# 最新情人节的活动方案 情人节活动方案(六篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-10

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。情人节的活动方案 情人节活动方案篇一2月14日是西方...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**情人节的活动方案 情人节活动方案篇一**

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。

**情人节的活动方案 情人节活动方案篇二**

一、活动时间：

20xx年2月13日（周三）—2月14日（周四）。

二、活动主题：

给力2.14情人节——新世纪浪漫礼品大荟萃。

三、活动资料：

活动一：永恒情人礼——钻石，金生金世，与你结缘

1、x钻石满2999减214元，x钻石、x钻石8折大放送；

2、情人金饰，情人节献礼，黄金饰品全场惊爆价！x珠宝5折起。18k金饰品全场7.8折满214元即减21.4元；银饰品全场8.5折满214元即减21.4元；

3、x皮具全场7折、x皮具8折后在88折、x4折起；

4、x情侣表8折起。

活动二：甜蜜情人礼——鲜花巧克力情人会

1、情人节当日，百货满99元赠玫瑰一支，超市39元赠玫瑰一支（进店前1000名）；

2、x巧克力大会，浪漫红酒大会、鲜花大会给力情人节，德芙、金帝等世界十大巧克力，情人节送甜蜜！百年张裕、长城干红、马帝尼、xo红酒送浪漫情人，鲜花蓝色妖姬、月光天使、白雪公主、水晶恋人、金色情缘等7大情人玫瑰惊现x！

活动三、完美情人礼——化妆品，名牌香水全场情人礼

1、欧珀莱、资生堂等进口品牌达额送好礼。

欧莱雅、玉兰油、水之印等国际品牌消费满214元即减现金21.4元，并有达额礼品赠送。

2、香水热卖20元起。

3、120套化妆品礼盒限量热卖8.5折起。（每一天限量30套）

活动四、浪漫情人节——你看电影我买单（此活动仅限x人民商场店）

活动期间，百货服装类当日累计购物满98元，超市满58元赠电影票一张，每一天限量300张，赠完即止。

活动五、给力情人节我气冠云霄（公益活动）。

**情人节的活动方案 情人节活动方案篇三**

一、主题：

浪漫情人节，单身离人节。让单身男女在情人节不再寂寞，给他们一次付出努力寻找缘分的机会。

二、目标市场定位：

至今仍单身的高薪阶层、高级白领，随后向社会中级阶层进一步推广

三、活动口号：

今日情人节，告别单身汉。

四、具体活动：

2月13日：

1、参与者上午入住酒店，并带上由酒店独家制作的单身戒指，代表他参与这个活动，同时也发出了自我正单身、寻找感情的讯号。

2、中午在室内进行烧烤聚会，参与者自我介绍、互相熟悉。此时，由女生一一选出心仪对象，完成第一次男女速配。

3、分开活动至晚餐前，配对双方可自由得互相了解。游憩地点能够是酒店咖啡厅，康娱中心或是影院等。

4、在酒店酒吧进行晚间的化妆舞会，同时也供应自助餐，参与者盛装出席，凭单身戒指入场，有才艺特长者可凭藉此机会上台show一把，也能够在一旁默默关注、寻觅自我心中的伴侣，同时也是速配成功的男女进一步互相了解的好机会。

5、半夜，向天空放飞爱心状的天灯（孔明灯），双手合十、许下心愿，同时酒店配合燃起烟花。完美的一天顺利结束。

2月14日：

1、上午继续进行游艺活动。有“k歌之王”与“背著女友跑”两项比赛活动，优胜者都能够获得酒店供给的免费入住酒店一晚客房，客房标准由优胜者自选。

2、中饭则是简单的自助餐，让参与者在简便的氛围中继续点燃自我的爱火。

3、午饭过后，由男生选则女生，完成第二次男女速配。

4、由陶艺教师教情侣们动手制作手工陶艺，作为情人节礼物。

5、晚餐前，最终是感情大告白。

6、配对成功者可继续留下，享受酒店为其供给的情人节大餐！之后可向许愿树许愿，在“天涯海角”的石壁上锁上他们的感情锁，拍照留念，感情长长久久。而不成功者则可自行退房离开。

五、营销策略：

1、产品特色策略：贴合单身青年找伴侣的个性化和多样化需求。戴上由酒店独家打造的单身戒指，体现了自我仍单身、对感情及美满生活的渴望。而情人锁则是见证了成功配对的情侣感情长长久久，有缘人所以终究结缘。

2、销售渠道：

⑴直接销售：直接上酒店现场报名

⑵间接销售：各旅行社、旅游集散中心等机构报名

3、价格策略：

⑴新产品价格：在介绍期，用高价撇脂策略，给参与者一种价高质必优的优越感，同时也会让高薪高地位阶层的单身贵族对此感兴趣，让他们感受到找朋友的欢乐，同时也不会觉得这种“相亲”活动会降低了自我的地位。而酒店也会在短期内获得较大利润。而当产品逐渐进入成熟期，则能够适当的降低价格，尽量扩大市场份额，也可按参与者的社会阶层档次，分成不一样品质不一样价格以满足不一样人的需求。

⑵心里价格：介於新产品介绍期的主要市场人群是高薪阶层，提议整个活动定价用声望定价策略。既提高了新产品的身价，也承托了参与者的身份地位，给人以心灵上的满足。

⑶而成熟期后，可用折扣价格策略：如一个医院的单身医生一齐报名，能够量大从优，从数量上打折扣。

4、广告促销策略：传单、住房促销（房客报名优惠）、报纸杂志、成功配对的第一对第一百对等依此类推为产品代言人等。

5、网络营销：酒店官网、与各大情人节有关的网站合作。

**情人节的活动方案 情人节活动方案篇四**

活动名称（主题）：“红线系住你的心”

