# 情人节活动策划方案(模板12篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-03-16

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。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。情人节活动策划方案篇一情人节...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。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。

**情人节活动策划方案篇一**

情人节活动策划精品范文,情人节活动策划方案（五篇）

下面是本站提供的情人节活动策划方案精品，欢迎阅读。

篇一：情人节活动策划方案

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期在年初获得一个销量增长。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

目标消费群体情况：

a类消费群体：20—25岁的未婚青年及20岁以下的学生，此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。特点就是这一人群的消费能力不高，但是基数大，所以总体的消费量也就很大，是活动的主要参与人群，绝不能放弃。

b类消费群体：50岁以上的人群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年情人节气氛的影响，在整个消费群体中已占有5%的比例，说明其时尚心态尚存，是一个易被“同化”的群体，如果其子女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，因为他们掌握着社会80%的财富资源，消费能力最高。但是因为昆明本地的这一人群人文特征较传统，他们能够参与到情人节活动中来需要一个过程，所以不做重点考虑。

c类消费群：25—35岁的消费群体(35岁以上的人群为负担人群不做考虑)，此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的已经事业有成。由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因的影响，使得此类群体消费行为最成熟，消费习惯最复杂，最不利于市场推广，但他们是影响b类消费群的主力，而且同样拥有丰富的财富资源，消费能力非同一般，绝不能放弃。

目标消费群体定位：

对a类消费群体和c类消费群体作重点推广，带动b类消费群体的积极参与。a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场。而且消费习惯不成熟，极易受到广告的影响，所以是广告宣传的主要对象。b类消费群体虽然需求较小，但如果购买行为被激发出来的话，消费量会很大，也是一个不小的市场，而且其社会影响力对公司的品牌建设将十分有利。c类消费群体同样有着较高的消费需求，但是他们的消费档次和a类人群相比就显得高许多。他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到a类消费群体的影响，跟随a类群体的步伐庆祝情人节。所以可以通过强烈刺激a类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。

这样就可以总结出活动宣传的策略：主要面向a类消费群体做活动概念和形象的宣传，次要的提及b类和c类群体的需求点。

第三部分：活动方案一

活动名称(主题)：“玫瑰心情”

活动类型：互动

活动地点：图书城

活动时间：

活动主要内容：

(1)、2月12日当天在书城入口附近显著位置摆放一大型“双心结”(由竹子和花泥制成，具体制作要素如附件1所示)。凡是在2月12日当天进书店的顾客都可以获得一个为爱情 许愿和祝福的机会，那就是每人获得一支红玫瑰(代表“一生一世”和一张标签(代表“一生承诺”)。顾客可以在标签上写出对自己、对他人爱情的愿望和祝福，然后系 在玫瑰花上一同插在“双心结”上，以此来表达对完美爱情的祈盼和祝愿，参与的顾客就有机会参加心动礼品抽奖活动(全天不定时抽取10次，每次5位)，还有礼品赠送( 定制巧克力)。“双心结”在书城展览一个星期，期间顾客可以拍照留念。

(2)、2月12日当天进店的前21(代表“爱你”)对情侣可获得祝福礼品一份，并可以成为书城的“天使情侣”，他们的合影将悬挂在书城里的显眼位置，让他们的爱情和新知一 起成长。

宣传策略：采取“平面报纸+电台广播+书城现场pop广告+宣传单页”四种方式相结合的形式进行宣传。2月9日至2月11日在昆明发行量较大的几家报纸上刊登主题为〈“玫瑰心情”我们大家的心情〉平面广告，以及在几个主流广播电台播放同主题的立体广告。选择在这段时间刊登广告主要是为了避免其他商家的效仿，从而导致活动失败。2月10日至2月12日在店内用宣传单页对活动展开宣传。2月12日在报纸上刊登主题为〈今天我们的心情“玫瑰心情”〉的平面广告，2月11日及12日在店内用主题pop展开宣传。

