# 2024年情人节策划书 情人节策划书活动意义(15篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-06-07

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。情人节策划书 情人节策...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇一**

男男同学

中国江西省南昌市

xx年8月6日星期六（农历：辛卯年七月初七）

女女同学

不要窝家里，出去寻找刺激。

增加我与女女之间的感情。

早上8：00起床，吃妈妈做的爱心早点

9：00出去坐车，到华影找个情侣厅，坐上情侣位，看电影

中午吃情侣套餐

下午逛街，买情侣服

4：00坐车回家，准备去游泳

7：00回家，吃妈妈做的爱心晚餐

9：00陪女女同学电话餐

我们玩的.贼开心，不开心晚上罢睡了。

200左右，多补少退

本人全天，无论是短信还是电话铃声一律为《分手快乐》，所以为了避免本人出门在外的，受外界情侣人士的反感及痛恨，请各位想我的朋友们，情人节当天勿给我发短信及来电，若实在忍不住的，10点之后与我联系，谢谢合作！

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇二**

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

20xx年xx月xx日至xx月xx日

1、活动（一）针对目标对象：年龄在xx岁-xx岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及顾客。

2、活动（二）针对目标对象：活动（一）参与者及化妆品店会员的丈夫（或男朋友）。

3、活动三针对目标对象：活动（二）参与者及所有参加评选的女性。

活动（一）：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在本化妆品店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐（价值￥xx元），赠送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢妻子（女朋友）在过去的一年里对自己的支持和帮助；本店顾客也可同时宣传（爱人共享活动优惠）。

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选本店商品xx元。

2、任选本店售后美容护理项目四次。

3、获赠价值xx元“爱意无限”客装产品礼盒一套（特别包装）送给妻子（女朋友）。

4、x月x日获赠鲜花一束（x朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。

5、获赠男士皮带一条（或衬衫、钱包）。

6、获赠男士专用洁面乳一支。

7、赠男士肾部保养护理一次。

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“情话评选活动，有机会获得精美奖品。

9、当天落订可获九折优惠。

注：或结婚时间在x年以上（含x年，以结婚证书为准）可再获x折优惠（折上折）

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20xx年x月x日至x月x日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套盒的男士和本店会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在本店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在本店门口的心形板上，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（三）：“情意无价，爱我有奖”情话评选活动

在活动期间，所有的女性朋友均可领取情话评选劵一张，评选出自己心目中的情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠本店送出的体验券一张（或×元代金券），并参加抽奖活动，获取精美奖品。

x月x日x：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”、“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（奖项及奖品由化妆品店自定）。

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）。

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，并分解给各店员相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、化妆品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；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。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇三**

20xx年x月x日—x月x日

爱在七夕有你就好

xx店

（一）＂祝福xx祖国圆梦＂万人签名活动

（二）爱在七夕购物送惊喜

20xx年x月x日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

（三）欢乐购物赢金奖

20xx年x月x日— x月x日期间，活动当天一次性购物满300元，凭购物小票报名参加＂欢乐购物赢金奖＂评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

（1）一次性购物满300元以上的顾客，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

（2）该活动以顾客＂购物金额＂为评比标准，设＂购物奖牌榜＂，随时公布参与评比活动前三名的\'顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日＂赢金奖＂活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于＂购物奖牌榜＂并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

（3）金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

xx年x月x日— x月x日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇四**

高素质、高收入未婚男女。

七夕，中国自己的情人节。

七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

男、女各50人，共100人。

七夕之夜。18：30——20：30

xxx

渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金20xx~3000元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的.管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2、游戏互动

才艺表演：

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置：

考虑到xx自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用：

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备：

号码牌（设计成心型）、电视、dvd（vcd）、话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念，用行动缅怀那不老的传说。

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

情人节活动策划书8

ktv的情人节促销首先要明确目标消费群体，都市白领和大学生注重生活质量，追求浪漫和个性，这是ktv在情人节的目标群体。因此，既要强调出ktv在情人节那天给他们所营造的浪漫气氛，又要突出他们的个性。因此，可以从下面几个方面着手哦：

