# 520活动策划背景 520活动策划方案服装(十四篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-06-14

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。520活动策划背景 520活动策划方案服装篇一活动...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇一**

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：520，网络情人节。

活动主题：520——网络情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：520之夜。18：30--20：30

活动地点：xx（xx区xx道）

活动目的：渲染520气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金xx——3000元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的`胜利。可以获得现场大奖一对钻戒。此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2、游戏互动

才艺表演（可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺）

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备

号码牌（设计成心型）、电视、dvd（vcd）、话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

宣传语

520，浪漫网络情人节。

为了忘却的纪念，用行动缅怀那不老的传说。

以上就是本次服装店520情人节宣传策划案例，希望对这次的520情人节宣传给予较大的帮助。

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇二**

1、文化方面：

让都市里优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：

①通过本次活动，餐厅在周边同行业市场的品牌号召力;

②提高餐厅的日均营业额。

520，遇上真爱。

20xx.5.20(前后三天)

第一部分：

1.将爱情进行到底——爱的宣言

内容：情侣们共同见证爱的宣言。

爱的宣言——在主持人的带领下，宣读《爱的宣言》，向自己心爱的人表白真情。爱他/她就要让他/她知道

内容：单身男女们将事先准备好的卡片(里面写有接收人的名字，匿名)交到主持人手中，再由主持人一张一张宣读，并递交给接收人。最后汇总收到卡片最多的前三名为大家表演节目。

创意：通过此活动，收到卡片的人可以要求知道是谁送出的卡片，并在双方都意愿的前提下，一起临时报名参加配对节目。

第二部分

[活动对象]:5对情侣(名额视报名情况可作调整)

1.真情互动——设计竞赛式游戏，游戏包括：

(1)抛绣球

准备：提供5个小筐(小筐包装的漂亮一点)，50个气球

游戏规则：两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者努力接住来自投手的球，最后以接球的多少决定最后的胜负。此游戏主要考察两人的配合能力，看谁最后满载而归。

(2)“二人手”：男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

(3)夫妻双双把家还(20分钟)

准备：十个气球

游戏规则：选手上台，手手相联，面面相对，齐心协力把夹在胸前的气球，从起点运到终点，以用时最少者获胜。让我们看看谁是最默契的夫妻拍档。

奖品：玫瑰花。

2.默契大考验——说吧，说你爱我吧

内容：由主持人问数十个问题，比如“你p最喜欢什么颜色”“你g心情不好的时候会做什么”，然后由情侣嘉宾们在各自的题板上写下答案。最后答案一致多者为最默契情侣。

观众可以对其余落败情侣们提问，有问必答。

3.真爱传递――祝福天下有情人

内容：幸运之星演绎大餐(20分钟)

准备：游戏规则：电声乐队有节奏的击鼓，观众传花。鼓点落后，花落谁手，谁表演节目，并可要求台上任何一对情侣/夫妻表演一个xxxx动作。

第三部分

[活动对象]:5对临时情侣(名额视报名情况可作调整)

有情人第一缘：闪亮登场

5对嘉宾(戴面具)依次入场，各做自我介绍，并可秀出自己才艺。

有情人第二缘：真情互动

男生女生面对面，每人向异性(可以指定特定对象)提两个自己感兴趣的问题。问题结束后初次互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人或结束参与，或可从亲友团中再挑选。

