# 景区情人节活动策划方案(5篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-09-17

*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？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。景区情人节活动策划方案篇一1、文...*

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？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**景区情人节活动策划方案篇一**

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，提高月色酒吧在周边同行业市场的品牌号召力；

②、提高20%的日均营业额。（例：日平均营业额10万元\*20%=12万元）

七夕节，遇上爱情。

中国情人节——七夕

1． 夜时光的注册会员。

2． 月色交友联盟。

3． 特约表演嘉宾。

4． 其他方式报名人员。

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、通过平面广告、dj台、led显示屏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、酒吧门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买七夕活动卡，男士七夕卡：150元/张，女士七夕卡：80元/张；

5、凡19日光临月色交友吧的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支；

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

1、爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”（要注重考虑）

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/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，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。

⑥、为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。（具体实施安排另行决定）

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公司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特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取唐会指定鸡尾酒一杯。 此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

3、爱情冲击第三波：

“真情告白” 凡是七夕情人节当晚光顾月色交友吧之热恋情侣，公司可为他们提供走上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）

4、爱情冲击第四波：

“浪漫激情” 活动期间，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月19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：三名 浪漫装饰及香槟酒一瓶；

二等奖：三名 大型毛绒玩具一个；

三等奖：十名 巧克力各一盒 （具体实施安排另行决定）

1、大门口：

①、大门对面：3.5米\*2.5米广告牌两块，注明活动信息； （情人节活动全攻略：夜时光邀你和你的他/她一同参加月色交友吧七夕情人节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，现场飙舞、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。

①、夜时光于8月15日前修改好计划案并准备实施；

②、月色交友吧于17日前做好广告架的制作、安装工作；

③、夜时光和月色交友吧抽人手配合美工于18日做好布场工作.

④、月色交友吧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 及主持人安排好活动期间音乐路线、节目的调整；

⑥、夜时光同月色共同做好酒水及餐饮的安排，最好联系到珠宝商及酒商共同举办此次活动（如可行，另出活动合作方案给合作商）

⑦、夜时光与15日前推出活动广告，并做好各种用卡的设计。

本次活动在00：00结束，组织人员可以退场，dj放舞曲音乐，参加活动的人员进行自主娱乐活动。

**景区情人节活动策划方案篇二**

一、活动方案目的：

提升餐饮餐厅的知名度、品牌形象

主题一：

“忽然遇见更美的你“为主题此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定“忽然遇见更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

主题二：

“浪漫回味年”为主题

根据七夕节日营销背景，我们将此次目标受众定位于20—40岁中高端人群；他们在进餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素；他们的消费期望是：餐点好不好吃？餐厅有无格调？好不好玩？有无优惠？给他们带来了哪些精神利益？

8。17日—8。19日

暂定于餐饮餐厅内外

1、定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、话题性文化性，针对20—40岁中高端消费群体的七夕营销活动。

2、调性：格调文化时尚广泛

8。14日—8。15日消费达\_\_金额，返利代金券→以直观让利促销拉长该餐饮餐厅热销周期。8。16日七夕夜晚主题活动→引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“忽然遇见更美的你”主题营销活动，针对8。16日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。20—40岁单身群体——“忽然遇见更美的你”大型单身交友派对：凡是单身人群均可参加8。16日\_\_餐饮餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。（具体折扣由餐厅方视情况而定）20—40岁夫妻、情侣群体——“穿越七夕夜。浪漫回味年”情侣主题派对：只要你身边有伴侣，均可参加8。16日\_\_餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到餐饮餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8。16日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该餐饮餐厅提供的免费情侣套餐一份。

a、餐厅外围布置

①、七夕鹊桥造型布置→增添餐厅文化特色氛围在餐饮餐厅入口处创意设计大型七夕鹊桥门头，借传统七夕香桥会的文化习俗增添该餐饮餐厅的人文格调及节日独特性。以此吸引消费者关注，并力邀当地知名摄影机构联合加入，为每一个进店消费者留下七夕最美的身影。②、牛郎织女造型创意布置→制造更多宣传话题结合七夕鹊桥门口，布置牛郎、织女特色造型人物模型，不仅从外围环境上直观增加该餐饮餐厅的格调与文化，也为消费者照相留念提供契机，借以照片相传作为该餐饮餐厅口碑宣传的有效途径。③、古香古色宣传立柱→点明活动主题摒弃传统的中华立柱，根据七夕营销主题创意设计古香古色的宣传立柱，并贴上“穿越七夕夜；遇见更美的你”活动主题口号，起到活动宣传及氛围营造的作用。

b、大厅环境氛围布置

①、七夕中式灯笼布置在该餐饮餐厅大厅及主要过道设置中式灯笼，增添厅内人文格调。②、造型宣传吊旗布置按照七夕营销主题统一设计宣传吊旗画面及内容，并以创意造型有序布置，用于活动宣传及氛围打造。③、摄影照片领取台造型布置根据实际场地设置摄影照片领取台（初定为前台），对其进行活动主题造型布置，例如签到板、造型纱幔、\_展架等。④、分区舞台造型布置根据实际餐厅场地进行分区规划设计、舞台创意造型设计，布置。⑤、光影艺术设备布置根据实际餐厅场地布置活动当天所需的灯光设备，光影表演设备等。

a、（单身区）

七夕夜美丽留影——邀请当地知名摄影机构加入，在餐饮餐厅入口的鹊桥造型门头处，进行摄影拍照。其一作为七夕活动入场能快速聚集人气，制造宣传话题；其二所拍摄的照片带有该餐饮餐厅特有信息，可作为目标消费群之间口碑宣传的一种有效载体。享特色文艺盛宴——在七夕主题活动当天，安插与餐厅文化相融的文艺表演，迅速提高活动参与者的积极性。7分钟浪漫心跳——是此区单身交友派对的主力环节，以“7分钟浪漫心跳”为名，借着餐饮餐厅昏暗的灯光格调作为衬托，所有在场顾客有7分钟的“找伴时间”，此环节充满惊喜、挑战、及趣味性。七夕夜完美遇见——活动中15分钟的悠扬音乐表演，为整个活动烘托气氛。

b、情侣区

七夕夜浪漫留影——邀请当地知名摄影机构加入，在餐饮餐厅入口的鹊桥造型门头处，为每一对进店消费的情侣摄影拍照。其一作为七夕活动入场能快速聚集人气，制造宣传话题；其二所拍摄的照片的带有该餐饮餐厅特有信息，可作为目标消费群之间口碑宣传的一种有效载体。寻5个完美爱情——全城寻找5对在七夕当天结婚的情侣，在活动当天讲述自己的浪漫爱情故事，更能免费享受餐饮餐厅特别提供的七夕完美情侣套餐，此环节作为情侣派对的主力环节。

七夕夜浪漫回味——活动当天只要是情侣，只要你有伴侣，到该餐饮餐厅消费均可获得5折优惠，凡在七夕当天结婚的情侣均可免费享受由餐饮餐厅提供的完美情侣套餐，浪漫结婚纪念日，有完美的爱情故事，更有分享与祝福。

海报宣传主题：“忽然遇见更美的你”宣传文案：“习惯了忙碌的你，是否想找一处静谧的地方放松心情？单身的你是否在想何时才能遇见完美的另一半？习惯了平凡的生活，你是否也想在七夕收获一些惊喜？是优雅淑女？还是浪漫才子？来\_\_餐厅，邂逅属于你的爱情（讲述你的完美爱情）”。（具体广告表现需根据餐饮餐厅实际详情策划设计）我们的目的就是吸引更多受众的眼球，同时也是我们此次营销活动的关键，不论该事件落实成什么形式的活动，都要具备很强的吸引力；不论场地选择在什么地方，都要有相当的人流量；不论参与活动的人有多少，抓住目标受众群体最重要。该方案希望对各餐厅餐饮类的策划有一定的帮助。如果你现在还没有策划创意，那么可以借鉴此七夕情人节营销策划方案来进行策划，希望你餐饮餐厅类的生意越来越好，知名度越来越高。

**景区情人节活动策划方案篇三**

某商场春节和情人节活动方案宣杨中国的春节气氛，为把销售再创新高，所以响应总部的号召，我们特意在中国区域内做一次特大的春节互动活动,希望各分店能够以负责和积极的态度参与。

鼠年到，春节活动一起闹！

xx年1月1日--2月14日

过年了，大家又要开始为准备年夜饭伤脑筋了吗？别担心，今年有专家教您做各款最受欢迎的菜式，容易操作又美味。这么吸引，当然是xxx好煮意沙龙喽！只要你到我们的各家门店，就可以到我们特意为那么准备的“好煮意沙龙”活动现常到时有我们为你专门请到的专家现场制做名优的中国传统菜，让你以前出没有做过菜的你在短短的半个小时里看得真真切切，一学就会。从而使你不再为今年的年夜饭伤脑筋，而通过自己的双手品尝从未有过的美味。

