

酒店七夕情人节宣传语 酒店七夕情人节活动方案(优质7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒店七夕情人节宣传语篇一

- 1、第一缘：主持人须事先把握参与者名单，快速找到成功开锁者对应的`号码手牌，并请该女生上台。上台开锁男生，最多5次开锁机会。不成功者出局。
- 2、第二缘：尽力搓和台上男女自我配对，为完成下一节做准备，无法配对者将不能参与下一节，暗示他们不能获得奖品。促成配对。

酒店七夕情人节宣传语篇二

情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

xx酒店xxxx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

7月7日

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房、桑拿房

- 1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；
- 2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。
- 3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动（另附活动方案）
- 4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。
- 5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

夜总会：

- 1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。
- 2、进大门横梁上注明活动主题。
- 3、二楼玻璃墙处设立4、×2米“情侣留言板”。
- 4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

- 1、宣传单：10000份，自行派发。
- 2、短信发布：3000元。
- 3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的的’她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

c□七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

七夕东莞山庄单身贵族“情侣对对碰□”party恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部：2月3日前推出活动广告

2月6日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：7月3日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

2月13日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：7月6日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

1、仿真玫瑰花：6000朵×0.3元=1800元

2、玫瑰花：500朵×1.00元=500元

3、巧克力：100盒×20元=20xx元

4、粉红色雪纱：100码×5.0元=500元

5、宣传单：10000张×0.25元=2500元

6、喷画：200平方×10元=20xx元

7、其它：500元

合计：9800元

酒店七夕情人节宣传语篇三

7月xx日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

情人节粉红之旅。

玫瑰、粉红、物语。

7月xx日。

主要地点□xx大厅。

次要地点：客房，桑拿房。

- 1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。
- 2、设立情人留言板，供情侣在上面写上爱的挚言。
- 3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的情侣对对碰活动。
- 4、客房、桑拿房设立粉红情侣套房，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。
- 5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

夜总会：

- 1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。
- 2、进大门横梁上注明活动主题。
- 3、二楼玻璃墙处设立4x2米情侣留言板。
- 4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

- 1、宣传单□xx份，自行派发。

2、短信发布□xx元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了。

情人节到了，在xx山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的'她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c□7月xx日情人节，粉红情侣套房xx元，恭祝您情人节快乐!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

1、客房设x间粉红情侣套房，每间每晚xx元，并赠送玫瑰x支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设x间粉红情侣套房，每间每晚xx元，并赠送玫瑰花x支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出情侣鸡尾酒套餐。

4、夜总会大厅单身贵族、情侣对对碰活动。

1、营销部：7月xx日前推出活动广告，7月x日前做好情人节氛围营造工作。

2、娱乐部：7月xx日前结合营销计划，制定好情人节活动细

则。7月x日前做好情人节氛围营造工作。

3、桑拿、客房部：7月xx日做好粉红情侣套房的布置工作。

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

酒店七夕情人节宣传语篇四

【动参与方式】：

即日起至8月16日前来酒吧现场报名

名额有限，敬请从速

【活动道具】：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

【参与对象】：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

【参与目的】：英雄豪情，誓夺花魁

【活动简介】：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用. 礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

【活动道具】：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜

花，您的热情

【参与对象】：全体来宾

【活动目的】：在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来。

【活动简介】：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他？最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴。

【活动道具】：诚挚的爱意，大声表达的勇气

【媒体推广】：（可选）

店堂广告

酒吧内部操作说明

【细节表达】：

酒吧情人节第一波：谁来开启我的心锁

1. 第一缘：主持人须事先掌握参与者名单，快速找到成功开锁者对应的号码手牌，并请该女生上台。上台开锁男生，最多5次开锁机会。不成功者出局。
2. 第二缘：尽力搓和台上男女自我配对，为实现下一节做准备，无法配对者将不能参与下一节，暗示他们不能获得奖品。促成配对。

【酒吧情人节第二波】：心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述（两个方面1. 特殊日子里礼物的寓意. 2. 礼物的特殊使用方法，突出寄酒的特色）制造夺标气

氛，促成高价. 未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束，花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定. 然后8月16日节目开始前知会主持人。

酒店七夕情人节宣传语篇五

情人节当天，可以举行另类活动进行促销。“现场热吻60秒，免费吃到饱”，这一则关于情人节的的活动吸引了众多人的目光。

可以规定30对情侣参加。报名没有条件限制，无论是热恋中的情侣、新婚的夫妻，还是相伴多年的老人都可以参加。但条件是现场热吻60秒时，必须是货真价实的接吻。推出这一活动，就是希望情侣们通过接吻来证明爱情的热烈。

可以提前一年预售情侣券，仅限情侣购买，一人的价格可以获得两张价值50元的情侣券。但是，一份情侣券分为男生券和女生券，恋人双方各自保存属于自己的那张券，一年后，也就是20xx年2月14，两张券合在一起才能奏效..... 现在这样浪漫又考验爱情的约定，在马金龙麻辣烫餐厅应用是在合适不过了，毕竟进入消费的大都是18-35岁之间的女性为主。

也可以绑定会员卡，2月14日当天，情侣新办理会员卡或者续卡储值达100元即可送情侣券，如果明年20xx情人节，您和ta仍能够牵手来用餐，则当天可免费享用这2张情侣券。

在情人节期间可推出的“爱情检测仪”活动，可当场测“爱情指数”。这种软件能读出应试者的情感温度，根据声音迅速做出判断，得分高低可见情侣们之间的热恋程度。

所有到店顾客都可以通过爱情测试仪测男方对女方的。“爱情指数”，每人限测3次，取最高值。爱情指数得多少分，就在原来价格的基础上，再省相应的钱。满分20分，如果得满分，所花费价值多少，全部买单!参与测试的顾客将在现场由

店长为男女双方颁发“爱情鉴定证书”一份!

