# 2024年情人节促销活动方案(八篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-01

*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？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。情人节...*

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？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**情人节促销活动方案篇一**

爱情永不老

8970元

今年的情人节是农历正月xx,针对儿女对父母的孝心,特别以50岁以上的中老年人为对象,安排浪漫的西式烛光中餐.

3.1浪漫情人套餐(30套)

地点:一楼商务吧

时间:2月14日11:00—14:00

形式:西式烛光套餐,现场朗诵

套餐价格:299元/套

3.2 299元套餐赠送内容

3.2.1赠送价值580元的摄影套照一套(爱家元素专业摄影公司免费赠送)

拍摄地点:酒店大堂水幕处

拍摄时间:2月14日9:30—20:00

形式:由爱家元素的专业摄影师拍摄

免费内容:

免费提供二套礼服(自带便装,特色服)拍照.

赠送7寸精放照片6张.

赠送20寸油画加框一个.

3.2.2赠送50元茶饮消费券一张/对

3.2.3赠送五华酒店精美情侣手套2双/对

**情人节促销活动方案篇二**

在情人节即将到来之际，为回馈客户，xx分行开展主题为“百年xx生相伴”的`个人电子银行情人节特别活动。

20xx年x月x日—x月x日

xx分行个人网银和手机银行客户

（一）免费开通网银，共享甜蜜好礼

3月x日—x日，个人客户持有效身份证件到xx网点柜台同时开通理财版（或贵宾版）个人网上银行、手机银行和电话银行服务，可获德芙巧克力一份，情侣双人同开更有“心”喜。礼品数量有限，送完为止。

（二）轻松动账交易，喜赢新年大礼

活动期间，个人客户通过网银和手机银行进行x笔以上（含）指定交易即可获中奖机会。尊享奖x名，赠苹果ipad2平板电脑x台；乐享奖x名，各赠西服熊精美u盘x个。

指定交易包括转账汇款、定期存款、网上支付、信用卡转账、代缴费、投资理财（含xx理财计划、外汇、黄金、双向宝、基金、国债、第三方存管、银期转账、b股银证转账）、结售汇、跨行现金管理等交易。

1、本次活动交易数据以中行系统数据为准。

2、活动结束后，xx将在《xx晚报》公布获奖名单并向客户发送通知短信，请及时关注。获奖客户请携有效身份证件至网银开户行领奖。

3、本次活动两项奖项不同时获取，以价值较高的奖项为准。

4、所有礼品不能兑换现金，本活动最终解释权归xx分行所有。

**情人节促销活动方案篇三**

一、活动诉求：

1、借助情人节营销活动的开展提高本地区行业知名度和美誉度, 以在本区域进一步树立xxx品牌。

2、利用情人节营销活动促进餐饮收益以及当日客房散客开房率；

二、产品组合： 1、情人节客房销售以预订为依据进行布置，未预订的不进行装饰价格按平日价执行。房间赠送水果不同的红酒、巧克力。

2、零点餐厅2月14日当天晚上以情侣套餐的形式供应，为不影响浪漫的氛

围，原则上只接受情侣的预订。价格及菜单由餐饮部提供；

3、客房和餐饮产品可随意组合售卖，按照客房6折价格+必要成本+套餐售价即可，不再打折。

4、大堂不需要在春节布置的基础上添加什么，只需要在有预订的情况下对客房和用餐环境做布置，具体布置由房务、餐饮再行协商。

三、目标客群：

a类消费群： 25—40岁的男性，此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们具有一定消费能力，处于事业的上升期，而有的却已事业有成，容易接受新事物并且有很强的猎奇心理，消费比较理性有品位。

b类消费群：40岁以上的消费群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于情人节气氛的影响，在整个酒店消费群体中已占有30%的比例，只要广告刺激到位，此类消费群消费能力颇大。

四、市场推广策略：

1、采用浪漫温馨客房的策略赢噱头，制造口碑，进一步提升酒店品牌效应。

2、采用情人节玫瑰客房满足一些未婚或已婚人士寻找浪漫的需求，主题套房满足各类结婚纪念夫妇的需求，如：纸婚（1年）、金婚银婚等。所有准备的房间采取限量供应的方法，体现物以稀为贵刺激消费；酒店内部则采取提前5天预订的方式操作，有预订付押金即布置一间，不会因为其他因素浪费成本。

3、在情人节那天可提供给预订客人选择祁福许愿，并用红包放于托盘，并罗列三个浪漫的愿望供客人选择，并承诺若是两位客人来年的今天还是来酒店将满足他们选择的一个愿望，为来年的销售工作打下契机。（愿望一：合影一张，酒店代为保管，来年还来就赠于客人；愿望二、用一粉红宣纸让情侣各自写下一句话，并盖上自己的掌印，放入红包挂在绿植上，称之“一双爱的手印”；愿望三：将双方的爱情宣言及签名原样扫描刻制在牛角石上来年方可取，意为“爱的见证”）