观点阐述：玫瑰代表着爱情，代表着浪漫，是情人节不可或缺的东西。“双心结”的“结”与“情人节”的“节”同音，代表着“永结同心”，代表着爱情的长久。把玫瑰和“双心结”结合起来体现出爱情是浪漫的，更是蕴涵了责任的。这样一来，活动就充满了人情和文化，正好体现了书城兼具文化与时尚的形象。“天使情侣”的合影照片在书城里悬挂，不仅体现出活动的长效性，还体现了书城广纳百川的胸怀与气魄。

第四部分：活动方案二

活动名称(主题)：“红线系住你的心”

活动类型：互动

活动地点：\*\*\*书城

活动时间：

活动主要内容：

(1)、在书城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，书城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日购书小票(仅限东城区书城)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。

篇二：情人节活动策划方案(情人篇)

“情人节快乐，快乐情人节……”，当耳边响起孟庭伟的这首耳熟能详的歌时，就会忽然发现我们已然走进了二月，一个寒冷却温馨的月份。

2024年情人节怎么过，这也许是许多情人们共同关心的问题。面对商家和媒体铺天盖地的广告，送朵红玫瑰或浓浓巧克力，显然有些老套。那就自己策划过个浪漫、温馨、时尚的二月十四日吧!

情人节到来前，你有充分的时间去看看过去有关情人节的杂志或者报纸上有什么文章，也可以上网转转。找到这些文章，读一读，把好点子记下来，然后照着上面说的做。当然别忘了把这些文章收集起来，以备将来再用。

策划一：把情人节变成真正的节日。正好2024年的情人节是星期一，两人背块大床板，看电视、听情歌、演绎激情、碰撞火花或是去度个小假也是可以的哟。

策划二：情人节送玫瑰倒也无可非议，但今年为什么不换个花样，锻炼一下自己的创意和想象力。去做点独特的事情，不送她玫瑰花，而送她一盆亲手栽培的红杜鹃，要不然，为她创作一首情歌或情书。

策划三：送他巧克力。不过你不妨多花点时间，用写着各种情人节对话的包装纸，包好这些巧克力，再送给他，那会是什么感觉?甚至你亲手去做一个巧克力塑像。不必去买太贵的巧克力，把它融化，便可以捏出一些他喜欢的形象，属相、 吉祥物、幸运星，只要他喜欢，什么都可以捏。然后将它们整齐地排好，偷偷放进冰箱里。当他打开冰箱准备取食物时发现它们，将是何等的惊奇和感动。

策划四：一定要自己制作情人节卡片。尽管商家所售的卡很精美，可是，自己亲手制作的卡片更有意义。卡片上的话一定要手写，可别用你的打印机。当然，你大可不必非觉得自己是艺术家才能这样干，更何况网络技术已如此发达。不妨在卡片上写和他(她)年龄一样多的爱的理由和原因。

策划五：做一次仿纹身体绘如何?女孩子不妨在 “内部景点”和显露处，绘上一朵鲜艳的红玫瑰或者性感的蝴蝶;男孩子则可以在种过牛痘的地方，绘上和女友认识时的年月日，打上个条形码，真可谓创意无限、温馨时尚。

策划七：“绑架”她，蒙上她的眼睛，开车带她乱转，直到她完全迷路。这会儿再告诉她要去的地方：她最喜欢的餐厅，或者是一个十分浪漫的场所。

策划八：一次浪漫的情人节“咪西”，准备一张精致温馨的请柬给她送过去，约好第二天在一个有浪漫名字的餐厅约会，饭前让服务员送上一簇红红的玫瑰(这时的玫瑰可就不俗了)，就餐中请乐队专为她献一首“难忘今霄”。

策划九：柔情似水，佳期如梦。这一天，就在家中自酿美味佳肴，将所有的甜情蜜意都做进去。

策划十：网上送花。一朵迷人的玫瑰缓缓出现，先是花骨朵儿，渐渐地，花瓣一一打开，几秒钟过后，鲜红的玫瑰完全盛开，娇艳欲滴。这一切都是出现在电脑屏幕上。按住手中的“小鼠”， “伊妹”小姐就把花送到情人手中了。

篇三： 情人节活动策划方案(夫妻篇)

