# 情人节活动促销方案策划(十五篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-10-16

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。情人节活动促销方案策划篇一参...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**情人节活动促销方案策划篇一**

参加对象：所有本公司的情侣业主均可参加

活动主题：“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动party

活动地点：xx酒店一楼阳光厅

活动形式：酒会party

活动规模：200人左右

活动内容：

1、情侣（夫妻）游戏类：

1）

吸乒乓球表演赛（面向家庭）

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖，

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

2）

女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：

我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖

责任人：

现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

3）最佳拍档（情侣站报纸）

主题：

爱情的智慧魔力

所获奖项：

最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖

责任人：

现场主持

监督：

现场客户报名或者随机抽取

4）合作猜字游戏

主题：

心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

责任人：

现场主持

监督：

现场客户报名或者随机抽取

2、

美丽的爱情传说

（此部分内容待定）

1）

“缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

2）

我们那样谈情说爱。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的最美丽的最动人的爱情故事。

所获奖项：最动人爱情奖

责任人：现场主持

3、浪漫婚纱秀

主题：

那一刻，走向永恒

所获奖项：最浪漫情人奖

组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组3对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间5分钟。

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

4、

才艺大比拼：

1）

歌唱类（戏曲、流行音乐）

2）

魔术类

3）

小品类

所获奖项：最佳明星奖

最佳才艺奖

最佳新星奖

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

**情人节活动促销方案策划篇二**

借势七夕最直接的目的就是提高销量，提高业绩。那我们可以从提高客单价来入手：

七夕节主要是送礼的场景，男生送女生如果只送单品会显得单薄，所以推出组合装会更合适，另外按照组合购买比单品购买算下来更划算，组合套装参与秒杀活动，也能进一步吸引用户买单。

像护肤品套装、美妆套餐都可以参与秒杀活动，超值的秒杀价也会引发微信好友间的裂变传播。

通过购物满xx元立减xx元，满xx元享xx折优惠，这种比较通用型，用户为了享优惠而凑单，提高了客单价。

可针对新用户赠送新人礼包，以较为吸引人的优惠券，刺激新人快速转化，完成第一笔订单。

还可以在得有店小程序设置不同门槛的优惠券，小程序软件可以免费使用，如满200减30、满300减50，满600减200，这种也很适合护肤美妆产品，用于囤货。

像餐饮商家可以策划小程序77元情侣餐拼团，如原价98元的鸳鸯锅底，现7。7元拼，当然根据自身的菜系选择拼团菜品，拼团玩法，吸引来的当然不止一对情侣。

**情人节活动促销方案策划篇三**

七夕，指农历七月初七，被称为中国的“情人节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的日子;成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。以“爱情”展开活动，通过活动带动销售，提升品牌形象和知名度。

1、以促销方式给消费者更多实惠，促进销售量、提高业绩、增加收益;

2、通过此次活动进一步提品牌升知名度与影响力，扩散品牌效应;

2024年8月26日——2024年8月31日(时间各店自行调整)

各珠宝专卖店及商场专柜

年轻情侣、即将迈入婚姻殿堂的恋人等

折扣让利、赠礼、游戏互动

1、牛郎织女来相会

①七夕是中国传统的情人节，在卖场门口布置一个牛郎织女的背景墙，面部留空，顾客和自己的另一半可以躲到墙后，脸部露出，进行角色扮演，拍照留念。

②模型板上醒目位置标注品牌logo和品牌广告语，吸引人气同时也宣传品牌。

2、甜甜蜜蜜过七夕

①珠宝首饰七七折特惠酬宾(活动商品除外)。

②购买“恋爱公式”钻石情侣对戒的顾客，满3888元送甜蜜双人照套餐价值200元的代金券，凭券可免费到指定影楼拍摄情侣照一套;满5888元送价值688元甜蜜周边双人游礼券一张，凭券可到指定旅行社消费。活动前需与当地影楼和旅行社联系，达成跨行业联盟;情侣照要求影楼后期制作的时候加上品牌logo和宣传祝福语，旅行景点以当地实际情况进行选择;跨行业合作，要保障客户的最大利益，避免存在隐性消费。

3、七夕大转盘，为爱而转。

利用聚焦o2o会员营销系统做大转盘游戏，发送公众号带上游戏链接通知顾客进行参与，备注只要顾客将此链接分享朋友圈都可领取七夕神秘礼品一份。利用七夕这个氛围在通过游戏将顾客引流进店。