活动的时间与步骤：

1.在下午2点之前，无论是否有购物的顾客均可在一楼的熟食部报名参加。

2.每期规定20人。

3.在活动时间内有专家传授制做技术和由顾客自己参与制做菜。

4.评比顾客做的菜，给予奖励。

拜年啦，拜年啦！一个个活泼可爱的小朋友穿着缤纷的唐装，手捧礼品给您拜年啦！新春来临，商场为您准备了各款可爱的儿童唐装，赶快来商场，给您的孩子也挑一件吧！在1月1日活动开始时，你只要到xxx的服饰部，挑选各款可爱的儿童唐装，我们在现场会有专业的服装师教你选购如何的服饰才能够体现你的身材美来。而且你还可以得到我们送

活动时间：每日上午8点至晚上9点都可以参加。

一年一度的春节来临了，忙碌的您又没法回家过年了吗？虽然无法与家人团聚，但思念仍会随着您精心选择的礼物，渗入到亲人的心里。为方便您邮寄新春礼品，中国邮政将在商场内设点，为您提供方便快捷的邮寄服务。

活动时间：xx年1月1日开始

过年要享受多些乐趣？来参加家庭竞技比赛吧，精彩又好玩，还有丰富的奖品哦！

活动的内容：

1.吹气球：在同一时间里，全家人一齐吹气球，通过比较谁家吹的大和快就获胜。

2.记数字：在同一时间里，全家人同记一组数字，谁家的人能够完整无误地说出来就获胜。

活动时间：均为一分钟。

在今年情人节，和您的她/他一起来卖场，共同做一个只属于你们的情人蛋糕吧！这或许会是你们难忘的甜蜜回忆哟！在情人节那天，带上你的那个他/她只要到商场，就可以参加我们为你精心准备的情人蛋糕制作比赛，看哪一对做的好看又让人吃的回味无穷就是我们的获胜者了。同时我们给予获胜的顾客一个大蛋糕的奖励。

活动时间：情人节：2月14日

您知道她/他的心意吗？有什么比您亲手做的情人礼物更能令她/他心动呢？情人节来商场，为您的她/他精心制作一份礼物，传达浓浓的情意！到时候我们为你专心筹备的制做礼物的原料，那只要想向你的那个他/它表达你的心意，那你就千万别错过了。同时我们还会评选出最感人、最浪漫、最幽默、最难忘、最难得的礼物作者给予奖励。

活动时间：xx年1月21日

宣传单彩页：0.5元x5000张/家

专家由厂家赞助和邀请

宣传方式：从1月1日起每天在商场广播以30分钟间隔播一次为主。

备注：商场对本次活动拥有最终解释权

**景区情人节活动策划方案篇四**

125元————你爱我享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠；

365元————天天爱你享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

521元————我爱你享有雪里相思冰淇淋一份+情侣来电闪一对+池葡萄酒一瓶+索芙特水白晶一盒

721元————亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

999元————长长久久享有出水芙蓉冰淇淋一份+池精品干红、干白各一瓶+皮带一条

1314元———一生一世享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

2月1日——7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

台词：暗香浮动，花香隽永，阳光下，一场美丽的玫瑰雨，飘飘洒洒不停，在这一个叫做爱情的日子里，携手你的玫瑰情缘，来一趟，早春浪漫的阳光之旅……

导演：xx百货·人物：爱之侣

序曲：20xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在阳光百货一楼中央大厅举办xx百货20xx春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份（玫瑰花一束或巧克力一盒）。

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动：

施华洛世奇、谢瑞麟、周大福、金、安娜苏、欧珀莱、安莉芳等品牌同贺情人节，推系列买赠促销活动！

**景区情人节活动策划方案篇五**

20xx年2月14日（情人节）

会说情话的玫瑰——珠宝传递你的爱

情人节是表达爱情的机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，三八妇女节是女性的节日，也是男性表达对女性关怀的节日，这三个节日都和爱情密切相关，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气。

2、提高珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额。

3、进一步提高珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（1）2月20日、xx月xx日（xx月xx日元宵节）、3月7日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的玫瑰--珠宝传递你的爱》；

（2）各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及消息的详细广告。

2、柜台促销：凡在珠宝专店/柜买满1000元即送＂会说情话玫瑰花＂一朵，此活动是为了使人们在情人节、元宵节、三八妇女节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用＂会说情话玫瑰花＂录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市：总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是＂信守＂、＂善美＂系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次＂情感营销＂取得全面的成功。

1、在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询消息方便回答顾客对系列活动咨询。

2、网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好＂造势＂宣传。

3、各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

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