策划一：这一天，在家的别外出，上班的请个假，两口子不妨学学百年润发的广告，柔情似水地洗洗头、修修脸，老点黑点也不显。浪漫的一天不就来了吗。

策划二：为什么只有生日和结婚蛋糕，而没有情人节蛋糕?今天在家亲自动手做一个，好坏不在乎，只愿有个好心情。

策划三：学学新婚之夫的浪漫，去宜家买对心型抱枕，代表两颗心。独特而贴心的双手设计，可将抱枕固定于腰间，累了靠靠它，冷了就抱在怀里，使人感到“特别的爱给特别的你”。

策划四：早上起床，来个一唱雄鸡天下白，把当年“拐骗”良家小女子的歌重新放送一遍，再编个什么 “三百六十五个祝福”，你的爱意和真诚，能感动的她“千年等一回”。

策划五：喜欢玩拼字游戏吗?在情人节这天，精心制定一个拼字迷，让拼字线索提醒你俩的密切关系和一起渡过的幸福生活，包括尴尬的往事和私人玩笑。

策划六：打开冰箱，取出福禄寿禧碗里的干冰，放在餐盘里，腾腾白雾升起，你扮个老妖婆，再来个白雪公主跳二百舞(五)，妻(七)喜呀!

策划七：少花钱多办事，买点体育彩票吧。这一天，如有时间，俩人研究研究彩票，各买几注，郑重地送给对方，上面写上“试试我的手气怎样，但你的机会永远比这百万分之一要好”或者是“我嫁给你，就是意外得到的一大笔财富”。

策划八：找个自拍相机，留下你俩的倩影。因为是自己定位拍摄的，数量仅此一张，可谓是“绝版”。建议不妨拍的开放一点，留下小小把柄，永存多多思念。

策划九：情人节这天，泡在图书城里，看书、挑书，然后买书，给他(她)买全带“爱”的书或全带爱人名字中某一个字(最好是昵字)的书，再盖上你特意篆刻的情人节购书纪念印章，效果肯定不错。

策划十：放下一切，全心全意地陪夫人走走逛逛。您只管拎包、点头、掏银子。因为我们知道，情人节要的就是彼此高兴和快乐!

心动不如行动，朋友，认识生活，热爱生活，享受生活，从情人节开始。

篇四：情人节活动策划方案

一、活动背景

2月14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。

二、活动主题

东莞山庄\*\*\*\*情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

三、活动时间

2月14日

四、活动地点

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房

桑拿房

五、活动方法

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。

六、氛围营造：

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。

七、广告方法：

1、 宣传单：10000份，自行派发。

2、 短信发布：3000元。

3、 内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、 广告文字：

a、 拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b、 春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了;

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c、2月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

2月14日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰，”party恭候您的光临!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

八、促销计划：

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

九、活动安排

1、营销部：2月10日前推出活动广告

2月13日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：2月10日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

2月13日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：2月13日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

十、费用预算：

1、仿真玫瑰花：6000朵0、3元=1800元

2、玫瑰花：500朵1、00元=500元

3、巧克力：100盒20元=2024元

4、粉红色雪纱：100码5、0元=500元

5、 宣传单：10000张0、25元=2500元

6、喷画：200平方10元=2024元

7、其它： 500元

合计： 9800元

篇五：情人节活动策划方案

一、 活动主题：《背叛单身—-没有情人的情人节》

二、 活动宗旨：为24岁至30岁单身青年男女提供一次相互认识、沟通与交往的机会。

三、 活动时间：2024年2月14日17：30

四、 活动地点：

五、 活动要求：活动人数控制在80人以内，性别比例对等，以便于活动的组织开展，不致出现落单的尴尬局面，并取得较好的效果。按报名男女分别取前40名人员参加。

六、 活动内容与步骤：

(一)活动暂定以冷餐酒会的形式进行。

(三)活动分环节进行：

第一环节：《走进缘份》

每个参加活动者在入场签到的同时以抽签方式获取卡片一张。卡片分两种颜色，女性为粉色，男性为绿色。卡片内容：1、区域名称、图案及编号;2、个人基本情况(正面)，3、理想对象的条件和要求(背面)，均由持卡人自行填写。领到卡片后由礼仪小姐带领至所属区域的指定座位就坐，并填写卡片。

