# 2024年情人节促销活动策划方案网站(优质19篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-08-01

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。情人节促销...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**情人节促销活动策划方案网站篇一**

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店之魂。美艳的花朵传递着人们五彩斑斓的情感。

很庆幸，我们flower花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分!在这里，我们努力、奋斗，只为了充满芬芳的花园、人们灿烂的笑靥、美好的未来!

七夕情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是让我们充满期待的日子。

二、目标战略

1、总体目标：

在三天门七夕情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现最大利益的达成。

2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

三、活动目的

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

四、活动对象

五、活动主题

“flower邀您一起共度七夕情人节”

六、活动方式

(一)确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

(二)促销方式

1、鲜花预约活动---送花上门项目

2、七夕情人节主题花卉展出活动

3、七夕情人节束花促销活动

4、七夕情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

七、活动时间和地点

(一)活动时间

本次活动时间为三天，分别是2月12日、13日和14日。

(二)活动地点

本次我们flower花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方。

八、广告配合方式

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

九、前期准备

(一)人员安排

1、在活动日前招聘30名临时工(19名女的，11名男的)，负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。

需要8名外送人员(本店原有2名外送人员，6名男临时工);

接听电话与网上订单需要2名人员(本店原有1名客服人员、1名女临时工);

花束装饰人员5名(本店原有2名花束装饰、3名女临时工);

除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

(二)物质准备

活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

十、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

十一、后期操作

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个档次。

**情人节促销活动策划方案网站篇二**

1、男士背女士(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼晴背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女 女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花.每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

3、情歌对对唱

由主持人说个字.如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次 失败的就淘汰.

4、情侣大赢家pk

活动每对赢的 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

5、红绳一线牵

男的 站在墙边 而女的即上红绳 对着拉.只要男能够牵到你的手就赢的.

一见钟情 心心相印

6. 四不象

每队男女谈论给对方 学什么叫. 那个队的可以 男的或者女的叫男的猜.猜对算赢 猜3次。失败的就淘汰.

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块 活动人数32人先定下来.交钱 有负责人收其提前14号收起 把经费 .买礼品和道具和食品 干果.水果 这样人数可以早点定下来.

**情人节促销活动策划方案网站篇三**

ktv的`情人节促销首先要明确目标消费群体。大学生和都市白领注重生活质量，追求浪漫和个性，这是ktv在情人节的目标群体。所以，既要强调出ktv在情人节那天给他们所营造的浪漫气氛，又要突出他们的个性，所以，能够参考以下几个实用促销方案：

在情人节那天可享受打折优惠。情侣折价券分别设计成男券和女券，有珍藏价值的那种，如书签型的等。

能够设如下几种：二人世界专属包房；供几队情侣进入的大包间，单身的人能够进入专门设置的单身俱乐部，进入较大的ktv包厢，如果被促成情侣，可自愿进入情侣间。

玩偶（如情人节玫瑰熊）、玫瑰花、巧克力、情侣饮料和情侣水果拼盘。

凡今晚光顾的女宾，均可在咨询台免费领取玫瑰花一支。当天消费满300元以上者，均可参加当晚的抽奖活动，设一等奖1名，奖品为洋酒1瓶，巧克力1盒，荔芸潮汕砂锅粥88元用餐券1张，二等奖2名：奖品为红酒1瓶，巧克力1盒，设三等奖3名：奖果盘1分或巧克力1盒。

幸运爱神抽奖：钻介以及大奖等您好运连连，凭消费小票抽奖。

玫瑰之夜，100种浪漫玫瑰组合，尽显您风情万种，情真义切，ktv店面主要用红蜡烛型的灯来装饰，情侣包间用一只玫瑰型真蜡烛来装饰，周围用蜡烛包围着情侣们，营造出浪漫气氛。大厅蜡烛中可夹杂着五色玫瑰装饰，走廊两边也用蜡烛灯，让人感觉正走在通往感情的道路，单身俱乐部中，可在周围放置上灯，在每上放上真蜡烛帆船。

情歌串烧，情歌pk，选出情歌王子和情歌公主，邱比特之光，大型焰火晚会，照亮您浪漫感情的空间。

**情人节促销活动策划方案网站篇四**

活动背景：

情人节是一个充满著浪漫色彩的全球性节日。相爱的男女会在此节日之际互赠鲜花，糖果，各种精美的礼物以此更增进彼此的感情。情人节是在每年的二月十四日，故二月也就被渲染了浪漫和神秘的色彩。

