# 情人节搞活动策划方案 情人节活动策划方案(实用13篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-11-30

*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范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友...*

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范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**情人节搞活动策划方案篇一**

典藏美酒、粉红玫瑰、舒适的环境、还有法国文化艺术的.氛围 ，这都融入在我们为您精心准备的各类美味佳肴中，从浪漫的情侣包厢到舒适的优雅客房，每一次惠顾都会让您度过一个难忘的枫丹白露经典之旅!来吧，与您的爱人一起来分享吧!

我爱你 (880元/2人)

七夕浓情套餐：已经很久没有说过“我爱你”，但是这三个字已经渗透进恋爱、生活中的一点一滴。

爱久久 (588元/2人)

浪漫约会套餐：热恋之中，总是浓情密语，一个幸福的眼神就足以让人甜蜜的嫉妒。

四道浪漫情侣菜 法国红酒一瓶 酒店豪华大床间一间 床饰玫瑰花瓣 精美玉饰一对

情久久 (388元/2人)

清馨相恋套餐：青春之恋，爱慕倾心，虽然总有吵吵闹闹，但还是如此的温馨柔情。

四道浓情情侣菜 红酒一瓶 酒店单人间一间 洗漱间玫瑰花瓣布置

**情人节搞活动策划方案篇二**

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！

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。

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。

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。

我们flower本次活动主要针对的对象16—30岁的人群，这些年轻人82。2%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

“flower邀您一起共度情人节”

（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

（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。

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

（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。

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。

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。

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20xx元

广告宣传费用41100元

合计58100元

**情人节搞活动策划方案篇三**

2月14日暂定20:30

xxx商场

1.办理业务即可获得本活动入场券。

2.通过官方微博、微信转发本次活动内容即有机会获得本次活动入场券。

3.私信至官方微博、微信，参与心心相“影”，爱需要一些惊喜的活动环节，讲出您和您的恋人的浪漫爱情故事和意想中为他/她制造的“惊喜”瞬间，一经采纳，即可获得本次活动入场券，同时还有专业策划团队为您出谋划策!

1.永恒爱墙

在电x大厅，情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰，穿过心形的蜡烛池来到u互动的“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。爱墙上写满甜言蜜语及u互动对他们的祝福。

2.星座恋情测试/真爱无敌u之选邀你进入“真爱试炼”。

在电x售票大厅处设置一展位为情侣们提供星座运势、爱情测试，装饰得非常有神秘感，可以与相关占卜机构的合作，如一些有研究占卜的水晶门店。

如操作困难换成：

真爱无敌u之选邀你进入“真爱试炼”。

在售票大厅处设置一角密室逃脱游戏，情侣们可进入体验，装饰得神秘而又浪漫，可以与密室逃脱机构的合作。

3.心心相“影”，爱需要一些惊喜

让恋人通过照片、话语、短片等等方式在观影厅内进行表白或者求婚的环节。求婚片段及活动花絮可以在u互动内点播收看。

4.抓对“机”遇

每对参与观影的情侣可以在椅子下面找到一张粉红色卡片，如写有：马上有“机”，则获得丰富礼品!如找到半张红色卡片，上面写着一半的文字，则手握半张卡片的情侣要在十秒内找到对方情侣，并同时来到主持人身旁，并回答正确主持人的问题及完成主持人的游戏，则双方均可获得礼品!

5.观看电影。

**情人节搞活动策划方案篇四**

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。

**情人节搞活动策划方案篇五**

1、嗨吧公园有那种水上浮球，在酒吧玩到最嗨的时候，可以邀请情侣钻进去，在舞池中滚动!(里面预先放些心型气球、led灯、彩带什么的，情侣们要把气球全部压爆才能出来，可以多搞几个球进行比赛)

2、嗨吧特制一种滚轮(类似装饰房间刷涂料的那种滚轮)，此滚轮上有心型图案，沾上荧光颜料之后，可以在吧客身上滚出一溜心型图案，在激光和紫光的照耀下，会十分妖媚性感!当然，这也适合另类的摇滚之夜(生猪定点宰杀也要盖章的，哈哈哈)。

3、嗨吧在舞池中悬挂一些心型吊环，吊环上有强力弹簧，吧客可以抓住吊环在舞池里上下弹跳，嗨到爆!如果怕误撞其他客人引起纠纷，可以特别设置在比较疏松的空间，个人认为安置在人堆里最好玩。也可以单独设计成一个游戏，比如抽选吧客上台，发一根锐器，靠弹跳去扎破高处的气球，里面有礼物什么的。

4、户外酒吧这个创意比较痞了，让男人们背对着围成一圈，在沙地里拉尿，拉心的形状，看谁拉得最像!