如：

一等奖：价值2999的情侣钻戒只需999元，天长地久(5名)

二等奖：价值1699的au750项链只需520元，为爱而转(10名)

三等奖：赠送1万积分，积分可抵现(20名)

四等奖：价值198的金箔玫瑰一朵(50名名)

五等奖：神秘礼物(100名)

备注：七夕针对于男性顾客，七夕节都是男性给女性表达爱意的时候，抓住这个点做好七夕。

4、利用店铺的营销系统通过系统在七夕提前3天把男性顾客筛选出来，然后进行发送消息让会员进店七夕前3天都可来店领取七夕福利，顺便告知七夕还有优惠，通过赠送七夕礼品福利将会员再次引流进店消费，只有有客源进来，就不怕没生意。

信息模板(尊敬的#姓名#：您好!过两天就是情人节了，本店回馈广大会员顾客，七夕3天凭此消息可进店领取神秘礼品赠送您的爱人(仅限100份先到先得)，欢迎进店领取。另外七夕推出会员大转盘福利，点击详情即可参与，赶紧行动起来吧!回n退订)

1、活动方案确定后，设计并印制宣传dm单，活动前一周在店铺商圈派发;

2、其他广告宣传，如微信公众号推广、会员营销游戏、易企秀推广、户外广告;

3、活动一周前准备好所有奖品赠品，确保数量充足;

4、活动一周前印制好pop、海报、及宣传条幅;

5、准备好活动所需的音乐，营造气氛;

6、店铺装饰富有浪漫的甜蜜的气息，可以运用粉色气球、粉色鲜花拱门、粉色柜台贴;

8、所有店员需于活动前知悉本次活动的所有内容，并熟记优惠细则。

1、迎宾人员1-2名

2、销售人员10-12名

3、安保人员1-2名

4、主持人或解说员1名

5、进店礼品发放员1名

以上是七夕情人节促销活动内容，

如有疏漏，敬请谅解，谢谢!

**情人节活动促销方案策划篇四**

活动主题：爱之物语浓浓爱意巧手表

活动时间：2/12-2/14

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?那么就让这份礼物成为你们爱情的见证吧。活动期间，凡当日购物累计满200元以上的顾客(200元以上不再累计),可凭购物小票领取“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x元以上限送一份)

活动主题：恋人花语情定今生

活动时间：2/10-2/14

活动内容：

喜欢和你漫步在郊外绿意怏然地田野间;喜欢和你牵手相依看蓝天、白云和斜阳;喜欢亲吻你散着花香地秀发;喜欢和你在一起地每一分每一秒;更喜欢你多情地明眸，只要一个眼神就能读懂我们永恒不变地约定：我们相约在蝶舞花开地时节，用情人草编织成爱地指环锁定你我今生地情缘!让每一朵玫瑰向你诉说爱地承诺!幸福地恋人们，赶快参加我们地活动，就有机会获得情人节礼物，在情人节当天给他(她)一个惊喜!凡当日到店地情侣均可免费获得“玫瑰情话卡”一张，卡上地花语全部填对后，将副联投入抽奖箱中就可以参加情人节地抽奖，正联可挂在侧门地“情人树”上，让我们一起共同见证你们永恒地爱情!(抽奖日期为2/14日15:00，中奖顾客仅限2/14当天领取)2/10,2/11,2/12各限张，2/13限张，2/14限张，数量有限，送完为止

奖项设置：“玫瑰情话”奖x名价值x元的礼品

活动主题：浓情蜜意真情尽显

活动时间：2/14

活动内容：

当天空飘落着雪花，一手挽着你的他，一手捧着他送的火红玫瑰时，甜蜜的您还想得到什么呢?凡当日累计购物满x元(特例商品满x元)的顾客可凭购物小票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x元送巧克力一盒限份

累计满送价值f元的巧克力一盒限x份

活动主题：玫瑰情愫磬香满怀

活动时间：2/14

活动内容：

活动期间,凡当日累计购物满x元以上的顾客(x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。

活动主题：爱恋，约定幸福门

活动时间：2/10-2/14

活动内容

活动期间，凡购物累积满x元(x元以上不再累计)地情侣，凭当日收银单各有1次机会(每对情侣当日限1次机会)参加情人节特别活动;参加活动地情侣将自己地绣球抛向代表情侣双方幸福地同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多地缤纷礼物等着幸运地顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外地情人礼物。数量有限，送完为止。