在古罗马帝国暴君克劳狄斯(claudius)在位时，战争是连绵不断。 所有的年轻男子都要被强硬征兵去打仗，只留下老弱病残和年轻的女子。故古罗马的平民百姓在年轻男女还未成年或快成年前就根据当地习俗举行结婚仪式。这样就恼怒了暴君克劳狄斯，他下令不许举行被古罗马人世代认可的传统婚礼，而且订了婚还得退婚。古罗马的百姓只好忍气吞声，敢怒不敢言。

在古罗马一个幽静而漂亮的小镇里，有一位善良，虔诚基督圣徒，名叫瓦伦丁(st. valentine)。他是一个小教堂的牧师。他对暴君克劳狄斯摧残百姓很忧愁和伤心。他不顾自己的个人的安危，依然为一对年轻男女在教堂举行了婚礼，并给予了他们美好的祝福。这样，教堂婚礼在年轻男女中慢慢传开了。有许多男女慕名来到教堂恳求瓦伦丁为他们秘密举行婚礼，每次瓦伦丁都会答应，给予他们最衷心，诚恳的祝福。但是，有一天，教堂婚礼终于传到了暴君克劳狄斯耳朵里，瓦伦丁不幸被捕，在监狱里他受尽了折磨。在公元270年的二月十四日的那天，瓦伦丁残死于监狱。

瓦伦丁(valentine)作为一个充满传奇色彩的人物，被世人所称颂和敬仰。为了纪念他，每年的二月十四日就成了情人节-valentine day. 在中世纪，valentine day 曾经一度成为英国，法国最流行和最受欢迎的节日。情人节由来的故事蕴含著古往今来人们一直向望著和平，自由的美好生活和正信带给民众的善良和勇气。

我国在改革开放后也渐渐引入了西方情人节，和圣诞节一样成为了年轻人最为追捧的节日。为此服务行业争相追逐这个节日，目前已形成市场化、规模化运作，相信西海会奉献一场意味深长的情人节饕餮盛宴。

活动主题：爱我，就“泡”我吧

活动时间：2024年2月14日至15日

活动内容：

第一部分：店内活动

活动一：爱“入”西海(30对情侣)

活动时间：14日(14：00——16：30)

爱我吗?你行吗?带我来西海就要抱我走过那条情侣大道到大堂。

奖品设置：越过214(爱一世)米，214米处工作人员指挥选手原地转3圈，不落地就可获得神秘礼品;越过520(我爱你)米，工作人员指挥选手原地转3圈，不落地即可获得情侣套餐，只要将情侣抱着进入大堂即可获得“豪华蜜月房1间”。

活动准备：工作人员每隔100米站1人跟踪监督此段中遵守规则，难度障碍特别监督，并且疏导过往车辆不要停车阻路。中途医务人员随时待命，工作人员准备水杯向选手提供纯净水、毛巾。

现场布置：在主路右侧地上铺设1.5米宽的红布作为赛道，214、520米和终点前地上贴着提示原地转圈并获奖的提示。

活动二：抓对“鸡”遇(15对情侣)

活动时间：14日(16：45——17：45)

女人皆是，爱人难求。抓对了机遇就是抓住了幸福，在西海同样抓对了“鸡”遇就是抓住了今晚的美味!

活动说明：活动分为每组5人进行，共进行3组，美女们在二楼指定区域同时抛下手中的活鸡，鸡脖上分别绑着5个颜色的布，众位勇士在一楼2平米的抓鸡圈内，右臂分别绑有和自己伴侣手中鸡脖子上相同颜色的布，在统一的号令下美女们一同抛下，帅哥们要把同颜色的鸡在5分钟内抓到手即算成功，这样烛光晚餐中就额外获得了一份酒店招牌菜“芝麻鸡”，和心上人默契协作得到的大餐来之不易，金钱难形容。

活动三：狂“吻”西海(30对情侣)

活动时间：14日(19：30——21：00)

今天是我们的节日，激情是我们的代言，接吻是爱我的象征，现在就开始吧!

活动设置：长吻通常出现在婚礼现场，西海的情人节就让你先声夺人，婚礼的花廊犹如新婚的殿堂，在西海没有什么不可以!在温泉大堂内的花廊下站立亲吻满214秒即可获赠温泉门票1张、抱起亲吻满214秒赠送温泉门票2张。

活动四：永恒爱墙

活动时间：14日(20：00——01：00)

爱要记在心上，话要写在墙上。铭记自己的誓言来年回味哦!

