# 情人节做活动策划方案(19篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-07-31

*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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。情人节做活动策划方案篇一  1 、以...*

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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**情人节做活动策划方案篇一**

  1 、以头饰为主，现价按原有价位 6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品 80元以上的顾客均赠鲜花一支。

  2 、制作“浓情头饰花束”售价表

  名 称 数量 原价 现价

  只有你 饰品一个送鲜花一支 元 元

  一心一意 套系 +送鲜花一支元 元

  提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

  3 、免费送货服务，要求饰品超过 100元，送货范围不超过 2公里。

**情人节做活动策划方案篇二**

  1、备足礼物 让爱情公告全世界 门前写真招帖。

  a. 店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

  b. 彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

  c. 购买或租用心形气球做店面装饰;

  2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

  3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

**情人节做活动策划方案篇三**

  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

**情人节做活动策划方案篇四**

  整个活动分为两个环节：男女配对，分组竞赛

  1、男女配对：选出心中的七仙女

  每次选台只有七名佳丽，在做自我介绍的时候，从第一位仙女到第七位仙女分别说自己是红儿、橙儿、黄儿、绿儿、青儿、蓝儿、紫儿，桌上有七支玫瑰，客人拿起玫瑰将玫瑰赠与自己心中的仙女，完成配对。

  2、分组竞赛：心有灵犀一点通

  所有牛郎织女配对成功之后，可进行下面的活动选出最有默契一对，获得由场所赠送的礼品一份，每次小活动结束除第一名外，其余全部都要罚酒。

  每次活动第一名获得20分，最后一名获得10分，其余则获得15分。最后总分为最佳牛郎织女，获得场所所提供的赠品。

  （1）夫妻同饮一杯酒

  每队牛郎织女面前有一瓶酒，酒瓶中有两个吸管，吸管不可以弯曲，哪一队牛郎织女最先将瓶中的酒喝完，即可获胜。

  （2）第一次亲密接触

  每队牛郎织女面前有五个气球，在时间开始的时候，每队情侣先拥抱，然后将气球放于两人之间，通过越抱越紧将气球弄破，哪对最先弄破五个气球，为第一名，和第一个游戏规则一样。

  （3）一吻定情

  牛郎织女用丝巾将眼睛遮住，此时互相的双手仅能摸对面的头不能摸脸，吻到脸或者鼻子，两人必须的头必须再次分开，重新再吻，直到吻到对方的嘴巴为止，最先吻到嘴巴的牛郎和织女，为第一名。

  （4）默契鉴真情

  每位牛郎织女都分有一张纸巾，牛郎先用嘴轻轻的咬着纸巾，由织女去撕扯纸巾，哪对牛郎织女的纸巾所撕成的片最多，则为第一名。

  （5）玫瑰传情

  将牛郎的眼睛用丝巾蒙上，然后将桌上的玫瑰花放于织女的胸前，牛郎的双手仅能放在织女的双肩上，牛郎必须要拿到织女胸前的玫瑰，牛郎在拿的时候，仅有一次机会，如果没有拿到玫瑰，双手必须要返回到双肩的位置重新去拿玫瑰。

**情人节做活动策划方案篇五**

  1、整合策果网各部门客户资源，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，参加活动人员在迎宾台购买七夕活动卡，男士七夕卡：150元/张，女士七夕卡：80元/张;

  5、凡19日光临月色交友吧的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支;

  6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

**情人节做活动策划方案篇六**

  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;

  ②、公司自行设计交友卡，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/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经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。(具体实施安排另行决定)

  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月色交友吧之热恋情侣，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19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：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)

**情人节做活动策划方案篇七**

  晚上根据习俗安排浪漫的西式烛光晚餐,主要针对人员:40岁以下的年轻人

  3.1浪漫情人套餐(30套)

