# 2024年情人节活动文案(通用10篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-07-21

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。情...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**情人节活动文案篇一**

活动时间：2/10(二)-2/14(六) 2/14

活动地点：一楼

奖项设置：“玫瑰情话”奖x名 价值xxx元的礼品

二.爱之物语 巧手表爱意

活动时间：2/12-2/13

活动地点：一楼

活动内容：您有一双巧手吗?您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗?让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客(200元以上不再累计),可凭收银条领取“爱之物语卡片”制作材料一份!每日限100份,共计200份,每人限领一份。礼品数量有限,先到先得,送完即止。(注：大小家电,钟表照材,健身器材,按摩椅,通讯器材,手机,大宗集团购买等不累计金额，满xxx元以上限送一份)

三.浓情蜜意尽显真情 我的浪漫情人节

活动时间：2/14

活动地点：一楼

活动内容：当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么?凡当日累计购物满xxx元(特例商品满xxx元)的顾客可凭收银条领取相应级别的精美礼品一份。(特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等)礼品数量有限，先到先得，送完为止。

奖项设置：

累计满xxx元 送巧克力一盒 限xx份

累计满xxxx 送价值xxxf元的巧克力一盒 限x份

四.玫瑰情愫 磬香满怀

活动时间：2/14

活动地点：一楼

活动内容：活动期间,凡当日累计购物满xxx元以上的顾客(xxx元以上不再累计),即可凭收银条到一楼服务台领取情人节玫瑰花一束,每人限领一束，共限xxx束,鲜花数量有限，先到先得，送完即止。(注：大小家电,钟表照材,健身器材,按摩椅,通讯器材,手机,大宗集团购买等不累计金额)。

五.郎才女貌对队碰

活动时间：2/14 15:00--17:00

活动地点：一楼正门舞台 报名电话：xxxxxxxx

活动内容：你们想一起共同渡过一个浪漫的情人节吗?你们想渡过一个特别的情人节吗?快来看看吧!在这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!这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，在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦!

奖项设置：

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 7x名 价值xx元的礼品

六.爱恋，约定幸福门

活动时间：2/10-2/14

活动地点：一楼

活动内容：活动期间，凡购物累积满xxx元(xxx元以上不再累计)的情侣，凭当日收银单各有1次机会(每对情侣当日限1次机会)参加情人节特别活动;参加活动的情侣将自己的绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外的情人礼物。数量有限，送完为止。

**情人节活动文案篇二**

以情人节为契机，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，为项目积累客源。

所有本公司的情侣业主均可参加

\*\*酒店一楼阳光厅

酒会party

200人左右

1、情侣(夫妻)游戏类：

1) 吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

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：最佳默契情人奖

责任人： 现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

3)最佳拍档(情侣站报纸)

主题： 爱情的智慧魔力

所获奖项： 最聪明爱情奖

责任人： 现场主持

监督： 现场客户报名或者随机抽取

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。

责任人： 现场主持

监督： 现场客户报名或者随机抽取

2、 美丽的爱情传说 (此部分内容待定)

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

2) 我们那样谈情说爱。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的最美丽的最动人的爱情故事。

所获奖项：最动人爱情奖

责任人：现场主持

3、浪漫婚纱秀

主题： 那一刻，走向永恒

所获奖项：最浪漫情人奖

组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组3对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间5分钟。

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

4、 才艺大比拼：

1) 歌唱类(戏曲、流行音乐)

2) 魔术类

3) 小品类

所获奖项：最佳明星奖 最佳才艺奖 最佳新星奖

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

说明：胸卡号的使用办法。

1、对于所发放胸卡号登记在册，并用四方形纸卡另外备份一份。活动开始后，将情侣或者夫妻类卡号放入抽奖箱，由主持人现场抽出相应数量卡号，请持同样卡号者上台做游戏。

2、在活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运客户。

**情人节活动文案篇三**

20xx年5月14日-5月20日

爱在七夕有你就好

日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

一、“祝福北京祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在情人节购物送惊喜

20xx年5月14日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物赢金奖

20xx年5月14日-月日期间，活动当天一次性购物满300元（莒县店、莒南店、胶南店满200元），凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。

（1）一次性购物满300元以上的顾客（莒县店、莒南店、胶南店满200元），方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

