# 2024年情人节活动创意方案 情人节企划方案(5篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-09-02

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**情人节活动方案篇一**

2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；

3、打造美容院的品牌形象和著名度(美誉度)，提升顾客忠诚度；

二、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：情系新春，礼表爱意

活动(二)主题：爱我，就勇敢说出来

活动(三)主题：情意无价，爱我有奖

三、活动时间

月日至月日

四、活动对象

2、活动(二)针对目标对象：参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)；

3、活动(三)针对目标对象：参与者及所有参加评选的女性；

五、活动内容

活动(一)：“情系新春，礼表爱意”特惠活动

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

5、获获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包)；

6、获赠男士专用洁面乳一支；

7、赠男士肾部保养护理一次；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在月日至月日期间，凡购买“新春美丽心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“新春美丽心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

活动(三)：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

情人节是浪漫与温馨的化身，而酒店具有创造情人节气氛的最佳条件，因此，在酒店里度过一个浪漫的情人节已经成了具有一定经济基础人们的必备节目，而酒店方面也是早早的就开始了酒店情人节方案的工作，希看可以创造一个年初的消费高潮。

**情人节活动方案篇二**

（一）情歌对对唱真情大表白

10：00——20：00，在一楼开辟出专门区域，活动现场的麦克风与商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱、真情表白的形式，说出心里话，并通过商场广播即时播放。为每对参与的情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人节玫瑰伴佳人（2。14）

在情人节当天，正常营业时间内，当日现金购物满300元，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝。并送精美巧克力一盒。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：市内报纸广告3、投放日期：2月13日

4、费用支出：20920。00元

5、音响费用：400。00元

6、其他杂项支出：1000。00元

**情人节活动方案篇三**

“穿越情人夜，遇见更美的你”

1、针对20—40岁的单身顾客，以“忽然遇见你，遇见更美的你“为主题，举办情人节单身派对。以“完美邂逅，扩大交友圈、寻找伴侣”为噱头，在满足单身群体的交友需求的同时以独特的环境氛围、活动创意亮点吸引更多目标群体，带动餐厅销售。

2、针对20—40岁的情侣，以“浪漫回味年”为主题，举办情人节情侣派对。以结婚日纪念及恋爱日纪念需求为契机，吸引目标群体的来店消费。

2、10—2、14前期活动宣传海报的纷发，区域定在写字楼、商场、闹市区主要锁定20—40岁目标群体。

2、14情人节当天np广告活动造势宣传。

2、14—2、16活动期间消费代金券纷发

2、12日—2、14日

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。

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）

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。

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。

（单身区）

情人节夜美丽留影——邀请当地知名摄影机构加入，在西餐厅入口的鹊桥造型门头处，进行摄影拍照。其一作为情人节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西餐厅特有信息，可作为目标消费群之间口碑宣传的一种有效载体。

14分钟浪漫心跳——是此区单身交友派对的主力环节，以“14分钟浪漫心跳”为名，借着西餐厅昏暗的灯光格调作为衬托，所有在场顾客有14分钟的“找伴时间”，此环节充满惊喜、挑战、及趣味性。

17：30—18：30（具体时间安排可根据当地实际情况适当调整）由该西餐厅迎宾人员引导顾客入场，餐厅入口鹊桥造型处，由专业摄影机构为每一位进店顾客拍照留念，以求迅速聚集人气。

每年的3月14日是白色情人节（white day），寓意期盼和幸福，白色情人节一般认为是对于情人节的延续，在这天回馈礼物能表明心意。20xx年3月14日，是星期三。或许因为各种原因，导致你上一个情人节不幸落单过得不尽如意。

由ktv工作人员装扮月老和红娘。

月老和红娘根据指定时间分别进入包厢派送情人节礼物，具体时间为：20：30、21：30、22：30、23：30，每间包房发送一次礼物，祝福大家情人节快乐，对同一间包房的同一拨客人不重复发放。

小包厢，礼品投放：1包

中包厢，礼品投放：2包

大包厢，礼品投放：3包

pt中包厢，礼品投放：4包

会所投，礼品投放：6包

月老和红娘的服装两套

糖果一包为2两，喜庆红色纱网糖果包装袋

**情人节活动方案篇四**

1、情歌大擂台，2.14情人节全天情歌唱不停

2月14日xxx共享大厅将举行情歌大擂台，为情侣们送上一份别出心裁的情人节礼物。所有情侣可通过活动前期招募或现场报名的方式参加活动，唱出彼此真爱，留下甜蜜回忆!

奖项设置：最具实力情侣奖(奖价值20xx元情侣大奖)

最具舞台魅力奖(奖价值1000元情侣大奖)

最具大众人气奖(奖价值500元情侣大奖)

所有报名的情侣都可得到一份精美的情人节礼物。

报名条件：一对男女同时报名(年龄不限)

报名时间：2月10日-2月13日

报名地点：共享大厅

2、情人玫瑰园：2月7日-3月4日xxx年宵花市推出浪漫温馨的“情人玫瑰园”,超级玫瑰、黑玫瑰、蓝色妖姬、黄玫瑰、绿美人、粉玫瑰、紫格格、白玫瑰、香槟玫瑰……来自世界各地的稀有玫瑰齐聚玫瑰园，一展爱情的芬芳!

3、情人玫瑰树

情人节期间xx黄金屋用9999朵玫瑰打造一棵象征着甜蜜爱情的情人玫瑰树，情侣们可以书写情人寄语悬挂于情人树上，同时可供情侣们在此拍照留念，留下永恒的记忆。

4、情人墙--爱的留言板

活动期间将在共享大厅搭建情人墙，情侣们可在情人墙上书写爱的寄语，为自己的情人送上一份温馨浪漫的爱情祝福。

5、情人欢乐派对--室内公园情侣乐园，十大玩点，浪漫无限，相伴永远。

6、情人自助大餐：活动期间绿色港湾为恋人们精心准备情侣套餐，口味特别，寓意深远。

**情人节活动方案篇五**

1、把握520促销网店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望；

2、提升网店浏览量，吸纳新客源；

3、打造网店的信誉度，提升顾客忠诚度；

20xx年5月10日（提前十天）——20xx年5月20日（5.20日结束）

我爱你，丝丝心动

针对20到三十岁的女性客户。

“我爱你，丝丝心动”特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1。分享即有奖：上传宝贝试穿的真人图，写下内心的感受，秀出你的美腿来。

（人人有奖）

2。幸运降临奖（每月1名）

3。忠诚客户奖（年终1名）

1、宣传重点时间：活动前2天；520后1天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如淘宝旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告，qq，博客，微博，贴吧，帮派，论坛，微信等等。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

2、做好售后服务工作：订单量的上升，随之带来的就是大量的售后服务方面的问题，充分与顾客沟通协调，力保每一为客户的满意。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

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