  地点:一楼商务吧

  时间:2月14日17::00—20:00

  形式:西式烛光套餐,现场小提琴演奏

  套餐价格及内容:299元/套

  3.2 299元套餐赠送内容

  3.2.1赠送玫瑰花1支

  3.2.2赠巧克力2块

  3.2.2赠送50元茶饮消费券一张

  3.2.3赠送五华酒店精美情侣手套2双/对

  3氛围布置

  延用中午的布置

**情人节做活动策划方案篇八**

  泉州启辰汇京南环路4s店举办diy巧克力盛会给各位带来精致甜蜜美食的同时也为各位亲准备抽奖豪礼及保养礼。

  据泉州启辰汇京南环路4s店展厅销售课长介绍即日起：

  下订客户可参加砸金蛋活动，奖品设置：

  一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，四等奖4名，最高奖项可获得千元精品。

  当日保养/维修客户保养送不停活动：

  1、当日保养/维修客户获得保养积分记录卡一张。

  2、客户获得保养积分卡当日起，自费保养4次并记录保养积分卡后，免费送1次常规保养。

  3、自第2条执行后，再自费3次，免费送1次常规保养。

  4、自第3条执行后，再自费2次，免费送1次常规保养。

**情人节做活动策划方案篇九**

  1、在活动区域任一家门店，拍摄好想你门头或与门店合影，将照片发到微博(微信)，[email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/(微信)，同时写上对心爱的人的一句祝福语，就有机会获取门店提供的精美礼品一份;

  (祝福语格式范例：亲爱的老婆，我在一个叫好想你的地方好想你，我爱你，你是我永远的情人。我在xx市纬二路)

  2.所拍摄照片要体现一定的美感;

  3.祝福语文字中须体现本次活动主题“在一个叫好想你的地方好想你”，以及所在城市、好想你专卖店大概位置;

  4.转发成功后凭手机显示微博、微信分享即可进店领取礼品一份。

  昵称：

  地址：

**情人节做活动策划方案篇十**

  以情人节当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“穿越情人节夜，寻找更美的你”主题营销活动，针对2、14日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

  20—40岁单身群体——“穿越情人节夜，忽然遇见你”大型单身交友派对：

  凡是单身人群均可参加2、14日xx西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

  凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。（具体折扣由餐厅方视情况而定）

  20—40岁夫妻、情侣群体——“穿越情人节夜，浪漫回味年”情侣主题派对：

  只要你身边有伴侣，均可参加2、14日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在情人节当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是2、14日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

**情人节做活动策划方案篇十一**

  a、餐厅外围布置

  ①、情人节鹊桥造型布置→增添餐厅文化特色氛围

  在西餐厅入口处创意设计大型情人节鹊桥门头，借传统情人节香桥会的文化习俗增添该西餐厅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情人节最美的身影。

  ②、古香古色宣传立柱→点明活动主题

  摒弃传统的中华立柱，根据情人节营销主题创意设计古香古色的宣传立柱，并贴上“穿越情人节夜遇见更美的你”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、情人节中式灯笼布置

  在该西餐厅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

  按照情人节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。

**情人节做活动策划方案篇十二**

  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。

**情人节做活动策划方案篇十三**

  3.1)“愈夜愈美丽、你我不孤单”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、商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

  3.2)客房：

  活动当天特别推出“xx”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。

  3.3)餐饮：

  银河餐厅推出

  277元情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

  577元情人套餐(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，即可获赠玫瑰花一支。

**情人节做活动策划方案篇十四**

  3.1)请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

  3.2)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。

  3.3)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

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

  3.5)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。

  3.6)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。

**情人节做活动策划方案篇十五**

  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

**情人节做活动策划方案篇十六**

  酒店店内海报、单页

  酒店网站及友好连接网站

  xxx港漂浮广告(一个月)

  xx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

**情人节做活动策划方案篇十七**

  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

  xx秀典演出门票赞助(100张内，超出置换)

  珠宝首饰赞助

  小礼物酒店库存礼品

  大河报、xxx港、时尚杂志约68000(全额置换)

  合计：2500元(不含置换)

**情人节做活动策划方案篇十八**

  1、筹备组人员安排：21人

  总指挥：1人

  总指挥助理：1人

  策划组：组织1人，文案及宣传2人，设计2人，共计5人

  销售组：邀约3人，销售推广6人，赞助2人共计11人

  会务组：资金+物料+现场等共计3人

  备注：所有人员根据需要参与筹备。

  2、比赛现场人员安排：40人

  总指挥（1人）：1人

  总指挥助理（1人）：1人

  节目组：主持2人、催场1人、统分3人，共计6人

  礼仪组：4人

  摄像组：3人

  设备组：3人

  安保组：6人

  销售组：10人

  风控组：机动服务，投诉、医护或其他意外事件处理等共计6人

**情人节做活动策划方案篇十九**

  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。

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