活动设置：在温泉公园内情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰(建议旅行社报名赠送)穿过五彩碟池来到六福广场的“爱墙”情侣们把手中的玫瑰插在爱墙的前面的插花篮中，共同在爱墙上写下真心的爱情誓言。最终玫瑰花瓣会洒满整个六福广场(地上用红之碎片代替，鸳鸯池中用真花瓣)，爱墙上写满甜言蜜语。

(第二天行程)：海誓山盟西海行

甜蜜过后的更不忘昨天的承诺——海可枯石可烂，海誓山盟不能变;这里海誓山盟一日足以。海是西海的海，像女人一样柔美;望着远山，广阔像男人的肩膀。

活动五：古树山盟

活动时间：15日(9：00——9：40)

500年的苍天古树见证无数风雨历程，经历了由王朝到新中国的变迁，目睹这个风景秀丽的山林无数情侣浪漫的情怀。曾经这里是山林的腹地，现在这里耸立着一座现代化，多功能于一身的酒店。清澈的山泉依然流淌，地下的温泉让这里的游客络绎不绝，现代爱情又将在这里集体见证。

活动说明：提前准备出玫瑰和情侣卡片提供给每对甜蜜的恋人，共同写下永恒宣言，扶手挂在古树上，让古树记忆下甜言蜜语，让岁月带祝福到永远。

活动六：柘林湖海誓

活动时间：15日(10：00——12：00)

活动说明：结合周边景区制定出有情侣特色的游湖、登岛。

第二部分：店内布置

1、前厅大堂：更换大吊旗、两块大玻璃更换单透贴、前台背后后的背景墙更换窗帘布，以上内容色调以粉红和紫色为基色，配以鲜红的玫瑰为主图。

2、会所大堂：从门口到亲吻活动的花廊铺红色地毯营造婚礼般浪漫的感觉。制作1张背景板，亲吻时放在花廊背后增加拍摄效果(次日游湖时带到船上烘托背景)。菊花石旁边的木格通顶悬挂两幅大挂画，以浪漫亲吻为主图，玫瑰、心型的构图为基础。

3、 温泉露天：在六福广场做主题活动区，石柱拱洞下吊下喷绘，以玫瑰花、牵手浪漫、鸳鸯池沐浴为主，广场的地上洒花瓣、鸳鸯池、六福池里也洒有花瓣。文化墙上用喷绘覆盖，作为“爱墙”供情侣写下甜言蜜语。爱墙前布置木栅栏，里面用花泥或泡沫做底，供情侣签写爱墙前把手中玫瑰插到上面，组成玫瑰花园。

4、 西餐：以烛光晚餐为主题，木格上装温馨的烛光晚餐的喷绘。

5、客房：蜜月房浴缸中洒花瓣，床上放一支玫瑰花，床头准备烛台(视安全因素待议)

第三部分：价格政策

2024年情人节促销方案【二】

一、前言

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店之魂。美艳的花朵传递着人们五彩斑斓的情感。

很庆幸，我们flower花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分!在这里，我们努力、奋斗，只为了充满芬芳的花园、人们灿烂的笑靥、美好的未来!

情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是让我们充满期待的日子。

二、目标战略

1、总体目标：

在三天门情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现最大利益的达成。

2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

三、活动目的

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

四、活动对象

五、活动主题

“flower邀您一起共度情人节”

六、活动方式

(一)确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

(二)促销方式

1、鲜花预约活动---送花上门项目

2、情人节主题花卉展出活动

3、情人节束花促销活动

4、情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

七、活动时间和地点

(一)活动时间

本次活动时间为三天，分别是2月12日、13日和14日。

(二)活动地点

本次我们flower花店活动的.地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方。

八、广告配合方式

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

九、前期准备

(一)人员安排

1、在活动日前招聘30名临时工(19名女的，11名男的)，负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。

需要8名外送人员(本店原有2名外送人员，6名男临时工);

接听电话与网上订单需要2名人员(本店原有1名客服人员、1名女临时工);

花束装饰人员5名(本店原有2名花束装饰、3名女临时工);

