# 最新情人节促销活动内容 情人节促销主题(33篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-07-31

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。情人节促销活动内容 情人节促销主题篇一  七 夕兰夜，拜月前先沐浴。树液洗发恐怕现在不大容易，毕竟...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇一**

  七 夕兰夜，拜月前先沐浴。树液洗发恐怕现在不大容易，毕竟切树皮萃树液要被视为环保的反例，因此取其意摘采几片树叶放入浴汤中就可以了。沐浴毕，换上轻盈的 夏季盛装，推荐民族传统服装汉服，轻盈的纱质裙衫比较符合祭月的气氛。最好姐妹几人聚集户外，设小几案、上置简单时令水果、七夕巧果等，焚香袅袅，轻衫飘 飞，静默地对月倾诉心愿。

  2 乞巧会

  穿针应巧——最传统的乞巧活动是穿巧针。古时的巧针一般是多孔针，而现在还有待商业开发。现在可将七枚针合并在一起，一次穿过就算胜利。

  喜蛛验巧——各人将自己准备的小蜘蛛一只(鉴于晚上抓不太容易，建议事先准备)放在盒子里，一边盖上盖，一边念：“七夕织女赐新妆，挑来蛛丝盒中藏。。明朝结成玲珑网;试比阿谁称巧娘”……等第二天观看织网情形。如果又圆又密就是巧兆啦。注意：记得将可怜的小蜘蛛及时放生。

  3 七夕娱俗

  —— 染指甲：对于女孩子，可以动手用天然的方式染指甲。凤仙花染出的丹蔻不仅环保，也要比有机化合物的指甲油有趣味多了。方法很简单：准备一些明矾，细细研磨 成粉末，与捣碎成泥的凤仙花瓣和在一起，敷在指甲上，用布条固定裹好，2天左右就可以了，其间可换敷几次，也让指头透透气。

  ——做泥塑： 作为对先人风俗的承袭，做磨喝乐泥偶自然是经典的七夕节物手工。节日的休闲不必总是寄托于商业购买，自己动手学泥塑工艺，本身就是非常有意思的娱乐活动。 磨喝乐是佛教护法神的一种，查其貌塑其形，顺带还学习了佛教知识，何乐而不为?自然，泥塑人偶皆为七夕玩具，造型空间本就没有边缘，自己做，和爱人一起 做，手把手带小孩子做，泥巴弄到了脸上，快乐留在了心里。商业者也可以开发，让更多更丰富的七夕节日人偶玩具回到我们的街市，回到我们的心中。

  4 姐妹盟

  古时流传有凑齐七位姐妹在月下义结金兰的习俗。据说这天夜里结盟的姐妹会友谊长久。

  5 情人节

  今夕何夕，见此良人?上元的灯海，七夕的星夜，都是女孩子难释的情怀和记忆。柳永词，七夕景。愿天上人间，占得欢娱，年年今夜……七夕是天下有情人的节日，以下是一些活动推荐：

  ——树液洗发、花草染甲

  若是gg为mm亲手洗发、染甲，自然更加浪漫温馨

  ——种生游戏

  如前述：七月初一就开始准备一块小木板，在上面洒上薄土，轻轻喷水使其潮湿，均匀洒上生长旺盛的草种。待到七夕小草发芽，gg和mm一起动手制作小茅屋，田舍人家……别嫌这游戏幼稚，在这天晚上你准备的是自己心中的世外桃源……

  ——瞻望星空，天河私语

  午夜时分躲在瓜棚下倾听牵牛织女私语夜话一定很有意境。两人一起仰望深邃辽广的星空，让星辰天河见证爱情。

  一、活动主题

  《浪漫七夕夜，浓浓富丽情》《浪漫七夕，情定富丽》

  二、活动方法;

  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、通过户外广告、led显示屏、包房电脑等向近期光顾公司的客人发布活动信息;

  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、凡8月23日光临ktv女宾，均可在前台台领取玫瑰花一支;