有情人第三缘：xxxx串串烧

临时情侣临时默契――男生女生互相挑选，组成5对临时情侣参加一系列xxxx串串烧：

服装设计：

用报纸，别针等道具为搭档设计一套服装并展示，由亲友团评出最佳设计及最佳模特，奖品玫瑰一朵。

捆绑夫妻：

用红绳将临时情侣背对背腰身捆绑在一起，看哪一对能在最短的时间内喂对方吃完蜜饯，甜蜜上心头。

吸啤酒游戏

游戏道具：啤酒数瓶每位游戏者配备吸管二条，透明胶一卷

游戏规则：临时情侣齐站于台前，主持人一些令下即可开始吸啤酒但是必须是用透明胶将二条吸管连接起来，谁在最短的时间内连接好吸管且最快将啤酒吸完的获胜。

超级搞怪

各亲友团每组分别抽出四个人给嘉宾出题，相互之间不准通气

每个人各有不同

甲，说出对方嘉宾的名字

乙，任意说出一个形容词

丙，任意说出一个动作

丁，任意说出一个时间

将四个人的合起来，就是命令对方那个人和自己所支持嘉宾将要一起做的动作

比如王某人，哭笑不得的，接吻，十分钟

有情人第四缘：最浪漫的事

最后，男女嘉宾再作一次选择，如有配对成功，选择一种方式表达出来，并互相赠送礼物。

第四部分：

集体狂欢：

第一波：xxxx恰恰恰，跳吧，扭吧，今夜，只有你最摇摆。

柔和的灯光，优美的音乐，曼妙的舞姿，让时光凝聚在这一刻，让有情人驻足于那一波。

第二波：情歌大放送：

全体参与者分成四队，对唱带有“爱”字的歌曲。

第三波：爱情飞花火

全体参与者于party结束后来到空旷地(待定)，齐放烟花，许下美丽心愿。

[幸运大抽奖]

同时在我们活动的进行中，我们会有很多的抽奖活动贯穿其中，更多惊喜等着您，相信这个温馨的情人节之夜会同样有一份好运伴随您。

从始至终贯穿抽奖活动(由主持人掌握)

从三等奖到一等奖

准备：不透明抽奖箱，兵乓球10个(用粗笔写号0-9)，抽奖号(一式两份，入场观众人手一张)，礼仪工作人员，协调抽奖嘉宾。

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇三**

岁月无声--真爱永恒。

20x年5月20日。

店面及周边区域。

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合网络情人节这一新潮主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。树立网络情人节期间活动影响店面强劲品牌。通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

具体活动方案1：进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的.钻石戒指一枚;

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚;

并送玫瑰花一枝。

具体活动方案2：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运情侣/家庭四组，每组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，吸的最多情侣/家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得吸引力奖，

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

具体活动方案3：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：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、打的的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得默契情人奖。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇四**

浓情五月，hold我所爱。

20xx年5月18日——5月20日。

20年5月18日——5月20日。

1.示爱有道，降价有理。

2.备足礼物，让爱情公告全世界。

网络“情人节”是一个特殊的＇节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：5月18日——5月20日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b、各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

推广时间：5月18日——5月20日。

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，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xxx元，送货范围不超过x公里。

1、情人气球对对碰：

制作xxx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用：xxx元 /套。

2、会员卡赠送：

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：5月18—20日）

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的.参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、 dm投递等等。

宣传广告语。

色彩跳跃的haface饰品。

鲜艳的色彩，精致的做工，设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧！

与众不同的情人节。

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑？又省钱又体面的礼物，请看推荐的宝贝饰品吧……

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。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡；