活动主题：郎才女貌对队碰

活动时间：2/14 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x名价值x元的礼物

心有灵犀x名价值x元的礼物

浓情蜜意x名价值x元的礼物

参与奖x名价值xx元的礼品

情人节一年一度，商场的促销活动一定要紧扣“情人”二字，营造浪漫的氛围，另外情人节的促销活动力求做到新颖、别致、与众不同，促销活动要具有刺激力，能刺激到目标对象，给人一种不得不参加的欲望，这样才能促进销售。

**情人节活动促销方案策划篇五**

以情人节为契机，密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同，为项目积累客源。

所有本公司的情侣业主均可参加

“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动party

xx酒店一楼阳光厅

酒会party

活规模：

200人左右

活动内：

1、情侣（夫妻）游戏类：

1）吸乒乓球表演赛（面向家庭）

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖，

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

2）女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：

我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖

责任人：

现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

3）最佳拍档（情侣站报纸）

主题：

爱情的智慧魔力

所获奖项：

最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖

责任人：

现场主持

监督：

现场客户报名或者随机抽取

4）合作猜字游戏

主题：

心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

责任人：

现场主持

监督：

现场客户报名或者随机抽取

2、美丽的爱情传说

（此部分内容待定）

1）“缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

2）我们那样谈情说爱。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的最美丽的最动人的爱情故事。

所获奖项：最动人爱情奖

责任人：现场主持

3、浪漫婚纱秀

主题：

那一刻，走向永恒

所获奖项：最浪漫情人奖

组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组3对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间5分钟。

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

4、才艺大比拼：

1）歌唱类（戏曲、流行音乐）

2）魔术类

3）小品类

所获奖项：最佳明星奖

最佳才艺奖

最佳新星奖

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

**情人节活动促销方案策划篇六**

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

1、最终目的：提高产品销售量;

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度;

1月23日----2月20日

珠宝华北区各卖点

珠宝有限公司

分三部分

1、献给能够共度情人节的情人们;

2、献给不能共度情人节的情人们;

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方

【活动时间】：2月8日(腊月二十一)—2月14日(腊月二十七)

【活动主题】：7天情人节，7台轿车送情人，7大主题情人礼

【活动内容一】：7台轿车送情人

2月8日—2月14日，顾客在xx大厦累计购物满500元可凭购物小票或信誉卡到各楼层换券处换取摇奖券1张，累计满1000元，换取2张，多买多换，依此类推，余额不累计换券。(特殊品类如电视、音响、冰洗、空调、电脑、照材、手机、裘皮、黄铂金、进口表、跑步机、按摩椅累计1000元换1张，20xx元换2张)。每张摇奖券的副券投入奖箱参加摇奖。换券标准不同的信誉卡或购物小票不能累计换券。

2月8日—2月13日每天20：30和2月14日24:00在xx大厦门外举行大摇奖活动，每天现场摇出1台轿车，一张奖券天天摇，一张奖券7次中奖机会!

【活动内容二】：7大主题情人礼

一、永恒情人礼——金店，金生金世，与你结缘

1、7天77枚名牌钻戒5折大放送(每天限量11枚)

2、钻石饰品6折起，折后价满214元立减21.4元，购物达额再送情人礼。

3、情人金饰，情人节献礼

黄金饰品全场惊爆价!

18k金饰品全场7.8折+满214元即减21.4元;

银饰品全场8.5折+满214元即减21.4元;

二、新鲜浪漫情人礼——情人鲜花会

鲜花满，蓝色妖姬、月光天使、白雪公主、水晶恋人、金色情缘等7大情人玫瑰惊现大厦!

三、炫魅情人礼——手机，情人礼中礼

活动期间购手机均有好礼相赠。

寻找有缘人，2月14日出生者，凭身份证购机再享情人特殊礼——价值214元的品牌料理机1台!

情人节当天购手机再送精美巧克力礼盒!