第二环节：《相识是缘》

1、抽到相同座次号的男女相对而坐。主持人出场，开场白完毕，音乐起。在主持人的引导下相对而坐的男女相互交换卡片，并作自我介绍。此间穿插歌手演唱。

2、伴餐音乐起。主持人请每位男士起身为对面女士取食品，共同进餐，增进交流。

第三环节：《有情驿动》

如感到对方不太理想，欲终止与其进一步接触，可将对方卡片交礼仪小姐，礼仪小姐遂向对方取回本人卡片，女方卡片交由本人保管，男方卡片由组织者集中起来，进行第二轮组合。第二轮组合方式为：在主持人的引导下，男方离开原先座位，到指定地点集中，等待新一轮组合。女方以抽签方式获取下一位组合对象的卡片，由主持人公布后，被抽到的男士到女方对面重新就坐，双方交换卡片。第三轮、第四轮依此类推。

第四环节：《心有灵犀》

此环节由各类游戏组成，游戏均需由男女相互配合完成。由主持人现场指定参加游戏男女。

游戏一：《心心相印》

游戏方法：每区域出一到两对男女上台，男方坐下，女方站于男方身后，主持人出示写有大字的纸片，让台下观众及女方看，下面的人不得声张，随后让女方用手指把此字在男方的背上写三次，完毕，让男方说出，说错的自然出局，剩下的男女交换，进行下一轮。此游戏可由易至难(由单字到词组)，分几轮进行，剩下的最后一对为优胜者，获得奖励。

游戏二：《同心协力》

游戏方法：男女配合吹气球。男的将双手放于背后，由女方持球，男方吹球，在规定时间内想办法将球吹大，成功者获得奖励。

第五环节：《有情玫瑰》

主持人宣布舞会开始，并引导男士主动邀请女士跳舞。礼仪小姐呈上事先准备好的玫瑰和精致小包装的巧克力，请男士购买，送与钟情的女士，其间穿插歌手演唱。

活动在优美的音乐声中结束。

**情人节活动策划方案篇二**

七夕我和美容院有个约会

20xx年7月7日

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

4、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

1、情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支，送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

2、为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推!

不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

还记得您们的第一张合影照片吗?\_\_\_\"我与我的爱人\"大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

邀请珠宝首饰类、化装品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

**情人节活动策划方案篇三**

为了确保事情或工作科学有序进行，常常需要预先制定方案，方案是计划中内容最为复杂的一种。方案应该怎么制定呢？以下是小编收集整理的情人节活动策划方案，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

1浪漫七夕，相邀美丽

2浪漫满屋，幸福七夕

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节。因为此日活动的主要参与者是少女，而节日活动的内容又是以乞巧为主，故而人们称这天为“乞巧节”或“少女节”、“女儿节”。七夕节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。

人们传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。女孩们在这个充满浪漫气息的晚上，对着天空的朗朗明月，摆上时令瓜果，朝天祭拜，乞求天上的仙女能赋予她们聪慧的心灵和灵巧的双手，让自己的针织女工技法娴熟，更乞求爱情婚姻的姻缘巧配。

1、营造浪漫的节日气氛，增加客户对企业的认同；

2、真诚回馈客户，同时挖掘潜在客户，提升顾客的品牌忠诚度；

3、提升xx地产的知名度，营造良好的企业形象；

4、与xx美容机构合作，让新老客户享受浪漫的同时，体验健康美丽；

1、七夕佳节，节日购房大优惠；

3、与xx美容机构―xxxx美容机构合作，为到场的`讲授美丽健康的秘诀；

6现场精彩互动小游戏，为现场情侣、夫妻提供一次爱的体验，见证爱的默契；

7、小提琴暖场，营造温馨浪漫氛围；

活动时间：20xx年x月xx日活动地点：xx地产售楼部邀约人数：100人左右

（一）签到

1、来宾签到，赠送鲜花，领取资料

2、走鹊桥，合影留念

亮点1：走鹊桥，营造温咖啡馨浪漫的氛围

亮点2：小提琴暖场，用音乐渲染气氛，增添节日元素

（二）茶水点心供应

1、水吧提供足够数额的茶水点心，包括奶茶、咖啡、蒸馏水、汽水、曲奇饼等

（三）主持人开场白

1、提前五分钟、二分钟提醒户外的客人入场

2、讲解活动，包括活动主题、内容等

（四）小提琴表演

1、小提琴表演，拉奏优美、温馨、扣人心弦的曲子，渲染氛围第一轮抽奖

2、抽取三等奖，调动客户的积极性，为健康美丽讲座奠定感情基础健康美丽座谈会

3、有xxxx美容机构讲师主讲，跟到场的来宾，尤其是女性讲授健康美丽的秘诀

（五）互动游戏

1、心有灵犀大比拼互动游戏

2、肢体模仿秀

（六）抽奖

1、分一、二、三等奖，各项奖品待定

2、第一轮抽出三等奖，最后一轮抽奖同时抽取一等奖、二等奖

**情人节活动策划方案篇四**

1、总体目标在xx天门七夕情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现利益的达成。

2、具体目标在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于xx，每天送花次数不少于xx次。零散花数量总计xx朵。

二、活动目的随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

三、活动对象

四、活动主题

五、活动方式

一确定合作伙伴本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

二促销方式

1、鲜花预约活动

2、七夕情人节主题花卉展出活动

3、七夕情人节束花促销活动

4、七夕情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

六、活动时间和地点一活动时间本次活动时间为xx天，分别是xx月xx日、xx日和xx日。二活动地点本次我们影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方。

三、广告配合方式

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

八、前期准备一人员安排

1、在活动日前招聘xx名临时工xx名女的，xx名男的，负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。需要xx名外送人员本店原有xx名外送人员，xx名男临时工;接听电话与网上订单需要xx名人员本店原有xx名客服人员、xx名女临时工;花束装饰人员xx名本店原有xx名花束装饰、xx名女临时工;xx名门口宣传，xx名街头宣传人员xx名临时工xx女xx男，女的`在门口宣传，男的到附近借口宣传;安排xx名人员将散花卖到附近的大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方本店原有xx名销售人员，xx名都是女临时工，该销售人员会对这xx名临时工稍加培训;除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

四物质准备活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

五、中期操作活动过程中，消费者在本店消费满xx元可获得本店的论新老顾客，凡顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

六、后期操作

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取xx个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个个档次。

**情人节活动策划方案篇五**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年七夕节19：30――22：00

某某会所

男女配合，才能玩的活动

33人左右

一“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）（七夕情人节情侣活动策划书）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩。要配合。

男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏。

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。

**情人节活动策划方案篇六**

：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

：某某酒吧

：男女配合.才能玩的活动

：33人左右

一 “寻找你心中的女神”

1、 通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

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

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

6 四不象

失败的就淘汰.

最后终结情侣

文艺演出：

女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块 活动人数32人先定下来.交钱 有负责人收其提前14号收起 把经费 .买礼品和道具和食品 干果.水果 这样人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束 每个女孩一个美扶宝化装品。

**情人节活动策划方案篇七**

本次活动以“情人节营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的.真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年9月26日-10月31日。

以 中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重 点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展;同时通过“情人节营销”宣 传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率,切实提 升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

(一)“情人节营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1.“情人节营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2.“情人节营销.卡庆双节”

(1)活动期间卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品;

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品;

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品;

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品;

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3.“情人节营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二)“情人节营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“情人节营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2.网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3.活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4.积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5.切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三)“情人节营销.产品欢乐送”社区活动。

1.扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓 住中秋节和国庆节的有利时机开展“情人节营销.产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金 融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情， 稳步推进社区营销工作。

2.结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

(1)积极拓展速汇通业务

各行开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务;对城市中汇 款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性;对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、 跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取导地代发工资等批量汇款业务。

(2)切实促进个人储蓄存款业务

个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期 间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分 两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(3)有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活 动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的 营销力度，推进集团客户购车服务合作;同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

(三)“情人节营销.产品欢乐送”活动。

以 本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务;同时抓住高端客户“十?一”期间 有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务,进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有：

1.活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2.联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠;联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3. 国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业;同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先 优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境;另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准,确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承 诺。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在xx月份实现以下目标：

1.客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高;

4.自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。

5.圆满完成各项业务指标。

**情人节活动策划方案篇八**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：20xx年8月15日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一 “寻找你心中的女神”

1、 通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

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#from http:// end#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

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

6 四不象

失败的就淘汰.