  5、来店开包房即随机赠送巧克力两枚。

  6、所有房费7.7折优惠。

  三、抽奖活动：

  1、凡当晚超市消费77元均可获得抽奖券一张，多买多送，以此类推。

  2、一等奖：一名 如家快捷酒店客房当晚一间;

  二等奖：三名 香槟酒一瓶;

  三等奖：五名 巧克力各一盒;

  四、场景布置

  1、大门口：

  ①、门口橱窗：广告牌两块，注明活动信息;

  ②、大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案;

  ③、大门：粉红色气球点缀。

  ④、一楼大厅租用婚纱罗马柱4个。加白纱及玫瑰。

  2、二楼大厅：

  ⑴大厅前台正中用做心形图案，用玫瑰花包围;

  ⑵走道用气球点缀。

  ⑶包厢茶几玻璃下面撒玫瑰花瓣，包间内随机摆放气球数只。

  ④包厢吊灯或投影下面挂心形图案。

  五、抽奖时间：

  8月23日晚23:00

  六、抽奖地点：

  富丽飙歌城二楼大厅。

  8月16日，是中国传统的节日—七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、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，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，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”的生活。

  “七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

  一、活动宗旨：

  通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

  二、活动意义：

  通过本次活动为无锡地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

  三、活动主题：七夕寻缘，爱在无锡

  四、活动组织：

  1.主办单位：xx市青年商会秘书处

  共青团xx市委青年交友中心

  2.承办单位：xx市青商文化传播有限公司

  3.媒体支持：无锡太湖交友网

  五、活动时间：20xx年8月16日

  六、活动地点：

  xx市学前街168号科技大厦613室

  七、参与对象及人数：

  要求为18周岁以上人士，总人数在50人左右，报名费100元。

  报名地点：xx市学前街168号科技大厦613室

  八、相亲大会活动流程：

  开场音乐：

  （一）“寻找你心中的女神”——17：30—18：30

  1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

  （自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）

  2、如果男女双方同意则第一轮速配成功

  （二）“帅哥美女对对碰”——18：30—19：30

  1、盲人指路（推选现场7对男女组合共同完成本游戏）

  游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼晴，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

  2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

  我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。

  3、情歌对对唱

  由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

  （三）“帅哥美女深度了解”——19：30—20：30

  双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

  双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配（如果有2组以上的不同意，可以在不同意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。）

  （四）“花前月下，共许愿”——20：30—22：00

  1、对空许愿：

  在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个美好的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

  2、文艺演出：

  男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

  3、抽奖活动：

  活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运者。

  4、自由活动：吃巧果

  七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

  结束——22：00—22：30

  现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二**

  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）共同立下一个神圣的盟约，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福吧，会实现的，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实现的地方。

  倾情推荐：“天使之吻”

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇三**

  “真情宣言大募集”

  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3月3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）。

  （目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还可以借此提高品牌的知名度和美誉度。）

  为了作到评奖的公正：我们特别为填写宣言者，准备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后由填写者亲自投入箱子内，以备评委评选。

  道具准备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新颖、别致、与众不同，给人一种想认真阅读的欲望。

  要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。此点即是来刺激目标对象的一点。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇四**

  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。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇五**

  （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。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇六**

  （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。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇七**

  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。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇八**

  1、爱表白，大声说出你的交友宣言。

  2、2分钟速配1+1，男生、女生可将手中的玫瑰花送给心仪的ta。自由配对，1名男生与1名女生组成1组。参加互动游戏

  3、互动游戏“美食猜猜猜”。主持人现场描述一个快乐星门店美食，让大家猜，猜对就把这个美食奖励给猜对的男生女生。如，主持人说，一种喝的?有可可的味道。答：提拉米苏奶茶。游戏提示：主持人可根据回答情况，给出进一步提示。

  4、亲密无间。每对男生女生均可享受由快乐星门店提供的浪漫晚情侣晚餐一份，饮品可续杯畅饮。

  报名方式：快乐星门店现场报名(接受团体及个人报名)。提前报名者xx元/人，未提前报名者活动现场xx元/人。

  咨询热线：(海报留白，各门店自行填写)

  参与活动更有惊喜不断哟!

