# 2024年酒店情人节活动方案策划(四篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-12-26

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。酒店情人节活动方案策划篇一浪...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**酒店情人节活动方案策划篇一**

浪漫情人节，单身离人节。让单身男女在情人节不再寂寞，给他们一次付出努力寻找缘分的机会。

至今仍单身的高薪阶层、高级白领，随后向社会中级阶层进一步推广

今天情人节，告别单身汉。

2月13日：

1.参与者上午入住酒店，并带上由酒店独家制作的单身戒指，代表他参与这个活动，同时也发出了自己正单身、寻找爱情的讯号。

2.中午在室内进行烧烤聚会，参与者自我介绍、互相熟悉。此时，由女生一一选出心仪对象，完成第一次男女速配。

3.分开活动至晚餐前，配对双方可自由得互相了解。游憩地点可以是酒店咖啡厅，康娱中心或是影院等。

4.在酒店酒吧进行晚间的化妆舞会，同时也供应自助餐，参与者盛装出席，凭单身戒指入场，有才艺特长者可凭藉此机会上台show一把，也可以在一旁默默关注、寻觅自己心中的伴侣，同时也是速配成功的男女进一步互相了解的好机会。

5.半夜，向天空放飞爱心状的天灯（孔明灯），双手合十、许下心愿，同时酒店配合燃起烟花。完美的一天顺利结束。

2月14日：

1.上午继续进行游艺活动。有＂k歌之王＂与＂背着女友跑＂两项比赛活动，优胜者都可以获得酒店提供的免费入住酒店一晚客房，客房标准由优胜者自选。

2.中饭则是简单的自助餐，让参与者在轻松的氛围中继续点燃自己的爱火。

3.午饭过后，由男生选则女生，完成第二次男女速配。

4.由陶艺老师教情侣们动手制作手工陶艺，作为情人节礼物。

5.晚餐前，最终是爱情大告白。

6.配对成功者可继续留下，享受酒店为其提供的情人节大餐！之后可向许愿树许愿，在＂天涯海角＂的石壁上锁上他们的爱情锁，拍照留念，爱情长长久久。而不成功者则可自行退房离开。

1.产品特色策略：符合单身青年找伴侣的个性化和多样化需求。戴上由酒店独家打造的单身戒指，体现了自己仍单身、对爱情及美满生活的渴望。而情人锁则是见证了成功配对的情侣感情长长久久，有缘人因此终究结缘。

2.销售渠道：⑴直接销售：直接上酒店现场报名⑵间接销售：各旅行社、旅游集散中心等机构报名

3.价格策略：⑴新产品价格：在介绍期，用高价撇脂策略，给参与者一种价高质必优的优越感，同时也会让高薪高地位阶层的单身贵族对此感兴趣，让他们感受到找朋友的快乐，同时也不会觉得这种＂相亲＂活动会降低了自己的地位。而酒店也会在短期内获得较大利润。而当产品逐渐进入成熟期，则可以适当的降低价格，尽量扩大市场份额，也可按参与者的社会阶层档次，分成不同品质不同价格以满足不同人的需求。⑵心里价格：介於新产品介绍期的主要市场人群是高薪阶层，建议整个活动定价用声望定价策略。既提高了新产品的身价，也承托了参与者的身份地位，给人以心灵上的满足。⑶而成熟期后，可用折扣价格策略：如一个医院的单身医生一起报名，可以量大从优，从数量上打折扣。

