# 情人节的促销活动方案 情人节活动促销策划方案(优秀13篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-08

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。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。情人节的促...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。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。

**情人节的促销活动方案篇一**

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的时机，而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

相约佳瑞浪漫一生

8月xx―8月xx日

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”―为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”―在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍“

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**情人节的促销活动方案篇二**

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店之魂。美艳的花朵传递着人们五彩斑斓的情感。

很庆幸，我们flower花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分!在这里，我们努力、奋斗，只为了充满芬芳的花园、人们灿烂的笑靥、美好的未来!

七夕情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是让我们充满期待的日子。

二、目标战略

1、总体目标：

在三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，并且最终实现最大利益的达成。

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200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

三、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。

四、活动对象

五、活动主题

“flower邀您一起共度七夕情人节”

六、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---送花上门项目

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

七、活动时间和地点

(一)活动时间

本次活动时间为三天，分别是2月12日、13日和14日。

(二)活动地点

本次我们flower花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、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。

八、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

九、前期准备

(一)人员安排

1、在活动日前招聘30名临时工(19名女的，11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8名外送人员(本店原有2名外送人员，6名男临时工);

接听电话与网上订单需要2名人员(本店原有1名客服人员、1名女临时工);

花束装饰人员5名(本店原有2名花束装饰、3名女临时工);

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。

(二)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。

十、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如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。

十一、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10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档次。

**情人节的促销活动方案篇三**

过去和现在，各大企业在情人节期间的促销活动不外乎打折优惠，抽奖等，大都缺乏新意，因此没能达到预期的效果。试想一下，追求天长地久的爱情岂能打折？那究竟怎样才能策划出好的，富有新意的活动呢？我们先来作一下情人节的消费市场分析。

第一部分：市场研究（通过互联网上所做的市场调查得出）

情人节期间的主要消费群体是20―25岁的未婚青年，约占52%，其次是25―35岁的已婚夫妇，约占43%，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%；消费者的购买行为主要是购买礼物（鲜花，巧克力等），娱乐，餐饮。

在对本市内其他几家图书销售商过去几年的情况进行了解后发现，他们都没有在情人节期间举办较大促销活动的历史，即使有也只是简单的商品促销，通过常见的打折，送礼等形式实现。更多的图书销售商及书店采取的只是自然销售，最多搞一下店面布置而已。既然这样，如果我们现在反常态而为之，开创书店举办大型宣传促销活动的先例，从一个侧面来推动书店的销售增长，将是一个非常有开创性的举动。

昆明市内年轻人经常光顾的场所有迪吧、电影院等，虽然他们每年情人节都搞活动，但不外乎幸运抽奖、降价优惠等形式，内容千篇一律，同样没有新意，而且受自身条件的限制，导致活动宣传乏力，不到位，效果不佳。

综合考虑市场研究的内容我们就可以大致上判断出我们的.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。

**情人节的促销活动方案篇四**

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。

东莞山庄xxxx情人节粉红之旅。

2月14日

主要地点：丽骏会大厅

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x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4x2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。

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!

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x会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜x会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

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。

1、仿真玫瑰花：6000朵x0、3元=1800元

2、玫瑰花：500朵x1、00元=500元

3、巧克力：100盒x20元=xx元

4、粉红色雪纱：100码x5、0元=500元

5、宣传单：10000张x0、25元=2500元

6、喷画：200平方x10元=xx元

7、其它：500元

合计：9800元

**情人节的促销活动方案篇五**

情人节是年轻人比较重视喜爱的节日之一，在这么一个浪漫温馨的节日里，要策划好一场上网场所促销活动是需要花心思的。下面是小编分享的情人节上网场所促销活动的具体内容：

一、情侣进店有惊喜

情人节、凡是情侣上网者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。建议礼物可以是情侣小公仔，手机吊坠等等。

二、充值有优惠

凡是情人节这一天，在上网场所充值达到一定金额均可享受活动。充值30元，赠送玫瑰一支;充值50元，赠送大块巧克力加玫瑰一支;充值214元，赠送214元，另外在送德芙巧克力一盒等。活动方式多种多样，根据实际情况制定，不必拘泥于形式。