（2）该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

（3）金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

四、你结婚我送礼

年月日-月日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

五、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

**情人节活动文案篇四**

2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源;

3、打造美容院的品牌形象和知名度(美誉度)，提升顾客忠诚度;

情意两心知，真爱表心意活动

(一)主题：情系新春，礼表爱意活动

(二)主题：爱我，就勇敢说出来活动

(三)主题：情意无价，爱我有奖

20xx年1月31日至2月12日

活动对象

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美容院会员(老顾客)

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有女性;

活动(一)：“情系新春，礼表爱意”特惠活动活动期间，所有男士可在美容院购买“新春美丽心礼”特惠套餐(价值988元)，赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助;美丽心意卡可享受特惠：

1、任选基础护理项目十二次;

2、任选身体护理项目四次;

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装);

5、获赠男士肾部保养护理一次;

6、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动;

7、结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠;

**情人节活动文案篇五**

“浪漫七夕，情定奉节”。

20xx.x.1x下午5点至9点

奉节新世纪广场

8分钟、轻松、快乐、了解、牵手

奉节县民政局奉节县工商联奉节县经信委

金奉礼仪薇薇新娘

奉节在线网

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!

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：xx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：奉节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，xxx5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。

**情人节活动文案篇六**

xx巧克力是xxx股份有限公司在中国推出的系列产品之一，20xx年进入中国。“牛奶香浓，丝般感受”成为经典广告语。 巧克力早已成为人们传递情感、享受美好瞬间的首选佳品。

二：策划活动背景：

情人节即将来临，在这个特别的日子------情人节，巧克力依然扮演着非常重要的角色。在浪漫的情人节，手捧巧克力的温馨甜蜜，对倾慕已久的那个她诉说衷肠，巧克力的浓郁香醇，与最爱的人一起，分享美丽、分享爱。20xx年情人节，蓝色倾心携手亿万温馨甜蜜的恋人朋友，送关爱、送清凉。说出您的故事，分享快乐、分享美丽、传达心中的爱------属于彼此矢志不渝的真情。炎夏之际，蓝色伴每一对恋人清凉一夏，滋养每一天、甜蜜每一天，给彼此一个特别的情人节，携手彼此幸福一辈子，不离不弃。蓝色因爱而精彩，因爱而特别，在充满爱的季节、在恋人的佳节里，蓝色与各位恋人朋友携手共筑爱的殿堂，坚定的说出内心的真爱。

1、利用情人节的特殊气氛来开展此次的蓝色巧克力促销活动，扩大自己的品牌知名度与市场占有率，营造良好的企业形象。

2、借助此次情人节促销，增加蓝色巧克力的销售量，提高本季度的销售额。

3、开展此次促销，便于制定相应的竞争策略，应对同行的竞争者。

4、加强老顾客的长期购买，形成忠诚顾客;吸引新的顾客购买我们的产品，形成满意顾客。

5、为情人节过后的市场淡季期间，树立售点信心获取售点支持形成销售增长。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，促进记忆，达到好感，提高本企业巧克力的市场竞争力，进一步提高市场占有力，在销售中有一个大的突破。

年龄在16-23岁，处于恋爱期注重浪漫的情侣，主要是大学生群体。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。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他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到这类消费群体的影响，跟随这类群体的步伐庆祝情人节。所以可以通过强烈刺激这类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。

六、活动主题：遇见青春—甜蜜时光

1.免费试吃试用装。 2.优惠买赠活动。

具体的优惠如下：购价值xx元巧克力，赠：精美情侣戒指一对。

购价值xx元巧克力，赠：个性情侣杯一对。 购价值xx元巧克力，赠：时尚情侣表一对。 购价值xx元巧克力，赠：情侣玫瑰一束。

3.玩游戏获赠巧克力活动 。

组织方式：随机抽取4对情侣，女生用红盖头盖住头部，蒙面为男生打领结，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，获胜者一对情侣获均可获得最佳默契情人奖。