在xx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇五**

5月20日，缩写520，谐音寓意我爱你。做为五一促销之后第一个具备炒作噱头的日子，我们拟用520概念深挖五一活动未曾撬动的市场潜能，为今年在白热化竞争中奋战的销售终端提供一份助力。同时，避开竞品促销高峰，在五一促销和夏季促销期间起到承上启下和平稳衔接的作用。双虎520为爱置家主题促销，确定全国优选200家专卖店执行该活动，本活动以促销为辅，通过媒体及终端宣传，拉升品牌形象，弥补51价格战带来的品牌损伤。今年520你睡哪张床？双虎家私名品20xx爱的主题促销今年520你睡哪张床主题炒作推进表阶段时间项目第一阶段5。10线上及线下抛出问题，引起舆论的`热点第二阶段5。13—5。16炒作问题，将问题向正面的方向引导第三阶段5。16—5。20导入双虎，讲述双虎床的功能，对睡眠的好处等等第四阶段5。20引导讨论今年520，你睡了双虎床吗？20xx。5。17—5。20（周六—周二）项目操作方式活动内容在活动现场拍照后扫描二维码即可参与ipadmini抽奖活动及获得入场卷，（此项活动需将现场设置到城市人流量最高的区域，建议城区繁华地带）奖品一等奖：ipadmini1台二等奖：ipodnano5台三等奖：拍立得相机10台在活动期间任意购买双虎产品后填写个人信息及婚礼日期、地点等即可参加悍马当婚车的抽奖活动，中奖者即可使用双虎悍马，使用日期为填写日期活动噱头1、大声说出你的爱赢ipad大礼2、到双虎用加长悍马做婚车3、买家具送家电全家一站搞定此次活动产品均延用五一促销产品时间—5。205。30市场中心出具活动方案公司促销活动物料模板出具。各分公司召开项目沟通会：了解、熟悉、掌握本次活动的意义及执行要点，深入领会方案精神和内容，并向活动专卖店进行相关工作部署和活动方案宣讲。各区促销物料定稿。各专卖店制作宣传物料外围宣传执行。活动执行。活动评估提交。（公司将在5。9日对专卖店活动执行情况进行抽查，如未按此活动节点执行或执行不到位，将对分公司进行处罚）工作组总指挥工作职能：1、负责本次活动的决策制定2、负责工作组的人员任命和工作分配3、负责政府的协调公关组广宣组产品组销售组物料形式、dm单、特价海报、特价价签奖券、抽奖箱数量、规格、完成时间、备注、责任人双虎小公仔、吊旗地贴特价、指示牌、充气老虎、手举牌、广告衫、x展架、展板广告、促销海报（店外）促销海报（店内）横幅+楼体竖幅赠品、赠品贴、小礼品、矿泉水加瓶贴、户外喷绘、手提袋、咨询台赠品领取处其他礼品及赠品领取520活动策划背景 520活动策划方案服装篇六

岁月无声xx真爱永恒。

20xx年5月20日。

店面及周边区域。

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合网络情人节这一新潮主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。树立网络情人节期间活动影响店面强劲品牌。通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

具体活动方案1：进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚;并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚;并送玫瑰花一枝。

具体活动方案2：吸乒乓球表演赛

主题： “吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运情侣/家庭四组，每组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，吸的最多情侣/家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得最具吸引力奖，

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

具体活动方案3：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。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇七**

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

“中秋同欢喜，好礼送不停”

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

x月x日——x月x日

打折；赠送；抽奖

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇八**

参与对象：

单身男女

参与目的：

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!打开她的心门!真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介：

1：开心锁，寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙，女生将得到随机派发的心型号码手牌。活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁，每人最多只有5次机会。成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌，不能开锁者出局。

2：真情互动

男生、女生面对面，每人向异性提一个自己感兴趣的问题。问题结束后互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的`人结束参与。

3：激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作。最受场内欢迎的参与者将获得真爱酒吧提供的情人节特别礼物一份。

活动参与方式：

即日起至2月14日前来真爱酒吧现场报名

名额有限，敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇九**

520，网络情人节

20xx年5月17日—5月20日（星期四至星期天）

【活动一】：我的情人——我做主

浪漫520，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡5月20日出生的.顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城区），代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到1f总服务台领龋）

【活动三】：520情意重，信物寄深情

1、珠宝类：足黄金180元/克，铂金pt950：385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，xx好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2、名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。

卡通手表、头饰品全场7折。

3、化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折，文体用品类、生活用品类折扣多多……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇十**

