# 2024年情人节活动促销文案 情人节促销活动策划方案(优秀13篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-07-08

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。情人节活动促销文案篇一七夕是中国传统的...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**情人节活动促销文案篇一**

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

二、活动时间：8月12——8月16日

三、卖场布置

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

四、活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——2010xx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xx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、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券西装77元抵扣券鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡

3、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。

4.宣传策划

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**情人节活动促销文案篇二**

浓情二月 hold我所爱

二、促销时间

年 2月 8日—— 2月 14日(情人节)

三、宣传档期

年 2月 8日—— 2月 19日( 14天)

四、促销主题

1 . 示爱有道 降价有理

2 . 备足礼物 让爱情公告全世界

五、商品促销

“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

六、“浓情头饰花束”

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。

七、活动促销

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。

八、宣传

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......

九、店内布置

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。

十、联合经营

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x元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购x元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、 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。

**情人节活动促销文案篇三**

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!

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。

各商场活动：

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

20xx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、20xx年新款内衣全新上市。

**情人节活动促销文案篇四**

:

2月6号-2月14号

爱你一世真爱相伴

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xxx元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值xxxx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xxxx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。xxx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xxx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xxx元送xxx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xxx元和xxx元的高档千足金金镶玉，只卖xxx元和xxx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。

**情人节活动促销文案篇五**

七夕情人节、中国人自己的情人节

20xx年x月x日—x月x日（农历x月x日至x日、星期五至星期天）

浪漫七夕、款款深情、穿着类全场4折起、精品皮鞋、旅游鞋全场8折、羊毛衫全场5折起、七夕热销、甜蜜放送、扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡7月7日出生的顾客、凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的\'顾客、均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间、鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城区）、代您传达烈火浓情。

活动期间、凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

活动期间、穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票、到1f总服务台领取。）

香港好运钻饰全场5折、老凤翔品牌黄金208元/克、钻饰8折。

2、名表类：

活动期间高档手表全场85折、并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。

卡通手表、头饰品全场7折。

3、化妆品类：、玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场

85折、凝白系列全场8折、羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑、亲情学生篇

新学年开学助跑、新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折、文体用品类、生活用品类折扣多多。

5、欢乐七夕情人节、超市特价抢购风

散称花生油xx元/桶、面包部分半价、口口香、金篮子等熟食部分7折、面食天推出4种商品7折让利、鸡蛋不定时特价热卖！

6、羽绒服反季热卖（4f羽绒服大卖场）

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售、冰点热卖88元起！为爱情保暖、您还等什么？

1、彩虹门：浪漫七夕节、甜蜜大放送、x月xx日—xx日

2、16开彩页：xx张

3、电视台宣传

4、气象局宣传

5、城市信报

6、卖场活动看板

7、卖场活动氛围装饰

**情人节活动促销文案篇六**

1、将爱情进行到底——爱的宣言

时间：2月14日晚7：00

内容：999人共同见证爱的宣言。活动在中庭举行，包括：

爱的宣言——在主持人的带领下，宣读《爱的宣言》，向自己心爱的人表白真情。

真情互动——设计竞赛式游戏，游戏包括：

a、“二人走”：由三对人参加，分别将中间的手、脚绑在一起，看哪一对能在最短时间内走完规定的路程则获胜。

b、“二人手”：可以由三对人同时参加，男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

c、“踩汽球”：四人同时参加，将汽球绑在参赛人员的脚上，谁的汽球先被踩完为负方。如参加人数较多，每个活动可多进行几组。

奖品：玫瑰花。

2、爱情留言版——说吧，说你爱我吧

时间：2月14日

内容：由恋爱中的.男女在温馨浪漫的爱情留言板上面写出自已对情人的祝福和对爱情的期盼。在留言板上预设了一些浪漫的真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

3、恋爱有礼

时间：2月14日

内容：凡当天购物满100元者，可凭电脑小票领取玫瑰花一支，限量999朵，送完即止。

时间：20xx年2月15日

地点：华发北店、侨城店

内容：活动期间，凡购物满100元即可凭电脑小票到中庭选取谜语一个，凡猜中者可凭谜底及小票现场盖章。凭盖章后的小票到铜锣湾量贩可领取汤圆一份。小票金额不累计，每人限领一份。汤圆领取时间：2月15日、16日两天。

外资超市春节和情人节活动方案

宣杨中国的春节气氛，为把销售再创新高，所以响应亚洲区域总部的号召，我们特意在中国区域内做一次特大的春节互动活动,希望各分店能够以负责和积极的态度参与。

**情人节活动促销文案篇七**

春心情动

xx年2月10日—xx年2月14日

一、冬品出清2—5折新款春品抢鲜购

参与范围包括：男女装、男女鞋、床上用品、箱包

二、化妆品：满200元减40元，满521元送情侣对杯；dhc满200元减30元

瑞宝镶嵌情侣对戒2388元起售；

xx黄金每克优惠30元，以旧换新工费5折

钟表：进口表9折；国产表8折，满2140元加赠欧珀莱化妆品一份

三、甜蜜情人礼——活动期间购穿着类

满1000元赠金地巧克力一盒，购穿着类满200元赠情侣钥匙扣一对（单票不累计，单票限赠一份，特例品除外，先到先得，赠完即止。领取地点：一楼总服务台）

四、浪漫情人套餐——活动期间购物

1、满300元即赠xx咖啡厅20元抵用券一张

2、满500元即赠xxktv下午场包厢券一张

（先到先得，赠完即止，详见店堂公告。以上礼品领取地点：一楼总服务台）

五、情人节特别策划：情人寄语——2月14日光临xx商厦的情侣可以贴爱情贴纸、店内广播等形式进行爱的告白（详见店堂公告）

六、刷卡有礼

1、刷xx银行信用卡单笔消费满500元即赠xx100元餐饮券（单票限赠一张）

2、刷xx银行所有卡种单笔消费满88元，赠送抽纸一盒；单笔消费满888元，赠送雨伞一把（单票限赠一次）

3、刷xx银行太平洋卡单笔消费金额满288元，可获价值60元电影兑换券一张；单笔刷卡消费金额满488元，可获价值60元电影兑换券两张。（每日限50名，每卡每日最高限赠2张电影兑换券，即买即兑，兑完为止）