活动类型：互动

活动地点：\*\*\*书城

活动时间：20xx年2月12日

活动主要内容：

（1）、在书城入口附近显著位置摆放一个大展板，用玫瑰化装点四周（具体制作要素如附录1所示）。凡是2月12日进店的顾客都有一个给爱人承诺的机会。那就是进店时每人可获得一张心型卡片（红色代表年轻的爱情，适合25岁以下的年轻人；蓝色代表成熟的爱情，适合25---45岁的人；金色代表完美的爱情，适合45岁以上的人），以及一根红丝线。把自己的“心”和最爱的人的“心”用红丝线系在一起，象征对美满爱情的祝愿和纪念。顾客可以把连在一起的“心”带走，也可以留在店里。对于留在店里的，书城制作一个玻璃展窗收藏展览，给参与的顾客一个纪念。

（2）、2月12日当天进店的前52位顾客可以获得情人节礼物一份，开心的度过情人节。

（3）、持有2月10日至2月12日购书小票（仅限东城区书城）的.顾客还可以参加2月12日下午17：00举行的抽奖活动（由顾客抽取，结果现场公布及新知网站公布，获奖者电话通知），奖品为超值双人艺术照一套（方案待定）。

宣传策略：

采取“平面报纸+电台广播+书城现场pop广告+宣传单页”四种方式相结合的形式进行宣传。2月9日在昆明发行量较大的几家报纸上刊登主题为〈中国古老传说—牵红线〉软文广告，2月10日至2月11刊登主题为〈我要一辈子系住你〉的平面广告，以及在几个主流广播电台播放同主题的立体广告。选择在这段时间刊登广告主要是为了避免其他商家的效仿，从而导致活动失败。2月10日至2月12日在店内用宣传单页对活动展开宣传。2月12日在报纸上刊登主题为〈情人节、我用红线系住你〉的平面广告，2月11日及12日在店内用主题pop展开宣传。

观点阐述：“月老牵红线”是中国古老的传说，人们一直以来都将姻缘的美满寄托给“月老”来实现。这是一种对爱情，对美好家庭生活的祈盼和眷恋。情人节是西方的节日，如今被广大中国人所接受，他代表了对美好爱情的祝愿，对浪漫爱情的向往。这两者恰好可以结合起来，既追求到了西方情人节的时尚，也回归了中国的古老传统，可以为大多数人所接受。

**情人节的活动方案 情人节活动方案篇五**

一、活动背景

情人节，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

情人节是一个典型的西方式情人节，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使情人节情人节成了消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期提高人气。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

二、活动名称：

东方广场“爱就在身边”情人节真情联欢

三、活动主题

“玫瑰心情，情系你我”

主题演绎要求：以“简单却让人印象深刻”为设计思路，结合情侣从相识相知到相恋相爱的情感历程，通过互动游戏穿插节目表演的形式，塑造情人节浪漫、温馨、浓厚的氛围，揭示爱情的真谛和表达方式，让人们快乐参与和享受，学会表达爱、珍惜爱和呵护爱。

同时给年轻情侣提供一个表达情感的舞台和互动联欢的机会，创造“爱就在身边”的快乐场景，引发“和谐.关爱”的思考，进而推出本次活动的主题的。

四、活动目的

（1）在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

（2）借活动提高东方广场人气，体现广场人性化的关怀，提升东方广场在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

五、时间地点

时间：

地点：东方广场大戏台

六、组织机构

主办单位：xx-x

承办单位：xx-xx

七、活动内容

主要分为以下四个基本环节：

每个主题环节的互动游戏穿插嘉宾节目表演，用以衔接。

1、★唯一·示爱★

开场节目：爱在表达——嘉宾表演经典情歌对唱（略）

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙（男女拉歌）（略）

参与者：主持人以及现场挑选的情侣

道具需求：无线话筒、小礼物、哨子或小手掌等（略）

2、★唯一·藏爱★

衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈（略）

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白（略）

参与者：希望在情人节送出自己精心准备的礼物，让对方惊喜的大众

道具需求：情侣自备的礼物、鲜花等（略）

3、★唯一·珍爱

★衔接节目：爱在付出——嘉宾或主持人情诗朗诵或情感故事诉说或小品（略）

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度（略）

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度（略）

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性（略）

参与者：情侣以及有兴趣的观众

道具需求：若干统一的情侣衫，寻找正确的情侣可获得一套活动中所穿的情侣装（略）

4、★唯一·永爱★

衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏的（略）

互动游戏：爱在承诺——真情宣言大募集，传递深情，现场告（略）

爱在同心——通过共同努力，排除阻难，搭建属于两个人的爱的小屋（略）

参与者：情侣以及有兴趣的观众

道具需求：积木，橡皮绳，篮筐，桌子等（略）

八、组织实施：

1、活动组织

xx-x

“唯一示爱”、“唯一藏爱”、“唯一珍爱”、“唯一永爱”板块的策划，由各组织单位协商一致共同实施。

2、新闻公关

xx-x负责邀请有关指导单位领导，

并负责对各新闻单位的联系和组织报道。

拟邀请xx广播电台等主要新闻单位采访及报道。

3、资金物品：

xx广场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。

**情人节的活动方案 情人节活动方案篇六**

一、活动目的：

1。聚集售楼部人气，扩大项目宣传；

2。提高来访量，促进成交；

3。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14。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。）

六、预计费用：

七、微信线上活动：

1。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！

八、其他内容

1。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

2。获奖客户拍照宣传。

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