除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

(二)物质准备

活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

十、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

十一、后期操作

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个档次。

十二、费用预算

临时工费用：30人，每人3日工资平均为500元

项目 费用

临时工费用 15000元

店内店面的装饰 2024元

广告宣传费用 41100元

合计 58100元

十三、意外防范

1、为了不出现送花迟到的现象，我们会通知送花员提前5-15分钟到达目的地。

2、如果出现政府部门的干预，我们会进行合理的协调，以及积极配合政府的工作。

十四、效果预估

1、形成整个的一个系统，设施完善、尽善尽美、满足客户需求、宣传到位、服务到家。

2、提高了群众对flower花店的认知度，给群众留下深刻印象，就跟提到送礼就想到脑白金一样，让消费者谈到送花第一个想到的就是我们flower花店;从而拥有更多的忠实稳定的顾客。

**情人节促销活动策划方案网站篇五**

发布时间：2024-03-31

情人节大奖精彩放送

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。

**情人节促销活动策划方案网站篇六**

活动时间：

活动对象：

情侣

抽奖时间：

活动口号：

爱从零开始，情在此升华

活动内容：

入口醒目位置摆放一棵“连理树”，凡8月8日-8月15日光临新世纪的顾客均可在“连理树”上留言，表达对情侣的祝福和心意。届时将组织抽奖活动。(到服务台领取七夕情人卡)

活动道具：连理树1棵、留言卡200张、抽奖箱1个、

奖项设置：

1)一等奖1名：奖高级汤锅

2)二等奖5名：奖价值18元巧克力

3)三等奖10名：奖精美玻璃器

活动一：“七夕缘”情侣甜蜜合影

购2张以上电影票的观众现场微信扫一扫，关注“\_\_20\_\_”影城官方微信，即可参与七夕情侣甜蜜合影活动，免费佩戴情侣摄影道具，现场由专业摄影师为其拍摄情侣甜蜜照2张，直接发送至观众邮箱。观众接收照片后进行微博分享并@北京孟摄影，@北京ume国际影城，即可至指定地点领取12寸时尚拉米娜一副。

活动二：幸运抽奖

ume会员持会员卡购票即可参与抽奖活动，有机会获得由“北京孟摄影”提供的精美奖品。最高奖项为价值3999元情侣写真及价值2999元个人写真一套。没有抽中写真集的观众也也机会获得价值199元玫瑰香皂花礼盒一份!

8月13日七夕节，来ume影城，看一部感人的爱情影片，拍一本两人的甜蜜写真，以此纪念属于两个人，独一无二的甜蜜和浪漫!

【活动一】、浪漫七夕相约兴隆鹊桥会8月17日—20日，\_\_商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情!活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，原名为乞巧节。

“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧......等。

为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7：07，\_\_商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!现各项比赛火热报名!

报名方式一：电话报名，咨询热线：\_\_

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至\_\_

报名方式三：现场报名，地点：\_\_商城一楼总服务台。

【活动三】浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛从16—20日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份;

二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份

三等奖，活动礼品一份

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送电影情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠电影情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

活动背景

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

流星的传说

在广阔无限的宇宙中，有一个很小很小的星球，在一个晚霞满布的傍晚，邂逅了一颗美丽的星星，那星星奔跑时，身后会带着一道飘逸五彩的光芒，“她好美，”他叹道，被她的美丽打动了，并等待为她做点什么，可是等了一年，二年——十年，二十年——直到一万年以后，她才再一次神采怡怡的跑过，他决定燃烧自己的身体的百分之一，去照亮她，让更多的星星去见证她的美丽，于是天空中有一道美丽的光弧划过。

可是他毕竟太小了，那光芒也太弱太弱，还没有来得及靠近，就已经陨落了，不知去向，他失望了，他付出了爱，但她却没有得到，于是他在浑浑噩噩中度过了又一万年，他想，如她再次出现，他会燃烧全部自己，去告诉她她是他见过的最美丽的星星，告诉他对她的仰慕，对她是一见钟情，但她却没有再来。一百万年后，他衰老了，也许他将永远的错过这份美丽，在他绝望的时候，她的美丽再一次光临了，他毫不犹豫的燃烧了他的全部，在天空中划过美丽的光芒，形成了宇宙中第一颗真正的流星，这一次他是幸运的，不但见到了她，还剩下一小块落到了她的怀里，他死去了，直到他告诉她，她是他见过的最美丽的星星，对她的仰慕，对她的一见钟情，以及为她所做的一切。她心灵震撼了，决定去找回他陨落的百分之一，也许只剩下千分之一，万分之一——亿分之一，但无论如何，她决定在天空永久的遨游，轻轻的去拂过所有的星球，去找回那属于她的百分之一，千分之一——亿分之一的爱。