在情人节那天可享受打折优惠。情侣折价券分别设计成男券和女券，有珍藏价值的那种，如书签型的等。

ktv店面主要用红蜡烛型的灯来装饰，情侣包间用一只玫瑰型真蜡烛来装饰，周围用蜡烛灯包围着情侣们，营造出浪漫气氛。大厅蜡烛灯中可夹杂着五色玫瑰装饰，走廊两边也用蜡烛灯，让人感觉正走在通往爱情的道路上。单身俱乐部中，可在周围放置上灯，每桌放上真蜡烛帆船。

ktv包房可以特别开设如下几种：二人世界专属包房;供几队情侣进入的大包间;单身的人可以进入专门设置的单身俱乐部，进入较大的ktv间，如果被促成情侣，可自愿进入情侣间。

玩偶(如情人节玫瑰熊)、玫瑰花、巧克力、情侣饮料和情侣水果拼盘，可提前预订或在现场点选。

凭ktv消费小票可参加抽奖，同时还设置“情人节全场最高消费奖”。

情人节浪漫派对活动在vip包房内举办情歌串烧和情歌竞赛活动，根据活动规则选出情人节的“情歌王子”和“情歌公主”。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇五**

xxxx年8月14日-8月16日

会说情话的玫瑰---珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，xxxx年8月16日(七夕节)好节相连，情人节是表达爱情的机会，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)8月9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/柜地址及电话的详细广告。

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电话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。

略

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇六**

鲜花花卉广义上是指一切具有观赏价值的植物繁殖器官，而狭义上则单指所有的开花植物。鲜花一直广受人们的喜爱和使用，主要用于美化环境、人际交往，而且还可以作为食物来源。花由花冠、花萼、花托、花蕊组成，有各种颜色，并且艳丽有香味。花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。

情人节又叫圣瓦伦丁节，及每年的2月14日，是西方的传统节日之一。这是一个关于爱、浪漫以及花、巧克力、贺卡的节日，男女在这一天互送礼物用以表达爱意和美好。玫瑰花是“爱情之花”。在中国情人节这一天，男女多以玫瑰花来表达爱意。

一营销主题：真爱无价，玫瑰有情

在情人节里，主要的消费人群是热恋中的情侣，结婚的夫妻，以及处在金婚、银婚的老年夫妻，在这些人群中，彼此的感情很好，在这个两个人的节日里，互送玫瑰花是表示爱情的很好的方式。

二主推产品：玫瑰

玫瑰象征着爱情和真挚纯洁的爱。人们多把它作为爱情的信物，是情人间首选的花卉。

1。产品本身价值和寓意

红玫瑰代表热情真爱；黄玫瑰代表珍重祝福和嫉妒失恋；紫玫瑰代表浪漫真情和珍贵独特；白玫瑰代表纯洁天真；黑玫瑰则代表温柔真心；橘红色玫瑰友情和青春美丽；蓝玫瑰则代表敦厚善良。单只蓝色妖姬花语：相守是一种承诺双枝蓝色妖姬花语：相遇是一种宿命，心灵的交汇让我们有诉不尽的浪漫情怀三枝蓝色妖姬的花语：你是我最深的爱恋，希望永远铭记我们这段美丽的爱情故事。

1朵玫瑰代表——我的\'心中只有你2朵玫瑰代表——这世界只有我两3朵玫瑰代表——我爱你4朵玫瑰代表——至死不渝5朵玫瑰代表——由衷欣赏6朵玫瑰代表——互敬互爱互谅7朵玫瑰代表——初恋8朵玫瑰代表——感谢你的关怀扶持及鼓励9朵玫瑰代表——想和你一辈子10朵玫瑰代表——十全十美、无懈可击11朵玫瑰代表——一生一世只爱你一个12朵玫瑰代表——对你的爱与日俱增13朵玫瑰代表——你是我暗恋的人14朵玫瑰代表——骄傲15朵玫瑰代表——月圆之夜16朵玫瑰代表——拜倒在你石榴裙下17朵玫瑰代表——你是我的妻子18朵玫瑰代表——祝你永远青春美丽19朵玫瑰代表——忍耐与期待20朵玫瑰代表——我就一颗赤诚的心21朵玫瑰代表——真诚的爱22朵玫瑰代表——祝你好运25朵玫瑰代表——请你也爱我27朵玫