  1.参加活动的男生、女生均可获得快乐星提供的玫瑰花一朵。

  2.互动活动中胜出一对就有机会获得快乐星美食。

  3.成功配对的小伙伴可额外获得快乐星门店提供的情侣餐一份。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇九**

  时间：8月1日—8月2日

  1. 新娘特惠

  与新台北婚纱摄影店合作，针对即将举行婚礼的女士推出优惠套装，如在萃华金店购买“三金”首饰，则可赠送新台北婚纱照优惠券一张(保证最低折扣)，如在新台北拍摄婚纱照，则由新台北赠送萃华金店最低折扣券一张，通过此种方式吸引客户并达到客户资源共享。

  2. 送玫瑰或纯银首饰

  在活动期间购买黄金达1999元，可获赠纯银首饰一对或玫瑰花若干。

  备注：需萃华店员做好登记。玫瑰花购买需提前联系花店。

  3. 免费办卡

  凡情人节当天光临萃华金店的客户，均可免费办理会员卡，享受相应折扣。(当天购买钻石可打6—7折)

  4. 亲子计划

  在儿童银饰专区放置小孩喜欢的毛绒玩具若干，凡购买黄金999元可免费赠送一个，或购买儿童银饰200元，再加1元即可获得。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇十**

  时间：2月13日-2月14日

  1. 黄金内衣秀

  由3-4名模特穿萃华金店黄金内衣，在商场内展示。(t台位置等待商场批复)

  2. 人体彩绘

  由广告公司设计人体彩绘造型，整体需契合情人节主题及萃华金店形象。

  3. 互动节目

  由广告公司司仪来主持现场互动节目，可设计新鲜小游戏吸引客户，胜出者可获得萃华金店送出的情人节小礼品，同时司仪组织现场抽奖活动。

  4. “爱语”墙

  准备一块黑板和黏贴纸若干，在黑板上布置精美的情人节背景，过往行人可在小纸条上写下对爱人的告白，黏贴在黑板上。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇十一**

  展柜采用浪漫幻彩纱装饰，吊高档浪漫圆球和彩带。

  在展台前的小十字口摆放一个心形幸福门让来宾一进场就感受到热烈的气氛。

  高音质小型音箱，不占空间，声音震撼。

  预算：幸福门：100元/个\*2个=200元

  幻彩纱：25元/米(根据实际尺寸计算)

  浪漫圆球：35元/个(根据实际数量计算)

  彩带：15元/条(根据实际数量)

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇十二**

  一、黄金内衣秀。商场批复下来后，联络总部申请道具、联系广告公司预约俄罗斯模特。

  二、确定优惠项目。更新货品后，制定情人节优惠的具体内容，合作商家优惠的具体内容等。

  三、广告公司提交互动环节节目及主持流程。与广告公司协商确定活动当天的节目流程和时间安排。(要求在互动节目中加入对萃华品牌的宣传，如主持人介绍萃华的历史，要求现场观众作答，答对者可获得小礼品一份)

  四、小礼品。印制信封或礼品盒等包装，建议内装合作商家优惠券、萃华优惠券或会员卡、小礼品等等。(小礼品需从网上订购)

  五、撰写宣传单文案并提交印厂。在活动内容及优惠措施确定之后，撰写广告文案，并提交制作。

  六、准备所需道具。除了广告公司提供的音响等设备之外，公司需要准备的是：

  黑板、黏贴纸、五彩水笔、礼品盒、玫瑰花、照相机、登记册等

  七、现场抽奖所需奖券应提前印制。

  八、安全问题。由萃华金店选派店员主要负责黄金首饰的安全问题，需商场保安辅助。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇十三**

