# 情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容(22篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-18

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。情人节的...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇一**

《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》

二、活动时间

2月13日、14日

三、活动目的

1、通过本次活动，提高ktv在餐饮娱乐市场的品牌号召力;

2、提高80%的日均营业额。

(活动结束后，由财务部向总经理汇报活动结果)

四、活动构想

本次活动借鉴北京、上海、深圳，杭州、酒吧已行之有效的促销方法，结合当地娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找jq、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。活动采用大型交友的方法，鼓励来ktv的客人努力同“陌生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的泡吧生活模式(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

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息;

2、通过户外广告、dj台(可邀请ktv dj一名)、led显示屏、包房电脑等向近期光顾公司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ktv一层大厅为活动中心，包房为辅;

5、凡16日光临ktv女宾，均可在吧台领取玫瑰花一支;

6、来店开台、开包房即随台赠送巧克力两枚。

六、活动内容

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要着重考虑)

①、活动口号：坚决同陌生人说话;

②、本店自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色);交友卡内容为：姓名(呢称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

③、客人开台/包房后，即送给客人交友卡，让客人自行填写;

④、客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她;

⑤、如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会;

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令” (此计划含大厅及包房)，由本

店安排专人对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于特定时间上台做简单表演(主持人、表演时间另行安排)，表演结束后可领取本店特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯(此项活动的评选由本店店长签批为准)。

爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是情人节当晚光顾ktv之热恋情侣，ktv可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠香槟酒一支(特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他)。

爱情冲击第四波：“浪漫jq” (此计划含大厅及包房)

活动期间8月15日—16日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月16日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场 抽奖。

一等奖：一名 薛国大酒店客房一间/一晚

浪漫装饰及香槟酒一瓶;

二等奖：三名 数码mp4各一部;

三等奖：十名 巧克力各一盒

(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：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13日前做好广告架的制作、安装工作;

③、大厅部、包房部抽人手配合美工于13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，14日报总经理节目单;

⑥、营销部于13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12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，14日统一彩排活动流程。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇二**

一、活动背景

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日，是每一家酒店都在努力的工作。根据我们酒店自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。这是我们今年的情人节推广计划。

二、活动主题

xx酒店情人节(天赐良缘，情定天元)

三、活动时间

20xx年2月14日

四、活动地点

主要地点：香榭岛西餐厅(酒店六楼)

次要地点：客房

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、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

六、气氛营造

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20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

七、广告方法

1、宣传单：1000份(客房，各营业口)

2、短信发布:1300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，情定天元。(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，在天元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)

八、活动安排

1、营销部：2月10日前推出活动广告

2、其他部门2月10前结合营销计划，制定好情人节活动细则

3、餐厅客房在2月13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

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇三**

活动主题：爱我，就“泡”我吧

活动时间：20xx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。

活动规则：在酒店山门设置爱的起点(起行线)，从山门至大堂700余米的距离，在路旁设置1.5米宽的红地毯作为赛道，

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)

520xx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。

获奖说明：本次活动奖品所产生的豪华蜜月房、温泉券以赠券的形式出现，有效期截止至20xx年9月30日，情侣套餐限当晚使用

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

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

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： 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。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇四**

一、促销目的

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”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。

二、促销时间

20xx年 2月 8日—— 2月 14日(情人节)

三、宣传档期

20xx年 2月 8日—— 2月 19日( 12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

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： 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 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，赠由提供的饰品一份或会员卡;

在购x元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

x月xx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。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

“七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇五**

一、活动时间：

8月16日

二、活动名称：

“情系七夕、相约”

三、活动内容

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)

食府

凡活动当天，在食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

四、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)，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。

五、推广宣传

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

信息港漂浮广告(一个月)

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

六、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

约68000(全额置换)

合计：2500元(不含置换)

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇六**

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月16日——8月20日

三、策划主旨

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(8月16日——8月20日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励价值20xx元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励价值20xx元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

2、相濡以沫，最爱七夕——步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20日，限时折扣，现场广播公布) 步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕——x大型文艺演出，精彩现场活动。

8月10日——13日，广场婚礼秀;

8月14日——17日，广场婚纱秀;

8月18日，8月20日，广场鸢都流韵——世纪文化年系列活动;

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有x员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——广场的范围。

8月10日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤

5.相濡以沫，最爱七夕——七夕鹊桥会!