三、适当的节日广告

举办活动是需要经费的，上网场所可以拉赞助。常见的上网场所广告，包括x展架与海报广告，户外玻璃窗广告，吊旗广告，灯箱广告，电脑显示器及鼠标垫广告。当然还有上网场所桌面广告，桌面壁纸广告、浏览器首页默认广告、桌面dm、开机提示广告、游戏弹窗广告等等;如果这一天上网场所人气爆棚的话，那么各种增值广告带来的收入必定是可观的。

四、情人节专属游戏

策划一个可以互动的游戏，比如游戏连连看。单身男女均可自由搭配，情侣也可以参加，2人为一组。设定几个房间，每个房间六组，比六盘，六盘分数相加最多的为第一名。最后看比分，分数最高者可以获得价值200元的上网费和巧克力一盒。所有参与的情侣玩家都可以获得糖果一袋。

五、情人节爱情大片

不少人选择去上网场所是为了观看电影，网管可以事先下载好几部最热门的爱情电影，然后建立一个文件夹直接放在电脑桌面上，方便上网场所上网用户点击播放。

**情人节的促销活动方案篇六**

1、男士背女士(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、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.

5、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.

一见钟情 心心相印

6. 四不象

每队男女谈论给对方 学什么叫. 那个队的可以 男的或者女的叫男的猜.猜对算赢 猜3次。失败的就淘汰.

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

活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.

**情人节的促销活动方案篇七**

活动时间：

活动对象：

情侣

抽奖时间：

活动口号：

爱从零开始，情在此升华

活动内容：

入口醒目位置摆放一棵“连理树”，凡8月8日-8月15日光临新世纪的顾客均可在“连理树”上留言，表达对情侣的祝福和心意。届时将组织抽奖活动。(到服务台领取七夕情人卡)

活动道具：连理树1棵、留言卡200张、抽奖箱1个、

奖项设置：

1)一等奖1名：奖高级汤锅

2)二等奖5名：奖价值18元巧克力

3)三等奖10名：奖精美玻璃器

活动一：“七夕缘”情侣甜蜜合影

购2张以上电影票的观众现场微信扫一扫，关注“\_\_20\_\_”影城官方微信，即可参与七夕情侣甜蜜合影活动，免费佩戴情侣摄影道具，现场由专业摄影师为其拍摄情侣甜蜜照2张，直接发送至观众邮箱。观众接收照片后进行微博分享并@北京孟摄影，@北京ume国际影城，即可至指定地点领取12寸时尚拉米娜一副。

活动二：幸运抽奖

ume会员持会员卡购票即可参与抽奖活动，有机会获得由“北京孟摄影”提供的精美奖品。最高奖项为价值3999元情侣写真及价值2999元个人写真一套。没有抽中写真集的观众也也机会获得价值199元玫瑰香皂花礼盒一份!

8月13日七夕节，来ume影城，看一部感人的爱情影片，拍一本两人的甜蜜写真，以此纪念属于两个人，独一无二的甜蜜和浪漫!

【活动一】、浪漫七夕相约兴隆鹊桥会8月17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：\_\_

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\_\_

报名方式三：现场报名，地点：\_\_商城一楼总服务台。

【活动三】浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛从16—20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。

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

三等奖，活动礼品一份

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送电影情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠电影情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

活动背景

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

流星的传说

在广阔无限的宇宙中，有一个很小很小的星球，在一个晚霞满布的傍晚，邂逅了一颗美丽的星星，那星星奔跑时，身后会带着一道飘逸五彩的光芒，“她好美，”他叹道，被她的美丽打动了，并等待为她做点什么，可是等了一年，二年——十年，二十年——直到一万年以后，她才再一次神采怡怡的跑过，他决定燃烧自己的身体的百分之一，去照亮她，让更多的星星去见证她的美丽，于是天空中有一道美丽的光弧划过。

