# 2024年情人节活动策划方案(十六篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-10-11

*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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。情人节活动策划方案篇一激情绽放 时代有爱二、 活动时间...*

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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**情人节活动策划方案篇一**

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。

**情人节活动策划方案篇二**

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。

**情人节活动策划方案篇三**

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。

**情人节活动策划方案篇四**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：2024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、七夕策划活动流程方案：

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

（自我介绍限时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：

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。

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。活动好开始。活动结束 每个女孩一个美扶宝化装品。

**情人节活动策划方案篇五**

激情绽放 时代有爱

2月13日——2月14日

（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。

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

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）

本档活动，vip卡可以使用折扣功能。

情人节活动策划方案：篇2

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期在年初获得一个销量增长。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

目标消费群体情况：

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。

**情人节活动策划方案篇六**

一、活动主题：happy情人节

二、活动意义：在2月14日过一个快乐的情人节

三、活动对象：x大学全体学生

四、组织单位：

主办：浙江理工大学学生会

承办：浙江理工大学学生会学习部

五、活动时间及活动地点：

活动a:“说说你的心里话”

时间：20xx年2月12日至20xx年2月14日15:00

地点：文化广场

活动b：happy情人节

时间：20xx年2月14日18:30

地点:学生活动中心五楼多功能厅

六、活动内容：

活动a：“说说你的心里话”

20xx年2月14日文化广场门口摆摊

20xx年2月12日至20xx年2月14日15:00通过扫楼网络宣传(qq和人人)、短信的形式将同学们想对另一半或者心中的那个她(他) 的话以署名(也可以留下联系方式)或匿名的方式写在小纸条上放入征集箱中，也可以在2月14日活动举办的时候带来。如果有告白的活动需要我们配合，可提前告知。

活动b：情人节活动小游戏

1、听听你的心里话

把征集来的心里话由主持人抽取一部分在大家面前读出来，也可以有人自愿上台把想对别人说的话说出来(有奖品)。

2、猪八戒背媳妇

男生蒙上眼背起女生分三组在5分钟内由女生指挥到指定的箱子里拿东西然后返回到原来的位置，比比谁拿的东西多。次数由参与的积极性和活动时间决定。

3、真心话大冒险

4、那些年我们一起追的情人们

出一些谜语让同学们猜是哪一些情人(比如说牛郎织女)，只要是有关情人节的谜语都行。

5、交杯酒

(1)男女朋友或者男同学和她的女搭档头上同时夹着一个装满水的杯子以螃蟹走的形式从起点走到终点，然后把水平分倒入两个杯子中喝交杯酒。

(2)男女朋友或者男同学和她的女搭档两人头上同时顶着一个装满水的杯子从起点走到终点，然后喝交杯酒。

(3)男朋友(男搭档)站在起点、女朋友(女搭档)站在终点，男朋友(男搭档)头顶着一杯水从起点到终点把水给女朋友(女搭档)喝，并说一句话或者喝交杯酒。

6、为他(她)做的一件事

随便什么节目都可以或者说说你觉得或你做过的最浪漫的事是什么

7、大家一起唱一首情歌

8、幸运转转转

做一个大转盘，在转盘上写上各种惩罚措施和免罚，在第2个、第4个和第5个输的组接受惩罚。

七、工作安排：

场地组

五楼多功能厅的申请

横幅悬挂场地的申请

文化广场摆摊场地的申请

喷绘场地的申请

宣传组

网络宣传(人人和qq)

1张情人节活动的大型喷绘海报的设计、制作及张贴

1张a0海报的设计、制作及张贴

2条横幅的制作及悬挂(校园区主干道1条，生活区1条)

1个情人节专用logo的设计与制作

300张宣传单的设计与制作

200张门票的设计与制作

帐篷上的字打印

道具组a

帐篷2顶

木桌3张

塑料凳6个

海报板1个

道具组b

话筒5个

工作证18个

箱子3只

拖把2个

眼罩3个

音响

电脑1台

采购组

白纸、笔若干

纸杯若干

塑料杯3个

矿泉水

气球

细绳8米

多媒体组

话筒调试与管理

音乐控制

灯光控制

布置组

文化广场设摊宣传的摊布位置

舞台的设计与布置

舞台上横幅的悬挂

人员调度组

主持稿的撰写

观众的引导

2名礼仪的联系与沟通

向校学生会主席团、部长以及各学院学习部部长的短信邀请

八、本次活动最终解释权归主办方所有

x大学学生会学习部

20xx年1月19日

活动中的问题

1、五楼多功能厅的容量大概是多少?(决定门票张数)

2、布置五楼多功能厅大概需要多少气球不确定

3、猪八戒背媳妇活动的拿的东西是什么(鼠标垫、水瓶、娃娃。关系到预算)。

4、第8个活动“幸运转转转”做转盘不确定两三天够不够

5、如果心里话不够多，可能需要我们自己找一些或写一些

6、执行策划人员安排可能有欠妥当

**情人节活动策划方案篇七**

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。

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。

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。

我们flower本次活动主要针对的对象16—30岁的人群，这些年轻人82。2%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

“flower邀您一起共度情人节”

（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

（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。

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

（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）;

2名门口宣传，5名街头宣传人员（6名临时工2女5男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传）;

安排14名人员将散花卖到附近的大学、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（本店原有1名销售人员，13名都是女临时工，该销售人员会对这13名临时工稍加培训）;