4.广告促销策略：传单、住房促销（房客报名优惠）、报纸杂志、成功配对的第一对第一百对等依此类推为产品代言人等。

5.网络营销：酒店官网、与各大情人节有关的网站合作。

**酒店情人节活动方案策划篇二**

xx酒店情人节（天赐良缘，情定××）

20xx年2月14日

主要地点：xx西餐厅（酒店六楼）

次要地点：客房

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、摆放“情人留言卡片”，供情侣在上面写下爱的誓言

3、客房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花，巧克力，香槟酒

1、外围设一块桁架做宣传广告

2、大堂电子屏、led屏滚动播放关于活动内容

3、一楼、六楼各放一个小展架

4、六楼餐厅每个餐桌摆一个烛台，一只玫瑰花

5、整个餐厅用白色桌布、白色椅子、腊梅、沙缦点缀整个餐厅

6、吧台摆一束鲜花（百合、马蹄莲）

7、西餐厅门口搭个拱门花柱

8、彩灯和沙缦布置现场用粉色气球点缀

9、现场拍照（拍立得xx元/张）

10、餐台摆一个香槟塔

11、专门设一个餐台放一个大蛋糕摆在餐台上

1、宣传单：1000份（客房，各营业口）

2、短信发布：xx元（2万条）

3、内部广告发布：（电子屏，三明电视台字幕滚动频，含喷绘）

4、广告文字：

a、天赐良缘，情定××。（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××大酒店准备一份珍爱的礼物，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）

1、营销部：x月x日前推出活动广告

2、其他部门x月x前结合营销计划，制定好情人节活动细则

3、餐厅客房在x月x日前做好情人节氛围营造工作

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

**酒店情人节活动方案策划篇三**

度浪漫情人，享温馨生活

——酒店情人节“点燃浪漫”活动正在进行中

活动文案：

文案一、

温馨的生活，总少不了他（她）的陪伴

节日的浪漫，总愿为您点燃！

度浪漫情人，享温馨生活，酒店情人节“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！

（注：①“浪漫点燃价”即酒店协议价；②活动仅限本周x日）

文案二、

情人“点燃浪漫”正在进行中，398/498/598元即可入住首家浪漫主题酒店、免费享受几百元情侣套餐！详询xx

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。

1、通过情人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。

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，组合成本酒店的情人巨惠套餐，最后定位为情人节浪漫点燃价，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

布置风格：以浪漫为主题，结合本酒店品牌个性，布置成唯美、浪漫风格。以粉色、蓝色为主色调，以花、云、牛郎织女等为主要表现载体。通过易拉宝、人形牌、多媒体和kt板将大厅和酒店门口装饰成情人浪漫唯美风格

财务部

1）收取费用

餐饮部

1）备餐，包括套餐、巧克力、玫瑰花、红酒

2）依据即定金额，确定菜单

3）餐厅的情人节布置

4）回收装饰并交与营销部保存

前厅部

1）大厅、酒楼、酒店入口的布置

2）回收装饰并交与营销部保存

3）接受顾客咨询，向顾客解释活动详情

客房部

提供相应客房，并布置客房

保安部

1）疏导交通

2）协助布置物料的维护

工程部

1）满足情人节活动中，电力设施的用电需求

2）协助布置（有时需要高空作业）

营销/策划部

1）确定布置调性

2）拟定和实施营销方案

3）物料设计

4）组织现场布置

店内宣传

1）易拉宝宣传

介绍情人节套餐，以浪漫唯美为基调，情人元素为题材。设计文案：温馨的生活，总少不了他（她）的陪伴

节日的浪漫，总愿为您点燃！

度浪漫情人，享温馨生活，酒店情人节“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！

（注：“浪漫点燃价”即酒店协议价，活动仅限x日）

2）多媒体宣传

led突出活动主题“酒店情人节‘点燃浪漫’活动正在进行中……”液晶电视和楼宇电视突出情人气息和本次活动的优惠信息。

短信群发

针对中高端消费群体，发送三万条短信，传达本次活动信息。短信群发内容“情人‘点燃浪漫’正在进行中，398/498/598元即可入住首家浪漫主题酒店、免费享受几百元情侣套餐！详询xx”

**酒店情人节活动方案策划篇四**

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。

xx山庄\*\*\*\*情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

2月14日

主要地点：xx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，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒内容。

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。

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：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山庄准备一份珍爱的礼物，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、2月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

2月14日xx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，xx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、大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部：x月x日前推出活动广告

x月x日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：x月x日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

x月x日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：x月x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：xx元

2、玫瑰花：xx元

3、巧克力：xx元

4、粉红色雪纱：xx元

5、宣传单：xx元

6、喷画：xx元

7、其它：xx元

合计：xx元

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找