可是他毕竟太小了，那光芒也太弱太弱，还没有来得及靠近，就已经陨落了，不知去向，他失望了，他付出了爱，但她却没有得到，于是他在浑浑噩噩中度过了又一万年，他想，如她再次出现，他会燃烧全部自己，去告诉她她是他见过的最美丽的星星，告诉他对她的仰慕，对她是一见钟情，但她却没有再来。一百万年后，他衰老了，也许他将永远的错过这份美丽，在他绝望的时候，她的美丽再一次光临了，他毫不犹豫的燃烧了他的全部，在天空中划过美丽的光芒，形成了宇宙中第一颗真正的流星，这一次他是幸运的，不但见到了她，还剩下一小块落到了她的怀里，他死去了，直到他告诉她，她是他见过的最美丽的星星，对她的仰慕，对她的一见钟情，以及为她所做的一切。她心灵震撼了，决定去找回他陨落的百分之一，也许只剩下千分之一，万分之一——亿分之一，但无论如何，她决定在天空永久的遨游，轻轻的去拂过所有的星球，去找回那属于她的百分之一，千分之一——亿分之一的爱。

后来许多的星星为悼念他们的浪漫，便都燃烧了自己的一部分，形成了流星雨，也许应该说是星星在过情人节吧。每当有流星划过时，其实，那是星星在为爱付出。

**情人节的促销活动方案篇八**

活动背景：

情人节是一个充满著浪漫色彩的全球性节日。相爱的男女会在此节日之际互赠鲜花，糖果，各种精美的礼物以此更增进彼此的感情。情人节是在每年的二月十四日，故二月也就被渲染了浪漫和神秘的色彩。

在古罗马帝国暴君克劳狄斯(claudius)在位时，战争是连绵不断。 所有的年轻男子都要被强硬征兵去打仗，只留下老弱病残和年轻的女子。故古罗马的平民百姓在年轻男女还未成年或快成年前就根据当地习俗举行结婚仪式。这样就恼怒了暴君克劳狄斯，他下令不许举行被古罗马人世代认可的传统婚礼，而且订了婚还得退婚。古罗马的百姓只好忍气吞声，敢怒不敢言。

在古罗马一个幽静而漂亮的小镇里，有一位善良，虔诚基督圣徒，名叫瓦伦丁(st. valentine)。他是一个小教堂的牧师。他对暴君克劳狄斯摧残百姓很忧愁和伤心。他不顾自己的个人的安危，依然为一对年轻男女在教堂举行了婚礼，并给予了他们美好的祝福。这样，教堂婚礼在年轻男女中慢慢传开了。有许多男女慕名来到教堂恳求瓦伦丁为他们秘密举行婚礼，每次瓦伦丁都会答应，给予他们最衷心，诚恳的祝福。但是，有一天，教堂婚礼终于传到了暴君克劳狄斯耳朵里，瓦伦丁不幸被捕，在监狱里他受尽了折磨。在公元270年的二月十四日的那天，瓦伦丁残死于监狱。

瓦伦丁(valentine)作为一个充满传奇色彩的人物，被世人所称颂和敬仰。为了纪念他，每年的二月十四日就成了情人节-valentine day. 在中世纪，valentine day 曾经一度成为英国，法国最流行和最受欢迎的节日。情人节由来的故事蕴含著古往今来人们一直向望著和平，自由的美好生活和正信带给民众的善良和勇气。

我国在改革开放后也渐渐引入了西方情人节，和圣诞节一样成为了年轻人最为追捧的节日。为此服务行业争相追逐这个节日，目前已形成市场化、规模化运作，相信西海会奉献一场意味深长的情人节饕餮盛宴。

活动主题：爱我，就“泡”我吧

活动时间：2024年2月14日至15日

活动内容：

第一部分：店内活动

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，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。

第二部分：店内布置

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)

第三部分：价格政策

2024年情人节促销方案【二】

一、前言

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店之魂。美艳的花朵传递着人们五彩斑斓的情感。

很庆幸，我们flower花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分!在这里，我们努力、奋斗，只为了充满芬芳的花园、人们灿烂的笑靥、美好的未来!