瑰代表——老婆~我爱你30朵玫瑰代表——爱上你是我的荣光37朵玫瑰代表——我在心里说爱你40朵玫瑰代表——至死不渝的爱情47朵玫瑰代表——你是我的50朵玫瑰代表——邂逅不期而遇99朵玫瑰代表——天长地久100朵玫瑰代表——百分百的爱101朵玫瑰代表——最爱108朵玫瑰代表——求婚144朵玫瑰代表——爱你生生世世365朵玫瑰花语——天天想你999朵玫瑰花语——天长地久1001朵玫瑰花语——直到永远1314朵玫瑰代表——爱你一生一世

2。产品包装

包装一束玫瑰有很多方法，但是如果是为了情人节，可以用特别的包装，可以制造惊喜1。传统的纸包装，色彩和花需要选择搭配，比较传统，但是整体效果心里没有反差很难造成巨大的惊喜

3。透明塑料纸，看起来有自然的感觉，但是色彩比较单调3。用彩带螺旋状包装上去，下面带刺的部分用点纸来装饰一下

4。用大叶的植物来包装，一片一片的搭起来，包在花的外面，这样健康，虽然没有太多的色彩，但是自然就是的色彩，体现了平和专一

三价格策略

影响商品的定价因素有很多；可以分为

1。定价目标主要是能够使当前的利润化以及市场占有率化

2。产品成本尽可能的减少产品成本，以实现利润化

3。市场需求在方案中，市场需求是最主要的，因为在情人节这种重要的节日里，玫瑰

花是情侣所共同需要的，应该根据市场上普遍价格而定，并且对于不同颜色，不同寓意不同数量的玫瑰花进行分别定价。比如在一些大型超市中，情人节当天上午，一支“蓝色妖姬”可以卖到100元甚至150元，而买者也不占少数

4。竞争者的产品和价格5。政府的政策法规

四宣传策略

1。设立广告牌，在人流量多的地方，城市的主要交通，广场，设立广告牌，广告牌要醒目，内容要浪漫，能煽动人心，引起共鸣，能够让人一看到广告就能够感受到情人节的气氛，都有去买花的冲动。

2。印制传单，在一些年轻人比较多的地方，如大学城，写字楼等，派发传单，宣传情人节送玫瑰，真爱有价，玫瑰有情。

3。通过网络进行宣传，现在的年轻人对网络很熟悉，基本上超过90%的人每天都会通过电脑或者手机上网，所有通过网络是很好的方式。通过qq群，微博，这些比较流行的，年轻人喜欢的东西进行宣传，可以收到很好的效果。

五销售策略

主要的销售可以分为网上提前预定销售，线下实体店铺销售，街头流动销售三个销售方式。。

1。网上提前预订销售：主要在各大论坛，社交网站，等人流量大的网站上进行提前预

售，将店内鲜花种类进行拍照，并附上花语，烘托出情人节的温情气氛，进的努力根据爱情这个话题进行讨论以便于让人立马下单，进行预售。

2。线下实体店铺销售：在情人节前后几天里，在店里，店外做足广告，营造气氛，可以做些促销活动，赠送礼品。店铺销售是主要的销售方式，可以搞一些促销活动，购买鲜花送情侣小礼品，同时可以举行互动活动，让情侣双方共同参加，完成活动就会获得店铺赠送的特别礼品。

3。街头流动销售：通过对人的购买心理分析，从众心理，炫耀心理，攀比心理，面子心理，找到市场、获取溢价、达成销售。根据这几种心理进行流动销售，能够刺激消费者的购买行为，进而加大销售量

六费用预算

店内店面的装饰：更换一些老旧的饰品，有店门口到店内的一张红地毯，店面装饰与临店相比突出点，吸引路人的进店欲望。约20xx元

广告宣传费用：一张横幅300元，宣传单10000张约800元，租下附近的展板约5张，约500元合计3600元

应根据购买者的需求，进行多方面服务，如：配送到家，送花送惊喜，在流通上，做到时间及时，地点准确等优质服务。在销售过程中查漏补缺，及时纠错、添加可行性促进玫瑰花的策略。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇七**

＂酒香也怕巷子深＂，再好的促销方式消费者不知晓，也无济于事。做好七夕促销前的宣传工作是必不可少的。适时在七夕节前张贴海报、发发小传单等，也是不错的宣传方式哦。

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

（1）发挥附赠品的魅力

麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢？原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

（2）注意创新

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的\'性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜。但不管是哪一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能＂搬起石头砸起了自己的脚＂。

在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

优惠券促销与现金折扣的区别之处就是，它能更多的吸引那些没有计划购买服饰的消费者寻找确定活动的终端进行消费。

（1）精品促销

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

（2）网点淘宝

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

（3）团购

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇八**

1、把握520促销网店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望;

2、提升网店浏览量，吸纳新客源;

3、打造网店的信誉度，提升顾客忠诚度;

20xx年5月10日(提前十天)——20xx年5月20日(5.20日结束)

我爱你，丝丝心动

针对20到30岁的女性客户。

“我爱你，丝丝心动”特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼!