责任人： 现场两位司仪

比赛监督：现场情侣报名或者随机抽取

游戏二：最佳拍档(情侣站报纸) 主题： 爱情的智慧魔力 所获奖项： 最聪明爱情奖

监督： 现场情侣报名或者随机抽取

游戏三：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，获胜者只有一对情侣获得最灵犀情人。

责任人：现场司仪

监督：现场情侣报名或者随机抽取

4.推出共度情人节，情侣巧克力套装大促销活动 。

5.情侣、友谊巧克力diy，学生现场自己制作巧克力活动。

在活动现场购买任意口味的一款巧克力礼盒装(160g)就可以凭小票在现场进行抽奖。我们的奖项设置为：

一等奖 一名 50元蓝色巧克力换购券一张。 二等奖 三名 30元蓝色巧克力换购券一张。 三等奖 五名 20元蓝色巧克力换购券一张。 四等奖 十名 10元蓝色巧克力换购券一张。 五等奖 二十名 精美钥匙链一对。

(一)广告创意

(1)pop广告。制作一个塑料的蓝色巧克力模型摆放在活动现场用以吸引消费者的注意。同时加上一些气球和其他一些装饰物增加一些浪漫气氛，也符合蓝色巧克力“do you love me”的浪漫主题，让更多的消费者在爱美之心的推动下加入到该活动中来 (2)主题标语：遇见青春—甜蜜时光 (3)副标题“让每天都是情人节”

(1)大幅海报宣传。将蓝色巧克力活动规则和奖励用海报的形式表现出来，吸引来往的人群。

(2)活动现场分发传单，传单上也清楚写明活动的时间，抽奖的规则和奖励。

1每个学校请若干名兼职进行传单的发放 2每个学校请若干名兼职促销人员

3.每个学校请两个人(一个男一个女的)做当晚的司仪。由他们两个介绍蓝色巧克力，并宣布活动的开始。

3宣传海报。300份

4 pop广告，包括蓝色巧克力的模型一个，场地周围的气球200(备300)

5活动场地内的桌子三个，临时搭棚三顶 6抽奖所用的盒子一个(备2);抽奖的卡片30000个 7准备充足的巧克力各类产品库存，巧克力试用装。

十一、费用预算(每个校区)

抽奖盒：8\*2=16元 抽奖卡片：30000\*0.02=600元 总计：2321

十二、意外防范

我们在发传单和准备赠品时都比计划的多准备一些。另外对于肆意扰乱秩序和有意见需要投诉的顾客先将其劝出活动现场在与其友好协商和解释，若对方不予理睬将采取进一步措施，严重者可与公安部门联系处理。保证我们的活动可以正常顺利的进行，让消费者，厂家和现场同样获得收益，实现共赢。

在为期三天的促销活动中，蓝色巧克力的销售额会有一定的提高，蓝色巧克力作为一种高质量的休闲产品，它用有高的品味和其他巧克力所不具备的精神产品对爱情的执着以及其中浪漫的韵味，我们通过丰厚的奖品和有趣的抽奖环节刺激消费者购买，这将购买产品赋予了一定的娱乐色彩，并且浪漫的pop广告和现场摆设会更加吸引追求浪漫的年轻人的眼球。活动中利用抽奖的方式让每一个参与者都体会到蓝色的永恒不变，浓情巧克力那样的口齿留香，像爱人执手相握的深情。这既符合蓝色巧克力也符合当今社会的人与人之间的浓浓深情的表达。

**情人节活动文案篇七**

20xx年2月14日

爱要大声说出来

古典情人节优惠服务

xx餐馆

18—35周岁年轻单身男女顾客

温馨、浪漫和狂欢

包括活动的奖品、道具、场地费、自助烧烤费用、酒水等等

2、现场分成若干a区（男士）和b区（女士），入场时请随志愿者引领就坐；

3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，进行“真情告白”；

4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏，通过游戏和活动来活跃气氛。

小游戏：抛绣球

由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。所有嘉宾都站起来，活跃气氛。现场产生的5对临时情侣进行默契度考验。小游戏有奖有罚，1—3名赠送小礼品，4—5名接受大家一起想出来的轻松小惩罚。

活动：现场人气大比拼

报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌，请现场工作人员扮演的红娘转交给对方。玫瑰花可以在现场工作区购买（每枝2元）。

5、自助烧烤开始3—4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

6、自由交流时间。

7、主持人致结束词、活动圆满结束。

**情人节活动文案篇八**

20xx年2月14日（情人节）-xx月xx日（元宵节）-3月8日（三八妇女节）

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年2月14日（情人节）-xx月xx日（元宵节）-3月8日（三八妇女节）好节相连，情人节是表达爱情的机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，三八妇女节是女性的节日，也是男性表达对女性关怀的节日，这三个节日都和爱情密切相关，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xx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xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额。