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇七**

【活动时间】8月15——20日

【活动一】浪漫\_相约\_\_鹊桥会

8月15日—20日，\_\_商城正门设立大型鹊桥，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\_乞巧大赛乞巧：\_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\_情人节当晚7：07，\_\_商城北门舞台\_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、\_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：88888888

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫\_乞巧大赛”+情侣姓名至88888888

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】\_情人节，浓情黄金大秀场——20\_\_年情人节系列全新上市

\_\_黄金屋\_情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼----情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299-799元/枚(幸福戒、誓言戒、福字戒)

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

【活动四】浪漫\_爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从18—19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\_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。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇八**

活动主题：

相濡以沫，最爱2.14

活动时间：

2月6日~2月14日

策划主旨：

1、2.14节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与服装营销活动的融合。

活动内容：

1、相濡以沫，最爱2.14——“我与我的爱人”大型征集活动(2月6日——2月17日)还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?\_\_\_“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励\_\_\_价值200元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励\_\_\_价值200元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：\_\_\_

2、相濡以沫，最爱2.14——\_\_\_大型文艺演出，精彩现场活动。

2月6日~7日，\_\_\_广场婚礼秀;

2月9日~14日，\_\_\_广场婚纱秀。

负责人：\_\_

3、相濡以沫，最爱2.14——万千纸鹤表真心

\_\_\_步行街万只千纸鹤迎接2.14节，前期可以有\_\_\_员工自己叠，所用材料由公司报销，2.14当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

2月9日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤。

负责人：\_\_

第一阶段：报名阶段2月3日到2月10日

有意向的人员可以到\_\_\_总服务台、总服务台、市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

2月11日，在\_\_\_举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：\_\_

4、相濡以沫，最爱2.14——拿什么送给我的爱人!

2月3日~2月11日，在\_\_\_购物满100元，送潍坊花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：\_\_

5、相濡以沫，最爱2.14——夫妻恩爱大比拼活动(2月14日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，2.14晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类6折。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇九**

一、促销目的

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”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。

二、促销时间

20\_\_年2月8日——2月14日（情人节）

三、宣传档期

20\_\_年2月8日——2月19日（12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：

情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

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

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

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：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。

九、店内布置

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）

彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”

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\_\_\_元鲜花，赠由\_\_\_提供的饰品一份或会员卡。

在\_\_\_购\_\_\_元饰品，赠由\_\_\_鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇十**

一、活动主题

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

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;

三、活动时间

1月23日----2月20日

四、活动地点

珠宝华北区各卖点

五、主办单位

珠宝有限公司

六、活动细节

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\_\_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，20\_\_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\_\_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

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇十一**

一、活动主题

激情绽放 时代有爱

二、活动时间

2月13日——2月14日

三、活动内容：

(一)情歌对唱 真情表白

2月13日10：00——20：00，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13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。

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

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)

六、提示

本档活动，vip卡可以使用折扣功能。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇十二**

主办：餐厅

协办：

这个情人节，尊品语茶携男女嘉宾共同赴约

遇上爱情，缘分从这里开始....

