# 关于酒店七夕活动方案简短(八篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-01-28

*关于酒店七夕活动方案简短一酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁参与对象:都市时尚单身男女参与目的: 爱心钥匙开心锁快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!活动简介:真爱第一缘:开心锁,寻佳人情人节...*

**关于酒店七夕活动方案简短一**

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

参与对象:都市时尚单身男女

参与目的: 爱心钥匙开心锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

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.

真爱第二:缘:真情互动

男生女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题.问题结束后互相挑选最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与. 真爱第三缘:激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式：

1. 即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线: ,报名参加

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 酒吧情人节第三波：真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子里向心中的她/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

入口看板

8月\*日---8月\*日 厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…..........

酒吧内部操作说明

时间安排:第一波15-30分钟,第二波15分钟,第三波15分钟.注意节奏及时间的掌握

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.

3. 第三缘:主持人调动场内气氛,促使配对男女生做些惹火动作,拥抱,kiss……, 让他们放松,鼓励激情表达

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.

酒吧情人节第三波：真情告白

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

开心锁 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

开心锁节目礼品

**关于酒店七夕活动方案简短二**

一位酒店高级管理人员指出，标榜生活情趣的情人节是第二个在本地消费群中“落地生根”的西方节日。一家酒店要占得情人节市场先机，就必需花心思设计一些独特的“浪漫点子”。真正的营销高手，是能找到新奇的点子、做有创意的营销的。有人形象称：一个好的促销主题就像是一个动人的“媚眼”，对消费者有相当的吸引力。

1、情人玻璃瓶

位于广州环市路某四星级酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，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，然而效果却很好。

2、香花送美人

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用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，而别有风情的萨克斯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，送赠情人。爱的印记，永留心底。

3、黑白着装晚宴

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是最好，但总比单一的餐饮推广要强。

4、电影场景仿真

一位见多识广的酒店人对记者说：“酒店的餐厅固然高雅，然而在情人节最好能围绕“情”字作文章，有创意的布置将给客人一个难忘的惊喜。”他提到曾参加一个由外国公司举办的主题宴会，会场布置真是令人如入仙境，鲜花由荷兰空运过来，四周的布景犹如电影般不断幻变。这位酒店人认为，其实创意是无限的，比如把餐厅的地毯掀起，铺上沙粒，天花板上拉起帷幔或帐篷，再想一个全新的诱人的主题，一个有创意的特色营销活动就可炮制出来了。

**关于酒店七夕活动方案简短三**

相约情山，挚爱今生

x旅游区

(一)凡在8月16日当天来x旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二)游览xx并在与“爱”有关的景点进行拍摄(手机、照相机)留念的，凭图像在xx大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(三)8月16日下午，16：00-17：00在朝圣寺进行情侣祈福活动;(参加活动的夫妻或情侣在xx大酒店总台报名可领取情侣衫)。

(四)8月16日晚20：30，在x激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

(五)本活动最终解释权归x旅游区所有。

**关于酒店七夕活动方案简短四**

1、活动背景

七夕情人节就要到了，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\*饭店的经营特色，及平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。

2、活动主题

浪漫七夕，相约蕴海(玫瑰、烛光、物语)

这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与\*饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

3、活动时间和对象

3.1、活动时间

主要活动时间：20xx年农历七月七日当日

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠

3.2、活动对象

活动对象主要针对20-40岁上班族中青年情侣及夫妻

4、活动地点

4.1、主要地点

x饭店接待大厅。大厅是酒店七夕活动最直接的信息，因此，活动期间，接待大厅的装扮必须符合七夕的浪漫氛围;

浪漫“对对碰”相亲派对(宴会厅)。“对对碰”相亲派对宴会厅是为此次促销附加的酒店相亲活动，其盈利方式主要来源为会厅入场券、散客点心、饮品及其他商品消费，故其装扮必须要有相亲及七夕氛围;

浪漫七夕情人之烛光晚会(宴会厅)。此晚会主要以舞会的形式进行，其盈利与上基本相同。它是上班族放松、与伴侣享受七夕温馨时刻的好地方，因此，它的环境氛围除了要有舞会的氛围外，还要为情人节制造出一种舒心的感觉;

4.2、次要地点

1)、客房

分两种：1)、七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情的气息，还要提供一些制造浪漫的条件;