2月8日—2月13日，每日前3位购机超3000元的顾客，情人节当天代送大束玫瑰花到情人手中。

四、完美情人礼——化妆品，名牌香水全场情人礼

1、兰蔻、水芝澳、碧欧泉等进口品牌达额送好礼。

欧莱雅、玉兰油等合资品牌消费满214元即返现金21.4元，并有达额礼品赠送。

欧诗曼、自然堂等国产品牌满100送20，并有达额礼品赠送。

2、香水热卖38元起

活动期间，在化妆品区域当日消费满500元即送50元香水现金消费券(持该券到

香水区可对等消费)

3、香薰全场买200送40。

4、700套化妆品礼盒限量热卖5折起。(每天限量100套)

五、诱惑情人礼——内衣，送给爱人最贴心的惊喜

爱慕、曼妮芬、伊维斯、黛安芬、芬狄诗、兰卓丽等07新款知名品牌内衣满额送好礼。

六、甜蜜情人礼——巧克力红酒，全场送好礼

**情人节活动促销方案策划篇七**

8月18日—20日

情侣

8月20日

爱从零开始，情在此升华

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、

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“xx”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!

**情人节活动促销方案策划篇八**

: 2月6号-2月14号

： 爱你一世 真爱相伴

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)

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)

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)

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

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。

**情人节活动促销方案策划篇九**

这个活动主要是奖品一定要丰富(可以给红包或者优惠卷，让得奖的朋友自己在店里选宝贝也可以直接给个比较有价值的商品)，这样才能让入围的朋友拉人来投票。借此让大家都知道有这样一个帮派，有这样一个店铺，为下期活动做准备。

活动参加的方式很简单，就是让参加的朋友写出一篇他和她的恋爱故事，并且由店铺自己选出入围的故事，再进行投票决出最后的大奖。

参赛的朋友可以写他们的恋爱阶段(单身期/暧昧期/初恋期/热恋期/稳定期)的故事，也可以写他们失恋后的心情等等

下面举列：

今年的七夕，你还是单身一人吗?

你有想要大声呐喊的爱情宣言吗?你在等待那个对的人出现吗?

快来这里许下你的爱情之愿吧!说不定你的他/她真的会在不久后出现哦!

今年的七夕，你和他/她，还在不安的暧昧中吗?

你想对他/她表白吗?想对他/她大声说出你心底的声音吗?

快来这里大胆的对他/她表白吧!我们一起为你加油!

今年的七夕，你和你的他/她刚刚走到一起吗?

你想和我们一起分享你们的喜悦吗?

注意：该活动是为那些文笔好，并且愿意持续关注，不断拉票的朋友准备的，虽然只是淘宝买家的很小部分，但因为活动持续时间很长，所以中途店里做活动的时候就很容易得到关注。

**情人节活动促销方案策划篇十**

1、降价式促销。

2、有奖式促销。情人节促销采用本种方式，在于激起消费者参加活动的兴趣，但要事先把各种注意都标示清楚，且抽奖过程需公开化，以增强消费者的参与热情和信心。

3、打折式优惠。在情人节期间使用，也是为了吸引消费者的购买，同时打折对于产品市场价格体系的影响要比降价小的多。

4、竞赛式促销。竞赛式促销是融动感性与参与性为一体的促销活动，由比赛来突显主题或介绍商品，除了可打响商品的知名度以外，更可以增加量，如喝啤酒比赛等。此外，还可举办一些有竞赛性质的活动

5、免费品尝和试用式促销。情人节期间，如果推出新产品或新服务的话，采用本种促销方式比较好一些。

7、赠送式促销。情人节采用赠送式促销，一是为了激起消费者的购买欲，同时也是迅速向顾客介绍和推广商品，争取消费者的认同的好方法。

8、展览和联合展销式促销。在所属分店内共同举办商品展销会，形成一定声势和规模，让消费者有更多的选择机会；也可以组织商品的展销，比如多种节日套餐销售等等。在这种活动中，通过各厂商之间相互竞争，促进商品的销售。

情人节促销方式：消费达到xx元起，即可赠送会说话玫瑰一朵。

凡是消费达到一定金额再加一元，即可获得新产品一款。

情人节促销方式:除了特价打折商品外，还举办情人节寻觅有情人的活动。

1.推出一些情人节咖啡厅套餐。

2.把咖啡厅为情人节装饰一下，显得更有情人节气氛。如：可以请人谈钢琴或者唱抒情歌之类的

3.可以推出一些活动：如凡是在咖啡厅消费的情侣都可获赠1支包装好了的玫瑰花表达爱意，或者消费满多少元送情侣饰品等

4.接下来就是宣传计划了，可以通过传单，网络方式宣传咖啡厅的活动，吸引情侣消费者。

5.情人节当天，让咖啡厅的服务员注意礼貌用语，注意说情人节快乐之类的。

现在再来设计一下情人节当天的一些优惠活动

（1）事先准备一个粉红色或者是紫颜色的密闭式盒子放入事先准备好的写满礼物的小纸条，由当日的情侣来抓礼物。

（2）情人节怎么可以少了巧克力和玫瑰花呢？事先搭一个小型的舞台，在情人节那天，可以由大家上去为心仪的她来演唱歌曲、表现才艺、真情表白、等等。上去表演的嘉宾可以获得一份巧克力，和一朵玫瑰花。