  1）“愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

  酒店南广场500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼品纪念一份。

  2）客房：

  活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

  3）餐饮：

  银河餐厅推出

  277元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

  577元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

  777元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

  月宫食府

  凡活动当天，在月宫食府消费满77元，就可以获赠玫瑰花一支。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇十四**

  1）请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

  2）请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

  3）请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

  4）请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼品，并按活动配合执行。

  5）策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。

  6）请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇十五**

  酒店店内海报、单页

  酒店官方的网站及友好连接网站

  商都信息港漂浮广告（一个月）

  大河报四分之一彩版+600字软文

  时尚杂志硬广及软文

  沿街灯箱胶片

  目标客户短信

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇十六**

  玫瑰花2元/支500支1000元

  巧克力50元20盒1000元

  棒棒糖50元10支500元

  红酒150元10支1500元（红酒商赞助）

  高档红酒300元10支3000元（红酒商赞助）

  精美礼品200元200个40000元（企业赞助）

  条幅/海报80元

  短信促销0.04元/条60480条2400元

  大河秀典演出门票赞助（100张内，超出置换）

  珠宝首饰赞助

  小礼品酒店库存礼品

  大河报、商都信息港、时尚杂志约68000（全额置换）

  合计：2500元（不含置换）

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇十七**

  “七夕”活动我们需要做好哪些准备呢？我们可以从邀约准备、物料准备、人员配备、现场布置四个环节进行。具体如下：

  1、邀约准备

  可以采用电话、短信及微信公众号的形式，邀约在我行资产达到1万及以上存量客户，邀约内容重点突出本次活动的回馈。邀约时间建议为活动前一周。

  2、物料准备

  宣传物品（宣传单页、易拉宝、荧光板、绶带）；消耗物品（纸巾、名片、纸杯）；文档表格（客户签到表、调查问卷）；其他，如玫瑰花及拍立得（用于拍照留念）。

  3、人员配备

  厅堂需3名人员，包括1名负责引导和介绍人员，1名礼品发放人员，1名主持人；第三方人员参与配合（花店老师、影楼摄像师）。

  4、现场布置

  在外景的安排上，建议在厅堂门口悬挂横幅，文案内容为“七夕节——表达你的爱”，提前3天摆放。同时建议用鲜花、爱心等装饰厅堂，在烘托氛围的同时也可以作为拍照的背景。客户等候区则建议摆放易拉宝4个（系列活动介绍2个，银行产品介绍2个），签到处让客户签名并拍照留念。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇十八**

  1、前期造势

  （1）通过短信、微信公众号、电话、微信等方式对存量客户进行活动告知和邀约，同时，我们还可以在微信上设计相应的活动游戏，吸引更多客户参与进来。

  （2）在营业网点进行阵地宣传，包含在网点门口宣传电子屏幕信息滚动，在厅堂内设置易拉宝进行活动宣传，同时对到访客户进行一对一的一句话活动告知。到访客户的一对一宣传能让客户更佳具体地了解客户需求和活动内容。增加活动热闹性，让活动更具营销氛围，帮助网点获取到访客户。

  （3）活动前几天和活动当天，在网点周边社区进行活动宣传，以吸引更多的人关注和参与。活动要提前做好活动宣传，沿社区内进行宣传，可以引发社区内的活动效益，让更多的人了解网点品牌和活动主题内容，营造良好的活动氛围，这是前期造势中，效果显著的方式之一。

  2、现场营销

  活动开始时，主持人介绍活动目的和活动参与资格获取方式，以及活动流程。在信息登记环节，利用问卷进行调查，了解客户的金融需求，挖掘意向客户。在客户排队等候时，主持人借助活动展示区、礼品展示区，介绍以往类似活动情况以及与主题活动相关的服务介绍，介绍一系列增值服务，让客户有一个初步的接触和了解。通过现场互动游戏，有奖问答环节，激发客户参与度。

