# 餐厅七夕节情人节活动策划如何写(6篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-12-26

*餐厅七夕节情人节活动策划如何写一8月17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，是每一家餐厅都在努力的工作，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...*

**餐厅七夕节情人节活动策划如何写一**

8月17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，是每一家餐厅都在努力的工作，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餐厅\*\*\*\*情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

8月17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。

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、8月17日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

8月17日东莞山庄单身贵族“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：8月15日前推出活动广告

2月13日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：8月15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：8月16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=20\_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=20\_元

7、其它：500元

合计：9800元

**餐厅七夕节情人节活动策划如何写二**

活动目的

塑造超市人性化风格，提醒顾客77节日，刺激顾客现场消费。

活动主题

驯养爱情 浪漫七夕(卖场内pop主题海报)

时间

8.18.7

活动计划

一.七夕情人大奖精彩放送

档期活动期间至一楼飘亮精品广场购物满下列金额(美食街、特卖花车除外)即可兑换赠品。

满77元送甜蜜情人卡

满277元送热情蛋糕

满577元送情人热贴t恤

赠品以现场实物为准，遇赠品赠毕以等值赠品替代，本公司保留此次活动解释权，限当日累计有效，隔日恕不兑换。

二.甜蜜diy 8/1-8/7

顾客持热情蛋糕兑换券可至二层面包课领取鲜奶蛋糕一支，尽写浪漫宣言。

三.浪漫信鸽

凡于8/6来店之情侣可获飘亮信鸽玫瑰花一支，代您倾诉柔情蜜意。

四.七夕特别贴心服务

订花、送花服务：活动期间，鲜花商将接受顾客订购与代送鲜花，代您传达烈火浓情。

免费礼品包装：活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票至1f服务台进行免费包装。

五.相约爱情夜

8/25、26晚间电台节目主持人现场与您欢度浪漫情人夜

8/25红鹦鹉餐厅酒吧热闹营业，live band悠扬乐声与您尽享欢乐浪漫夜

六.浪漫宣言留言板

活动时间：8/1-8/7

活动办法：请将您心中隐藏已久的爱情宣言填写于本留言卡，注明姓名、地址及电话，在活动期间内将截角投入1f服务台留言箱内或寄回本公司。

我司将汇集精彩的留言于8月25日当天展示在1f门前广场，并挑选出最真、最酷宣言得主各3名，在电台特定档节目中播出，并赠送热贴情侣t恤一套、情侣照一组。

**餐厅七夕节情人节活动策划如何写三**

a类消费群体：20—25岁的未婚青年及20岁以下的学生，此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。特点就是这一人群的消费能力不高，但是基数大，所以总体的消费量也就很大，是活动的主要参与人群，绝不能放弃。

b类消费群体：50岁以上的人群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年情人节气氛的影响，在整个消费群体中已占有5%的比例，说明其时尚心态尚存，是一个易被“同化”的群体，如果其子女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，因为他们掌握着社会80%的财富资源，消费能力最高。但是因为昆明本地的这一人群人文特征较传统，他们能够参与到情人节活动中来需要一个过程，所以不做重点考虑。

c类消费群：25—35岁的消费群体(35岁以上的人群为负担人群不做考虑)，此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的已经事业有成。由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因的影响，使得此类群体消费行为最成熟，消费习惯最复杂，最不利于市场推广，但他们是影响b类消费群的主力，而且同样拥有丰富的财富资源，消费能力非同一般，绝不能放弃。

目标消费群体定位：

对a类消费群体和c类消费群体作重点推广，带动b类消费群体的积极参与。a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场。而且消费习惯不成熟，极易受到广告的影响，所以是广告宣传的主要对象。b类消费群体虽然需求较小，但如果购买行为被激发出来的话，消费量会很大，也是一个不小的市场，而且其社会影响力对公司的品牌建设将十分有利。c类消费群体同样有着较高的消费需求，但是他们的消费档次和a类人群相比就显得高许多。他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到a类消费群体的影响，跟随a类群体的步伐庆祝情人节。所以可以通过强烈刺激a类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。

这样就可以总结出活动宣传的策略：主要面向a类消费群体做活动概念和形象的宣传，次要的提及b类和c类群体的需求点。

第三部分：活动方案一

活动名称(主题)：“玫瑰心情”