缘起：

都市里向往真爱却形单影只的年轻人越来越多，传统婚介让他们不好意思，网络交友的水准和真伪难以辨析，所以他们宁可永远单身。

活动目的：

1、文化方面：让都市里优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：①通过本次活动，提高尊品语茶西餐厅在周边同行业市场的品牌号召力;②提高尊品语茶西餐厅的日均营业额。

活动主题：20xx，遇上真爱。

活动时间：20xx.2.14(前后三天)

受众：

1、尊品语茶的会员;

2、合作商家的会员;

活动方法及收费：

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动信息;

2、通过平面广告、条幅、led显示屏等向近期光顾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、餐厅门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买情人节活动卡，男士活动卡：150元/张，女士活动卡：80元/张;

5、凡于情人节光临尊品语茶西餐厅的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支;

6、餐厅开台随台赠送巧克力两枚。

活动内容：

1、爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”

①活动口号：爱情在你身边发生;

②公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉色)

交友卡内容为：姓名(昵称)、年龄、爱好、工作、对ta的要求;

③客人开台后，凭情人节活动卡随台赠送小食一份，并附上交友卡，让客人自行填写;

④客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的ta

⑤如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排现场主持，以烘托气氛。

主持的主要工作是说明活动内容，并鼓励客人参与。

2、爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”

由活动组织人员对当晚的女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可邀请她于特定时间上台做简单表演(主持人、表演时间另行安排)，表演结束后可领取公司赠送的牛排券一张，凭牛排券可换取70元内免费牛排一份;

3、爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是情人节当晚光顾尊品语茶西餐厅之热恋情侣，公司可为他们提供走上舞台，大声表达爱意的机会，并可获赠香槟酒一支(特殊的日子特殊的告白，怎能不感动ta)

4、爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间，凡消费满300元，均可获2月14日0:00分现场抽奖券一张，依此类推。

凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：1名 99朵精美玫瑰花束及香槟酒一瓶

二等奖：3名 大型毛绒玩具一个

三等奖：10名 巧克力各一盒

场景布置：

大门口：

1、大门两面，广告牌两块，注明活动信息;

(20xx情人节活动全攻略：尊品语茶邀你和ta一同参加尊品交友情人节party,并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们的甜甜的爱情，现场飙舞，传情。)

2、大门玻璃，贴心形及玫瑰花图案

3、进门鱼池上方，粉色气球点缀

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇十三**

\_\_x餐厅情人节活动策划案

主办：\_\_x餐厅

协办：

这个情人节，尊品语茶携男女嘉宾共同赴约

遇上感情，缘分从那里开始....

缘起：

都市里向往真爱却形单影只的年轻人越来越多，传统婚介让他们不好意思，网络交友的水准和真伪难以辨析，所以他们宁可永远单身。

活动目的：

1、文化方面：让都市里优秀的单身男女，经过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：①经过本次活动，提高尊品语茶西餐厅在周边同行业市场的品牌号召力;②提高尊品语茶西餐厅的日均营业额。

活动主题：\_\_，遇上真爱。

活动时间：\_\_.2.14(前后三天)

受众：

1、尊品语茶的会员;

2、合作商家的会员;

活动方法及收费：

1、整合公司各部门客户资源，统一以信息形式向客人发布活动信息;

2、经过平面广告、条幅、led显示屏等向近期光顾的客人发布活动信息、资料、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、餐厅门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买情人节活动卡，男士活动卡：150元张，女士活动卡：80元张;

5、凡于情人节光临尊品语茶西餐厅的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支;

6、餐厅开台随台赠送巧克力两枚。

活动资料：

1、感情冲击第一波：“寻找你心中的女神”

①活动口号：感情在你身边发生;

②公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉色)

交友卡资料为：姓名(昵称)、年龄、爱好、工作、对ta的要求;

③客人开台后，凭情人节活动卡随台赠送小食一份，并附上交友卡，让客人自行填写;

④客人可经过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的ta

⑤如果双方有意，可经过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可研究安排现场主持，以烘托气氛。

主持的主要工作是说明活动资料，并鼓励客人参与。

2、感情冲击第二波：“炫自我，火辣mm召集令”

由活动组织人员对当晚的女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可邀请她于特定时间上台做简单表演(主持人、表演时间另行安排)，表演结束后可领取公司赠送的牛排券一张，凭牛排券可换取70元内免费牛排一份;