情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是让我们充满期待的日子。

二、目标战略

1、总体目标：

在三天门情人节活动中，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，并且最终实现最大利益的达成。

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200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

三、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。

四、活动对象

五、活动主题

“flower邀您一起共度情人节”

六、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---送花上门项目

2、情人节主题花卉展出活动

3、情人节束花促销活动

4、情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

七、活动时间和地点

(一)活动时间

本次活动时间为三天，分别是2月12日、13日和14日。

(二)活动地点

本次我们flower花店活动的.地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方。

八、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

九、前期准备

(一)人员安排

1、在活动日前招聘30名临时工(19名女的，11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8名外送人员(本店原有2名外送人员，6名男临时工);

接听电话与网上订单需要2名人员(本店原有1名客服人员、1名女临时工);

花束装饰人员5名(本店原有2名花束装饰、3名女临时工);

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。

(二)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。

十、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如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。

十一、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10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档次。

十二、费用预算

临时工费用：30人，每人3日工资平均为500元

项目 费用

临时工费用 15000元

店内店面的装饰 2024元

广告宣传费用 41100元

合计 58100元

十三、意外防范

1、为了不出现送花迟到的现象，我们会通知送花员提前5-15分钟到达目的地。

2、如果出现政府部门的干预，我们会进行合理的协调，以及积极配合政府的工作。

十四、效果预估

1、形成整个的一个系统，设施完善、尽善尽美、满足客户需求、宣传到位、服务到家。

2、提高了群众对flower花店的认知度，给群众留下深刻印象，就跟提到送礼就想到脑白金一样，让消费者谈到送花第一个想到的就是我们flower花店;从而拥有更多的忠实稳定的顾客。

**情人节的促销活动方案篇九**

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包(价值x元的抵扣卷)

1.“爱你一世 缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值\*\*\*元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值\*\*\*\*元浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值\*\*\*\*元蜜月双人游(这是针对结婚的礼品，如果觉得不合适也可以把礼品换成传统的送黄金，银饰等等)

2.“爱我、你敢承诺多久?”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。\*\*\*珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值\*\*\*元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。(现在钻石回购的机制随着珠宝类越来越让人们接受，现在很多珠宝店都有钻石回购，若干年后钻石回购绝对珠宝类发展的趋势)

3.“浪漫佳节 金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买\*\*\*元送\*\*\*元

4.“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价\*\*\*元和\*\*\*元的高档千足金金镶玉，只卖\*\*\*元和\*\*\*元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

注：同时活动期间一定要推出明星款，让员工背好明星款的话术。

**情人节的促销活动方案篇十**

1、主题

百年老店，百年好合——20\_\_钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将\_\_商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二)活动主题

1、全场主题活动

(1)进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

(2)购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的钻石戒指一枚。

(3)拥抱接吻大比拼，测试你的爱有多深

3.1当天现场举办拥抱比赛，十对一组或五对一组，男方抱起女方，时间最长者获胜。

3.2当天现场举办亲吻比赛，十对一组或五对一组，男方女方接吻，时间最长者获胜。

2、奖品

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是

1、冠军获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张。

2、季军获价值1888元的女装戒指一枚和价值200元的现金抵扣券一张。

3、季军获价值888元爱情大礼包一个和价值200元的现金抵扣券一张。

活动主题：“浪漫七夕，情定奉节”。

活动时间：20\_\_.x.1x下午5点至9点

活动地点：奉节新世纪广场

主题元素：8分钟、轻松、快乐、了解、牵手

主办：\_\_县民政局\_\_县工商联\_\_县经信委

协办：金奉礼仪薇薇新娘

承办：奉节在线网

赞助：澜庭房地产开发有限公司

广告语：亲，参加奉节在线相亲，情侣对戒等你来拿!

还有恋爱证书哦!