最后终结情侣

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

七夕情人节是中国传统节日当中最浪漫的\'一个节日，对于精明的商家，自然不会错过如此促销的好时机，于是一场场七夕情人节促销活动精彩上演，为这个神秘绮丽的情人节更增加了火热的气氛。

一、促销活动注意事项

促销时限;有促销时限是目前比较流行的做法，比如促销的第一天，节日的消费时段，限定消费时间来鼓动消费，在固定的时间里面满足促销的需求。

促销量化;把要销售的产品规定数量，这也是常规的做法，但在促销活动当中，这样的做法不是很好，容易被竞争掉。

促销特点;有自己的促销特点，比如民族特点，那么在赠送、包装、折扣、礼物、优惠上要鲜明地树立起特色的旗帜，把特色促销做到底，区别七夕的统一的格局。

促销目标;促销目标的要求是将促销规定在一定的范围内，便于消费者选择，同样也是对销售梳理的一个过程，找寻自己的，选择自己的，才是促销的最佳效果。

促销氛围;控制好促销的氛围是很重要的，一般在节日中间，氛围比较统一，以喜庆为代表，但在不同的场合或者不同的产品上可以有所区别，要表现出主动的促销氛围，主要展示促销氛围中的个性，比如重促销手段，而轻产品功能，重促销礼物，轻促销承诺等。

二、促销小技巧

1、为网店只做主题logo

想必稍微细心的人都会发现，百度、谷歌每逢节日或大事都会制作专门的logo，即使你的网站充满了节日特色，也引起更多人关注，所以第一步，你可以像大网站一样，设计情人节的节日logo.

2、开设情人节专题

在网上搜集一下情人节相关的文章，并进行一定编辑，最重要的是自己多创作一些原创文章，当你的情人节专题内容足够丰富，原创内容足够多的前提下，一定带来巨大的流量。比如金算盘的亿禧网在春节的时候也制作专题，异曲同工，收到了很好的效果。

3、情人节的图片优化

百度、谷歌两大主流搜索的图片搜索都具有较大流量，可以在网站上多放些精致的、原创的情人节图片，最好能把图片都打上水印，即时被转载，也能看到你的网址。

4、网店推广

a.巧用自定义表情

这算是节日网络营销的一个小技巧，自定义表情做成gif的动画图片，留下自己的网站名称或者网址，同样也通过qq、msn等即时通讯软件传播。

b.贺卡来传情

情人节给你的用户发送贺卡是一件很有意思的事情，注意组织好贺卡内容，包括称呼、署名等非常重要，新颖的内容能给你带来意想不到的效果。

c.情人节祈愿传播网页

这是节日网络营销中最常用的一种形式，也是效果最快最直接的形式，需要注意的是网页需要生成别人的姓名及祝福语，效果很好，此网页可通过qq、msn等即时通讯软件传播。

5、论坛推广少不了

在国内比较知名的情感类社区，包括一些综合性娱乐社区，比如贴吧等等，找准目标群，制作好主题贴，并定能引起网友的共鸣，带来流量。

三、促销方案

促销方案一：

降价。这是最实用，也最能吸引买家眼球的一种促销方案，当然降价也是有技巧的。首先，我们在自己的热卖产品中找出一款人气极高的产品，当然如果适合情侣用，那更好不过。定价技巧我们可以这样来展开。

能买一些彩带回来好好包装的话，我相信那就很完美了。

4、100元以上可选择131.4元的方案

促销方案二：

搭配减价。也是目前很火的一种促销方案。

比如，买满60元统一减价至 52.0元 或者53.0元

买满150元，统一减价至 131.4元

促销方案三：

神秘礼物。礼物一定要新颖，代表情人之间的感情的意思，礼物最好是2份，男女各一份。至于神秘礼物的话，还得各位卖家都小商品批发市场去淘情侣的小礼物。

促销方案四：

情人节礼物

包装。这个方案需要卖家好好学习产品的包装技巧，买一些彩带和礼品盒进行产品的精装，精装好之后外面还必须用5层纸箱包装好，以免在路上把你精心包装的宝贝压坏。这么精美的包装，买家收到后拿去送人也是很有面子的哦。

