# 最新情人节活动策划方案商场(12篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-10

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。情人节活动策划方案商场篇一二、 活...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**情人节活动策划方案商场篇一**

二、 活动目的：对内：联络社员、社务、以及读者等，增进情感上的交流，促进文学、艺术等方面的发展;对外：宣传蓝墨轩文学社，打造品牌，树立形象，扩大影响力，提高知名度。

三、 活动时间：20xx年2月14日

四、 活动主题：爱在蓝墨轩。

五、 主题元素：歌曲联欢、嘉宾驻唱、情诗朗诵、真情告白、游戏娱乐等。

六、 活动地点：蓝墨轩文学社yy频道：

七、活动预期目标：

目标一：通过活动，增进社员、社务、以及读者之间的感情交流;提升文学爱好者的创作、工作等各方面的积极性。

目标二：通过活动，树立蓝墨轩文学社的优良形象，发展蓝墨轩文学社的文学地位。

目标三：通过活动，扩大蓝墨轩文学社正面的影响力，提升蓝墨轩文学社的知名度。

八、 工作安排：

(1)主持人：君子兰、兰馨

(2)现场场控：饮花前

(3)字幕： 千念

(4)接待：苏摩等

(5)参与者：特约嘉宾、普通游客、社员、社务、读者等。

九、活动当晚具体安排：

(1)19：30：暖场，主持人到位，由场控负责音乐，(曲子尽量以柔和为主)

(2)19：55：主持人宣布活动进入倒计时，场控负责音乐(曲子以激烈急迫为主)字幕开始刷字。

(3)20：00：主持人宣布活动正式开始，宣读开场词，由蓝墨轩文学社社长致欢迎词。

(4)20：10;播放不能到场的嘉宾录音，(场控在主持人报出嘉宾名字及不能到场后播放录音音频)字幕同时播放嘉宾信息。

(5)20:15：正式开始活动由社内社务献唱。

(6)社务再演唱过程中如有特约歌手到场，接待及场控做好应急处理，原则上有礼貌的掐断社务演唱，并对特约歌手致以欢迎，邀请其及时演唱。

(7)21：00：进行现场真情告白活动(主持人注意随机发挥煽情、场控放《婚礼进行曲》或《今天你要嫁给我》等歌曲。注意音量调节到不影响主持及告白人说话为好)

(8)21：20：进行配乐情诗朗诵。

(9)主持人及场控做好煽动鼓动现场气氛的作用，可适当的进行游戏来活跃现场气氛。

(10)要求所有活动工作人员、献唱社务在活动当天下午进行彩排，活动进行中yy必须保持在线状态，便及时沟通调整，并调整活动栏目顺序。

(11)22:00：活动高潮和活动延续。

十、活动策划负责人：君子兰、兰馨、饮花前等人。

十一、此外，蓝墨轩文学社特招募：接待、字幕组、场控、驻唱歌手等yy工作人员，有意者请报名加入;蓝墨轩文学社yy工作组，群号：

十二、本活动策划未尽事项会在实际工作展开后予以及时更改。

十三、本次活动最终解释权归蓝墨轩文学社所有。

**情人节活动策划方案商场篇二**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：2024年8月15日星期天 19：30——22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合。才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一 “寻找你心中的女神”

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，女嘉宾们全部站一排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。）（七夕情人节情侣活动策划书）

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩。要配合。男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏。

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

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

文艺演出：

女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

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。

动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块 活动人数32人先定下来。交钱 有负责人收其提前14号收起 把经费 。买礼品和道具和食品 干果。水果 这样人数可以早点定下来。活动好开始。活动结束 每个女孩一个美扶宝化装品。

**情人节活动策划方案商场篇三**

一、活动主题：happy情人节

二、活动意义：在2月14日过一个快乐的情人节

三、活动对象：x大学全体学生

四、组织单位：

主办：浙江理工大学学生会

承办：浙江理工大学学生会学习部

五、活动时间及活动地点：

活动a:“说说你的心里话”

时间：20xx年2月12日至20xx年2月14日15:00

地点：文化广场

活动b：happy情人节

时间：20xx年2月14日18:30

地点:学生活动中心五楼多功能厅

六、活动内容：

活动a：“说说你的心里话”

