# 2024年商场情人节活动方案设计(7篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-06-17

*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。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。商场情人节活动方案设计篇一二、活动时间：七夕三、...*

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。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**商场情人节活动方案设计篇一**

二、活动时间：七夕

三、活动内容：

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1f总服务台领取。)

【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

1.珠宝类: 足黄金180元/克，铂金pt950：385元/克。 银饰全场75折，玉器专柜5折起，香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2.名表类:活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值98元)。卡通手表、头饰品全场7折。

3.化妆品类： 玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折，文体用品类、生活用品类折扣多多……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

四、广告宣传

1. 彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送

2. 16开彩页：10000张

3. 电视台宣传

4. 气象局宣传

5. 城市信报

6. 卖场活动看板

7. 卖场活动氛围装饰

**商场情人节活动方案设计篇二**

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

x月x日——x月x日

三、策划主旨

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。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(x月x日——x月x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?\_\_“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……，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\_\_价值x元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励\_\_价值x元的精美礼品。

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x广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——\_\_步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20日，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——\_\_大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，x广场婚礼秀;

x月x日——x日，x广场婚纱秀;

x月x日，x月x日，x广场鸢都流韵——x年系列活动;

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

x步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有\_\_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——x广场的范围。

8月10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：

5.相濡以沫，最爱七夕——\_\_七夕鹊桥会!

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解\_\_。

时间：8月10至8月20日

合作单位：库巴商城、国美电器

活动主题：相见你我，缘在国美——\_\_七夕鹊桥会

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表。

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴。

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月10日到8月20日

有意向的人员可以到\_\_总服务台、世纪x华广场总服务台、x超市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在\_\_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。

**商场情人节活动方案设计篇三**

【活动一】

浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

8月17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：\_\_

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\_\_

报名方式三：现场报名，地点：\_\_商城一楼总服务台。

【活动三】

浪漫七夕爱在金秋

百对情侣服饰搭配大赛从16——20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

三等奖，活动礼品一份

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送电影情侣套票————活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠电影情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递————活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

**商场情人节活动方案设计篇四**

情人节就要到了，商场情人节活动也拉开了序幕，各种各样的商场情人节方案也都摆上了案头，那么你的商场活动准备好了吗？小编这里整理出几个适合于20\_\_年七夕情人节的商场活动方案，相信能帮上大家。

一、活动目的：

首先是节日提醒作用，创造浪漫的消费环境；其次是通过活动，培养与消费者之间的感情，贴心的有奖活动陪伴消费者立下爱情宣言。把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以文化的形式贯穿整个促销活动，真正的吸引消费者。并把文化凝聚在自己的品牌。

二、活动时间：

七月七日当天（公历8月23日）

三、活动主题

营造甜蜜浪漫环境，浪漫消费，浪漫七夕。(卖场内设置浪漫主题海报)

四、活动策划方案

1.食品区：

一桶冰淇淋，一对情侣要一起吃完，只有速度快并且吃相优美的情侣才能胜出，而这些，必须要经过“专业”评委和现场大众评审的双重打分。胜出的情侣奖获得浪漫电影票两张、冰激凌代金券77元以及精美的七夕情人节小礼物。

2.家电区：

举行现场k歌大赛，分为10个小组赛和总决赛（奥运会刚刚过去，想必大家还蠢蠢欲动吧），即是说参赛者情侣将会有100对，可以象征性地收些报名费（控制报名人数），小组赛胜出者，将获得甜蜜情侣耳机一副（或者是外置迷你音响设备）；决赛胜出者将获得彩电一台（价值1000左右）。这样，相信消费者定会有不低的参与和消费热情的。

3.服装区：

活动形式很简单，只要是情侣在场，并且买女装南方负责付款，买男装女方负责付款即可，这种消费形式可以享受9折优惠；消费满500，将获得上场赠送的时尚爱心情侣套装两套，消费金额满1000的，则可以享受商场的8折优惠。

4.手机专区：

（1）买游戏手机送游戏套装。如果你的男朋友是一个手机游戏迷，那么送他一部手机游戏作为情人节礼物最合适不过。凡是当天到卖场专区购买了一部游戏手机，即可获得限量版超级游戏套装赠品一份，赠品只有3000份。现场填写一张“抽奖券”后，还有机会获得价值5000元的17英寸液晶电脑。

（2）买音乐手机送时尚酷派耳机。每一个音乐发烧友，他们想要的不仅仅是一个好的音乐手机，还需要一副高质量的耳机。这就是“伯乐识千里马”的道理，尊重消费者，就是王道。同样的，活动也设计一个名额为100的抽奖活动，中奖者将有机会获得\_\_音乐会门票一张。

5.生活消费品专区：

可以设置跟爱情有关的活动，因为这方面的范围比较大，那么主题就可以做的比较大。例如消满500就有会员卡赠送啊，宣传画海报欣赏啊，请人撞气球活动啊，送鲜花活动啊，总之，这一类的活动应有竟有，就看商场的创意了。奖励方面也可以适当设计奖项，例如打折优惠促销呀、送体验卡呀...

五、活动总结

20\_\_七夕情人节的商场活动应该以爱情这一主题为中心，展开各种以浪漫为主旨的活动，保证了人气，就保证了销售量，保证了商场知名度。活动策划，上一品威客网，数百万策划师在线为你服务，你总能找到一个令你满意的方案。

篇五：商场情人节活动策划方案（977字）

七夕情人节，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2日七夕情人节当晚7：07，兴隆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!