后来许多的星星为悼念他们的浪漫，便都燃烧了自己的一部分，形成了流星雨，也许应该说是星星在过情人节吧。每当有流星划过时，其实，那是星星在为爱付出。

**情人节促销活动策划方案网站篇七**

第二部分：目标消费群体定位：

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：2024年2月12日

活动主要内容：

宣传策略：

观点阐述：

**情人节促销活动策划方案网站篇八**

1、主题

百年老店，百年好合——20\_\_钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将\_\_商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二)活动主题

1、全场主题活动

(1)进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

(2)购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的钻石戒指一枚。

(3)拥抱接吻大比拼，测试你的爱有多深

3.1当天现场举办拥抱比赛，十对一组或五对一组，男方抱起女方，时间最长者获胜。

3.2当天现场举办亲吻比赛，十对一组或五对一组，男方女方接吻，时间最长者获胜。

2、奖品

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是

1、冠军获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张。

2、季军获价值1888元的女装戒指一枚和价值200元的现金抵扣券一张。

3、季军获价值888元爱情大礼包一个和价值200元的现金抵扣券一张。

活动主题：“浪漫七夕，情定奉节”。

活动时间：20\_\_.x.1x下午5点至9点

活动地点：奉节新世纪广场

主题元素：8分钟、轻松、快乐、了解、牵手

主办：\_\_县民政局\_\_县工商联\_\_县经信委

协办：金奉礼仪薇薇新娘

承办：奉节在线网

赞助：澜庭房地产开发有限公司

广告语：亲，参加奉节在线相亲，情侣对戒等你来拿!

还有恋爱证书哦!

活动流程：一、准备工作二、宣传三、现场活动

第一部分：准备工作

一、报名：

1.报名时间：20\_\_年x月x日至x月x日

2.报名方式：活动专区、以及印制表格进行报名、报名点。

3.报名对象：\_\_县内所有企事业单位单身男女。

4.责任人：罗益(张伟、袁帆、曾建华协助)

5.时间点及注意事项：7.24前网站开通报名专区、7.20前报名表格印制发放完成、表格回收地址确定，7.20开始每个周末设置三个报名点。印制报名横幅悬挂到部门门店。

二、参与人员统计与筛选

1.报名时间截止后，统计报名总数，做好人员筛选与分组。

三、活动地点及现场物品

1.活动地点确定(暂定新世纪广场)与相关商家确定场地借用事宜。

2.现场物品准备

a.舞台布置：联系相应商家确定当日舞美事宜。

b.确定主持人人选(暂定曾建华)。

c.横幅、宣传海报准备：现场准备4—6个热气球，挂相应赞助单位的祝贺辞横幅。气拱门两扇，张贴活动主题。

d.长条桌30张、配套椅子若干。桌上摆放玫瑰花瓶(蓝)一个，铺粉色纱质桌布。

e.场地四周摆放灯柱8对。柱上摆放玫瑰花篮。舞台两侧各摆放一只灯柱。

f.红地毯30mx2m一张。由中间过道铺至舞台。

g.礼花筒20支，每一对牵手成功的恋人走上红毯时燃放两支。

h.根据报名情况准备报名相应数量的单只玫瑰花，相亲成功的由双方互换玫瑰作为第一份礼物送给对方。

i.准备大型布娃娃三只，奖励给活动过程中表现的优秀的三对情侣。情侣对戒一对，奖励给最优秀的一对情侣。

j.胸卡若干张，报名人员每人左胸上贴上写有自己名字的胸卡入场。

k.恋爱证书若干本，现场牵手的情侣由奉节在线网站颁发恋爱证书。

l.气球5袋，\_\_\_\_\_\_5支。

3.责任人：张伟(罗益、袁帆、曾建华协助)

4.时间点及注意事项：8.1前舞美商家确定完成，8.2前主持人确定完成。8.3日前横幅，海报热气球、礼花筒准备完成。8.4前桌子、椅子、灯柱、花篮、红地毯准备完成。8.5日胸卡、情侣对戒、玫瑰花准备完成。8月13日中午前现场布置完成。

五、dm单制作以及发放

1.7.10前dm单设计制作完成，往各企事业单位发放以及社会宣传。

2.网站宣传版开始宣传。

责任人：袁帆(张伟、罗益、曾建华协助)