1分享即有奖：上传宝贝试穿的.真人图，写下内心的感受，秀出你的美腿来。

(人人有奖)

2幸运降临奖(每月1名)

3忠诚客户奖(年终1名)

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇九**

活动内容：

活动时间：

2/10-2/14

活动地点：

一楼

活动内容

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的秀发;喜欢和你在一起的每一秒;更喜欢你多情的明眸，只要一个眼神就能读懂我们永恒不变的约定：我们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成的指环锁定你我今生的情缘!让每一朵玫瑰向你诉说着爱的承诺!幸福的恋人们，赶快参加我们的活动，就有机会获得情人节礼物，在情人节当天给他(她)一个惊喜!凡当日到店的情侣可免费获得“玫瑰情话卡”一张，卡上的花语全部填对后，将副联投入抽奖箱中就可以参加情人节的抽奖，正联可挂在侧门的“情人树”上，让我们一起共同见证你们永恒的爱情!(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·名 价值···元的礼品

活动时间

2/12-2/13

活动地点

一楼

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?让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客(200元以上不再累计),可凭收银条领取“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···元以上限送一份)

活动时间：2/14

活动地点：一楼

活动内容：

当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么?凡当日累计购物满···元(特例商品满···元)的顾客可凭收银条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···元 送巧克力一盒 限··份

累计满···· 送价值···f元的.巧克力一盒 限·份

活动时间：

2/14

活动地点：

一楼

活动内容：

活动期间,凡当日累计购物满···元以上的顾客(···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。(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)。

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 ·名 价值···元的礼物

心有灵犀 ·名 价值···元的礼物

浓情蜜意 ·名 价值···元的礼物

参与奖 7·名 价值··元的礼品

活动时间：

2/10-2/14

活动地点：

一楼

活动内容

活动期间，凡购物累积满···元(···元以上不再累计)的情侣，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;参加活动的情侣将自己的绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外的情人礼物。数量有限，送完为止。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇十**

众所周知，农历七月初七(8月7日)，是中国传统的节日~七夕情人节，这是牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。近年来，七夕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\"xx\"的建设进程，xx社区拟在七夕节前夕，举办\"爱在七夕\"相亲联谊会活动，特制定如下活动方案：

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。

\"七夕寻梦缘，爱在xx\"

8月7日

待定

在xx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。

(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。

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2、为进一步建设中华民族共有精神家园，根据省、市、区文明办工作部署，xx社区决定于七夕节期间，开展“我们的节日·七夕”主题活动，方案如下：

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节爱情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、文体娱乐等活动，引导人们追求爱情美满、和睦幸福的美好生活，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

1、大力营造节日氛围。

大力挖掘传统节日丰富内涵，积极宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等内容，加强民族传统节日文化知识的普及工作;及时宣传开展特色七夕文化主题活动，营造浓厚的七夕节日氛围，不断扩大传统节日的\'社会影响。

2、制作七夕节日宣传栏

制作七夕节日宣传栏，对节日的来历和民俗传统进行宣传，收集整理一批关于七夕的优美故事和传说，编辑成电子书，上传至互联网供人们免费下载和阅读。让大家了解七夕文化所蕴含的崇尚忠贞爱情与向往幸福生活的美好情怀。激发人们对真情的追求，对共建美好家园，共享美好生活的热爱之情。

3、以弘扬爱情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。

在社区组织开展吟诵经典爱情诗篇、传颂美丽爱情故事等中华经典诵读活动，结合孝老爱亲、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，引导人们感受传统文化魅力，培养人们爱亲、爱家、爱国的良好品质。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇十一**

相濡以沫，最爱七夕

8月10日——8月20

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。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(8月10日——8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?xx“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……(迎新晚会策划书)，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xx价值20xx的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xx价值20xx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，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20xx限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——xx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日——19日，xx广场婚礼秀;