  3、后期跟进

  夕会总结活动流程，整理活动成果，对现场成交、意向客户名单进行整理，分配意向客户到各人；讨论后续跟进话术，制定后期跟进计划；每天晨会演练跟进话术，夕会汇报跟进成果，一周后总结跟进成果。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇十九**

  时间：8月1日—8月2日

  1、新娘特惠

  与新台北婚纱摄影店合作，针对即将举行婚礼的女士推出优惠套装，如在萃华金店购买“三金”首饰，则可赠送新台北婚纱照优惠券一张（保证最低折扣），如在新台北拍摄婚纱照，则由新台北赠送萃华金店最低折扣券一张，通过此种方式吸引客户并达到客户资源共享。

  2、送玫瑰或纯银首饰

  在活动期间购买黄金达1999元，可获赠纯银首饰一对或玫瑰花若干。

  备注：需萃华店员做好登记。玫瑰花购买需提前联系花店。

  3、 免费办卡

  凡情人节当天光临萃华金店的客户，均可免费办理会员卡，享受相应折扣。（当天购买钻石可打6—7折）

  4、亲子计划

  在儿童银饰专区放置小孩喜欢的毛绒玩具若干，凡购买黄金999元可免费赠送一个，或购买儿童银饰200元，再加1元即可获得。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二十**

  时间：2月13日—2月14日

  1、黄金内衣秀

  由3—4名模特穿萃华金店黄金内衣，在商场内展示。（t台位置等待商场批复）

  2、人体彩绘

  由广告公司设计人体彩绘造型，整体需契合情人节主题及萃华金店形象。

  3、互动节目

  由广告公司司仪来主持现场互动节目，可设计新鲜小游戏吸引客户，胜出者可获得萃华金店送出的情人节小礼品，同时司仪组织现场抽奖活动。

  4、 “爱语”墙

  准备一块黑板和黏贴纸若干，在黑板上布置精美的情人节背景，过往行人可在小纸条上写下对爱人的告白，黏贴在黑板上。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二十一**

  展柜采用浪漫幻彩纱装饰，吊高档浪漫圆球和彩带。

  在展台前的小十字口摆放一个心形幸福门让来宾一进场就感受到热烈的气氛。

  高音质小型音箱，不占空间，声音震撼。

  预算：幸福门：100元/个\*2个=200元

  幻彩纱：25元/米（根据实际尺寸计算）

  浪漫圆球：35元/个（根据实际数量计算）

  彩带：15元/条（根据实际数量）

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二十二**

  一、黄金内衣秀。商场批复下来后，联络总部申请道具、联系广告公司预约俄罗斯模特。

  二、确定优惠项目。更新货品后，制定情人节优惠的具体内容，合作商家优惠的具体内容等。

  三、广告公司提交互动环节节目及主持流程。与广告公司协商确定活动当天的节目流程和时间安排。（要求在互动节目中加入对萃华品牌的宣传，如主持人介绍萃华的历史，要求现场观众作答，答对者可获得小礼品一份）

  四、小礼品。印制信封或礼品盒等包装，建议内装合作商家优惠券、萃华优惠券或会员卡、小礼品等等。（小礼品需从网上订购）

  五、撰写宣传单文案并提交印厂。在活动内容及优惠措施确定之后，撰写广告文案，并提交制作。

  六、准备所需道具。除了广告公司提供的`音响等设备之外，公司需要准备的是：

  黑板、黏贴纸、五彩水笔、礼品盒、玫瑰花、照相机、登记册等

  七、现场抽奖所需奖券应提前印制。

  八、安全问题。由萃华金店选派店员主要负责黄金首饰的安全问题，需商场保安辅助。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二十三**

  黄铂金：

  1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

  钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

  1、“爱之永恒”—为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

  “情归深处”—在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

  2、有爱就有奇迹

  买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

  “甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

  3、“11不舍“

  佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二十四**

  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酒店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酒店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