20xx年2月14日文化广场门口摆摊

20xx年2月12日至20xx年2月14日15:00通过扫楼网络宣传(qq和人人)、短信的形式将同学们想对另一半或者心中的那个她(他) 的话以署名(也可以留下联系方式)或匿名的方式写在小纸条上放入征集箱中，也可以在2月14日活动举办的时候带来。如果有告白的活动需要我们配合，可提前告知。

活动b：情人节活动小游戏

1、听听你的心里话

把征集来的心里话由主持人抽取一部分在大家面前读出来，也可以有人自愿上台把想对别人说的话说出来(有奖品)。

2、猪八戒背媳妇

男生蒙上眼背起女生分三组在5分钟内由女生指挥到指定的箱子里拿东西然后返回到原来的位置，比比谁拿的东西多。次数由参与的积极性和活动时间决定。

3、真心话大冒险

4、那些年我们一起追的情人们

出一些谜语让同学们猜是哪一些情人(比如说牛郎织女)，只要是有关情人节的谜语都行。

5、交杯酒

(1)男女朋友或者男同学和她的女搭档头上同时夹着一个装满水的杯子以螃蟹走的形式从起点走到终点，然后把水平分倒入两个杯子中喝交杯酒。

(2)男女朋友或者男同学和她的女搭档两人头上同时顶着一个装满水的杯子从起点走到终点，然后喝交杯酒。

(3)男朋友(男搭档)站在起点、女朋友(女搭档)站在终点，男朋友(男搭档)头顶着一杯水从起点到终点把水给女朋友(女搭档)喝，并说一句话或者喝交杯酒。

6、为他(她)做的一件事

随便什么节目都可以或者说说你觉得或你做过的最浪漫的事是什么

7、大家一起唱一首情歌

8、幸运转转转

做一个大转盘，在转盘上写上各种惩罚措施和免罚，在第2个、第4个和第5个输的组接受惩罚。

七、工作安排：

场地组

五楼多功能厅的申请

横幅悬挂场地的申请

文化广场摆摊场地的申请

喷绘场地的申请

宣传组

网络宣传(人人和qq)

1张情人节活动的大型喷绘海报的设计、制作及张贴

1张a0海报的设计、制作及张贴

2条横幅的制作及悬挂(校园区主干道1条，生活区1条)

1个情人节专用logo的设计与制作

300张宣传单的设计与制作

200张门票的设计与制作

帐篷上的字打印

道具组a

帐篷2顶

木桌3张

塑料凳6个

海报板1个

道具组b

话筒5个

工作证18个

箱子3只

拖把2个

眼罩3个

音响

电脑1台

采购组

白纸、笔若干

纸杯若干

塑料杯3个

矿泉水

气球

细绳8米

多媒体组

话筒调试与管理

音乐控制

灯光控制

布置组

文化广场设摊宣传的摊布位置

舞台的设计与布置

舞台上横幅的悬挂

人员调度组

主持稿的撰写

观众的引导

2名礼仪的联系与沟通

向校学生会主席团、部长以及各学院学习部部长的短信邀请

八、本次活动最终解释权归主办方所有

x大学学生会学习部

20xx年1月19日

活动中的问题

1、五楼多功能厅的容量大概是多少?(决定门票张数)

2、布置五楼多功能厅大概需要多少气球不确定

3、猪八戒背媳妇活动的拿的东西是什么(鼠标垫、水瓶、娃娃。关系到预算)。

4、第8个活动“幸运转转转”做转盘不确定两三天够不够

5、如果心里话不够多，可能需要我们自己找一些或写一些

6、执行策划人员安排可能有欠妥当

**情人节活动策划方案商场篇四**

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店之魂。美艳的花朵传递着人们五彩斑斓的情感。

很庆幸，我们flower花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分！在这里，我们努力、奋斗，只为了充满芬芳的花园、人们灿烂的笑靥、美好的未来！

情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是让我们充满期待的日子。

1、总体目标：

在三天门情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现最大利益的达成。

2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

我们flower本次活动主要针对的对象16—30岁的人群，这些年轻人82。2%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

“flower邀您一起共度情人节”