在情人节可搞一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：餐厅提供彩色玻璃瓶，情人们把爱情蜜语写在纸上，然后塞进瓶里，再用丝带绑好，送予对方。据闻，这样的营销活动成本较低，效果却很好。

以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。餐厅用300多枝玫瑰及其它装饰物布置，营造浪漫温馨的进餐环境。届时有歌手在餐桌旁助兴表演，为情侣唱上情意绵绵的醉人乐曲，而别有风情的xxx演奏及吉它弹唱也让人陶醉一番。在席间或离席时男士可随意摘取玫瑰，仅限一枝，送赠情人。爱的印记，永留心底。

快快快!来餐厅寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

参与对象:都市时尚单身男女

参与目的:爱心钥匙开心锁

活动简介: 真爱第一缘:开心锁,寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙，女生将得到随机派发的心型号码手牌。活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁，每人最多只有5次机会。成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌。

参与对象: 美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的: 英雄豪情，誓夺花魁

活动道具: 蓝色妖姬玫瑰，珍藏版xxx□5束不同的鲜花。

活动简介：现场拍卖餐厅提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版xxx[]成功竞标者将获得特别爱心情侣卡，双方签名才能取用. 礼物寓意是一心一意，天长地久，餐厅见证真爱。最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得餐厅提供的鲜花一束。

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来！

活动简介：餐厅在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，餐厅将赠情人节厚礼一份，为您助兴。

“情色骰子”是在情人节推出的特色互动游戏，凡在2月14日当天进店消费的情侣，投掷骰子，按照骰子每一面的提示语在店内指定位置做出相应的动作，即可赢取精美礼品。

情色骰子6个面的文字包含以下动作：

- 1、亲亲脸(kiss10秒钟)
- 2、抱抱(情侣温情拥抱30秒以上)
- 3、爱情表白(向ta深情表白一分钟以上)

精美礼品包括：

- 1、巧克力(象征甜甜蜜蜜)
- 2、情侣杯(象征一辈子情意绵绵)
- 3、爱情u盘(永恒见证，存储爱情)

4、单碗立减餐费5元

另类营销：在情人节当天，推出“在店内和任何人牵手8折、相拥7折、亲吻5.20折”的活动。届时顾客如果来参加活动，只要牵手、相拥或者亲吻，就能享受相应折扣，对于亲吻的形式，没有任何具体限制。相信活动一经推出，情人节期间的订位就会全满甚至会出现了爆棚的局面，而这些消费群体大都是年轻人。折扣幅度较大，不管是含蓄的还是开放的顾客都能够参加这次活动，折扣幅度大，既经济又好玩，赚足了人们的眼球。

酒店七夕情人节的活动方案7

抒情环节，鼓励大家勇敢的说，并强调最感人的真情告白将获得大奖。

费用一览

道具名称数量单价合计

快乐锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

快乐锁节目礼品

真情告白奖品

酒店七夕情人节宣传语篇六

节日的浪漫，总愿为您点燃！

度浪漫七夕，享温馨生活，酒店七夕节“点燃浪漫”活动正在进行中！

活动期间：

原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398！并赠送价值198元的情侣套餐！

原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498！并赠送价值198元的情侣套餐！

原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598！并赠送价值298元的情侣套餐！

文案二、

二、策划思路

通过富有中国本土浪漫气息的情人节与本酒店“浪漫”主题个性的相结合，形成鲜明、易传达、富有感染力的浪漫气息，并将此迅速传达给消费者，借此能将本酒店的浪漫品牌个性灌输到消费者的记忆中，吸引消费者前来消费的同时更提升了本酒店的知名度。

针对指定消费群体，特别推出餐饮和住宿一体式优惠套餐，满足消费者和潜在消费者的节日需求，进而了解和体验到本酒店的服务，建立和加深对本酒店的品牌好感和忠诚度。

三、策划目的

- 1、通过七夕中国情人节传达酒店的“浪漫”品牌个性。
- 2、吸引消费者前来本店体验和消费，建立和提高酒店知名度；
- 3、促进酒店客房及餐饮消费，提升本店销售额。

四、方案内容

第一部分：客房和餐饮配合促销。

通过客房和餐厅套餐的捆绑，组合成本酒店的七夕巨惠套餐，最后定位为七夕节浪漫点燃价，套餐详情为：原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398！并赠送价值198元的'情侣套餐！原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598！并赠送价值298元的情侣套餐！

第二部分：情人节布置

酒店七夕情人节宣传语篇七

2月14日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

东莞山庄xxxx情人节粉红之旅。

2月14日

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房

桑拿房

- 1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；
- 2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。
- 3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动。
- 4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。
- 5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

- 1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。
- 2、进大门横梁上注明活动主题。
- 3、二楼玻璃墙处设立4×2米“情侣留言板”。
- 4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

- 1、宣传单：10000份，自行派发。
- 2、短信发布：3000元。
- 3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。
- 4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了;情人节到了，在东莞山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。

c□2月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜x会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜x会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部：2月10日前推出活动广告；2月13日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：2月13日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

1、仿真玫瑰花：6000朵×0.3元=1800元

2、玫瑰花：500朵×1.00元=500元

3、巧克力：100盒×20元=2000元

4、粉红色雪纱：100码×5.0元=500元

5、宣传单：10000张×0.25元=2500元

6、喷画：200平方×10元=200元

7、其它：500元

合计：9800元