六、摄影摄像

罗益联系活动当日网站摄影、电视台摄像相关人员。

七、领导致辞

1.活动开始后有领导致辞环节，提前与相关领导做好沟通。

**情人节促销活动策划方案网站篇九**

在情人节到来之际，为了促销自己的产品，超市一般都会开展相关的优惠活动，

活动方案

应该怎样策划呢?以下是本站小编为大家整理的超市情人节促销活动

策划方案

相关资料，欢迎阅读。

情人节即将到来，商场纷纷准备了各种形式的商场情人节活动。为了能在商场情人节活动中突围而出，就需要有一个优秀的商场情人节活动策划方案。下面是商场情人节活动策划方案赏析。

商场情人节活动策划方案一、 活动主题

激情绽放 时代有爱

商场情人节活动策划方案二、 活动时间

2月14日——2月15日

商场情人节活动策划方案三、 活动内容：

(一)情歌对唱 真情表白

在6楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人 玫瑰芬芳(2.14)

2月14日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满200元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票(现金购物满200元)限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

商场情人节活动策划方案四、 媒体宣传

1、 媒体选择：《\*\*晚报》

2、 版面规格：《\*\*晚报》1/3版套红

3、 投放日期：2月14日

4、 费用支出：13920.00元

商场情人节活动策划方案五、 费用支出

1、 展板2块：100.00×2，200.00元

2、 门楣2块：700.00×2，1400.00元

3、 平面广告：13920.00元

4、 礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责

5、 音响费用：400.00元

6、 其他杂项支出：1000.00元

合计：约19020.00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

商场情人节活动策划方案六、 提示

本档活动，vip卡可以使用折扣功能。

一、促销

口号

浓情二月 hold我所爱

二、促销时间

年2月8日——2月14日(情人节)

三、宣传档期

年2月8日——2月19日(14天)

四、促销主题

1. 示爱有道 降价有理

2. 备足礼物 让爱情公告全世界

五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、 商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a 、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b 、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名 称 数量 原价 现价

只有你 饰品一个送鲜花一支 元 元

一心一意 套系 +送鲜花一支元 元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销

1、 情人气球对对碰

费用： 元 /套。

2、 会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：2月10—14日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、 dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧......

九、店内布置

1、备足礼物 让爱情公告全世界 门前写真招帖。

a. 店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b. 彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c. 购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买x元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购x元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、 情人气球对对碰

费用：元/套。 情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。 “情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

七夕情人节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧……等。为传承经典，演绎浪漫，8月2日七夕情人节当晚7：07，兴隆商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!

现各项比赛火热报名!

从8月2—8月6日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。2日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖 钻石情人1对 奖面值299元奖品一份;二等奖 黄金情人6对 每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节 黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人—爱情永恒 兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝、k金、指环展：

五、兴隆化妆—装扮完美恋人

六、兴隆情侣表 见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节 浪漫情人礼

20xx年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带;

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

七夕情人节 浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

3、20xx年新款内衣全新上市。

**情人节促销活动策划方案网站篇十**

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包(价值x元的抵扣卷)

1.“爱你一世 缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值\*\*\*元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值\*\*\*\*元浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值\*\*\*\*元蜜月双人游(这是针对结婚的礼品，如果觉得不合适也可以把礼品换成传统的送黄金，银饰等等)

2.“爱我、你敢承诺多久?”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。\*\*\*珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值\*\*\*元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。(现在钻石回购的机制随着珠宝类越来越让人们接受，现在很多珠宝店都有钻石回购，若干年后钻石回购绝对珠宝类发展的趋势)

3.“浪漫佳节 金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买\*\*\*元送\*\*\*元

4.“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价\*\*\*元和\*\*\*元的高档千足金金镶玉，只卖\*\*\*元和\*\*\*元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

注：同时活动期间一定要推出明星款，让员工背好明星款的话术。

**情人节促销活动策划方案网站篇十一**

主要节日及促销：七夕节

情系xx爱传万家

七夕是中国传统的情人节，由于中国人越来越珍视中国的`传统

文化、民俗节日，在加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

(一)浪漫七夕幸运77

8月23日-24日凡在一层超市单笔购物满77元以上顾客可凭当日单张小票参加情人节幸运大抽奖。奖项有：

一等奖：情侣装一套(1套)

二等奖：巧克力一盒(5盒)

三等奖：心心相印抽纸一袋(20包)

参与奖：气球一个(1000个)单张小票最多累加3次

海报品项数安排：海报正反面(一层卖场)