8月17日——19日，xx广场婚纱秀;

8月12日，8月19日，xx广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动;

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xx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——中兴广场的范围。

8月7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 8月10日到8月26日

有意向的人员可以到xx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在xx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：

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

8月17-8月20xx在xx购物满100元，送潍坊著名花店—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。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(8月18日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，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，首饰类限时6折。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇十二**

一、活动目的`：

1x聚集售楼部人气，扩大项目宣传;

2x提高来访量，促进成交;

3x增强与客户的互动性，提升客户对项目的信心。

二、活动时间及地点

活动时间：20xx年2月14日10：00——12：00

活动地点：营销中心内

三、活动主题

拥有你，我此生有幸。珍惜你，我毕生力行

我愿意，给你一个温暖的家

四、活动邀约

发布邀约20组情侣

五、活动形式及内容

一生一世大奖：20xx元万能购房抵用券+玫瑰花一捧+德芙巧克力大盒装一盒，喜羊羊美羊羊一对。唯爱奖：20xx元万能购房抵用券，德芙巧克力小盒装一盒，喜羊羊美羊羊一对。

浪漫奖：喜羊羊美羊羊一对，玫瑰花一朵。

(奖箱设置：内置乒乓球52个，寓意我爱。仅两颗有数字，分别为数字13、数字14x其余为空球。两颗都抽中者，即为大奖，若只抽中其中一个数字者，则为唯爱奖，若都抽到空球，则为浪漫奖。)

七、预计费用：

八、微信线上活动：

1x微信征集情侣照片活动：2月10日开始征集情侣照片，2月14日当天挑选9组出来为获奖情侣，可凭微信至售楼部兑换礼品一份：德芙巧克力小盒装+玫瑰花两朵!

九、其他内容

1x活动当天下定客户，可获得浪漫一生大礼包一份。(20xx元万能购房抵用卷+暖心毛毯一件+净水器

2x获奖客户拍照宣传。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇十三**

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。

xx酒店xxxx情人节粉红之旅玫瑰、粉红、物语

2月14日

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房桑拿房

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。

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。

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!

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。

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。

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元第2篇:酒店情人节促销活动方案让每一朵玫瑰向你诉说爱的承诺!幸福的恋人们，赶快参加我们的活动，就有机会获得情人节礼物，在情人节当天给他(她)一个惊喜!凡当日到店的情侣均可免费获得“玫瑰情话卡”一张，卡上的花语全部填对后，将副联投入抽奖箱中就可以参加情人节的抽奖，正联可挂在侧门的“情人树”上，让我们一起共同见证你们永恒的爱情!(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xxx张，2/13限xxx张，2/14限xx张，数量有限，送完为止。

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!情人节您是否准备在这天向您倾心已久的她(他)表示炙烈感情呢，2月14日情人节这天邀上您的另一半共享烛光晚餐，在沁园餐厅或意大利餐厅享用烛光晚餐后再到画廊酒吧点上一杯鸡尾酒，在爱人的依偎中结束这浪漫的一天!参加活动的情侣将自己的绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外的情人礼物。

数量有限，送完为止。

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇十四**

每对情侣面对面，手拉手，单腿站立，2分钟时间内每对情侣听主持人口令做规定动作，即从站立到蹲下，再从蹲下到站立为一套标准动作，做完一套得5分，表演过程中，每对情侣任何一人不得双脚同时着地，若犯规此套动作不得分，可继续接着做，在规定时间内得分最多者获胜。

每对情侣每人各持一根吸管，共同吸食同一杯中啤酒，不能泼洒，不可剩余，一分钟时间内吸取啤酒最多者获胜，喝完一杯者得20分，喝完半杯者得10分，低于半杯者不得分。

酒吧情人节活动现场背景板或顶部悬挂汽球若干个(视现场参赛人数而定)，每个汽球内放置小纸条一个，纸条上写有对每对情侣在台上表演时的具体要求，顺利完成者得20分。

如以上三关结束后愿意上台即兴表演特别助兴节目的，演唱、舞蹈、表演等节目内容不限，视现场观众反应再追加人气分数。人气分数设：5分、10分、15分。

三关分数汇总再加人气分数为最后总得分，得分最高者胜出。

汽球内小纸条内容：(根据具体情况自己可任意编辑，以下内容可供参考。)