活动流程：一、准备工作二、宣传三、现场活动

第一部分：准备工作

一、报名：

1.报名时间：20\_\_年x月x日至x月x日

2.报名方式：活动专区、以及印制表格进行报名、报名点。

3.报名对象：\_\_县内所有企事业单位单身男女。

4.责任人：罗益(张伟、袁帆、曾建华协助)

5.时间点及注意事项：7.24前网站开通报名专区、7.20前报名表格印制发放完成、表格回收地址确定，7.20开始每个周末设置三个报名点。印制报名横幅悬挂到部门门店。

二、参与人员统计与筛选

1.报名时间截止后，统计报名总数，做好人员筛选与分组。

三、活动地点及现场物品

1.活动地点确定(暂定新世纪广场)与相关商家确定场地借用事宜。

2.现场物品准备

a.舞台布置：联系相应商家确定当日舞美事宜。

b.确定主持人人选(暂定曾建华)。

c.横幅、宣传海报准备：现场准备4—6个热气球，挂相应赞助单位的祝贺辞横幅。气拱门两扇，张贴活动主题。

d.长条桌30张、配套椅子若干。桌上摆放玫瑰花瓶(蓝)一个，铺粉色纱质桌布。

e.场地四周摆放灯柱8对。柱上摆放玫瑰花篮。舞台两侧各摆放一只灯柱。

f.红地毯30mx2m一张。由中间过道铺至舞台。

g.礼花筒20支，每一对牵手成功的恋人走上红毯时燃放两支。

h.根据报名情况准备报名相应数量的单只玫瑰花，相亲成功的由双方互换玫瑰作为第一份礼物送给对方。

i.准备大型布娃娃三只，奖励给活动过程中表现的优秀的三对情侣。情侣对戒一对，奖励给最优秀的一对情侣。

j.胸卡若干张，报名人员每人左胸上贴上写有自己名字的胸卡入场。

k.恋爱证书若干本，现场牵手的情侣由奉节在线网站颁发恋爱证书。

l.气球5袋，\_\_\_\_\_\_5支。

3.责任人：张伟(罗益、袁帆、曾建华协助)

4.时间点及注意事项：8.1前舞美商家确定完成，8.2前主持人确定完成。8.3日前横幅，海报热气球、礼花筒准备完成。8.4前桌子、椅子、灯柱、花篮、红地毯准备完成。8.5日胸卡、情侣对戒、玫瑰花准备完成。8月13日中午前现场布置完成。

五、dm单制作以及发放

1.7.10前dm单设计制作完成，往各企事业单位发放以及社会宣传。

2.网站宣传版开始宣传。

责任人：袁帆(张伟、罗益、曾建华协助)

六、摄影摄像

罗益联系活动当日网站摄影、电视台摄像相关人员。

七、领导致辞

1.活动开始后有领导致辞环节，提前与相关领导做好沟通。

**情人节的促销活动方案篇十一**

通过“浪漫七夕夜”这一主题、紧紧抓住围绕“有情人”这一心理、展开商品促销和活动促销、以吸引客流、提高知名度、达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动、让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月x日――xx月xx日

20xx年x月x日――x月x日

1、示爱有道、降价有理

2、备足礼物、让爱情公告全世界

“七夕情人节”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：x月x日――x月x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、11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

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、100元、送货范围不超过、2公里。

1、情人气球对对碰

制作、100―200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、0、155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：x月x日―、x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。

1、宣传广告语

色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩、精致的做工、来自韩国的设计。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

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xx元鲜花、赠由xxx提供的饰品一份或会员卡；

在xxx购xx元饰品、赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**情人节的促销活动方案篇十二**

浓情二月 hold我所爱

xxx 年 2月 8日—— 2月 14日(情人节)

xxx 年 2月 8日—— 2月 19日( 14天)

1 . 示爱有道 降价有理

2 . 备足礼物 让爱情公告全世界

“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： 2月 8日—— 2月 14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 11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

推广时间： 2月 8日—— 2月 14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

名 称 数量 原价 现价

只有你 饰品一个送鲜花一支 元 元

一心一意 套系 +送鲜花一支元 元

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 100元，送货范围不超过 2公里。

1 、 情人气球对对碰

费用： 0.155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： 2月 10— 14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。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。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haface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haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

情人气球对对碰

费用：0.155元/套。 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。 “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。

**情人节的促销活动方案篇十三**

第二部分：目标消费群体定位：

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：2024年2月12日

活动主要内容：

宣传策略：

观点阐述：

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