（3）情人节如果能为心爱他或者是她做一份美食一定是一件很值得回味的事情：您可以在小舞台旁准备一块小空地，可以让在场的嘉宾亲自动手做一份咖啡或者其他你们店里可以提供的，方便易上手的适合顾客动手去做的餐饮食物。

（4）可以为以上参加活动，或者有需要的情侣拍照留恋。

再来说下咖啡厅的布置吧：

（1）粉红色紫红色的气球是不能少的，可以扎在凳子的两旁。但不要太多，不要破坏了咖啡厅本身的浪漫优雅的独特氛围。

（2）还有玫瑰花束和其他花束。可以每个餐桌放上一束玫瑰花，其他的地方如窗台、吧台等，放上一些高雅颜色暗雅的花束是最好的了。可以和整个咖啡厅交相辉映。

（3）多用一些心形、红颜色、紫颜色的装饰物，会很增加情调。

（4）在入口处，和外面贴上今天活动海报，方便招揽顾客。

现在是最后收尾了：在夜幕降临以后，可以事先准备一个大的许愿灯，也可以准备多个小的，随你个人的\'喜好吧。然后大家写上自己的愿望放在大许愿灯里，也可以个字放在小的许愿灯里。在冉冉升起自己的心愿来结束美丽的情人节一天。

（1）但凡是情侣当日光顾的可以获得打折优惠、

（2）但凡当日顾客消费到一定数额如：“300”元，可以在进行优惠。

（3）但凡当日消费的顾客所购买过的餐饮，以后来店里就有半价的机会。

（4）但凡当日来店里消费的顾客所购买过的餐饮，在当天邀请好友前来一律半价。

（5）发放情人节特制的优惠卡。

赠送情侣抱枕

一、搞一些温馨可爱的小活动，比如有几对情侣一起参加个小活动什么呀，考验默契之类的，灯光最好暧昧一点，咖啡厅的气氛要到位，舒缓的钢琴曲之类是一定要有的，可以适当的小小装扮一下，一些紫色粉色的气球差不多就可以了，主要看咖啡厅平时做成的艺术效果，成本低效果好是最好的。

二、提供一个小场地可以让情侣之间互相给对方做个小礼物，当然可以适当的收费啦，比如写满幸福语言的小卡片，或者一起手工diy娃娃，既不用太大的地方，还可以满足当代一些小女生的心里。

三、可以弄点另类的，比如说让情侣猜谜或者弄一些小问题之类的，温馨一点的最好，比如点一杯卡布奇诺咖啡就可以得到一个猜谜机会，如果猜对了，就可以得到本店赠送的一件精美小礼品什么的，礼品数不用多，可以分成几个等级的，问题难的就价位稍微高一点的礼品，问题简单的就价位低一点的礼品，可以是一张小卡片，一个小水晶球，当然可以弄一些大家一起参与的活动，最高奖品是一条水晶项链之类的，当然这么做可以有点浪费，但是这样可以给咖啡厅招来更多的消费者，也是增加知名度的一种方式。

店内贴着“现场热吻60秒，免费吃到饱”的醒目海报。负责人林小姐表示，在情人节当天，他们会在报名者中挑选100对情侣，现场热吻60秒，就能获得一张免费吃到饱的优惠券。之所以推出这一活动，只是希望情人节可以有一个热烈的表达方式。

相对于热吻60秒，南京西路某即将开张的烤鱼店“在店内和任何人牵手8折、相拥7折、亲吻53折”的活动要求似乎低得多。烤鱼店店员称：“无论是你带上朋友、家人，还是和店里的陌生顾客、店员，只要你们在工作人员的见证下，牵手、拥抱或是亲吻，都能享受相应的折扣。 ”

**情人节活动促销方案策划篇十一**

餐厅入不想“人云亦云”，下面为大家总结的以下活动中自由安排游戏内容——

1.提着灯笼找对象

2.爱情契约

3.最佳人气女嘉宾评选

4.不打不相识之“穿越枕头森林”