一、活动形式及主题:：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围

二、活动具体安排：

3、情人节活动其它事项：

a、就餐从17：30开始

b、由公关营销部于七月六日下午前定购200朵玫瑰

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

三、菜谱：

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

**情人节活动策划方案篇九**

活动时间：xx年2月14日至15日

活动内容：

活动一：爱“入”西海(30对情侣)

活动时间：14日(14：00——16：30)

爱我吗?你行吗?带我来西海就要抱我走过那条情侣大道到大堂。

奖品设置：越过214(爱一世)米，214米处工作人员指挥选手原地转3圈，不落地就可获得神秘礼品;越过520(我爱你)米，工作人员指挥选手原地转3圈，不落地即可获得情侣套餐，只要将情侣抱着进入大堂即可获得“豪华蜜月房1间”。

活动准备：工作人员每隔100米站1人跟踪监督此段中遵守规则，难度障碍特别监督，并且疏导过往车辆不要停车阻路。中途医务人员随时待命，工作人员准备水杯向选手提供纯净水、毛巾。

现场布置：在主路右侧地上铺设1.5米宽的红布作为赛道，214、520米和终点前地上贴着提示原地转圈并获奖的提示。

活动二：抓对“鸡”遇(15对情侣)

活动时间：14日(16：45——17：45)

女人皆是，爱人难求。抓对了机遇就是抓住了幸福，然后在西海同样抓对了“鸡”遇就是抓住了今晚的美味!

活动说明：活动分为每组5人进行，共进行3组，美女们在二楼指定区域同时抛下手中的活鸡，鸡脖上分别绑着5个颜色的布，众位勇士在一楼2平米的抓鸡圈内，右臂分别绑有和自己伴侣手中鸡脖子上相同颜色的布，在统一的号令下美女们一同抛下，帅哥们要把同颜色的鸡在5分钟内抓到手即算成功，这样烛光晚餐中就额外获得了一份酒店招牌菜“芝麻鸡”，和心上人默契协作得到的大餐来之不易，金钱难形容。

活动三：狂“吻”西海(30对情侣)

活动时间：14日(19：30——21：00)

今天是我们的节日，激情是我们的代言，接吻是爱我的象征，现在就开始吧!

活动设置：长吻通常出现在婚礼现场，西海的情人节就让你先声夺人，婚礼的花廊犹如新婚的殿堂，在西海没有什么不可以!在温泉大堂内的花廊下站立亲吻满214秒即可获赠温泉门票1张、抱起亲吻满214秒赠送温泉门票2张。

活动四：永恒爱墙

活动时间：14日(20：00——01：00)

爱要记在心上，话要写在墙上。铭记自己的誓言来年回味哦!

活动设置：在温泉公园内情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰(建议旅行社报名赠送)穿过五彩碟池来到六福广场的“爱墙”情侣们把手中的玫瑰插在爱墙的前面的插花篮中，共同在爱墙上写下真心的爱情誓言。最终玫瑰花瓣会洒满整个六福广场(地上用红之碎片代替，鸳鸯池中用真花瓣)，爱墙上写满甜言蜜语。

(第二天行程)：海誓山盟西海行

甜蜜过后的更不忘昨天的承诺——海可枯石可烂，海誓山盟不能变;这里海誓山盟一日足以。海是西海的海，像女人一样柔美;望着远山，广阔像男人的肩膀。

活动五：古树山盟

活动时间：15日(9：00——9：40)

500年的苍天古树见证无数风雨历程，经历了由王朝到新中国的变迁，目睹这个风景秀丽的山林无数情侣浪漫的情怀。曾经这里是山林的腹地，现在这里耸立着一座现代化，多功能于一身的`酒店。清澈的山泉依然流淌，地下的温泉让这里的游客络绎不绝，现代爱情又将在这里集体见证。

活动说明：提前准备出玫瑰和情侣卡片提供给每对甜蜜的恋人，共同写下永恒宣言，扶手挂在古树上，让古树记忆下甜言蜜语，让岁月带祝福到永远。

活动六：柘林湖海誓

活动时间：15日(10：00——12：00)