情意无价，爱在520

20xx年x月x日-x月x日

美容院加盟店的新老顾客及男朋友（丈夫）

1、借势520情人节为美容院增加客源。

2、通过520活动的宣传，加深周边的消费者们对自己美容院的印象，以此达到品牌宣传的作用。

3、通过520活动回馈老顾客，达到留客的目的。

1、宣传时间：活动前5天；

2、宣传手段：a，沿街派单；b，悬挂横幅；c，海报张贴及x展架；d，短信，微信或电话邀请；f，美容院公众微信平台推文；e，美容师朋友圈宣传；

在20xx年x月x日至x月x日下午16：00期间，所有女性均可领取最佳情话评选券一张，只要自己的男友、丈夫在活动期间写下对自己的情话誓言，并将这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，即可获赠美容院送出的价值299元体验券及199元代金券一张，还可以参与抽奖，获取精美礼品。

x月x日下午17：00时揭晓评选结果，评比“最动人情话奖”，“最创意情话奖”，“最幽默情话奖”等3个奖项，获奖者可获赠免费情侣电影套票及任何美容项目七七折。

1、520宣传单，宣传语要有感染力和煽动力

所以在设计宣传语的时候520是属于情侣的节日，在主题上务必做到最合理，最浪漫，最体贴，以此先打动女性，再通过女性的感召力带动男性的积极参与。在设计宣传单、宣传语时可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正的祝福，“语不惊人死不休”也是可以的。

2、活动时间段要把握好

浪漫的520节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家“伺机而动”。一般来说，节日前一个星期，美容院最好不要做太大的促销活动，以免让520活动的流量提前消耗。

3、活动宣传方式要全面

互联网时代，不仅传统的宣传方式要做，自媒体平台，微信公众号等推广资源一定要加以利用，你一篇高质量的520活动推文就能代替高额的广告费。

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇十一**

网络情人节是信息时代的爱情节日，定于每年5月20日和5月21日。这个节日起源于歌手范晓萱的《数字爱情》中的520，被称为我爱你，以及音乐家吴玉龙的网络歌曲中我爱你与网络情人的密切联系。后来，521也逐渐被情侣们赋予了我愿意，我爱你的含义。网络情人节又称结婚吉日、表白日、撒娇日、求爱节。

在这个年轻、精神、含蓄的节日里，520(521)1314我爱你(我愿意)一辈子是其经典数字语录，吴玉龙的《网络情人》是节日的主唱。这两天人们通过(手机移动，pc传统互联网(微信，qq、微博、论坛等平台)或手机短信大胆说(秀)爱，甚至送礼物(红包)爱，相亲爱，有无数夫妇登记结婚，举行盛大的婚宴，许多企业也利用机会开展团体购买、折扣等促销活动，网上和线下的节日热潮。随着节日参与者数量的不断增加，网络情人节、告白日、撒娇日已成为各种媒体(报纸、电视、互联网等)的热门报道。

心语星愿借浪漫的星星，许下诚挚的愿望，与他(她)共同延续前世。

1.最终目的:增加产品销量；

2.直接目的:通过活动提高品牌知名度和美誉度。

5月xx日----5月20日

xx华北地区珠宝各卖点

--珠宝有限公司

分三部分：

1.献给能共度情人节的情人；

2.献给不能共度情人节的情人；

3.献给单身贵族。

具体如下：

1.献给能共度情人节的情人

和他(她)一起写一首浪漫的诗，和他(她)一起建立一个神圣的盟约，和他(她)一起分享内心深处的语言，和他(她)牵手，共同延续前世的缘分。

倾情推荐：心语

2.献给不能共度情人节的情人

你和他（她），不变的真实感受，永恒的期待，只是因为爱在我们心中。给他，给你一个共同的祝福，会实现的，因为它是爱的化身。

情感推荐：心海

3.献给单身贵族

在彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星约会，相信它会带着我们的愿望飞向梦想实现的地方。

爱情推荐：天使之吻

活动亮点一

心语星愿

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载你的真情，穿越世界的.每一个角落，相信心中的梦想一定会实现。