  在该餐饮酒店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、x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。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二十五**

  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酒店特有信息，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，借着餐饮酒店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，更能免费享受餐饮酒店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，到该餐饮酒店消费均可获得5折优惠，凡在七夕当天结婚的情侣均可免费享受由餐饮酒店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。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二十六**

  大家分成2组.牛郎队与织女队.每队6对男女外加一个男的游戏就是每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名.第二名.第三名

  1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

  游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼晴背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

  2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

  每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花.每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

  3 .情歌对对唱

  由主持人说个字.如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰.

  4.七夕情侣大赢家pk

  活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

  3对情侣.拿西瓜喂对方吃.男的蒙上眼晴.每组女的给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢的赢的一队

  将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

  4红绳一线牵

  男的站在墙边而女的即上红绳对着拉.只要男能够牵到你的手就赢的

  5一见钟情心心相印

  主次人说三个成语男的要按求做三样不同的动作.男的写在女的手上女的猜出来答多的就赢的失败的就淘汰

  6四不象

  每队男女谈论给对方学什么叫.那个队的可以男的或者女的叫男的猜.猜对算赢猜3次失败的就淘汰.最后终结情侣剩下最后三对.化拳看那队一组赢的他们可以给剩下一队想游戏让他们竟挣第三名.赢的就和那一队.给大家说活动得第一名

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二十七**

  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，必须提前以报名的方式在咨客台留下姓名，电话，联系方式，qq等，也可以以邮件的形式报名邮箱：（xxxxxxxxxxx）

  5、当日进入酒吧的单身男女必须带上单身标志。男为蓝色符号。女为红色符号

  6、开台随台赠送巧克力两枚。

  7、酒吧在每桌摆放寄情卡，（使用方法，每桌摆放5张，有客人写好，服务人员负责转达，也可以上台当众练出来,服务人员当天做好寄情卡的使用方法，安保负责整场的安全）

  8、当天宴请20名女士，由酒吧负责安排在指定位置就坐（每一桌3人）

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二十八**

  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；

  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气氛，酒吧可以让陶乐宝，意外惊喜员工参加。

  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23日，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）

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇二十九**

  1.大型毛绒玩具一个

  2.中型毛绒玩具两个

  3.气球10包

  4.鱼线5卷

  5.油笔2包

  6.制作广告黄鹏负责（寄情卡500张，男女标志各100张背胶，x展架4张尺寸178x80为，门口玻璃尺寸20xx130后门墙的尺寸boss-v2高268宽138包厢尺寸boss-v3包厢尺寸高264宽324）

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇三十**

  1、大门口：

  ①、大门对面：3.5米x2.5米广告牌两块，注明活动信息；

  （20xx情人节活动全攻略：t.t酒吧邀你和你的他/她一同参加t.t酒吧七夕情人节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。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇**

  ①、t.t于8月15日前修改好计划案并准备实施；

  ②、t.t于17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18日做好布场工作；

  ④、陈志国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、吧台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）

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇**

  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。

**情人节促销活动内容 情人节促销主题篇**

  1、芳草，百合，缘分天空会所负责人活动致辞。

  2、队员相互认识阶段3，活动正式开始，互动文艺展现。

  4、礼品小赠送，初步表白阶段。

  5、轻松感言、留影纪念。

  6、道具：玫瑰花，巧克力，气球，男女号牌

  活动内容具体展开：

  1）握手游戏

  男嘉宾集中站成一对，女嘉宾集中站成一对，各队做好握手准备，主持人喊“一二”时，男士尽力握住女士的手，女士尽力抽回自己的手，如有哪位女嘉宾手被握住，说明此局为输。主持人喊“一二三”时，女士尽力握住男士的手，男士尽力抽回自己的手，如有哪位男嘉宾手被握住，此局为输，此游戏反复四次结束，集中输出游戏的人员接受惩罚，惩罚方式要求嘉宾选择唱歌或者跳舞，如不会者可面对大家讲讲自己最尴尬的事。