3、进一步提高xx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xx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、元宵节、三八妇女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。

1、在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询。

2、网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好＂造势＂宣传。

3、各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

1、“会说情话的玫瑰花”：25x100=2500元。

2、x展架：65元x2=130元。

3、宣传页（dm）：0.5元x20xx=1000元。

4、广告宣传费：5000元。

5、总计：8630元。

**情人节活动文案篇九**

一、 折扣促销 以“美丽情人节”为主题展开，为庆祝七夕情人节的到来，本店推出“美丽情人节”活动，七夕当日本店所有项目、产品均8.5折，仅限一日，赶紧带上小伙伴一起来享受美丽时光吧！ 折扣是美容院常见的促销方法，同时也是顾客最容易接受的方法。因为人人都喜欢便宜又实用的东西，所以七夕美容院活动以折扣为主是最容易且最快被消费者接受的。

二、 卡式促销 以“你在我心中是最美！”为美容院七夕情人节主题展开，凡在七夕情人节当日带女性朋友带情人到本店，由男方大声对女方说一句“你在我心中是最美”即可获得美容院送出的价值999元的情人套卡1张。 卡式促销法美容院屡试不爽，而在七夕情人节推出这种促销活动，不仅契合主题，更能带动男性对女性美容的重视，同时也能体现出美容院对女性顾客的关怀。这种方法既简单、又有趣，能帮助美容院在七夕情人节当日挖掘很多年轻的女性消费者。

三、 消费即送 以“xxx美容院陪你一起过情人节!”为主题展开，规定凡是七夕当日到店消费满50元将获得甜美巧克力一份！ 这种消费即送促销活动能有效的刺激顾客的消费欲望，很容易就能带动顾客消费。除了送与情人节相关的礼品外，美容院还可以根据自身情况进行调整，如凡是七夕当日到店免费注册会员，即可享受“特殊”情人节待遇(如：免费脸部护理一次或一束玫瑰花等)。

四、七夕主题大赛 以“浪漫么么哒”为主题展开，举行户外亲吻比赛，如规定只要在七夕情人节当日，情侣免费报名参加xx美容院举办的亲吻大赛，亲吻最长时间的情侣将获得豪华情侣套餐一份！(套餐内容可根据美容院的实际情况拟定) 这种最直接的主题促销法能很好的带动群众的参与感，同时也十分容易造势，能快速扩大美容院的影响力。说不定美容院还能借此活动在七夕情人节期间挖掘不少浅在客户。

五、 积分促销 凡是美容院老客户在七夕情人节当日到店消费满10元即可获得双倍积分，同时还能换购1款高档美容产品；凡是在七夕情人节当日到店注册新会员的顾客，即可获得50个积分……美容院可以“浪漫积分，好礼相送！”为主题展开积分促销，具体方式可根据美容院的实际情况来实行。 美容院在七夕情人节期间展开积分促销活动有效的提高顾客的消费总额，可提先制定好积分限度，等顾客达到一积分后，将可获赠xx礼品，刺激顾客再次消费的欲望。

**情人节活动文案篇十**

20xx年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候回答，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愿，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满。

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，邂逅了一颗幸福的星星，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，被她的幸福打动了，并等候为她做点什么，可是等了一年，二年——十年，二十年——直到一万年以后，她才再一次神色怡怡的跑过，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幸福，于是天空中有一道幸福的光弧划过。

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，不知所终，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幸福的星星，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幸福，在他绝望的时分，她的幸福再一次光临了，他当机立断的燃烧了他的全部，在天空中划过幸福的光芒，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，她是他见过的最幸福的星星，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。

后来很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，也许应当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。

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的缘。

1、最终目的：提高产品销售量；

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

1月23日----2月20日

xx珠宝华北区各卖点

xx珠宝有限公司

分三部分

1、献给能够共度情人节的情人们；

2、献给不能共度情人节的情人们；

3、献给单身贵族们的。

详细如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他（她）共谱一首浪漫的诗，与他（她）共同立下一个崇高的盟约，与他（她）一同分享心灵深处的语言，今生与他（她）共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他（她），不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝愿吧，会完成的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想完成的地方。

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