2)、普通客房。客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣(沐浴用)

2)、食府

除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品;

3)、酒吧

酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

5、活动内容

5.1、x饭店接待大厅活动主题

1)、其目的主要为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。在门口设有粉红和浅紫色气球拱形门，并将活动主题“浪漫七夕，相约蕴海”显现在上面，大厅座椅处可以设有假的葡萄藤架(追溯古老传说，牛郎织女七夕葡萄藤下悄悄话);

2)、设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

3)、七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

5.2、浪漫“对对碰”相亲派对(宴会厅)

酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、其他商品销售点等。

本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。凡进场宾客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，会场中会有挑战麦克风之情歌pk、自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

5.3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场(入场卷需购买)。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

5.4、客房

1)、客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间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”，其氛围主要为烛光，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)、活动当天，其他普通双人间房价都为8.7折，来寓意七夕来此会发

5.5、洒吧

推出情侣鸡尾洒和单身鸡尾酒。

情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜;而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

5.6、食府

1)、餐饮

77元情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

177元情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)

277元情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票2张)

2)、凡是七夕当天，在蕴海食府消费超过77元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份

6、活动安排

6.1、营销部

1)、提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让平顶山市民知晓，提高此次促销活动的成功率

2)、提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

6.2、娱乐部

1)、提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景布置和七夕礼品赠送环节等

2)、提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训，避免突发事件的发生

6.3、桑拿、客房部

提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，避免不愉快事件发生

6.4、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运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

7、实施细节

1.请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

2、请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3、请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4、请前厅部针对步入散客积极销售普通双人优惠房，并介绍相关内容;请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5、策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，1座、2座大堂海报及相关宣传。

6、请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生

8、广告宣传

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，在蕴海建国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、七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲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!

9、费用预算及效果评估

9.1、费用预算

略

**关于酒店七夕活动方案简短五**

七夕节

“情系七夕、相约星际”

1）“愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

2）客房

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3）餐饮

餐厅推出

277元七夕情人套餐；（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

577元七夕情人套餐；（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

777元七夕情人套餐；（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

凡活动当天，消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

1）请采购部联系购买活动所需礼品。（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

2）请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3）请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4）请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5）策划部设计制作派对入场券（抽奖券），大堂海报及相关宣传。

6）请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

酒店店内海报、单页；

酒店网站及友好连接网站；

商都信息港漂浮广告；

报纸四分之一彩版+600字软文；

时尚杂志硬广及软文；

沿街灯箱胶片；

目标客户短信。

玫瑰花2元/支500支1000元；

巧克力50元20盒1000元；

棒棒糖50元10支500元；

红酒150元10支1500元；（红酒商赞助）

高档红酒300元10支3000元；（红酒商赞助）

精美礼品200元200个40000元；（企业赞助）

条幅/海报80元；

短信促销0.04元/条60480条2400元；

珠宝首饰赞助；

小礼物酒店库存礼品。

合计：2500元

**关于酒店七夕活动方案简短六**

8月20日，是中国传统的节日——七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。为作出经营特色，充分体现经营风格，特依照目前公司经营情况、市场变化，针对七夕情人节消费群体，作出如下活动策划。

一、活动主题

《七夕情人节，美丽在东方---玻尿酸注射月活动》

《美丽冲击波、献给你心目中的她/他》

二、活动时间

8月1日-9月1日

三、活动目的

1、通过本次活动，提高市场的品牌号召力;

2、提升后续业绩

四、活动构想

本次活动借鉴北京、上海、广州等整形美容机构已行之有效的促销方法，结合本地区活动经验，针对当前时尚都市男女针对整形美容的消费心理来进行策划整合。活动采用线上和线下共同进行的办法，送给母亲一份“爱的奉献”，送给爱人一份“美的承诺”，再通过我们线上活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种营销模式(具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波)。

五、活动方法（线上+线下同时进行）

1、整合资源，统一以短信息、微信、微博、qq等各种形式向客人发布活动信息;

2、通过户外广告、led显示屏等向近期光顾科室的客人发布活动信息、内容、活动方法;

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛;

4、本活动以科室为活动中心，其他为辅;

5、凡20日光临科室的女宾，均可在吧台随机领取小礼品一份（玫瑰花一支或者其他）;