3、感情冲击第三波：“真情告白”

凡是情人节当晚光顾尊品语茶西餐厅之热恋情侣，公司可为他们供给走上舞台，大声表达爱意的机会，并可获赠香槟酒一支(特殊的日子特殊的告白，怎能不感动ta)

4、感情冲击第四波：“浪漫活力”

活动期间，凡消费满300元，均可获2月14日0:00分现场抽奖券一张，依此类推。

凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：1名99朵精美玫瑰花束及香槟酒一瓶

二等奖：3名大型毛绒玩具一个

三等奖：10名巧克力各一盒

场景布置：

大门口：

1、大门两面，广告牌两块，注明活动信息;

(\_\_情人节活动全攻略：尊品语茶邀你和ta一同参加尊品交友情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的感情，一齐带着你们的甜甜的感情，现场飙舞，传情。)

2、大门玻璃，贴心形及玫瑰花图案

3、进门鱼池上方，粉色气球点缀

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇十四**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”

二、活动时间：20\_\_年5月20日

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合，才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、情人节活动流程：

(一)“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩，要配合，男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏。

(二)“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组，牛郎队与织女队，每队6对男女外加一个男的，游戏就是每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名、第二名、第三名。

1、牛郎背织女(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、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名。

5、一见钟情心心相印

主次人说三个成语男的要按求做三样不同的动作，男的写在女的手上女的猜出来答多的就赢的失败的就淘汰。

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。

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。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇十五**

一：情人节活动主题：亲密无间，真爱永恒。

二：情人节活动时间：20xx年2月14日19:00--21:00

三：情人节活动地点：某某露天广场

四：情侣活动形式：男女互相配合，一人画一人猜

五：情人节活动规模：30人左右

六：情人节活动策划方案流程：

看看哪对情侣更加的有默契，更加的亲密

首先男女双方互相看着对方，也就是对着做，男女一人手持画板，一般去猜此人画板上画出的是什么东西，所需要绘制出的词语由主持人在猜物的人的后面展示出来，让画画的人去画，一组10个词语，这10个词语每对情侣都必须要猜出，哪对全部猜出用的时间最短的，那就是该情侣获胜，分别评出前三名，然后提供相应的情人节礼物。

情人节活动之心有灵犀

如果是情侣的话那么在彼此的生活上都会非常的了解。主持人会出几个问题，然后让男女情侣去回答，比如说，主持人问，你女友喜欢吃什么东西，然后男人在题板上写出自己所了解到的东西，同时女方也要去写自己喜欢的东西，如果两个答案是一致的，那么两个人是最亲密的情侣，最有心有灵犀的情侣。否则两个人对对方的了解不太好了。

情人节活动之情歌对唱

每对情侣都有着两个人经常唱的情歌，所以呢在情人节活动的结尾，让获奖的情侣长处他们最喜欢的一首情歌，给活动画一个圆满的句号。

情人节活动参与的目的就是为了让自己的情人节过的更加有意义，通过此类的活动，可以让自己见识到自己的不足和增加彼此之间的感情，增进彼此之间的默契。最终获奖不是目的，而在乎的就是情人节活动的过程。

相信大家都有自己的情人节活动的方案，也许比这个更优秀，20xx年情人节就要来了，在接下来的时间里可以去策划情人节活动了，希望大家都可以有一个愉快的情人节。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇十六**

一、活动背景

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。

二、活动主题

东莞山庄情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

三、活动时间

2月14日

四、活动地点

主要地点：丽骏会大厅

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 ×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。

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、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!

