# 最新情人节策划活动方案(7篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-01

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**情人节策划活动方案篇一**

激情绽放知心爱人

二、活动时间：

2月14日情人节当天

三、活动内容：

（一）情歌对对唱真情大表白

10：00——20：00，在一楼开辟出专门区域，活动现场的麦克风与商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱、真情表白的形式，说出心里话，并通过商场广播即时播放。为每对参与的情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人节玫瑰伴佳人（2.14）

在情人节当天，正常营业时间内，当日现金购物满300元，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝。并送精美巧克力一盒。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、媒体宣传支出

1、媒体选择：市内报纸广告

2、门楣2块：700.00×2，1400.00元

3、投放日期：2月13日

4、费用支出：20920.00元

5、音响费用：400.00元

6、其他杂项支出：1000.00元

情人节活动主题：

白色情人节真爱永相随

活动目的：

利用情人节，增加美容院的客源，提升销售业绩，同时也惠顾老顾客，增强顾客粘性，另外也达到宣传美容院的作用。

活动时间：

20xx年3月14——3月30日（时间为一个礼拜为宜，时间太短没有效果，太长店内没有氛围）

活动对象：

所有女性顾客，特别对象（已婚女性，恋爱女性，即将脱单女性）

情人节活动内容：

1、凡是在活动期间，进店女士都能够领取精美玫瑰一支或者是神秘礼物一份；

2、凡是在活动期间，有男士陪同女士进店，都能够免费领取精美玫瑰或者是神秘礼物一份，女士做任何一项护理项目，男士可以免费享受一次肩颈护理项目体验；

3、凡是在活动期间，购买产品享受原价八折的基础上，可以再享受九折优惠，折上折优惠让顾客感受到更实惠；

4、“爱意传递”活动，凡是自活动期间，男士赠送老婆（女朋友）指定美容项目卡或者是指定美容产品套装用以表达爱意，美容院可以为其传递爱，表达爱，为老婆（女朋友）送上一份意外惊喜或者是赠送三次免费的面部护理项目（一次芳香开背护理二选一）。