4、刷xx龙卡信用卡购穿着类、化妆品消费满500元，购珠宝玉器、家电消费满1000元即赠50元百大储值卡一张（单票限赠一张，单卡每日限赠1次。活动时间：xx、2、14）

5、刷xx银行信用卡满68元赠礼品一份（单票限赠一次）

以上活动礼品领取地点：一楼总服务台，先到先得，赠完即止

七、新款春装推广秀——2月12日下午xx广场精彩呈现！欢迎光临品鉴

八、新年特惠层层惊喜

2f

内衣：好波内衣69元起，xx6折起，xx家居服两件8折三件7、5折

3f

男鞋：xx240元起；xx男鞋、xx男鞋198元起

4f

儿童：xx童装外出服6折；xx新品上柜

羊毛羊绒：xx特价羊绒680元起

礼品、纸券限购物当日领取，过期视为放弃

少量特例品牌不参加公司活动，详见品牌厅房公告

**情人节活动促销文案篇八**

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我 享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠;

365元----天天爱你 享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

721元----亲爱的 享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

1314元---一生一世 享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

其他活动：

1、最佳情侣装秀评选

3月1日--7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

3、玫瑰情缘!

导演：xx百货·人物：爱之侣

序曲：20xx年春夏时装发布会：周末下午16:30~17:30,在阳光百货一楼中央大厅举办xx百货20xx春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份(玫瑰花一束或巧克力一盒)。

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动：

施华洛世奇、谢瑞麟、周大福、金至尊、安娜苏、欧珀莱、安莉芳等品牌同贺情人节，推系列买赠促销活动!

**情人节活动促销文案篇九**

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于\_\_

活动时间：暂定2024年8月25日

活动对象：\_\_\_银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播民生银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户的数量。

物料宣传：

1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。

2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

4、在\_\_银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

（1）七夕节整体活动墙

1、营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上面印有爱心的图案或者\_\_银行的logo图案。

2、在背景墙上指定的logo处插满玫瑰。

3、客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

（2）摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

（3）缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

1、以”牵手渡鹊桥，相会于\_\_“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出作品。

2、参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3、在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

2\_\_银行情人节送“金”喜

今年的情人节在农历春节之前到来，更平添了几分喜气。\_\_银行推出以下活动方案，让这个温馨与浪漫的节日有了更丰富的选择，让您的情人节多情又多金。

（1）兑现1314

您在今年情人节当天，为爱人存入一张12725。27元的定期存单。因为\_\_银行上浮央行基础利率的20%，这样您就可以在明年的情人节收获一份13145。20元的爱情承诺，用一整年表达我爱你。

（2）xx理财，积累美好未来

情人节与爱人一起来购买\_\_银行财富系列理财产品，多种期限可选，收益稳健。爱情不单需要甜言蜜语，更要给她可靠的未来。

乐享金晖，青春没有终点。在\_\_银行网点办理\_\_\_\_卡，持卡消费，立享237家商户8-9。5折优惠！甜品、餐饮、旅游、美容、医疗、娱乐六大主流行业，天天低价，就在您身边！

（3）\_\_e动，乐在心中

即日起至\_月\_\_日，xx携手xx银行共同打造“\_\_e动，乐在心中”超给力活动，半价天天抢、90元充100元话费、节假日1元秒杀。更有苹果手机、平板电脑、话费充值券等丰厚奖品等着您。

**情人节活动促销文案篇十**

浓情二月 hold我所爱

二、促销时间

年2月8日——2月14日(情人节)

三、宣传档期

年2月8日——2月19日(14天)

四、促销主题

1. 示爱有道 降价有理

2. 备足礼物 让爱情公告全世界

五、商品促销

“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

六、“浓情头饰花束”

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。

七、活动促销

1、 情人气球对对碰

费用： 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。

八、宣传

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......

九、店内布置

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。

十、联合经营

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x元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购x元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、 情人气球对对碰

费用：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。

**情人节活动促销文案篇十一**

档期活动期间至一楼飘亮精品广场购物满下列金额(美食街、特卖花车除外)即可兑换赠品。

满77元送甜蜜情人卡

满277元送热情蛋糕

满577元送情人热贴t恤

赠品以现场实物为准，遇赠品赠毕以等值赠品替代，本公司保留此次活动解释权，限当日累计有效，隔日恕不兑换。

有关于“商场情人节活动

策划方案

”的详细信息就为您介绍完了，供大家参考。

**情人节活动促销文案篇十二**

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

**情人节活动促销文案篇十三**

牵手老凤祥吉祥伴一生

8月22—8月26日

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品、取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者、可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者、可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品、

实付20xx元者、送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者、送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者、送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、老凤祥钻石特价

在七夕情人节当天、挑选两款钻饰、以7、7折特价销售。

1、店铺布置、店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制、契合结婚纪念、相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约2万条、澧县两店合为一起。）

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、dm单宣传。

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