1、一方模仿大猩猩，另一方模仿猴子，互说三句情话。

2、男士喊出女士三个昵称。

3、双方同时写下两人第一次约会的地点，答案一样得分。(道具：纸、笔)

4、两人通过身体组合成一个爱心。

5、两人肩并肩站立，男士用左手从头顶摸女士右边耳朵，女士用右手从头顶摸男士左边耳朵。

6、一方说童谣：“小白兔白又白，两只耳朵竖起来，爱吃萝卜爱吃菜，蹦蹦跳跳真可爱。”另一方模仿童谣内容做动作。

7、现场拿来一张报纸，情侣或夫妻一起站在上面，然后用脚将报纸对折再对折，折成四分之一，要求两个人任何一只脚不能接触地面。(道具：报纸)

8、活动现场男士和女士站在舞台两边，地上不规则摆放玫瑰花若干支，男士蒙上眼睛，女士用语言指引男士拾起地面上的玫瑰花，再递给女士，限时1分钟，顺利完成者得分。(道具：玫瑰花、红绸布)

9、男方和女方用脸夹住汽球从起点跑到终点，途中汽球不能掉，若汽球掉下须从头再来，限时1分钟，顺利完成者得分。(道具：汽球)

10、男士为女士表演才艺，形式不限，要求1分钟时间内让女士哈哈大笑。

11、女士头顶红盖头为男士打领带。(道具：红盖头、领带)

12、男方说出洞房花烛夜时对女方说的话，女方说回答正确即可得分。

13、男士对女士表演五个qq表情。

14、女士对男士表演五个可爱表情。

15、男士表演一下女士生气时的表情或讲话。

16、女士想要买一件价格比较贵的一件衣服，男士觉得家里衣服已经够多的了不需要买，女士会用什么方法来达到目的`，表演一下。

17、女士三句话让男士怒不可遏。

18、你来比划我来猜，三个词。猪八戒背媳妇、相亲相爱、我爱你。限时一分钟

19、两人现场合唱一首情歌

20、男士背女士跳秧歌舞

21、女士喂男士吃一颗糖，并说：亲爱的，我爱你!我爱你爱到骨头里。

22、两人一起走模特步一个来回，分别摆4个pos。

23、扮演牛郎织女鹊桥相会，两人即兴表演一段情景剧，并以牛郎织女的口气说三句话。

24、老公路边捡到100块钱，拿回家告诉老婆时的现场即兴表演。

25、老公和一位美女正在眉开颜笑的谈心，正好被老婆看见，表演一下当时会发生什么情况。

26、你来比划我来猜，三个词分别是：鹊桥相会、情深似海、天长地久。限时1分钟

27、男士表演一段哑剧，女士猜出表演内容。男士表演之前先告之主持人表演内容是什么。

28、两人现场表演一段黄梅戏，男女对唱。

29、女士表演很生气的样子，男士为哄女士开心不停的说：别生气了，生气长色斑;生气脑细胞衰老加速，还会伤肝、伤肺;别生气了——别生气了——生气还能引发甲亢;千万别生气，生气损伤免疫系统。亲爱的咱不生气了，笑一下行不?

30、男士拉住女士的手问女士：有感觉吗?啥感觉?女士回答

男士对着女士说：看着我的眼睛，告诉我你看见了什么?女士回答

**情人节策划书 情人节策划书活动意义篇十五**

1、3月14日

2、xx购物广场

3、：“浓情蜜意爱在xx购物广场”

4、

活动一：“许愿桃花树好梦定成真”

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，挂在商场的桃花树上，我们将在3月14日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他（她）的联系方式哦！我们会帮您把您的深情传达给您的他（她）。

活动二：“心心相印”

活动当天，凡购物满xxx元的情侣均可参加活动。

抽奖细则：

a、心形抽奖盘有心形贴纸，心形贴下面有空白和半心形两种图案；

b、抽奖的情侣分别选择心形贴，如选到两张半心图案，即为中奖，如两张空白或一张空白一张半心均为纪念奖；

c、心形卡片分为一等奖红色、二等奖粉色、三等奖紫色三种。一等奖x名，奖品为：（略）；二等奖xx名，奖品为：（略）；三等奖：（略）；纪念奖若干名，奖品为：（略）。

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