5、凡是在活动期间，消费金额满1699元，可以赠送指定玫瑰花一束（颜色任选），赠送玫瑰花仅限情人节当天，附赠贺卡和爱情寄语；

6、为爱而聚，凡是在情人节当天，进店消费的情侣顾客，可以免费抽奖一次，赠送玫瑰花一束，办理身体项目卡，赠送面部护理项目；

7、有爱大声表达出来，凡是进美容院的顾客，能够大声向对方表达深深爱意的，美容院赠送价值1999的粉红丝带美胸护理一次，和玫瑰花一束。

情人节活动宣传

1、宣传时间：20xx年3月14——3月30日

2、宣传方式：店外横幅标语展示，店内易拉宝，广告屏活动内容展示，微信朋友圈活动传播，老顾客电话、短信、微信传播。

情人节活动注意事项

1、活动海报设计要有感染力，现场氛围要浪漫，布置要有爱意色彩；

2、员工表现职业化，用高标准，高要求，高礼仪接待顾客；

3、活动礼品做好充足准备，玫瑰花提前约定好；

4、员工熟练活动内容，熟练销售话术。

**情人节策划活动方案篇二**

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。

一、时间

20xx年x月x日—x月x日

二、对象

xx分行个人网银和手机银行客户

三、内容

（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。

四、说明

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。

**情人节策划活动方案篇三**

一、活动主题：全场热恋

二、活动背景：利用传统婚礼红纱布、红玫瑰、花瓣和煽情-色彩的文字装饰店铺；

三、活动对象：所有情侣与表白者

四、活动目的：利用带有情感诉求的装扮，引起客户的共鸣，从而带动销售；

五、活动时间：20xx年02月10日-20xx年02月15日；

六、活动地点：所有店铺

七、购买群体：情侣、表白者，情人节银饰活动方案。

八、主题表达方式：

1、广告屏上表述：今天你为爱准备好了吗？ 巴黎走秀银饰 祝愿有情人终成眷属，免费指导如何选礼。

2、营业员的祝福：情人节快乐，巴黎走秀银饰祝愿你们恩恩爱爱一辈子，规划方案《情人节银饰活动方案》。

九、活动礼品：玫瑰，情感表白画册、时尚红手绳，（购买者都可以获赠玫瑰一朵情感表白画册一本）

十、活动促销品：情侣戒、项链、吊坠、套装

十一、具体活动方案：

1、配备宣传品：展架、红丝布、花瓣、红色布盆、喜糖、情感表白画册、橱窗广告、宣传单、气球、玫瑰花

2、配备音乐：婚礼进行曲、最浪漫的事、今天你要嫁给我......（与爱情相关音乐）

3、场景布置：店铺四周墙壁利用胶布挂满红色丝布，另外在柜台角落地方放上花瓶，插满玫瑰花，然后事先准备好粉红色心

形气球与带有表白的画册与贺卡，把活动与相关资料做到贺卡里面柜台里道具摆设利用粉红花瓣进行点缀，柜台外顾客过道

洒满花瓣，给人一种结婚的感觉。橱窗广告画换上求婚画面的广告，门口柜台上放两个红色布盆，装满喜糖，门口购买结婚

典礼上用的心形花拱门和两套古代传统婚礼的新郎新娘礼服。

4、活动操作：店铺内部播放柔情的与爱情有关的歌曲，准备好带粉红、大红色的心形气球，准备好玫瑰与贺卡。当有客户是

成双成对进来的即可免费送玫瑰一朵和画册一本与祝福语，当男生为表白购买产品，送上康乃馨与画册和祝福客户的表白成功。

门口旁摆放好活动展架与约会指导、表白指导，店铺门口一位营业员派发情人节宣传贺卡与带logo心形气球与引导客户进店即

可送红手绳一条来进行吸引客户进店体验感性消费。

**情人节策划活动方案篇四**

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。

活动主题：

鼠年到，春节活动一起闹！

活动的时间：

xx年1月1日--2月14日

活动内容：

一、好煮意沙龙-专家教你做年夜饭！

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。

二、金童玉女拜年唐装秀

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。

三、中国邮政新春礼品邮寄设点服务（仅限xxx商场）

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

四、五福临门-家庭竞技比赛

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。

五、情人蛋糕制作比赛

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

六、心心相印-情人礼物亲手做

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

活动的预算：

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

**情人节策划活动方案篇五**

活动主题：

情人节策划

活动内容：

一·蝶舞花语情定今生

——全城大搜索爱情密码大解译

活动时间：

2/10（二）-2/14（六）2/1412：00截止

活动地点：

1f正门，服务台

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400张，2/13限500张，2/14限300张，数量有限，送完为止

奖项设置：

“玫瑰情话”奖：6名价值200元的礼品

**情人节策划活动方案篇六**

一、活动时间

2月1日-2月14日

二、活动地点

xxktv

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12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。

**情人节策划活动方案篇七**

一、活动思路

2月14日是西方的情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣必过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

二、活动时间

2月6号—2月14号

三、活动主题

爱你一世、真爱相伴

四、活动内容

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包（价值xx元的抵扣卷）

1、“爱你一世、缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼。

凡在本店购买情侣对戒第二件半价。

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值xxxx元定制婚纱一套。

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值xxxx元浪漫结婚照一套。

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值xxxx元蜜月双人游（这是针对结婚的礼品，如果觉得不合适也可以把礼品换成传统的送黄金，银饰等等）

2、“爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。xxxx珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值xxxx元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。（现在钻石回购的机制随着珠宝类越来越让人们接受，现在很多珠宝店都有钻石回购，若干年后钻石回购绝对珠宝类发展的趋势）

3、“浪漫佳节、金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买xxxx元送xxxx元。

4、“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价xxxx和xxxx元的高档千足金金镶玉，只卖xxxx元和xxxx元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

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