  2）吹气球游戏

  将所有嘉宾按照等量人数分成两队，即1、2队，两队中男女数量均匀搭配，分配好人员后入座，发送活动小手（如果有）。宣布活动正式开始，取出《登记表》，女士优先，难后将男女嘉宾姓名、年龄、工作和爱好等基本情况介绍，提名时嘉宾站起以便大家认识，其余人员鼓掌意识友好欢迎，嘉宾鞠躬致谢。

  认识结束后，各代表队主动三人出列参加吹气球比赛，计时1分钟，胜出者每人优先得到玫瑰花一支，可当场选择女嘉宾送出，也可留以备用。

  再次鼓励三人出列参加此游戏，重复以上。

  3）压气球游戏

  准备四个吧椅（一般座椅最佳），两两左右分开放置，各代表队中自动出列一位男嘉宾，各自挑选自己的女搭档，计时90秒，男士吹气球，手捏住口放在椅子上，女搭档使劲往椅子上座，尽量一次使气球爆炸，限时内气球爆炸多出的一对为获胜队，赠送小礼品一份。

  再次鼓励两对嘉宾出列参加此游戏，重复以上。

  4）猪八戒背媳妇

  需准备道具：巧克力、玫瑰花

  此游戏中“媳妇”优先，女士先出列，之后“八戒”主动站出（多个站出者时，第一个被选，无人站出时，点名稍微活跃着参与），两对各选好一对时，游戏开始。

  男士口叼玫瑰花下蹲，女士被背起，女士从盒子里拿起一块巧克力后，八戒背着媳妇从起点跑到终点，媳妇将巧克力放到终点的空盒子内，在返回起点继续取巧克力，限时2分钟，得到巧克力最多的一组胜出，主持人派发小礼品，之后男女嘉宾站立两旁，先由输出一对男嘉宾郑重邀请女士取下玫瑰花，大家鼓掌以示鼓励，再由胜出一对男嘉宾邀请女士取下玫瑰花，鼓掌鼓励！

  再次选两对嘉宾出列参加此游戏，重复以上。

  5）互动才艺展现

  需内定至少三个节目，第一个节目为预先准备，之后带动现场气氛，使嘉宾自主自发投入到表演中。

  第一个节目表演完毕后，宣布启动“ktv点歌台”，选歌唱的嘉宾有当场送出玫瑰花的优先权。

  提前预备好英文版《友谊地久天长》作为交谊舞背景乐，调灯光，男士开始邀请女士跳舞，在不活跃的情况下，主持人拉动起来。

  6）话筒传递

  话筒依次传递，由女士开始，说出自己的基本情况，说明自己理想的对象要求，发言结束后，现场可有异性主动站起来说：“我可以”或者“我符合”。依次下去，每个嘉宾都有机会。

  7）想什么说什么

  此游戏也是为了给都市单身男女提供一次倾诉的机会，如今随社会发展日益凸显的一种现象是压力的增加，且多数剩男剩女居于事业小有所成的阶段，恰逢适龄却未婚，也给单身男女们带来很大的外界压力，针于此，单身会所应该从心理上给与大家最大的`支持和认可，为他们能畅所欲言做准备。

  嘉宾可以讲讲自己近期压力最大的事、一生中最期待实现的理想，最尴尬的一件事，最难以释怀的一件事，最想大声喊出来的话。让嘉宾在这种环境下完全放松，把所有想说的话对着大家说出来，那么，嘉宾之间就会感觉的彼此距离的拉近，就能感受到一种团体所给与的温暖。

  8）结束曲

  所有嘉宾起立拉起手来围成一个圈，以苏芮的《牵手》为背景乐，共同唱响20xx年情人节的“牵手”。

  集体留影纪念，有意者彼此派发名片，活动结束。

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