（一）确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

（二）促销方式

1、鲜花预约活动———送花上门项目

2、情人节主题花卉展出活动

3、情人节束花促销活动

4、情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

（一）活动时间

本次活动时间为三天，分别是2月12日、13日和14日。

（二）活动地点

本次我们flower花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方。

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

（一）人员安排

1、在活动日前招聘30名临时工（19名女的，11名男的），负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。

需要8名外送人员（本店原有2名外送人员，6名男临时工）;

接听电话与网上订单需要2名人员（本店原有1名客服人员、1名女临时工）;

花束装饰人员5名（本店原有2名花束装饰、3名女临时工）;

2名门口宣传，5名街头宣传人员（6名临时工2女5男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传）;

安排14名人员将散花卖到附近的大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方（本店原有1名销售人员，13名都是女临时工，该销售人员会对这13名临时工稍加培训）;

除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

（二）物质准备

活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个档次。

临时工费用：30人，每人3日工资平均为500元

店内店面的装饰：更换一些旧老的饰品，由店门口到店内的一张红地毯，店面装饰与临店相比突出点，吸引路人的欲望。约2024元

广告宣传费用：一张横幅300元，宣传单10000张约800元，租下附件一带的大型展板约5张，租一个月，每张每月约8000元

项目费用

临时工费用15000元

店内店面的装饰2024元

广告宣传费用41100元

合计58100元

**情人节活动策划方案商场篇五**

一：情人节活动主题：亲密无间，真爱永恒。

二：情人节活动时间：20xx年2月14日19:00--21:00

三：情人节活动地点：某某露天广场

四：情侣活动形式：男女互相配合，一人画一人猜

五：情人节活动规模：30人左右

六：情人节活动策划方案流程：

看看哪对情侣更加的有默契，更加的亲密

首先男女双方互相看着对方，也就是对着做，男女一人手持画板，一般去猜此人画板上画出的是什么东西，所需要绘制出的词语由主持人在猜物的人的后面展示出来，让画画的人去画，一组10个词语，这10个词语每对情侣都必须要猜出，哪对全部猜出用的时间最短的，那就是该情侣获胜，分别评出前三名，然后提供相应的情人节礼物。

情人节活动之心有灵犀

如果是情侣的话那么在彼此的生活上都会非常的了解。主持人会出几个问题，然后让男女情侣去回答，比如说，主持人问，你女友喜欢吃什么东西，然后男人在题板上写出自己所了解到的东西，同时女方也要去写自己喜欢的东西，如果两个答案是一致的，那么两个人是最亲密的情侣，最有心有灵犀的情侣。否则两个人对对方的了解不太好了。

情人节活动之情歌对唱

每对情侣都有着两个人经常唱的情歌，所以呢在情人节活动的结尾，让获奖的情侣长处他们最喜欢的一首情歌，给活动画一个圆满的句号。

情人节活动参与的目的就是为了让自己的情人节过的更加有意义，通过此类的活动，可以让自己见识到自己的不足和增加彼此之间的感情，增进彼此之间的默契。最终获奖不是目的，而在乎的就是情人节活动的过程。

相信大家都有自己的情人节活动的方案，也许比这个更优秀，20xx年情人节就要来了，在接下来的时间里可以去策划情人节活动了，希望大家都可以有一个愉快的情人节。

**情人节活动策划方案商场篇六**

激情绽放 时代有爱

2月13日——2月14日

（一）情歌对唱 真情表白

2月13日10：00——20：00，在6楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他（她）唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人 玫瑰芬芳（2。14）

2月13日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝（限送300枝）。当日现金购物满200元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：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。

1、媒体选择：《＊＊晚报》

2、版面规格：《＊＊晚报》1/3版套红

3、投放日期：2月14日

4、费用支出：13920。00元

1、展板2块：100。00×2，200。00元

2、门楣2块：700。00×2，1400。00元

3、平面广告：13920。00元

4、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责

5、音响费用：400。00元

6、其他杂项支出：1000。00元

合计：约19020。00元（玫瑰花及巧克力费用未计算在内）

本档活动，vip卡可以使用折扣功能。

情人节活动策划方案：篇2

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。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2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。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在年初获得一个销量增长。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