(目的:为爱人营造浪漫的氛围，让他们感受到珠宝的独特性。

道具准备:陨石，放在精致的玻璃盒子里，代表着流星永恒的爱，千分之一，万分之一，万分之一。

活动亮点二

真情宣言大筹

参与者在我们们专门为您制作的卡片上填写您对他（她）的宣言。我们将在5月至日选择最具创意、最感人、最浪漫的宣言。注意留下他（她）的联系方式！我们将帮助你向你的他（她）传达你的深情。

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇十二**

“情人节我想对你说”

时代学习网

编辑短信：“学校+姓名+创意短信”，发送至短信平台：

(1)短信标题自拟，体裁、风格不限，短信字数在50-80字之间，必须为作者原创首发，不得抄袭、修改他人作品，如有版权争议一切责任自负;

(2)参赛作品版权归参赛者所有，活动组委会有参赛作品的.使用发表权;

(3)此次活动的最终解释权归活动组委会所有。

从所有来稿中选出五十条优秀短信作品刊登在《大学生周刊》和指定网站上由所有大学生进行投票评选;最后评选出一等奖(金手指奖)二名，二等奖(银手指奖)四名，三等奖(铜手指奖)六名，优秀奖十五名，并获得奖品及证书

即日起至20xx年5月20日

本校承办：

报名地点：

咨询电话：

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇十三**

1、为你身边和未来的ta唱一首歌，要求歌曲的歌词中包含“爱”这个字。用语音方式发送至xx论坛官方微信；

微信添加xx人方法如下；

a、添加微信号

xx的.微信号：xxxx

b、扫xx微信二维码

2、所发送的歌曲尽量完整，保证歌声清晰；（鉴于微信语音时长限制，演唱可以分成几段语音发送）

3、发送歌曲的同时，请一并把论坛账号发送到xx论坛官方微信，以便于核对评奖。

1、只要发送歌曲到xx论坛官方微信的坛友，均能获得丰富的积分礼包；

2、我们会选取其中演唱完整的歌曲发布投票帖，由坛友选出：

一等奖1名：价值108元的石锅烤鱼4-6人餐；

二等奖2名：价值57元莫斯利安一箱；

三等奖6名：价值19元xx下午场6小时k歌

1、即日起—5月19日：我们全天在线收集你的语音；

2、5月20日—5月22日，整理语音，在论坛发布投票帖，由坛友投票选出获奖歌曲。

3、5月23日公布结果，发送奖品。

**520活动策划背景 520活动策划方案服装篇十四**

5月20日（星期x）—21日（星期x）。缘定x520狂欢购。一、购物送浪漫情调活动期间，凡在x商厦当日累计购物满500元（黄金珠宝/家电/烟酒满1500元），送浓情巧克力一份（价值10。5元）或玫瑰花一枝（价值5元）当日累计购物满3000（黄金珠宝/家电/烟酒满8000元），送老树咖啡50元现金券一张。（赠品不重复享受，单张发票仅限一份）二、真情表白，浪漫牵手活动期间，x内部广播开通点播热线，情侣可以通过真情表白形式，向他或她说出自已的心里话。您可以为心爱的人点播一首歌，也可以走进我们的录音室，为心爱的人献唱一首歌，我们可以为您定时播放。（x广播室就是一个简易录音棚）。可以想象，当您与心爱的人，牵手走进x，内部广播里播放您平时说不出口的表白和您为心爱的人唱的或点播的情歌该是多么浪漫，多有情调的一件事。三、氛围营造活动期间，店堂内的音乐，全部播放一些情歌和x的情人节促销活动，并不时送出x人对天下有情人的.祝愿，提醒走进x的人，情人节到了，该为心爱的人挑一份纪念品，从而促进活动期间的销售。四、活动宣传1。电视、广播、报纸、宣传2。短信宣传3。活动站牌五、费用预算1。赠品费用：预计2。5万元（鲜花/巧克力预计200份/天，套餐预计50份/天）2。短信费用：2500元3。其他费用：1000元

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