从8月2—8月6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。2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。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

在食品商场当日累计购物50元加9.9元可换进口巧克力一袋。换购地点：食品商场进口食品店

名品商场：

一、七夕情人节 黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人—爱情永恒 兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝、k金、指环展：

五、兴隆化妆—装扮完美恋人

六、兴隆情侣表 见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节 浪漫情人礼

11年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带;

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

千里姻缘一线牵：两名顾客同时从多根红线中各选出一根，若红线末端系在同一个玩偶上，则为中奖。10元三次，若三次均未中奖赠送精美礼品一份。地点：二楼西天井

服装商场：

七夕情人节 浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

2、“古今”品牌，大型特卖会30-150元。

3、14年新款内衣全新上市。

**商场情人节活动方案设计篇五**

活动主题：

浪漫七夕爱在\_\_

活动时间：

8月2日——8月6日

活动一浪漫七夕相约\_\_鹊桥会

\_\_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

七夕情人节，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2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！

活动三七夕情人节，浓情黄金大秀场——\_\_情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

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8月2—8月6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。2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。

**商场情人节活动方案设计篇六**

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

x月x日——x月x日

三、策划主旨

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。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动。

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？“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……，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\_x价值200元的精美礼品；

最早的.婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励\_x价值200元的精美礼品。

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——\_x步行街穿着类现价基础上限时77折。（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——\_x大型文艺演出，精彩现场活动。

\_\_月\_\_日——\_\_日，x六合广场婚礼秀；

\_\_月\_\_日——\_\_日，x中兴广场婚纱秀；

\_\_月\_\_日，x中兴广场鸢都流韵——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。

x新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有\_x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。

\_\_月\_\_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：\_\_

5、相濡以沫，最爱七夕——x七夕鹊桥会！

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解\_x。

时间：\_\_月\_\_至\_\_月\_\_日

合作单位：\_\_电台

活动主题：相见你我，缘在泰华？——x七夕鹊桥会

媒体简介：\_\_电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了潍坊的十二个县市区之外，直接受众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月9日到8月25日

有意向的人员可以到\_x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

\_\_月\_\_日，在x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20日，在\_\_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。

负责人：\_\_

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动。

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。

负责人：\_\_

物料准备：

1、相濡以沫，最爱七夕海报500张。

设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔美。

2、x展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择。

4、\_\_主入口的dp点，重点客户部负责。

五、活动宣传

1、潍坊晚报1/2版；

2、条幅。

3、x展架、宣传栏。

4、5万条短信宣传。

5、利用\_\_广播电台频道进行宣传；

六、材料及费用

宣传：

1、平面广告潍坊晚报1/2版\_\_元

2、晨鸿信息\_\_元

3、条幅费用\_\_元

4、x展架\_\_元

5、10万条短信\_\_元

6、宣传栏费用\_\_元

7、电台广告费用\_\_元

小计：\_\_元

单页印刷费用：

1、乡亲大会个人资料卡片\_\_元

2、资料表格费\_\_元

3、千纸鹤材料费用\_\_元

小计：\_\_元

礼品费用：

1、“我与我的爱人”礼品费用\_\_元。

2、“夫妻恩爱大比拼活动”，现场所需物料费用：\_\_元。

小计：\_\_元。

**商场情人节活动方案设计篇七**

主办：\_\_x餐厅

协办：

这个情人节，尊品语茶携男女嘉宾共同赴约

遇上爱情，缘分从这里开始....

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，所以他们宁可永远单身。

活动目的：

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，提高尊品语茶西餐厅在周边同行业市场的品牌号召力;②提高尊品语茶西餐厅的日均营业额。

活动主题：\_\_，遇上真爱。

活动时间：\_\_.2.14(前后三天)

受众：

1、尊品语茶的会员;

2、合作商家的会员;

活动方法及收费：

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动信息;

2、通过平面广告、条幅、led显示屏等向近期光顾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、餐厅门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买情人节活动卡，男士活动卡：150元/张，女士活动卡：80元/张;

5、凡于情人节光临尊品语茶西餐厅的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支;

6、餐厅开台随台赠送巧克力两枚。

活动内容：

1、爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”

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(粉色)

交友卡内容为：姓名(昵称)、年龄、爱好、工作、对ta的要求;

③客人开台后，凭情人节活动卡随台赠送小食一份，并附上交友卡，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ta

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，公司可考虑安排现场主持，以烘托气氛。

主持的主要工作是说明活动内容，并鼓励客人参与。

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的女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可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)，表演结束后可领取公司赠送的牛排券一张，凭牛排券可换取70元内免费牛排一份;

3、爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是情人节当晚光顾尊品语茶西餐厅之热恋情侣，公司可为他们提供走上舞台，大声表达爱意的机会，并可获赠香槟酒一支(特殊的日子特殊的告白，怎能不感动ta)

4、爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间，凡消费满300元，均可获2月14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：1名 99朵精美玫瑰花束及香槟酒一瓶

二等奖：3名 大型毛绒玩具一个

三等奖：10名 巧克力各一盒

场景布置：

大门口：

1、大门两面，广告牌两块，注明活动信息;

(\_\_情人节活动全攻略：尊品语茶邀你和ta一同参加尊品交友情人节party,并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们的甜甜的爱情，现场飙舞，传情。)

2、大门玻璃，贴心形及玫瑰花图案

3、进门鱼池上方，粉色气球点缀

情人节活动策划：郎才女貌对队碰

活动主题：郎才女貌对队碰

活动时间：8/17 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 x名 价值\_\_x元的礼物

心有灵犀 x名 价值\_\_x元的礼物

浓情蜜意 x名 价值\_\_x元的礼物

参与奖 x名 价值\_\_元的礼品

情人节一年一度，商场的促销活动一定要紧扣“情人”二字，营造浪漫的氛围，另外情人节的促销活动力求做到新颖、别致、与众不同，促销活动要具有刺激力，能刺激到目标对象，给人一种不得不参加的欲望，这样才能促进销售。情人节马上就到了，现在您找到适合的促销活动了吗?

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