活动类型：互动

活动地点：图书城

活动时间：

活动主要内容：

(1)、xx月12日当天在书城入口附近显著位置摆放一大型“双心结”(由竹子和花泥制成，具体制作要素如附件1所示)。凡是在2月12日当天进书店的顾客都可以获得一个为爱情 许愿和祝福的机会，那就是每人获得一支红玫瑰(代表“一生一世”和一张标签(代表“一生承诺”)。顾客可以在标签上写出对自己、对他人爱情的愿望和祝福，然后系 在玫瑰花上一同插在“双心结”上，以此来表达对完美爱情的祈盼和祝愿，参与的顾客就有机会参加心动礼品抽奖活动(全天不定时抽取10次，每次5位)，还有礼品赠送( 定制巧克力)。“双心结”在书城展览一个星期，期间顾客可以拍照留念。

(2)、xx月12日当天进店的前21(代表“爱你”)对情侣可获得祝福礼品一份，并可以成为书城的“天使情侣”，他们的合影将悬挂在书城里的显眼位置，让他们的爱情和新知一 起成长。

(3)、持有xx月10日至2月12日购书小票(仅限百汇书城)的顾客还可以参加情人节当天下午17：00举办的抽奖活动(由顾客抽取，结果现场公布及新知网站公布，获奖者电话通知 (4)，奖品为昆明某著名餐厅的餐券，价值为情侣套餐的价格

宣传策略：采取“平面报纸+电台广播+书城现场pop广告+宣传单页”四种方式相结合的形式进行宣传。xx月9日至xx月11日在昆明发行量较大的几家报纸上刊登主题为〈“玫瑰心情”我们大家的心情〉平面广告，以及在几个主流广播电台播放同主题的立体广告。选择在这段时间刊登广告主要是为了避免其他商家的效仿，从而导致活动失败。xx月10日至2月12日在店内用宣传单页对活动展开宣传。2月12日在报纸上刊登主题为〈今天我们的心情“玫瑰心情”〉的平面广告，x月11日及12日在店内用主题pop展开宣传。

观点阐述：玫瑰代表着爱情，代表着浪漫，是情人节不可或缺的东西。“双心结”的“结”与“情人节”的“节”同音，代表着“永结同心”，代表着爱情的长久。把玫瑰和“双心结”结合起来体现出爱情是浪漫的，更是蕴涵了责任的。这样一来，活动就充满了人情和文化，正好体现了书城兼具文化与时尚的形象。“天使情侣”的合影照片在书城里悬挂，不仅体现出活动的长效性，还体现了书城广纳百川的胸怀与气魄。

**餐厅七夕节情人节活动策划如何写四**

情浓一生，真心表爱意

活动（一）主题：七夕情人，真爱无限

活动（二）主题：爱我，就勇敢说出来

活动（三）主题：情意无价，爱我有奖

20xx年8月1日至8月6日

1、活动（一）针对目标对象：年龄在23岁—45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及美容院顾客；

2、活动（二）针对目标对象：活动（一）参与者及美容院会员的丈夫（或男朋友）；

3、活动三针对目标对象：活动（二）参与者及所有参加评选的女性；

活动（一）：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在美容院购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐（价值￥999元），赠送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢妻子（女朋友）在过去的一年里对自己的支持和帮助；美容院顾客也可同时宣传（爱人共享活动优惠）；

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套（特别包装）送给妻子（女朋友）；

4、 8月26日获赠鲜花一束（11朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；

5、获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、钱包）；

6、获赠男士专用洁面乳一支；

7、赠男士肾部保养护理一次；

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上（含三年，以结婚证书为准）可再获九折优惠（折上折）

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20xx年8月1日至8月6日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

活动（三）：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在20xx年8月19日至8月26（下午三点前）日期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选劵一张，评选出自己心目中的最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张（或元代金券），并参加抽奖活动，获取精美奖品；

8月26日17：00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐（或免费情侣电影套票）；同时抽出参加评选的中奖者若干名（奖项及奖品由美容院自定）；

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a、派单（主题：致男士的一封信，）；

b、悬挂横幅（活动主题）；

c、海报张贴或x展架展示（活动内容说明）；

d、夹报；

e、七夕情侣广告气球宣传（心形粉色气球）；

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象――男士；

2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子（女朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师（美容顾问）相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

**餐厅七夕节情人节活动策划如何写五**

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

**餐厅七夕节情人节活动策划如何写六**

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

一、活动时间：

8月6日

二、活动名称：

“情系七夕、相约星际”

三、活动内容

3.1)“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。

3.2)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。

3.3)餐饮：

银河餐厅推出

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)

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。三、实施细节

3.1)请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

3.2)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。

3.3)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

3.4)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。

3.5)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。

3.6)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。

四、推广宣传

酒店店内海报、单页

商都信息港漂浮广告(一个月)

大河报四分之一彩版+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

五、费用预算

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

大河秀典演出门票赞助(100张内，超出置换)

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

大河报、商都信息港、时尚杂志约68000(全额置换)

合计：2500元(不含置换)

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！