4、传播策略：采取店面led屏，店内展板宣传，营销人员走访口头宣传。

以“美丽情人节相约2月天”为主题，设计需强调浪漫温馨，并突出预订信息和限量发售内容。在市内几个人流较大的地方散发活动的宣传单，同时，也最大限度地对酒店进行宣传。

五、各部分工：

方案审批：总经理办公室

策划协调：营销部

场地布置、物品申购：餐饮部、房务部

采 购：采购部

**情人节促销活动方案篇四**

杭州，一个“爱情之都”，它拥有丰富的爱情旅游资源一是与爱情故事有关的历史古迹。如与《白蛇传》有关的断桥、雷峰塔，与《梁山伯与祝英台》有关的长桥、万松书院、凤凰山，还有苏堤、苏小小墓(慕才亭)等。二是与爱情、婚姻有关的古迹与景点。处“月老寺”，历来是人们追求爱情的心理寄托，三潭印月中的“我心相印亭”也被人们引申为表示忠贞爱情的场所，太子湾公园曾是杭州新婚夫妇必到之地等。三是有丰富的以吟咏爱情为主题的各种文学作品。历代文人墨客以西湖为背景，通过各种文学形式，如诗词、戏曲、散曲、竹枝词、楹联、民间故事、小说等，留下大量以爱情为主题的作品。

如唐代诗人张祜的《题苏小小墓》，明代戏曲家周朝俊的《红梅记》，“五四”以来著名文学家郁达夫的《登杭州南高峰》等。相传，每年农历七月初七的夜晚，是天上“织女”与“牛郎”相会之时。“织女”是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘。七夕七月七，是传说中牛郎织女从鹊桥渡天河相会的日子。人们心中的织女是个勤劳善良、心灵手巧的天仙，所以七月七这天晚上，年轻的姑娘和少妇都要出来行拜祭的礼仪，并向织女乞巧，希望自己也能象织女一样有双灵巧的手，有颗聪慧的心，会过上幸福美满的生活。在宋代时，民间便开始向织女乞巧了。不但祈求心灵手巧，还祈求得到财富、早日有美满甜蜜的婚姻和得子。而在杭州宋城旅游景区位于西湖风景区西南，北依五云山、南濒钱塘江，是中国最大的宋文化主题公园，由杭州世界城宋城置业有限公司投资兴建。宋代（公元九百六十至一千二百七十九年）是中国封建社会发展成熟的朝代，其经济、科技、文化的发展在当时居世界领先地位。宋城就是反映两宋文化内涵的杭州第一个主题公园，它主要分为：（清明上河图）再现区、九龙广场区、宋城广场区、仙山琼阁区、南宋风情苑区等部分，所以今天我们就来到了宋城来体验一个特别的七夕。

为了促进七夕这个传统的节日在现代的延续，让人们看到宋代婚嫁的传统，了解杭州这“爱情之都”。为宋城创造更高收益。

贯穿整个宋城旅游区，在原有的基础设施上加以七夕主题。让游客置身于宋代，体会杭州，享受喜庆七夕的气氛。让游客亲身参与其中，做到处处有景，点点有情。

把整个景区贯穿以“七夕”的主题，尽量做到容景于情。通过各种婚俗情景还原，把百年前的喜庆气氛带给客人。在原有的景点中加插七夕，喜庆元素，加入七夕婚俗表演。

浓情七夕 巧聚宋城 （巧的意思为巧遇，有缘。除外还是七巧的巧。）

宋城项目策划小组

时间：农历七月初七

地点：杭州宋城

地点内容

大门以大型的杭州名花杭白菊牛郎织女造型为大门处的装饰吸引客人，一批家丁在大门处派发喜糖并用杭州话大声宣传：“王员外千金出嫁咯~”

月老祠在连理枝周围设置同心锁的地方，让客人可以许愿，和恋人锁下同心锁，愿永结同心，向许愿树抛上自己心愿的宝帖，可以使心想事成，为连理枝添土，可以使有情人共偕连理。再月老祠诚信祈求，可以求得好姻缘。

**情人节促销活动方案篇五**

七夕节源于中国，全世界华人地区及部分受汉文化影响的东亚国家，每年的农历七月七日都会庆祝七夕这个传统节日。千百年来，牛郎与织女的故事在中国算是家喻户晓，尤其是老年人更是对这个充满传奇色彩的民间故事耳熟能详，相信每个人都曾经在年幼的时候，在每年的七夕节，在庭院里听到过自己的爷爷或奶奶，讲述牛郎与织女的故事。虽然是中国的神话传说，但是故事内容却包含了人世间的酸甜苦辣，至今都流传不止。今天，一年一度的七夕节又要来到了，在某千岛山庄颐养中心，我们这个大家庭里，我们特意举办“庆七夕”老年舞蹈活动，欢度七夕，关爱老人，提高老人晚年生活质量与品质，是我们的根本与目标！