5、户外酒吧帐篷换衣，和你女友进去，把她的内衣脱下来带在自己胸前，恶搞的话，可以在帐篷后放盏灯，观众可以看\"皮影戏\"

二、玩浪漫

1、有条件的酒吧，是该换换你的激光射灯了，因为现在市面上有可以打出心型图案的激光灯。

2、去买专门做心型的制冰机和冰盒吧，晶莹剔透的心型冰块，定会产生无限温馨的效果。

3、情人节特饮(鸡尾酒)，这个不细说，把饮料整出粉红色等女孩喜欢的色调就行，然后装入特别的器皿奉上。

4、可以把巧克力做成杯子哦，做好冻在冰柜里，随时取用。

三、特卖场

我在自己酒吧尝试过，很不错的，找一个醒目的空间精心布置，开辟一个小卖场，专卖女生喜欢的东东，什么大狗熊、小白兔、玫瑰花巧克力、……你能想到的女生喜欢的东西、适合情侣的用品，甚至可爱的小动物，都可以进货来卖!还有，布绒玩具越大越好卖!为什么?显摆呗!

现在很多小酒吧都会开辟一个空间卖个性物品什么的，赚些额外的收入，情人节圣诞节都可以利用起来，做节日专卖，去专门的饰品店玩具店联系，代卖货品，赚差价(酒吧很好起价的)，卖不完了退还给那些店铺，双赢!

四、骚主意

1、带你的女朋友去一个你俩经常去的小酒吧，小酒吧墙上的挂的照片和画框和往常一样，没有什么改变，情到深处时，你像她表白，把每个画框都翻过来，或是你和她的合影，或是一句肉麻的情话，我估计你女友会感动的。(这个骚主意要和酒吧老板配合)

2、突然想到一个比较牛逼的!和情人节没什么关系和蛋糕店有关系，在生日蛋糕里预埋一个密封塑料包，塑料包里灌入了有色彩的烟雾，切蛋糕时破袋会有烟雾腾空而出，飘渺浪漫，很有感觉啊!(至于怎么不让蛋糕塌陷，有的是办法，非得要我说那么清楚干嘛呢?)

3、把你订的包间都塞满气球吧，气球里都塞一张写了肉麻情话的卡片吧(如果你时间有多的话)，打开门，和你的女友挤进去，坐在粉红的气球堆里对饮，不感动死你女友才怪!

4、预先想一句十几个字的情话(视情况决定字数)，把每个字做成图片(最好底色和底纹不一样，字可以用pop体或你的手写体，越漂亮越好)，叫十个有iphone 4的朋友到酒吧聚会(叫更多有这手机的都不奇怪，都快变街机了，这手机屏幕大，效果好，你用别的手机都行)，预先把图片传给朋友们，浪漫时刻，要朋友们一个接一个按顺序打开图片给你女友看，比如\"\_\_，你是我的啥啥啥，我要对你咋咋咋……\"，靠!你女友不飞起来都不行!

5、学一个魔术吧，对你和她都好。

6、意志坚定的潮人，可以对着你的情人说\"亲爱的，送你一朵玫瑰\"，\"在哪儿呢?\"，然后你扒开上衣或脱下裤子，露出你刚纹的一个血迹未干的玫瑰纹身(或她他的名字)，此举要慎重!以后反悔了或另有新欢了不是打把叉就能解决问题的。(现在也流行一人身上纹一部分，合起来是个整体的纹身)

7、囊中羞涩情人节怎么过?