5.幽默深情摇滚范儿——乐队现场演绎

6.情歌达人带来爱的旋律

7.为你心动及印度爱神舞蹈表演

8.谁能站上爱情神枕

9.爱情大转盘

10.美女抛绣球

11.爱情拍卖。

**情人节活动促销方案策划篇十二**

1、 借助过节契机，举办活动增加销售现场人气;

2、 通过长期的炒作形成社会舆论，提高项目的知晓度;

3、 出尽完成xxxxx销售任务。

20xx年x月12日~x月14日

1、 xxxx广场

2、 销售大厅内

1、 主题：通过活主题为\"xxxxxx\"延展出\"20xx年新世界最有爱的一刻\"情人节系列活动。

2、 形式：

--活动对象：30-45之间的客户群，主要以家庭为单位，捕捉他们在生活中最温暖、最感动、最有爱的一刻。

--面向所有业主及贵阳市民征集情侣或者家人之间的甜蜜、温馨、快乐、幽默的摄影和视频作品(以家庭为单位)。在线下或网络制作投票平台，公开投票。另外提供拉票平台(视频、图片、文字均可)给作者拉票之用。

--活动分为新中会会员组及非会员组，会员包括业主及业主介绍朋友，非会员为广大市民。

--线上：主要通过媒体的持续报道和宣传，达到宣传和吸引关注的目的。

网络：如果想了解某件事，必定会在网络上查询，网络的传播力不仅迅速，而且覆盖范围极广，这就是网络传播最大作用。本次活动选择网络，在网络上建立投票平台、拉票平台。将报名参加活动的照片、视频发布在网页上，网友们可在网上投票。同时参赛选手在建立好的拉票平台上，为自己拉票、加油。

--线下：主要以拉动客户到现场，增加来访量为主，其中包括点对点的宣传和拉动目标客户群到现场为目的。

情人节系列活动一：征集爱(20xx年2月12日~20日)

1)启动仪式(20xx年2月x日周x)：启动仪式当天特邀合作银行领导及部分vip客户为嘉宾，参加揭幕仪式。其中选定一家银行制作具有一定纪念意义的定额消费卡片。凡当天到场的嘉宾及媒体均可获得价值100元的消费卡。仪式当天邀请合作媒体做现场报道，其中网络做现场直播。

注：自启动仪式开启，每周末都限量派送玫瑰花及\"爱的寄语\"卡片，同时自启动仪式开始当天，参赛者除通过报名填写基本资料外还需到金阳新世界领取参赛报名表，其参赛资格才有效。

2)活动一：

--爱的元宵节：2月19日(星期六)当天在xxx广场举办灯谜会，活动主要针对社区业主，活动当天猜中谜语可兑换玫瑰花一支及\"爱的寄语\"卡片。晚上燃放烟花，庆祝元宵节。

情人节系列活动二：感动爱(20xx年2月21日~3月6日)

--爱情坐标：2月xx日(周x)，通过报名参加活动的业主及市民，邀请他们参加周末的活动。在新世界花园水临境和山临境小区里，出现了十几个\"爱心坐标\"，男女嘉宾以一男一女为拍档开展游戏。男生女生在工作人员的安排下进入花园，在按照事先分组，各自进入水临境和山临境两个小区，在指定地点寻找\"爱情坐标\"，谁先找到即获胜。

--趣味情侣自行车大赛：x月x日(星期x)，所有的男嘉宾都戴上了猪八戒的面具，他们各自有一辆情侣双人自行车，所有女士都在完全凭感觉选择自己的\"猪八戒\"，完成搭档配对后，开始进行情侣自行车比赛。赛道为迎宾大道旁边的道路，一直通往金阳世界花园国际学校。谁先到达即获胜。

注：在比赛过程中，网络可以记录活动现场温馨及感动一幕。之后放到评选平台上。

情人节系列活动三：回馈爱(20xx年3月7日~3月14日)

--颁奖典礼：20xx年3月13日(周日)\"白色情人节\"前夕，在金阳新世界花园内颁布\"新世界20xx最有爱的一刻\"活动奖项。当天邀请公司领导、银行嘉宾、媒体嘉宾、业主代表作现场评委，将从公开评选中人气最高的前20名进行现场评选。评选完毕后，现场将举办红酒party，共同庆祝本次活动的圆满成功。