七夕是具有中国特色的传统节日，七夕是忠实爱情的象征，爱情是不分年龄的，老年人的“金婚”就是爱情永固的最佳表现。关爱老人，关注老人的晚年精神生活，不让老人孤独，不让老人失落，是我们千岛山庄颐养中心宗旨，所以在一年一度的七夕节，我们为全市区的老人，举办一场集体的现代老年舞蹈活动，大家在一起度佳节，一起怀念过去走过的日子，珍惜身边的人，珍重晚年的幸福生活。其次，我们特意利用这次活动，来提高园区的人气，向社会宣传园区的居住环境和服务水平；以此吸引更多的老年人来这里参观、游玩、寻亲访友等。同时我们还利用七夕活动的有效蓄客，来宣传我们的“金婚夫妻双人间促销活动”，以寻求更多的老年夫妻来享受折扣，享受优惠，享受园区高档高端高质量的服务内容。

“庆七夕节，舞动生命”——某千岛山庄“庆七夕”老年舞蹈活动

面向全市55-80岁老人，某市各企事业单位离退休老人、公务员等面向全市“金婚”夫妻的促销活动，具体活动内容在18日前定稿

1、邀约相关协会组织、民间组织共10-15个团体，每个团体10-15人，共计100-200人左右活力客户到园区参加活动；

2、有效蓄客200人左右，实现20个刚需蓄客，其中5-8人成交入住；

3、推广促销活动，为园区五人间、三人间做低价促销集聚人气；同时针对园区双人间，面向全市“金婚”夫妻，可享受8折优惠。

1、某市老年人协会组织、企事业单位离退休干部处、老年大学等四老关系，选派团队来报名参加；

2、园区现有的自理型老年人口可自行组织参赛；

3、其他民间、社会组织均可来园区参与活动。

1、线上推广：利用网站、微信公众平台、养老网、论坛等积极传播；

2、线下推广：精准推广，社区、医院、老年人活动中心等；

3、外联关系推广：相关组织、协会、企事业单位离退休办、四老关系等

4、社会宣传：dm单页、海报、公交线路等

活动时间：20xx年xx月xx日（周一）

活动地点：颐养中心园区室外广场

过程安排：制定具体工作分工并落实到人

奖项：参与所有团队都设立奖项，奖项为礼品加园区促销养老服务券（可转让、继承）

1、筹备组人员安排：21人

总指挥：1人

总指挥助理：1人

策划组：组织1人，文案及宣传2人，设计2人，共计5人

销售组：邀约3人，销售推广6人，赞助2人共计11人

会务组：资金+物料+现场等共计3人

备注：所有人员根据需要参与筹备。

2、比赛现场人员安排：40人

总指挥（1人）：1人

总指挥助理（1人）：1人

节目组：主持2人、催场1人、统分3人，共计6人

礼仪组：4人

摄像组：3人

设备组：3人

安保组：6人

销售组：10人

风控组：机动服务，投诉、医护或其他意外事件处理等共计6人

1、园区现有的五人间、三人间促销，截止到月底入住，。面向某市所有金婚夫妻，入住园区双人间，可享受原价基础上8折优惠，同时赠送半年的康复治疗活动

2、来园区免费试住3天，免费试住7天的缴纳保障金20xx元，同时99元入驻颐养中心会员俱乐部，终身享受园区所有优惠活动；

3、面向全市老年大学、老年协会组织等，免费常年提供老人活动场地，与园区达成战略合作协议者，优先取得使用权；

4、建设旅居养老服务平台，对外接纳旅居养老团队。

以上策划案是针对“七夕节”举办相关活动的初步计划与设想，活动进入筹备阶段后，优先进行活动前期的宣传与各方关系建立，在后续不断地筹备过程中，再持续完善方案，做好分工，优化流程以保障本次活动能圆满完成，取得预计效果。

**情人节促销活动方案篇六**

主办：fy酒吧20xx年3月14日

策划人：fy酒吧管理办公室

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。让夫妻更加恩爱。

2、商业方面：

①、通过本次活动，提高fy酒吧在周边同行业市场的品牌号召力；

②、提高营业额。

20xx年的白色情人节

随着经济的发展，人民生活水平有了很大的提高。在很多城市年轻人的生活中，传统的春节已被淡化，而情人节却越来越热。情人节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其他传统的节日。“情人节”被中国大众所接受以来，就成为了众商家的一个促销自己产品不能错过的一个大好商机。

不管是刚拉上手的新恋人，还是柴米油盐多年的夫妻，情人节已经是个印在心里的日子。每年都有两个情人节，西方的3月14日的白色情人节，在这个粉色节日的时候，我们运用活动进行营销，酒吧作为娱乐性的行业，更是要利用好这个大时机。