8、亲吻的时候，从嘴里吐出一个钻戒，挤到她嘴里……(误吞不关我事)

**情人节搞活动策划方案篇六**

：“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

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

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

3 ，情歌对对唱

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

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

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。

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

动细节问题和解说部分

**情人节搞活动策划方案篇七**

“红线系住你的心”

互动

xxx店铺门口

（1）、在店铺门口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，店铺门口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日购物小票的顾客还可以参加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。

**情人节搞活动策划方案篇八**

20xx年5月9日~5月20日

20xx年5月20日

xx报社

xx市婚庆礼仪行业协会

xxxx

（一）、帮您办婚礼————5.20大型集体婚礼

1、5月9日开始，面向全市征集集体婚礼参加者。5.20日举办集体婚礼。

参加群体：低收入市民、新市民。

征集形式：硬广电话报名、与民政局、新市民之家联系。

参与形式：免费

赞助提供：婚庆公司、婚纱影楼、车队、旅行社、婚礼举办场地、婚宴提供。

负责人：广告处各个部门

2、特刊————5.20，我爱你，帮您办婚礼。

经济专刊部特别推出5.20，我爱你，帮您办婚礼专刊，就婚纱、婚庆、婚宴酒店的选择等问题给准新人提出相关建议，网罗国内外优秀案例，并结合本地优秀商家案例给予点评；给出选择家纺类产品的几点建议，比如家纺产品的花色如何搭配室内装修风格、家纺产品各种材质的优缺点比较等等；与旅行社共同设计适合蜜月旅游的线路，针对不同消费层次，设计国内长、短线，境外游，海岛游等线路。更有喜糖盒、保证书、请柬的个性设计案例相配合，使得活动版面更加活泼生动。

版面负责人：经济专刊

广告支持：广告处各个部门

（二）、口碑品牌推荐

由xx市婚庆礼仪行业协会权威推荐各个行业口碑品牌，用三百字左右的文字对每个口碑品牌进行介绍，提高品牌诚信度，让准新人了解该品牌的特点，并在选择的过程中对该品牌有所偏重。

版面负责：经济专刊

内容提供：婚庆协会

（三）、商家展示

本次活动共涉及婚纱、摄影、珠宝、酒店餐饮、家居、家纺、旅游、家电等多种行业，作为参展单位，商家可利用硬广、软文等多种方式进行品牌展示，让准新人们更好地了解品牌文化、商品价位、优惠活动等内容。

负责人：广告处各个部门

（四）、广告优惠及要求：

1、集体婚礼冠名费：2万元（含冠名、特刊报眉、等值广告等）。

2、集体婚礼赞助：采用置换形式，换取等值广告。

3、特刊优惠：各个行业均执行活动优惠价格（新闻版8折，专刊版9折）。

（五）、具体活动议程：

1、5月3日开始，各个行业主任根据本策划案内容，根据行业特点制定本行业策划案，发各自客户手中，并在5月6日前，定下集体婚礼冠名赞助商、集体婚礼赞助商。

集体婚礼赞助商是重中之重，必须在本周内完成，并且由赞助婚庆公司提供本次集体婚礼的策划案。

2、5月9日开始，每天上通栏硬广一个，宣传本活动。（共10期）

硬广要求：以集体婚礼为主要宣传导向，辅之相关活动内容。

3、5月13日前，各个行业必须完成本次活动相关广告2家（以通栏为底线，以合同为基准）。

4、5月9日~5月20日特刊之间，经济专刊提供至少2次新闻报道，5次软文报道本次活动。

具体时间经济专刊自行安排。

新闻报道建议方向：低收入、新市民的艰辛婚礼之路（采访报名集体婚礼的人）；集体婚礼大型调查问卷等。

5、5月16日，根据集体婚礼策划案，分配各个部门负责区域。各个部门根据自己行业介入本次活动情况，提交行业介入形式（现场广告牌、现场展位等）。

6、5月19日，至婚礼现场，做好婚礼的相关布置。

7、5月20日当天，经济专刊派记者采访婚礼现场，并与5月21日出版婚礼现场报道。

（六）、几个需要注意的问题：

1、本次活动以集体婚礼作为主要噱头，所以，办好集体婚礼是重中之重。因此，在5月3日~9日，所有相关部门，必须以婚礼冠名赞助商、婚礼赞助商为主要工作导向，务必完成赞助拉取。

2、本次活动旨在提升本报影响力，从而拉动婚庆行业在本报的广告投入，因此，在婚礼赞助商的选取上，以置换形式赞助，即由他们提供相关物品，不再收取费用，我们提供给他们等值广告。

3、本次活动之后，应适时开辟婚庆专栏，以婚宴酒店、婚庆公司为主要客户，进行后续效益开发。

4、其他行业请务必完成本行业任务，支持本次活动。

3、表演嘉宾。

4、媒体记者。

**情人节搞活动策划方案篇九**

通过“浪漫x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。

x年8月16日——8月20日

x年8月15日——8月20日

1.示爱有道降价有理

2.备足礼物让爱情公告全世界

“x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。

各商场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：8月16日——8月20日

各店于正门口显眼位置做x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、x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