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：2月10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：2月10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：2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。

十、费用预算：

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=20xx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=20xx元

7、其它： 500元

合计： 9800元

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇十七**

一、 活动主题背景：本次活动的主题是为了突出：蓝墨轩文学社并不仅仅只是一个文学艺术团体，更重要的是为了表明：蓝墨轩文学社在一定程度上，是所有喜好文学艺术之士的共同家园。于此，爱在蓝墨轩，爱让我们成长，爱让我们彼此的梦想聚集在一起，倾注希望，放飞梦想，一同远航。

二、 活动目的：对内：联络社员、社务、以及读者等，增进情感上的交流，促进文学、艺术等方面的发展;对外：宣传蓝墨轩文学社，打造品牌，树立形象，扩大影响力，提高知名度。

三、 活动时间：20xx年2月14日

四、 活动主题：爱在蓝墨轩。

五、 主题元素：歌曲联欢、嘉宾驻唱、情诗朗诵、真情告白、游戏娱乐等。

六、 活动地点：蓝墨轩文学社yy频道：

七、活动预期目标：

目标一：通过活动，增进社员、社务、以及读者之间的感情交流;提升文学爱好者的创作、工作等各方面的积极性。

目标二：通过活动，树立蓝墨轩文学社的优良形象，发展蓝墨轩文学社的文学地位。

目标三：通过活动，扩大蓝墨轩文学社正面的影响力，提升蓝墨轩文学社的知名度。

八、 工作安排：

(1)主持人：君子兰、兰馨

(2)现场场控：饮花前

(3)字幕： 千念

(4)接待：苏摩等

(5)参与者：特约嘉宾、普通游客、社员、社务、读者等。

九、活动当晚具体安排：

(1)19：30：暖场，主持人到位，由场控负责音乐，(曲子尽量以柔和为主)

(2)19：55：主持人宣布活动进入倒计时，场控负责音乐(曲子以激烈急迫为主)字幕开始刷字。

(3)20：00：主持人宣布活动正式开始，宣读开场词，由蓝墨轩文学社社长致欢迎词。

(4)20：10;播放不能到场的嘉宾录音，(场控在主持人报出嘉宾名字及不能到场后播放录音音频)字幕同时播放嘉宾信息。

(5)20:15：正式开始活动由社内社务献唱。

(6)社务再演唱过程中如有特约歌手到场，接待及场控做好应急处理，原则上有礼貌的掐断社务演唱，并对特约歌手致以欢迎，邀请其及时演唱。

(7)21：00：进行现场真情告白活动(主持人注意随机发挥煽情、场控放《婚礼进行曲》或《今天你要嫁给我》等歌曲。注意音量调节到不影响主持及告白人说话为好)

(8)21：20：进行配乐情诗朗诵。

(9)主持人及场控做好煽动鼓动现场气氛的作用，可适当的进行游戏来活跃现场气氛。

(10)要求所有活动工作人员、献唱社务在活动当天下午进行彩排，活动进行中yy必须保持在线状态，便及时沟通调整，并调整活动栏目顺序。

(11)22:00：活动高潮和活动延续。

十、活动策划负责人：君子兰、兰馨、饮花前等人。

十一、此外，蓝墨轩文学社特招募：接待、字幕组、场控、驻唱歌手等yy工作人员，有意者请报名加入;蓝墨轩文学社yy工作组，群号：

十二、本活动策划未尽事项会在实际工作展开后予以及时更改。

十三、本次活动最终解释权归蓝墨轩文学社所有。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇十八**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”

二、活动时间：20\_\_年8月15日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、情人节策划活动流程方案：

一 “寻找你心中的女神”

1、 通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组.牛郎队与织女队.每队6对男女外加一个男的.游戏就是每组每次游戏游淘汰一对 到最后成3队后 可以得到大礼品个排第一名.第二名.第三名

1、牛郎背织女(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、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

3对情侣.拿西瓜喂对方吃.男的蒙上眼晴.每组女的给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢的.赢的一队

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

4 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.

5 一见钟情 心心相印

主次人说三个成语 男的要按求做三样不同的动作.男的写在女的手上 女的猜出来 答多的就赢的失败的就淘汰

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.