报头：主题+活动

生鲜20个sku粮油冲调10个sku酒饮专版7个sku休闲食品8个sku日化8个sku家居8个sku家纺8个sku+打折活动。

各部门商品选项按照以上促销计划挑选品项，个别敏感商品价格要低，拉动来客，如有不扣主题商品，海报将不刊登。

海报制作时间要求：(电子版)13日拍照—14日勾图—15日排版—16日校稿—17日下午定稿—20日晚上成品到店21—22日发放—23日海报开档。海报份数：5000份。

费用5000x0.2元=1000元

**情人节促销活动策划方案网站篇十二**

活动时间：

2月10日(二)—2月14日(六)

活动地点：

一楼

活动内容

奖项设置：玫瑰情话奖\_名价值\_\_\_元的礼品

二、爱之物语巧手表爱意

活动时间

2月12日—2月13日

活动地点

一楼

活动内容：

您有一双巧手吗?您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗?让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客(200元以上不再累计)，可凭收银条领取爱之物语卡片制作材料一份!每日限100份，共计200份，每人限领一份。礼品数量有限，先到先得，送完即止。(注：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等不累计金额，满\_\_\_元以上限送一份)

三、浓情蜜意尽显真情我的浪漫情人节

活动时间：2月14日

活动地点：一楼

活动内容：

当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么?凡当日累计购物满\_\_\_元(特例商品满\_\_\_元)的顾客可凭收银条领取相应级别的精美礼品一份。(特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等)礼品数量有限，先到先得，送完为止。

奖项设置：

累计满\_\_\_元送巧克力一盒限\_\_份

累计满\_\_\_\_送价值\_\_\_f元的巧克力一盒限\_份

四、玫瑰情愫磬香满怀

活动时间：

2月14日

活动地点：

一楼

活动内容：

活动期间，凡当日累计购物满\_\_\_元以上的\'顾客(\_\_\_元以上不再累计)，即可凭收银条到一楼服务台领取情人节玫瑰花一束，每人限领一束，共限\_\_\_束，鲜花数量有限，先到先得，送完即止。(注：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等不累计金额)。

五、郎才女貌对队碰

活动时间：

2月14日15：00——17：00

活动地点

一楼正门舞台报名电话：\_\_\_\_\_\_\_\_

活动内容

你们想一起共同渡过一个浪漫的情人节吗?你们想渡过一个特别的情人节吗?快来看看吧!在这里我们会助你达成愿望，只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣，就快来报名吧!这里有重重关卡要考验你们哦!考验分为三个部分：

一，情歌对唱(请自备伴奏带);

二，心有灵犀一点通;

三，爱的表白;名额有限，限报10名，在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦!

奖项设置：

郎才女貌\_名价值\_\_\_元的礼物

心有灵犀\_名价值\_\_\_元的礼物

**情人节促销活动策划方案网站篇十三**

为了确保工作或事情有序地进行，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。制定方案需要注意哪些问题呢？下面是小编精心整理的情人节珠宝促销活动策划方案，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

通过“浪漫七夕夜”这一主题、紧紧抓住围绕“有情人”这一心理、展开商品促销和活动促销、以吸引客流、提高知名度、达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动、让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月x日——xx月xx日

20xx年x月x日——x月x日

1、示爱有道、降价有理

2、备足礼物、让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日、是有情人赠送礼品的节日、因此商品促销应以“情物礼品”为主题、饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列、以保证节日商品达到最高销售。

1、商品特价

情人节期间、对于店内积压商品整理归类、设立特价区、此部分产品可借此次活动之势、保本销售、让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列、可以充分利用厨窗摆放、如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列、以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少、11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主、现价按原有价位、6—7折出售、美术笔手写醒目价签、凡购买饰品、80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒、包装纸、做好包装工作。

3、免费送货服务、要求饰品超过、100元、送货范围不超过、2公里。

1、情人气球对对碰

制作、100—200个、气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用、0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额）、即可赠送会员卡一张。（时间：x月x日—、x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力、要做好相关宣传、以吸引更多的顾客积极的.参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩、精致的做工、来自韩国的设计。情人节期间、这样的饰物会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧！

与众不同的情人节

1、备足礼物、让爱情公告全世界、门前写真招帖。

a、店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b、彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c、购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁、门窗玻璃一定要干净、一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议、相互提供商品、以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花、赠由xxx提供的饰品一份或会员卡；