酒吧的消费群体主要是年轻人，在这个情人节的时候，他们更需要的是能够给他们提供的是一个场所，对于酒吧来说，情侣有一个约会的好去处，而单身贵族们更是能够有一个交友的机会和跟好朋友们聚会，开party的地方。所以我们酒吧这次的活动方案，注重酒吧的装饰设计以及活动的筹划上面突出特点。

情人节那天我们把消费群体分为两种，一种是情侣，另一种是单身。

1、情侣进来，可以享受酒吧鸡尾酒的赠送。

2、单身的顾客进来，我们就提供公共的交友场所。这一个情人节，情定风云酒吧携男女嘉宾共同赴约 ，遇上爱情，缘份从这里开始缘起：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，所以他们宁可永远的单身。

（1）、爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”

①、活动的口号：爱情在你身边发生。

②、酒吧自行设计的交友卡，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。

（2）、爱情冲击第二波： 情侣游戏！

（2）、爱情冲击第三波：

1：调酒师专门为情侣们和单身朋友们调制的新品酒。调制饮品有：甜甜蜜蜜、心心相印、一见钟情、牵肠挂肚、果点之恋、相爱有鱼等。

2：节目流程 节目部全体人员提前为情人派对做好准备

1、歌手a组编排好情人节主题舞蹈秀 时间必须在20分钟内

2、dj准备好有关情人节的歌曲。

3、灯光要以粉红色为主。

（1）我们整合酒吧所有的客户资源，给顾客以‘短信’‘微信’或者‘微信公众平台’的形式告诉他们，关于我们七夕情人节的活动以及优惠。

（2）通过平面广告（像门口的大字宣传报、传单等各种形式）、dj台、店面led显示屏、内容、活动时间和内容。

3）在广播或者报刊上投放广告。

4）通过网络进行造势和宣传。

5）营销部 小蜜蜂 外联人员 电话口头宣传。

6）精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛。

7）凡14日光临风云酒吧的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支。

8）大厅开台随台赠送巧克力两枚。

（1）大门口

为了整体派对的效果、在大门口布置一个温馨浪漫结婚殿堂城堡。

（2）大门广告牌注明活动信息

情定fy酒吧邀你和你的他/她一同参加情人节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。大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案；大门用粉红色气球点缀。

（4）大厅布置

①、dj台：前面面板点缀多色玫瑰花，用木板或者泡沫做一个红色心形。

②、大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀，大厅上空提前掉情人节活动kt板和墙雕刻银色反光字。比如古诗词当中经典的爱情诗句。我们在一起牵手快乐等。

我们的主题是：“美丽情人节‘f y’与你相遇”

浪漫、青涩之恋·寻爱

浪漫情人·爱你

真爱永恒·挚爱

活动期间，凡是消费一打芝华士啤酒以上或消费额满300元，均可获2月14日现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券的现场抽奖。

一等奖：1名 浪漫装饰及香槟酒一瓶

二等奖：2名 芝华士啤酒一打大型毛绒玩具一个；

三等奖：3名 芝华士啤酒一打巧克力各一盒

①、风云酒吧于2月5日前修改好计划案并准备实施。

②、酒吧于10日前做好广告架的制作、安装工作。

③、酒吧抽人手配合美工于11日做好布场的工作。

④、酒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、酒吧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。

⑦、酒吧于14日前推出活动广告，并做好各种用卡的设计。

本次活动要求全体工作人员要一主题搭配服装【男】全部以绅士打扮【女】 全部以性感为主、个部门主管跟进本次派对涉及到的每个部门的工作安排。

**情人节促销活动方案篇七**

\_月\_日，是节日情人节。近些年来，情人节已成为青年男女追崇时尚、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，以至于许多人虽然工作稳定，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\"的单身生活。为给青年男女搭建沟通交流、相识相爱的平台，助推\"幸福宜居新来西\"的建设进程，办事处拟在情人节前夕，举办\"爱在情人节\"相亲联谊会活动，特制定如下活动方案：

一、活动宗旨：

坚持公平、公开、公正的组织原则，通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

二、活动主题：\"情人节寻梦缘，爱在xxx\"

三、活动时间：

四、活动地点：\_\_中路xxx公园内

五、参与对象：

在莱西市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

六、报名要求：

(1每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

(2报名者需提供个人身份证、毕业证原件及复印件各2张。

(3采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

七、相亲大会活动日程：

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2、水集街道 同志致辞。

3、文艺演出。

4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6、请相亲成功者上台发表爱情感言。

7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

**情人节促销活动方案篇八**

“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

xx珠宝华北区各卖点

xx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。

详细如下

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）共同立下一个崇高的盟约，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愿吧，会完成的，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完成的地方。

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