目标消费群体情况：

a类消费群体：20—25岁的未婚青年及20岁以下的学生，此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。特点就是这一人群的消费能力不高，但是基数大，所以总体的消费量也就很大，是活动的主要参与人群，绝不能放弃。

b类消费群体：50岁以上的人群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年情人节气氛的影响，在整个消费群体中已占有5%的比例，说明其时尚心态尚存，是一个易被“同化”的群体，如果其子女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，因为他们掌握着社会80%的财富资源，消费能力最高。但是因为昆明本地的这一人群人文特征较传统，他们能够参与到情人节活动中来需要一个过程，所以不做重点考虑。

c类消费群：25—35岁的消费群体（35岁以上的人群为负担人群不做考虑），此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的已经事业有成。由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因的影响，使得此类群体消费行为最成熟，消费习惯最复杂，最不利于市场推广，但他们是影响b类消费群的主力，而且同样拥有丰富的财富资源，消费能力非同一般，绝不能放弃。

目标消费群体定位：

对a类消费群体和c类消费群体作重点推广，带动b类消费群体的积极参与。a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场。而且消费习惯不成熟，极易受到广告的影响，所以是广告宣传的主要对象。b类消费群体虽然需求较小，但如果购买行为被激发出来的话，消费量会很大，也是一个不小的市场，而且其社会影响力对公司的品牌建设将十分有利。c类消费群体同样有着较高的消费需求，但是他们的消费档次和a类人群相比就显得高许多。他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到a类消费群体的影响，跟随a类群体的步伐庆祝情人节。所以可以通过强烈刺激a类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。

这样就可以总结出活动宣传的策略：主要面向a类消费群体做活动概念和形象的宣传，次要的提及b类和c类群体的需求点。

**情人节活动策划方案商场篇七**

一、活动主题

激情绽放 时代有爱

二、 活动时间

2月13日——2月14日

三、 活动内容：

（一）情歌对唱 真情表白

2月13日10：00——20：00，在6楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他（她）唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人 玫瑰芬芳（2。14）

2月13日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝（限送300枝）。当日现金购物满200元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：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

1、 媒体选择：《\*\*晚报》

2、 版面规格：《\*\*晚报》1/3版套红

3、 投放日期：2月14日

4、 费用支出：13920。00元

五、 费用支出

1、 展板2块：100。00×2，200。00元

2、 门楣2块：700。00×2，1400。00元

3、 平面广告：13920。00元

4、 礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责

5、 音响费用：400。00元

6、 其他杂项支出：1000。00元

合计：约19020。00元（玫瑰花及巧克力费用未计算在内）

六、 提示

本档活动，vip卡可以使用折扣功能。

**情人节活动策划方案商场篇八**

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：xx年七夕情人节活动心动party

活动内容：

1、最佳拍档(情侣站报纸)

主题：爱情的聪明魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

2、女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

4、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规;背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

**情人节活动策划方案商场篇九**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动：2024年8月28日星期一 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕情人节策划活动流程方案：

一 “寻找你心中女神”

1、 通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(自我介绍限时2分钟/人女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步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分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都离开对方 离开算弃传处理礼品 玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组.牛郎队与织女队.每队6对男女外加男.游戏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合作伴侣由另一方负责指挥按游戏路程要捡起所安排物品、规则是男方蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口顺利通过组并且用时最少一组将得到小礼品一份转贴于

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女 女坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花.每组女方给对方男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胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰.

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一组将得到小礼品一份要答对5次 失败就淘汰.

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢 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.男蒙上眼晴.每组女给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢.赢一队

将得到小礼品一份失败就淘汰.

4 红绳一线牵

男 站在墙边 而女即上红绳 对着拉.只要男能够牵到你手就赢.

5 一见钟情 心心相印

主次人说三个成语 男要按求做三样不同动作.男写在女手上 女猜出来 答多就赢失败就淘汰

6 四不象

每队男女谈论给对方 学叫. 那个队可以 男或者女叫男猜.猜对算赢 猜3次 失败就淘汰.

