# 2024年情人节活动策划方案案例 情人节活动策划方案(实用8篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-07-03

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。情人节活动策划方案案例篇一【活动时间】8...*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**情人节活动策划方案案例篇一**

【活动时间】8月2日——8月6日

【活动一】浪漫七夕 相约兴隆鹊桥会

8月2日——8月6日，兴隆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】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕情人节，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2日七夕情人节当晚7：07，兴隆商城北门舞台七夕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、七夕唱情歌、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!

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从8月2—8月6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。2日七夕情人节当晚，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。

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节 黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人—爱情永恒 兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝、k金、指环展：

五、兴隆化妆—装扮完美恋人

六、兴隆情侣表 见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节 浪漫情人礼

11年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带;

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

七夕情人节 浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

3、14年新款内衣全新上市

**情人节活动策划方案案例篇二**

“红线系住你的心”

互动

xxx店铺门口

（1）、在店铺门口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，店铺门口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日购物小票的顾客还可以参加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。

**情人节活动策划方案案例篇三**

【活动一】、浪漫七夕相约\_\_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】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕节，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日七夕情人节当晚7：07，\_\_商城北门舞台七夕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、七夕唱情歌、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“浪漫七夕乞巧大赛”+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】七夕情人节，浓情黄金大秀场——\_\_年情人节系列全新上市

\_\_黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕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日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

**情人节活动策划方案案例篇四**

20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日

会说情话的玫瑰xxxx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xxxx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；

2、提高xxxx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高xxxx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（2）各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xxxx珠宝专店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花“一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花“录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是“信守“、“善美“系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销“取得全面的成功。

略

七夕情人节ktv主题活动策划方案

营销活动策划方案

年会策划活动方案

圣诞活动策划方案

聚会活动策划方案

比赛活动策划方案

315活动策划方案

**情人节活动策划方案案例篇五**

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖小薇酒吧提供的`蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，小薇酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得小薇酒吧提供的鲜花一束.

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

**情人节活动策划方案案例篇六**

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。

**情人节活动策划方案案例篇七**

相濡以沫，最爱七夕

20xx年8月日-8月日

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。

1、相濡以沫，最爱七夕我与我的爱人大型征集活动

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77折。(20年8月日，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，最爱七夕大型文艺演出，精彩现场活动。

8月日，广场婚礼秀

8月日，广场婚纱秀

8月日，广场文化年系列活动

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕万千纸鹤表真心

步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有员工自己叠，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广场的范围。

88月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：月至8月日

合作单位：电台

活动主题：相见你我，缘在七夕鹊桥会

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月日到8月日

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

8月日，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-月日，在购物满100元，送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

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，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6折。

**情人节活动策划方案案例篇八**

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。

活动时间：xx年2月14日10：00——12：00

活动地点：营销中心内

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

发布邀约20组情侣

一生一世大奖：xx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：xx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。)

（略）

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!

2.获奖客户拍照宣传。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn