# 情人节服装店活动策划方案 情人节活动策划方案(大全10篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-11-30

*方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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。情人节服装店活...*

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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。

**情人节服装店活动策划方案篇一**

浪漫的`仲夏夜，为答谢新老顾客，特举行“默契大考验”活动，并赠送相应的礼品，以达到引导顾客消费的目的。

20xx年8月16日----8月19日(4天)

20xx年8月10日----8月16日(6天)

心相系 爱相随

活动一：默契大考验

1、促销方法：

在活动期间，在规定时间内没有完成游戏的，当日店内规定产品范围内消费7.7折优惠;在规定时间内完成游戏的，免费赠送礼品。

2、体验游戏的客户条件：

进店的情侣客户

3、活动时间：

4、活动的内容和方法：

a.在活动期间，购物的情侣客户可以有机会体验默契大考验活动。两个人将每个人的其中一只手和对方的一只手握在一起，将蝴蝶结系在被握在一起的两只手腕上，另外没有握在一起的两只手合作完成系蝴蝶结的游戏。(注：)在游戏过程中，要被系在一起的两只手不能协助系蝴蝶结。

b.限时17秒游戏。

c.在限时内完成游戏的，免费赠送小礼物，可以在免费赠送的礼物区内人选一款玩具。在限时内没有完成游戏的，在宣传期进行登记的，在当日在指定的区域内消费可以7折优惠，没有登记的7.7折优惠。

活动二：置骰子

对于单身进店的客户，也有一种游戏体验方法，就是置骰子，2个骰子的点数相加为七，即可获赠奖品。

1、活动条件：

单身进店的客户都有体验游戏的资格。

2、活动内容：

在活动期限内进店购物的单身客户，可以体验游戏一次，在一个平面上置骰子一次，两个骰子的点数相加为7即可获赠一份精美的礼品，购买限定产品7.7折优惠;若是点数相加不是7，在当天购买限定产品7.7折优惠。

店内把礼物区设置出一部分区域，备足礼物打折促销的产品。

店内有播放设备的，播放《今天我要嫁给你》，增添店内浪漫的气氛。

海报粘贴在窗户或者门外比较显眼的地方。

保持店内整洁，服务员要做到微笑热度服务。

**情人节服装店活动策划方案篇二**

15:00--17:00

你们想一齐共同渡过一个浪漫的情人节吗你们想渡过一个异常的情人节吗快来看看吧!在那里我们会助你达成愿望，只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣，就快来报名吧!那里有重重关卡要考验你们哦!考验分为三个部分：一，情歌对唱(请自备伴奏带);二，心有灵犀一点通;三，爱的表白;名额有限，限报10名，在那里我们会有丰厚大奖等着您们哦!

郎才女貌x名价值xxx元的礼物

心有灵犀x名价值xxx元的礼物

浓情蜜意x名价值xxx元的礼物

参与奖x名价值xx元的礼品

**情人节服装店活动策划方案篇三**

为进一步建设中华民族共有精神家园，根据省、市、区礼貌办工作部署，xx社区决定于七夕节期间，开展“我们的节日・七夕”主题活动，方案如下：

20xx年8月7日

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节感情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、文体娱乐等活动，引导人们追求感情美满、和睦幸福的完美生活，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会构成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

1、大力营造节日氛围。

大力挖掘传统节日丰富内涵，进取宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等资料，加强民族传统节日文化知识的普及工作;及时宣传开展特色七夕文化主题活动，营造浓厚的七夕节日氛围，不断扩大传统节日的社会影响。

2、制作七夕节日宣传栏

制作七夕节日宣传栏，对节日的来历和民俗传统进行宣传，收集整理一批关于七夕的优美故事和传说，修改成电子书，上传至互联网供人们免费下载和阅读。让大家了解七夕文化所蕴含的崇尚忠贞感情与向往幸福生活的完美情怀。激发人们对真情的追求，对共建完美家园，共享完美生活的热爱之情。

3、以弘扬感情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。

在社区组织开展吟诵经典感情诗篇、传颂美丽感情故事等中华经典诵读活动，结合孝老爱亲、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，引导人们感受传统文化魅力，培养人们爱亲、爱家、爱国的良好品质。

**情人节服装店活动策划方案篇四**

这一天，浪漫的温馨相约;一次神秘的不期而遇，就在8月26日见你想见的人，找你想找的人……为正处单身的你提供一个交友的平台，一天的亲密接触从此告别孤单的日子!同时也让在外漂流的湖北籍已婚夫妇回味初恋，同时也来见证这美好的时光。希望大家在忙碌的都是生活中放松自己，让我们大家北漂中也能感受到亲人的关爱。爱是永恒的主题, 没有了爱, 世界将是冰冷一片; 没有了爱, 就没有了你我, 也就没有了世界.........

活动背景: 在过西方情人节的同时，不要忘了中国也有一个古老的浪漫爱情节日，源于牛郎织女爱情故事的七夕已有20xx多年历史，比起源于公元270年古罗马的西方情人节早得多，是世界上最早的爱情节日。

20xx年 8月26日将是农历闰七月初七,中国的七夕节。 “七夕”文化是中国民间文化的重要组成部分，“七夕”文化集中体现了中华民族勤劳勇敢的品质和坚贞不屈的爱情观，对于构筑和睦家庭、建设和谐社会有着重要的现实意义。

在希腊神话中，玫瑰既是美神的化身，又溶进了爱神的鲜血，它集爱与美于一身，这在花的国度里，可是相当幸运的了。可以说，在世界范围内，玫瑰是用来表达爱情的通用语言。

花好月美银河现，

牛郎织女鹊桥见。

露天夜宴荷灯明，

天上人看地上星。

遇见20xx年七月初七，遇见守候千年的爱，遇见流传千年的美丽神话。

这样的日子有的人一生都不曾有过，我们却如此幸运。

这样的夜晚，相逢龙脉温泉，相逢良辰美景，让时光美满，让爱情非凡，让记忆难忘。

千年等一回，佳期不可失，错过的人请等下一个千年。

在我国，农历七月初七，人们俗称“七夕节”，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。相对于西方的“情人节”，七夕节源于美丽的爱情传说，历史悠久且文化内涵深厚，因此，“七夕节”更是值得我们重视的中国“情人节”。

千年一遇的日子里，送她娇艳的玫瑰花，送她相思红豆子;让爱继续流传彼此的心中!

活动时间：20xx年8月22日(农历七月三。考虑七月初七是礼拜三大多数老乡都不能休息，所以提前)

活动地点：北京龙脉温泉度假村玫瑰苑

乘车路线：地铁5号线到天通苑北站,出站左侧换643或985路公交到小汤山人民政府.

自驾车：八达岭高速、京承高速到北六环“立汤路、小汤山”出口下，向小汤山方向，大柳树环岛西300米，小汤山人民政府后面即到。

主办：

承办：龙脉温泉度假村

报名条件：20岁—40岁单身男女各200人及热恋情侣不限。

活动费用：aa制77元/人(七夕)

到场后由签到处签到

签到处：龙脉温泉前厅签到台

报名方式：与组织者联络报名，站里跟帖，也可直接qq联系。手机电话短信留言报名。

活动总指挥：拖拉机x老罗c萝卜c龙脉协调：冰之岩石

活动组长：拖拉机、老罗

活动简介：

召集都市单身400人(男女各200人)和在京的湖北籍情侣和已婚夫妇参加。

14点30分准时到场，按群报名贴的签到处签到交费，领取娱乐票、入场券及餐券。凭娱票免费娱乐项目：保龄球、乒乓球、台球、射箭、游泳等活动项目(具体根据大家当天的意向来决定球类娱乐或水上娱乐)

17点进行露天烧烤，大家一边自我介绍一边围在一起尽情的歌唱、做游戏，期间专门为情侣们准备一次抽奖活动，当然也有处罚(讲述自己相爱的过程)。主持人同时互动大家相互认识(请备好名片)，日后单线联系，朋友或合作伙伴凭你们的缘份啦!中奖的情侣可以免费在龙脉温泉居住一晚。

19点活动进行动以舞蹈作为开场、并设置四个趣味游戏等环节，所有游戏参与者均可获得参与奖，优胜者获得特别奖。每个游戏之间用音乐作为间隔，参与者可以邀心仪的异性共舞，为大家提供充分交流的时间。

21点活动结束。大家如果觉得路途较远或者还想继续在这里娱乐，可以为大家提供优惠的住宿环境。(龙脉提供大巴免费送到地铁站)

活动设奖项：一等奖5名，二等奖10名，三等奖30名，纪念奖50名，参与奖400名。

(活动结束后统一由班车送往13号线城铁)

通过在这次活动中走进婚姻殿堂在龙脉温泉举办婚宴的，龙脉温泉免费提供主持及文艺演出，提供免费的情侣新房一晚。

**情人节服装店活动策划方案篇五**

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。

**情人节服装店活动策划方案篇六**

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。

**情人节服装店活动策划方案篇七**

近年来，随着外来企业带来的未来人口增多，许多青年迫切需要一个相互交流的平台，同时湖口热线论坛的情缘湖口版块的关注力度大，以及大量征婚的发布。我们在这样大的社会环境下举办这样一次活动，具有一定的社会意义和经济效益。本次活动的特点是合交友、情恋、游戏互动为一体，将交友、交流充分合起来，使本次活动从人员阵势、环境营造、文化氛围达到一定的社会影响和经济效益。

活动宗旨：是通过公平、公开、公正达到自由和浪漫的形式进行择偶和选择爱情。活动的意义：通过本次活动为园区、城区解决大量单身青年、企业外来务工者一次择偶机会，同时为园区企业留住人才、为构和谐社会奉献力量。只要是单身、真心寻找另一半，就能在这里找到你心目中的他(她），愿天下有情人终成眷属。

主办单位：共青团湖口县委

承办单位：xxxx热线

活动时间与地点：20xx年08月6日湖口二中体育馆

媒体支持：湖口热线湖口广播电视台

各项准备工作必须在20xx年8月05日前完成：

1）材料制作与采购：7月10日——7月29日

2）报名启动和信息制作：7月10日——8月5日

3）广告宣传与新闻：7月5日——8月5日

4）场地规划和设计：8月1日——8月5日

5）嘉宾邀请：7月14日——7月29日

本次相亲大会前期广告宣传的时间上可大致分为三个阶段，层层递进，逐步掀起高潮。

1）预热阶段：6月28日至7月5日，属于整个活动前期的宣传预热期，通过湖口热线网站、海报，对外发布、宣传详细活动内容。

2）中期阶段：7月5日至8月5日对相亲大会进行深入宣传，重点专题报道。

3）后期阶段：7月中旬至正式开幕，各项准备工作就绪;

4）宣传要点：前期做好“缘定七夕-千人相亲大会”的广告宣传。

5）新闻媒介：

a、湖口热线网络宣传;

b、电视台宣传;

c、宣传单页;

d、户外横幅;

6）广告内容：重点介绍“缘定七夕-千人相亲大会”为活动拉响前奏并进行宣传报道，提供强大宣传攻势。

现场招商范围：时尚类服饰类婚纱摄影机构花店食品饮料、美容美发休闲娱乐类汽车地产等

(简略）

**情人节服装店活动策划方案篇八**

5月20日(星期日)-21日(星期一)

缘定通达520狂欢购

活动期间，凡在通达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)(11日到13日送巧克力，14日当天送玫瑰花，玫瑰花现在预定5元/支)

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)

活动期间，通达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。(通达广播室就是一个简易录音棚)。可以想象，当您与心爱的人，牵手走进通达，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。

活动期间，店堂内的音乐，全部播放一些情歌和通达的情人节促销活动，并不时送出通达人对天下有情人的祝愿，提醒走进通达的人，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。

1、电视、广播、报纸、宣传

2、短信宣传

3、活动站牌

2、短信费用:2500元

3、其他费用:1000元

**情人节服装店活动策划方案篇九**

x月x日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

xx山庄xx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

2月14日

主要地点：xx会大厅

次要地点：客房桑拿房

1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；

2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。

3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动（另附活动方案）

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒内容。

夜总会：

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4 ×2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

**情人节服装店活动策划方案篇十**

接吻大赛：

在情人节让情侣们一起参加接吻大赛是再适合不过的了~!接吻大赛的规则可以参考接吻的样子、接吻的时间来参考，比如最有难度接吻可以获得某某小礼品，接吻时间最长的选手可以免费试吃某某菜品等等，根据不同的店铺有不同的奖励。

情歌接龙：

有条件的商家可以拉一个类似学校里的多媒体一样的投影幕，然后邀请来到店铺(商场)的顾客们一起来参加情歌接龙的项目，选取五组或者6组的选手(可以实现让顾客抽取编号)机器随机选择，然后有电脑跳出情歌的上半句，让每一组选手来接龙。

最有夫妻相：

现在有很多可以测试夫妻相的软件，先在电脑上下载一个，然后邀请要参与这个游戏的朋友一起合影，让电脑软件来评测，哪一对是最有夫妻相的.顾客。

看谁喝的快：

事先准备好情侣顾客们要喝的饮料(不推荐酒类)然后给每一对2根吸管，倒计时开始，看看哪一对情侣可以最有默契的把饮料一起喝完吧!(这个可是非常将就配合的)

心有灵犀一点通：

相信大家在很多综艺节目当中都看到过类似的情景，就是一个人在那根据词语不停的动来动去，另外一个人云里雾里猜来猜去猜不着，这个就是参考那个游戏来的，不过词语不要挑选的太难哦。

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