注：旅行中，可以将旅行的快乐瞬间记录下来，作为后续报道。

3、 时间节点

--准备期：20xx年1月xx日~2月xx日

--预热期：20xx年1月xx日~20xx年2月xx日。将活动海报发布到网络上，在网络上引起悬念，引起市场关注，利用活动吸引他们的眼球从而关注楼盘。

--炒作期：20xx年2月xx日~3月xx日。在此期间，通过现场的持续报道及现场活动，使得本次活动成为情人节中最有话题的活动，吸引到足够的关注度和参与者。在通过线下活动，给项目不断聚集人气，增加来访量和成交量。

--引爆期：20xx年3月xx日，颁奖典礼当天。通过当天评选的气氛及现场活动，通过获奖者的兴奋感将整个活动引到高潮。使所有的参与者对本次活动印象深刻，在长时间内都会成为话题的焦点。从而楼盘的口碑也随即传诵。

--持续期：20xx年3月xx日~3月xx日。此期间将对获奖者的浪漫之旅进行持续报道。持续报道的目的是让活动继续影响市场，用口碑传说项目，为项目带来影响力的同时，增加来访量及成交量。

4、 活动奖项：

会员 非会员

奖项 名额 内容 奖项 名额 内容

一等奖 1 马尔代夫蜜月旅行、价值万元的周大福钻石对戒、15000元购房现金券 一等奖 1 马尔代夫蜜月旅行、15000元购房现金券

二等奖 2 价值万元的周大福钻石对戒及10000元购房现金券 二等奖 1 价值万元的周大福钻石对戒及10000元购房现金券

三等奖 3 价值6000元的周大福钻戒及5000元购房现金券 三等奖 2 价值6000元的周大福钻戒及5000元购房现金券

优秀奖 3 价值1888元的知名影楼的婚纱照或情侣照一套及5000元购房现金券 优秀奖 2 价值1888元的知名影楼的婚纱照或情侣照一套及5000元购房现金券

入围奖 3 价值888元的知名影楼情侣照一套及5000元购房现金券 入围奖 2 价值888元的知名影楼情侣照一套及5000元购房现金券

注：蜜月旅行获奖者必须记录旅行过程提供公司做后续报道用;获得影楼奖项的必须拍摄地点在金阳新世界花园内;参加活动的获奖者需到售楼部兑奖。以上获奖者均可获得价值100元的银行纪念消费卡一张。

1、 付款方式折扣

--xx区xx栋一次性付款9.7折、按揭付款9.8折;

--xx区xx栋单元一次性9.8折、按揭付款9.9折;

2、 活动优惠

--凡20xx年2月xx日~3月xx日成交的夫妇及用作婚房的客户，可获得马尔代夫蜜月旅行及万元的周大福钻石对戒。(控制在2.5万以内，同时可冲抵房款)。

注：购买客户提供结婚证即可。

1、 本次活动将于银行联合制作消费定额卡，借此合作机会邀请银行vip客户参加活动启动和颁奖典礼，如对中间活动环节感兴趣的也可参加活动。通过这两种方式，可以直接接触到我们的目标客户群，通过现场展示及置业顾问介绍，使他们对楼盘产生兴趣，从而形成购买欲望。

2、 本次活动我们的业主将是主角，本次活动将采取会员与非会员两种组别，会员将拥有不同级别的待遇使得我们的业主更有尊贵感。会员还可邀请其亲朋好友共同参加活动加入到会员队伍里，享受同样的尊贵待遇。从而提升老带新的介绍率。

3、 本次活动同时也面向整个贵阳市市民的甚至是省外的客户群，通过报名方式和渠道宣传，从报名者中筛选或组织意向购房者至项目现场看房，通过现场展示置业顾问介绍及相应优惠，最终促成现场成交。

**情人节活动促销方案策划篇十三**

“红线系住你的心”

互动

xxx书城

20xx年2月xx日

（1）、在书城入口附近显著位置摆放一个大展板，用玫瑰化装点四周（具体制作要素如附录1所示）。凡是2月xx日进店的顾客都有一个给爱人承诺的机会。那就是进店时每人可获得一张心型卡片（红色代表年轻的爱情，适合25岁以下的年轻人；蓝色代表成熟的爱情，适合25---45岁的人；金色代表完美的爱情，适合45岁以上的人），以及一根红丝线。把自己的“心”和最爱的人的“心”用红丝线系在一起，象征对美满爱情的祝愿和纪念。顾客可以把连在一起的“心”带走，也可以留在店里。对于留在店里的，书城制作一个玻璃展窗收藏展览，给参与的顾客一个纪念。

（2）、2月xx日当天进店的前52位顾客可以获得情人节礼物一份，开心的度过情人节。

（3）、持有2月10日至2月xx日购书小票（仅限东城区书城）的顾客还可以参加2月xx日下午17：00举行的抽奖活动（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），奖品为超值双人艺术照一套（方案待定）。

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。2月9日在昆明发行量较大的几家报纸上刊登主题为〈中国古老传说—牵红线〉软文广告，2月10日至2月11刊登主题为〈我要一辈子系住你〉的平面广告，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。2月10日至2月xx日在店内用宣传单页对活动展开宣传。2月xx日在报纸上刊登主题为〈情人节、我用红线系住你〉的平面广告，2月11日及xx日在店内用主题pop展开宣传。

观点阐述：“月老牵红线”是中国古老的传说，人们一直以来都将姻缘的美满寄托给“月老”来实现。这是一种对爱情，对美好家庭生活的祈盼和眷恋。情人节是西方的节日，如今被广大中国人所接受，他代表了对美好爱情的祝愿，对浪漫爱情的向往。这两者恰好可以结合起来，既追求到了西方情人节的时尚，也回归了中国的古老传统，可以为大多数人所接受。

**情人节活动促销方案策划篇十四**

5月20日，缩写“520”，谐音寓意“我爱你”。做为五一促销之后第一个具备炒作噱头的日子，我们拟用520概念深挖五一活动未曾撬动的市场潜能，为今年在白热化竞争中奋战的销售终端提供一份助力。同时，避开竞品促销高峰，在五一促销和夏季促销期间起到承上启下和平稳衔接的作用。双虎520——为爱置家主题促销，确定全国优选200家专卖店执行该活动，本活动以促销为辅，通过媒体及终端宣传，拉升品牌形象，弥补51价格战带来的品牌损伤。

今年520〃你睡哪张床?

——双虎家私名品20xx爱的主题促销

今年520·你睡哪张床主题炒作推进表阶段时间项目

第一阶段5.10线上及线下抛出问题，引起舆论的热点第二阶段5.13-5.16炒作问题，将问题向正面的方向引导第三阶段5.16-5.20导入双虎，讲述双虎床的功能，对睡眠的好处等等第四阶段5.20引导讨论今年520，你睡了双虎床吗?

20\*.5.17-5.20(周六-周二)

在活动现场拍照后扫描二维码即可参与ipadmini抽奖活动及获得入场卷，(此项活动需将现场设置到城市人流量最高的区域，建议城区繁华地带)奖品一等奖：ipadmini1台二等奖：ipodnano5台三等奖：拍立得相机10台在活动期间任意购买双虎产品后填写个人信息及婚礼日期、地点等即可参加悍马当婚车的抽奖活动，中奖者即可使用双虎悍马，使用日期为填写日期。

1、大声说出你的爱赢ipad大礼

2、到双虎用加长悍马做婚车

3、买家具送家电

此次活动产品均延用五一促销产品。

**情人节活动促销方案策划篇十五**

xx年8月1日-16日

雪佛兰全系车型

活动一.七夕情人节“为爱百年”进店有礼

1、活动期间，进店品味雪佛兰汽车客户，凡1对情侣客户均可获赠法国进口费列罗巧克力1小盒;

2、活动期间，凡试驾雪佛兰汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份;

3、活动期间，凡订购雪佛兰任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份;(见橱窗)

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止;

5、订车礼之精美情人节礼品仅限当天前5批订车客户方可赠送，数量有限，送完即止;

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取;

活动二.雪佛兰七夕情人节“为爱百年”

优惠一：雪佛兰乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：雪佛兰新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：雪佛兰科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：雪佛兰景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠五：雪佛兰七夕gmac分期赠情人豪华大餐“进口防真双面陶+电影票”价值688元;

优惠六：雪佛兰gmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元;

活动三.“为爱百年”为爱沉醉

浅醉：前10名进店客户可获赠浅醉(粉红)之礼，填写心愿卡，方可抽奖，中奖率100%;

深醉：前10名试驾客户可获赠深醉(粉紫)之礼，可赠送客户冰爽百事可乐/七喜1瓶;

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉(粉蓝)之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日-16日期间前10名客户;

本次活动最终解释权归xx三环瑞通所有

对雪佛兰各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

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