在xxx购xx元饰品、赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**情人节促销活动策划方案网站篇十四**

你侬我侬，浪漫七夕

即20xx年8月22日至8月24日

休闲食品区

1.凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。

2.凡于活动期间在本店购买商品满520元，即可凭购物小票参与9:00—12:00的情人节幸运大抽奖。

奖项有：

一等奖：情侣装一套

二等奖：金装巧克力一盒

三等奖：心心相印抽纸一袋

参与奖：心形气球一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。例如：

1.传单

2.海报、彩旗、气球、电子滚动字幕

3.店内播音

1.店外的活动装饰，例如：海报、布旗等;

2.店内的`气氛布置，例如：pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色的塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的氛围。

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其他的情人节趣味活动，例如：

1.情人默契大考验;

2.“真心话大考验”或“敢爱你就说出来”，挑战自己的勇气，许下爱的誓言;

3.在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

**情人节促销活动策划方案网站篇十五**

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。

有关于“商场情人节活动

策划方案

”的详细信息就为您介绍完了，供大家参考。

**情人节促销活动策划方案网站篇十六**

浓情二月 hold我所爱

二、促销时间

年2月8日——2月14日(情人节)

三、宣传档期

年2月8日——2月19日(14天)

四、促销主题

1. 示爱有道 降价有理

2. 备足礼物 让爱情公告全世界

五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、 商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a 、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b 、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名 称 数量 原价 现价

只有你 饰品一个送鲜花一支 元 元

一心一意 套系 +送鲜花一支元 元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销

1、 情人气球对对碰

费用： 元 /套。

2、 会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：2月10—14日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、 dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧......

九、店内布置

1、备足礼物 让爱情公告全世界 门前写真招帖。

a. 店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b. 彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c. 购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买x元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购x元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、 情人气球对对碰

费用：元/套。 情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。 “情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

**情人节促销活动策划方案网站篇十七**

牵手老凤祥吉祥伴一生

8月22—8月26日

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品、取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者、可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者、可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品、

实付20xx元者、送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者、送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者、送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、老凤祥钻石特价

在七夕情人节当天、挑选两款钻饰、以7、7折特价销售。

1、店铺布置、店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制、契合结婚纪念、相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约2万条、澧县两店合为一起。）

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、dm单宣传。

**情人节促销活动策划方案网站篇十八**

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于\_\_

活动时间：暂定2024年8月25日

活动对象：\_\_\_银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播民生银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户的数量。

物料宣传：

1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。

2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

4、在\_\_银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

（1）七夕节整体活动墙

1、营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上面印有爱心的图案或者\_\_银行的logo图案。

2、在背景墙上指定的logo处插满玫瑰。

3、客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

（2）摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

（3）缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

1、以”牵手渡鹊桥，相会于\_\_“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出作品。

2、参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3、在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

2\_\_银行情人节送“金”喜

今年的情人节在农历春节之前到来，更平添了几分喜气。\_\_银行推出以下活动方案，让这个温馨与浪漫的节日有了更丰富的选择，让您的情人节多情又多金。

（1）兑现1314

您在今年情人节当天，为爱人存入一张12725。27元的定期存单。因为\_\_银行上浮央行基础利率的20%，这样您就可以在明年的情人节收获一份13145。20元的爱情承诺，用一整年表达我爱你。

（2）xx理财，积累美好未来

情人节与爱人一起来购买\_\_银行财富系列理财产品，多种期限可选，收益稳健。爱情不单需要甜言蜜语，更要给她可靠的未来。

乐享金晖，青春没有终点。在\_\_银行网点办理\_\_\_\_卡，持卡消费，立享237家商户8-9。5折优惠！甜品、餐饮、旅游、美容、医疗、娱乐六大主流行业，天天低价，就在您身边！

（3）\_\_e动，乐在心中

即日起至\_月\_\_日，xx携手xx银行共同打造“\_\_e动，乐在心中”超给力活动，半价天天抢、90元充100元话费、节假日1元秒杀。更有苹果手机、平板电脑、话费充值券等丰厚奖品等着您。

**情人节促销活动策划方案网站篇十九**

中国浪漫情人节、成为男女们表达爱意的时机、而珠宝饰品是表达爱意的`礼物。

相约佳瑞浪漫一生

8月22—8月26日

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折、寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”—为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字、倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”—在爱情结晶出生时、凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送、而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片、将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍“

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐、让您体验不一样的爱情。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找