6、来科室并且成功下单的赠送一支瑞蓝或者第二次注射折价等方案，。

六、活动内容

美丽冲击第一波：“爱的奉献”

①、活动口号：青春不老，献给天下美丽的母亲;

②、设计奉献卡;内容为：姓名(呢称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

③、顾客来到科室后，即送上奉献卡，由客人自行填写;

④、顾客填写后由前台收集放入抽奖箱，以作于下轮随机抽奖将;

⑤、征得顾客同意，可通过前台从中双方沟通后开始现场注射;

美丽冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令” (此计划含线上及线下)，安排专人对当晚到场女宾进行观察，可邀请她于特定时间做微整形注射，注射结束后可领取特制卡券一张，凭卡券可享受优惠或者免单。

美丽冲击第三波：“美在眼前”

凡是七夕情人节当天光临科室，可获赠八折瑞蓝局部注射一次/支(特殊的日子特殊的真情告白，怎能不把美丽送给她)。

美丽冲击第四波：“浪漫激情” (此计划含线上及线下)

活动期间8月1日—9月1日，凡消费xxx或消费额满xxx，均可获8月20日xx点xx分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场 抽奖。

一等奖：

二等奖：

三等奖：

(具体实施安排另行决定)

七、场景布置

1、大门口：

①、门口橱窗：广告牌两块，注明活动信息;

(20xx情人节活动全攻略：ktv邀您和您的他/她一同参加ktv七夕情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情 ，一起带着你们甜甜的爱情，现场表白、传情。)②、大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案;

③、大门：粉红色气球点缀。

2、大堂：

①、大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围;

②、对准大门二楼围栏大理石墙壁做喷画雕刻字：七夕情人节ktv全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女神;

③、楼梯扶手点缀红色玫瑰花;

3、大厅：

①、dj台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样;

②、围大厅三周上空围墙雕刻银色反光字。大小不一：

唐诗1：乞巧楼前雨伞晴，弯弯新月拌双星;

邻家少女都相学，斗取金盆卜他生。

唐诗2：七月七日长生殿，夜半无人私语时。

在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝。

宋词3： 纤云弄巧，飞星传恨，银河迢迢暗度。

人间无数。

柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路?

两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。

③、大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

4、包房：

①、各包房每张台面放置玫瑰花一支;

②、各包房放置活动计划及细则一份。

八、活动安排

①、策划部根据总经理意见修改好计划案并准备实施;

②、营销部部按图纸于23日前做好广告架的制作、安装工作;单;

③、大厅部、包房部抽人手配合美工于23日做好布场工作;

④、财务部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买;

⑤、大厅dj台 及节目部安排好活动期间音乐路线、节目的调整，24日报总经理节目

⑥、营销部于23日前联系广告位位置、薛国大酒店，做好房间及餐饮安排;

⑦、策划部于22日前推出活动广告(含户外、电脑)，并做好各种用卡的设计;

⑧、本店各部门统筹安排，24日统一彩排活动流程。

九、结束

**关于酒店七夕活动方案简短七**

一、活动背景

七月七日情人节就要到了，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。

二、活动主题

情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

三、活动时间

七月七日

四、活动地点

主要地点：\_\_大厅

次要地点：客房，桑拿房

五、活动方法

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。

六、氛围营造

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 x2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。

七、广告方法

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、7月7日情人节，“粉红情侣套房”188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!

八、促销计划

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。

九、活动安排

1、营销部：7月10日前推出活动广告，7月13日前做好情人节氛围营造工作。

2、娱乐部：7月10日前结合营销计划，制定好情人节活动细则。7月13日前做好情人节氛围营造工作。

3、桑拿、客房部：7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。

**关于酒店七夕活动方案简短八**

一、活动时间：

二、活动主题：相约情山，挚爱今生

三、活动地点：xx旅游区

四、活动内容及优惠政策：

（一）凡在8月16日当天来xx旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

（二）游览xx并在与“爱”有关的景点进行拍摄（手机、照相机）留念的，凭图像在xx大酒店总台领取情侣照片（免费）、情侣伞或其它纪念品一份。

（三）8月16日下午，16：00—17：00在朝圣寺进行情侣祈福活动；（参加活动的夫妻或情侣在xx大酒店总台报名可领取情侣衫）。

（四）8月16日晚20：30，在xx激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会（天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动）。

（五）本活动最终解释权归xx旅游区所有。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！