最后终结情侣

剩下最后三对.化拳看那队一组赢 他们可以给 剩下一队 想游戏 让他们竟挣第三名.赢就和那一队 .给大家说活动 得第一名

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转贴于 自由活动：吃巧果

七夕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有可以给双方了解对方机会

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块 活动人数32人先定下来.交钱 有负责人收其提前14号收起 把经费 .买礼品和道具和食品 干果.水果 人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束 每个女孩美扶宝化装品

**情人节活动策划方案商场篇十**

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月10日8月20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(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?“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x大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日19日，六合广场婚礼秀;

8月17日19日，中兴广场婚纱秀;

8月12日，8月19日，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

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。

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：

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26日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华七夕鹊桥会

媒体简介：潍坊电台下设新闻、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，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，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。

方案内容：

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26日

有意向的人员可以到总服务台、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(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。

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. 利用潍坊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 5000元

2. 晨鸿信息 4000元

3. 条幅费用 200元

4. x展架 180元

5. 10万条短信 4000元

6. 宣传栏费用 400元

7. 电台广告费用 1000元

小计：14780元

单页印刷费用：

1. 乡亲大会个人资料卡片 0.3元\*3000份 900元

2. 资料表格费用： 200元

3. 千纸鹤材料费用： xx元

小计：3100元

礼品费用：

1.“我与我的爱人”礼品费用3000元

2.“夫妻恩爱大比拼活动”，现场所需物料费用：3000元

小计：6000元

**情人节活动策划方案商场篇十一**

【活动时间】8月15——20日

【活动一】、浪漫相约鹊桥会

8月15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】浪漫大赛

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日情人节当晚7：07，商城北门舞台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、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：88888888

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫 乞巧大赛”+情侣姓名至88888888

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

黄金屋情侣专柜送情人礼

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 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从18—19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。

**情人节活动策划方案商场篇十二**

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。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。

为作出ktv经营特色，充分体现ktv的经营风格，特依照目前公司经营情况、枣庄市民娱乐市场变化，针对七夕情人节消费群体，作出如下活动策划。

一、活动主题

《七夕情人节ktv全新时尚主题派对活动》

《爱情冲击波 寻找你心中的女神》

二、活动时间

8月1日、2日

三、活动目的

1、通过本次活动，提高ktv在枣庄餐饮娱乐市场的品牌号召力;

2、提高80%的日均营业额。

(活动结束后，由财务部向总经理汇报活动结果)

四、活动构想

本次活动借鉴北京、上海、深圳，杭州、酒吧已行之有效的促销方法，结合当地娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻

找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。活动采用大型交友的方法，鼓励来ktv的客人努力同“陌生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的泡吧生活模式(具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波)。

五、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、dj台(可邀请ktv dj一名)、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、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、本活动以ktv一层大厅为活动中心，包房为辅;

5、凡2日光临ktv女宾，均可在吧台领取玫瑰花一支;

6、来店开台、开包房即随台赠送巧克力两枚。

六、活动内容

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要着重考虑)

①、活动口号：坚决同陌生人说话;

②、本店自行设计交友卡，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/包房后，即送给客人交友卡，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;

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令” (此计划含大厅及包房)，由本店安排专人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)，表演结束后可领取本店特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯(此项活动的评选由本店店长签批为准)。

爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾ktv之热恋情侣，ktv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)。

爱情冲击第四波：“浪漫激情” (此计划含大厅及包房)

活动期间8月1日—2日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月26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：一名 薛国大酒店客房一间/一晚

浪漫装饰及香槟酒一瓶;

二等奖：三名 数码mp4各一部;

三等奖：十名 巧克力各一盒

(具体实施安排另行决定)

七、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。

2、大堂：

①、大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围;

②、对准大门二楼围栏大理石墙壁做喷画雕刻字：七夕情人节ktv全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女神;

③、楼梯扶手点缀红色玫瑰花;

3、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。

4、包房：

①、各包房每张台面放置玫瑰花一支;

②、各包房放置活动计划及细则一份。

八、活动安排

①、策划部根据总经理意见修改好计划案并准备实施;

②、营销部部按图纸于23日前做好广告架的制作、安装工作;

③、大厅部、包房部抽人手配合美工于23日做好布场工作;

④、财务部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 及节目部安排好活动期间音乐路线、节目的调整，24日报总经理节目单;

⑥、营销部于23日前联系广告位位置、薛国大酒店，做好房间及餐饮安排;

⑦、策划部于22日前推出活动广告(含户外、电脑)，并做好各种用卡的设计;

⑧、本店各部门统筹安排，24日统一彩排活动流程。

九、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