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。

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。

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。

临时工费用：30人，每人3日工资平均为500元

店内店面的装饰：更换一些旧老的饰品，由店门口到店内的一张红地毯，店面装饰与临店相比突出点，吸引路人的欲望。约2024元

广告宣传费用：一张横幅300元，宣传单10000张约800元，租下附件一带的大型展板约5张，租一个月，每张每月约8000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

**情人节活动策划方案篇八**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：x年xx月xx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、七夕策划活动流程方案：

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

(自我介绍限时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.活动好开始.活动结束 每个女孩一个美扶宝化装品

**情人节活动策划方案篇九**

【活动时间】8月15——20日

【活动一】、浪漫七夕 相约鹊桥会

8月15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：88888888

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】七夕情人节，浓情黄金大秀场——2024年情人节系列全新上市

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。

**情人节活动策划方案篇十**

美容院七夕情人节促销(营销方案)

一、活动主题

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

二、活动时间

2024年8月19日至8月26日

三、活动对象

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

**情人节活动策划方案篇十一**

一、老阿爸野鱼馆：

掷骰子，赢浪漫礼品“情色骰子”是老阿爸野鱼馆在情人节推出的特色互动游戏，

在节日当天进店消费的情侣，投掷骰子，按照骰子每一面的提示语在店内指定位置做出相应的动作，即可赢取精美礼品。

情色骰子6个面的文字包含以下动作：

亲亲脸(kiss 10秒钟)

抱抱(情侣温情拥抱30秒以上)

爱情表白(向ta深情表白一分钟以上)

精美礼品包括：

1.巧克力(象征甜甜蜜蜜)

2.情侣杯(象征一辈子情意绵绵)

3.爱情u盘(永恒见证，存储爱情)

4.单桌立减餐费50元

二、红花树湘江壹号餐厅

给客人一个“爱的约定”

歌手陈升曾经提前一年预售了自己演唱会的门票，仅限情侣购买。一人的价格可以获得两个席位。但是，一份情侣券分为男生券和女生券。恋人双方各自保存属于自己的那张券，一年后，两张券合在一起才能奏效……

现在这样浪漫又考验爱情的约定在红花树湘江壹号餐厅就可以体验到了。七月初七当天，情侣新办理零花钱会员卡及续卡储值达1000元，如果明年2024情人节，您和ta仍能够牵手来到零花钱七一店用餐，则当天可免费享用零花钱餐厅精心为您推出超级浪漫情侣套餐。

三、青岛宏森酒店

炕上吃饭、提供情人暖夜炕

逛街、看电影作为情人节的消遣方式已经落俗套了，青岛宏森酒店今年推出了“情人节暖夜炕”的特色活动，在布置温馨甜蜜的氛围里，情侣们小酌一杯，一起回忆回忆两人之间最浪漫的事……这简直是最美好的夜晚了，同意的要点赞!

四、济南世纪缘珠宝

爱情检测仪检测“恋爱指数”

这是济南世纪缘珠宝在情人节期间独家推出的“爱情检测仪”活动，可当场测“爱情指数”。这种软件能读出应试者的情感温度，根据声音迅速做出判断，得分高低可见情侣们之间的热恋程度。

所有到店顾客都可以通过爱情测试仪测男方对女方的“爱情指数”，每人限测3次，取最高值。爱情指数得多少分，就再在原来价格的基础上，再省相应的钱。满分 100分，如果得满分，所购钻饰无论价值多少，全部免单!参与测试的顾客将在现场由店长为男女双方颁发“爱情鉴定证书”一份!

五、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。

六、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。

七、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。酒店情人节促销方案除了要有一个好点子，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促 销活动做好。

餐谋长聊餐饮营销学习平台所推送的文章，部分采编于各大媒体阅读量最高的文章及作者投稿，有些文章作者不详所以没有注明，如果涉及版权问题，请您与我们联系，我们将在第一时间处理!本文来源：互联网，作者：不详，并由餐谋长整理。

**情人节活动策划方案篇十二**

一、活动时间：

七夕

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。

四、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。

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

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

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

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)

商场七夕情人节活动策划方案

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：x年xx月xx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、七夕策划活动流程方案：

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

(自我介绍限时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.活动好开始.活动结束 每个女孩一个美扶宝化装品

**情人节活动策划方案篇十三**

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：xx年七夕情人节活动心动party

活动内容：

1、最佳拍档(情侣站报纸)

主题：爱情的聪明魔力

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。

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。

3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：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。

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。

**情人节活动策划方案篇十四**

一、 活动主题

激情绽放 时代有爱

二、 活动时间

2月14日——2月15日

三、 活动内容：

(一)情歌对唱 真情表白

2月14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。

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。

**情人节活动策划方案篇十五**

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ktv经营特色，充分体现ktv的经营风格，特依照目前公司经营情况、枣庄市民娱乐市场变化，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

8月1日、2日

三、活动目的

1、通过本次活动，提高ktv在枣庄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

找激情、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2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”

凡是七夕情人节当晚光顾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：“浪漫激情” (此计划含大厅及包房)

活动期间8月1日—2日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月26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;

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;

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日报总经理节目单;

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

**情人节活动策划方案篇十六**

“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在2024年8月19日至8月26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：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在2024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);

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(心形粉色气球);

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