最后终结情侣

剩下最后三对.化拳看那队一组赢的 他们可以给 剩下一队 想游戏 让他们竟挣第三名.赢的就和那一队 .给大家说活动 得第一名

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

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会

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.

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇十九**

活动主题：牵手\_\_吉祥伴一生

活动时间：2月8—2月14日

活动内容：

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：

\_\_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\_\_—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约\_\_—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_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20\_\_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、\_\_钻石特价

在2.14情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

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：\_\_网等宣传。

5、dm单宣传。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇二十**

【活动时间】8月21——27日

【活动一】、浪漫七夕 相约兴隆鹊桥会

8月21日—27日，兴隆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26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!

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：兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼----情侣对戒 特别推荐情人黄金戒指299-799元/枚(幸福戒、誓言戒、福字戒)

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从21—25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。26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。

在食品商场当日累计购物50元加9.9元可换进口巧克力一袋。换购地点：食品商场进口食品店

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：

千里姻缘一线牵：两名顾客同时从多根红线中各选出一根，若红线末端系在同一个玩偶上，则为中奖。10元三次，若三次均未中奖赠送精美礼品一份。地点：二楼西天井

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇二十一**

一、活动时间

2月1日-2月14日

二、活动地点

ktv

三、活动主题

爱情宣言，愉快而浪漫的情人节

四、活动内容

1、在2月1日-2月14日光临顾客，都可填写一张“爱情宣言”卡，写下自己的爱情感悟，“爱情宣言卡”代表抽奖券，每天每间包厢只限一张，并在情人节当天进行抽奖活动。

一等奖：1名

奖品：“我的最爱”21朵玫瑰，赠送价值300元vip钻石折扣积分卡一张

二等奖：2名

奖品：“十全十美”10朵玫瑰，赠送价值200元vip折扣积分卡一张

三等奖：3名

奖品：“我爱你”3朵玫瑰花，赠送价值100元vip折扣积分卡一张

2、活动期间光临顾客，点取洋酒、红酒套餐可获vip折扣积分卡一张

五、活动细节

活动一：爱情宣言

参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在2月14日进行抽奖活动。并在ktv包房大屏幕播出您的爱情宣言以及中奖名单。

活动二：酒水促销

春节期间活动：

在活动期间点取洋酒套餐、红酒套餐的顾客均获vip折扣积分卡一张。

洋酒套餐系列：

人头马vsop 套餐688元/支

斯米诺伏特加 套餐288元/支

红牌威士忌20xx年套餐398元/支

(以上套餐均赠送软饮半打、小食2份、果盘1份)

红酒套餐系列：

98金装华夏套餐328元

(以上套餐赠送软饮、果盘)

啤酒套餐系列：(设计图另外制作)

珠江啤酒买一打送买一打套餐338元(赠果盘、小食品、爆米花)

购买两打送两打另加送半打。

一千个爱情宣言，一千个爱的理由。

无论是爱与被爱，期待还是拥有，不变的是对爱情的渴望，梦想中执着。

情人礼物——美丽的鲜花是送给情人的最好的礼物。

约会情人节——这个冬天很冷，这个冬天很特别，没有情人的我，新世纪的情人节怎么过?我们找个浪漫的地方，来告别没有情人的情人节。

唱歌得大奖再送雅廷ktv浪漫情人节之礼。

为什么不来雅廷ktv，为什么不试试这里带你知心爱人来过一个欢唱的情人节，为什么不鼓足勇气约个漂亮的姝姝，告诉她i love you，为什么不在浪漫之中收获爱情。

**情人节的活动策划方案 2月14情人节营销活动方案内容篇二十二**

一、活动主题

情意无价，爱我有奖

二、活动时间

20xx年x月xx日至x月xx日

三、活动对象

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

四、活动内容

在20xx年x月xx日——x月xx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!

五、活动宣传

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。

六、活动备注事项

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。

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