活动说明：结合周边景区制定出有情侣特色的游湖、登岛。

1、前厅大堂：更换大吊旗、两块大玻璃更换单透贴、前台背后后的背景墙更换窗帘布，以上内容色调以粉红和紫色为基色，配以鲜红的玫瑰为主图。

2、会所大堂：从门口到亲吻活动的花廊铺红色地毯营造婚礼般浪漫的感觉。制作1张背景板，亲吻时放在花廊背后增加拍摄效果(次日游湖时带到船上烘托背景)。菊花石旁边的木格通顶悬挂两幅大挂画，以浪漫亲吻为主图，玫瑰、心型的构图为基础。

3、温泉露天：在六福广场做主题活动区，石柱拱洞下吊下喷绘，以玫瑰花、牵手浪漫、鸳鸯池沐浴为主，广场的地上洒花瓣、鸳鸯池、六福池里也洒有花瓣。文化墙上用喷绘覆盖，作为“爱墙”供情侣写下甜言蜜语。爱墙前布置木栅栏，里面用花泥或泡沫做底，供情侣签写爱墙前把手中玫瑰插到上面，组成玫瑰花园。

4、西餐：以烛光晚餐为主题，木格上装温馨的烛光晚餐的喷绘。

5、客房：蜜月房浴缸中洒花瓣，床上放一支玫瑰花，床头准备烛台(视安全因素待议)

**情人节活动策划方案篇十**

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：xxxx年情人节活动心动party

活动内容：

1、拍档（情侣站报纸）

主题：爱情的聪明魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

2、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。

3、情侣（夫妻）游戏类：吸乒乓球表演赛（面向家庭）

主题：“吸引力”的秘密

所获项：吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后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，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得吸引力奖。

4、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

**情人节活动策划方案篇十一**

2月14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。

二、活动主题

东莞山庄\*\*\*\*情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

三、活动时间

2月14日

四、活动地点

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房

桑拿房

五、活动方法

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。

六、氛围营造：

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。

七、广告方法：

1、 宣传单：10000份，自行派发。

2、 短信发布：3000元。

3、 内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、 广告文字：

a、 拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b、 春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了;

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

c、2月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

2月14日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰，”party恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

八、促销计划：

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜 总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜 总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

**情人节活动策划方案篇十二**

本次的活动推广，可以分为几个板块：微博、博客、论坛、qq群、百度系列产品。

1、微博是一个重头戏，虽说n多人都在玩新浪，但是绝对不能忘记腾讯。目前主流的微博平台，就是新浪与腾讯，可能很多人只考虑新浪微博，认为玩新浪的活很多，其实大家都有qq，而且现在的qq面板已经与微博深度结合，所以，你在腾讯微博里发也很容易就被点击。微博的内容，就不用说了，几乎大同小异，但是一定记得要突出奖品，带奖品的图片。如果有加v的账号发更好。

2、博客，就纯粹是宣传与增加页面权重的，除非你的博客每天都有大量的访客。期待在某些关键词上能有一个好的排名，以便让更多人来参加活动。

3、论坛的宣传不能太过，否则会被封帖，反而起反作用，所以，顺带的做上几个广告，或在签名档里加图片都是不错的选择。

4、qq群，去一些你长期去的qq群，打广告不是直接打的，别人上来就发广告你烦不烦?先跟大家聊会，适当的时候放出链接，告诉大家。这样人家才不会把你t出群，否则人家还以为你就是小广告。另外，群邮件也是不错的选择。

5、百度系列产品，主要的百度知道与百度贴吧。多问一些与地区+情人节的问题，然后回答的时候，把参考资料的链接带上，不仅做广告，还能加权重，一举两得。百度贴吧，可以到一些没有吧主或者管理不是很严的，否则不给你带链接的。当然确实很多的链接都是不给带的，那就用签名档里的图片和文字吧。

最后要注意的是，由于活动的前期推广有一定的时间，所以要先写一个预告贴，详细介绍时间，规则，以及奖品。因为如果你直接开t楼的帖子，就没发计算楼层了。

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