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：8月16—20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。各商场可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

**情人节搞活动策划方案篇十**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

某某酒吧

：男女配合、才能玩活动

33人左右

一、“寻找你心中女神”

1、经过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

（自我介绍2分钟人女嘉宾们全部站一排经过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果仅有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分钟表白最终女嘉宾选择1位心仪速配成功）

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个仅有男女一对能够玩。要配合。男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏。

二、“分组对战帅哥美女对对碰”

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花。每组女方给对方男提出一些问题答对能够走一步明白男方能够把玫瑰送到女方胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰。

3、情歌对对唱

由主持人说个字。如爱现场每组一比较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一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰。

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名

3、对情侣。

拿西瓜喂对方吃。男蒙上眼晴。每组女给对方瞎指挥。看那对吃到西瓜就赢。赢一队将得到小礼品一份失败就淘汰。

4、红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉。只要男能够牵到你手就赢。

5、一见钟情心心相印

主次人说三个成语男要按求做三样不一样动作。男写在女手上女猜出来答多就赢失败就淘汰

6、四不象

每队男女谈论给对方学叫。那个队能够男或者女叫男猜。猜对算赢猜3次失败就淘汰。

最终终结情侣

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目大家一齐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。水果人数能够早点定下来。活动好开始。活动结束每个女孩美扶宝化装品。

最终祝大家七夕情人节欢乐！有情人终成眷属！

**情人节搞活动策划方案篇十一**

参与目的: 爱心钥匙开心锁

快快快!来小薇酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介:

真爱第一缘:开心锁,寻佳人

2月14日晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

真爱第二:缘:真情互动

男生女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题.问题结束后互相挑选最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.

真爱第三缘:激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得小薇酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式：

1. 即日起至2月14日前来小薇酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线: ,报名参加

名额有限,敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

**情人节搞活动策划方案篇十二**

“红线系住你的心”。

互动。

书城。

20xx年xx月xx日。

（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。

**情人节搞活动策划方案篇十三**

策划一：如果没有金钱与恋人浪漫之旅，那么郊游是个好主意。两个人一起去爬山，手牵手也很自然浪漫。如果感到有点冷的话，轻轻地靠着他/拥着她，一切都在不言中。再在山顶看星光，到湖边赏月夜，这是只属于你们两个人的浪漫情人节……如果没有郊游计划，那么就在城里走走吧，过马路的时候要挽着他/扶着她，还有过高台阶、看恐怖电影、老套一些算命等等……都是属于两个人的廉价浪漫情人节。

策划二：巧克力的味道，是爱情的味道--浓情巧克力可是女孩子专属特别武器。“你能否体察我的心意”;“巧克力的味道，像我吗？”;“谢谢你一直以来对我这么好”;“我喜欢你”……巧克力的语言是情人节这天女孩子的专利，千万不要错失了机会。如果了解对方的口味，当然要送他最喜欢的巧克力，可以顺利讨到他的欢心，也可以选一种巧克力，透露出你的心情。比如送牛奶巧克力让他感受一下你的甜美细致，送果仁巧克力显出你在他心中的独特，送纯巧克力来化解你们之间的感情冰冻，告诉他，虽然爱情也有苦涩滋味，可是你的心意一如往昔。

策划三：年轻人都比较喜欢追求刺激。那就安排一次刺激的体验吧。先去公园或者游乐场的过山车上过把隐，在极速中拥抱，一起面对迎面而来的狂风，够刺激吧。然后呢，要将刺激进行到底，进“鬼屋”逛逛，看见恶鬼就一起揍他。揍了一帮恶鬼后，估计也冒了一身冷汗了，这次可谓将刺激进行到极限了吧。刺激的玩够了，自然要来点温馨的，一起去吃顿烛光晚餐，然后在相依相偎着看场情人节的爱情电影，也就把这一天给无声无息的度过了，怎么样，这样的情人节够浪漫别样吧。

策划四：浪漫是每个女孩都追求的梦想，那就在情人节这天为自己心爱的女友安排一次别样的浪漫之旅吧。海底的世界是最奇妙的，有着各种各样的生灵，这个五彩缤纷的“童话”世界，让无数的女孩幻想。那就在情人节这天带着女友一起去海底世界或者海洋馆，在头顶和四周都是群鱼的所在，为女友亲手带上你精心为她准备的项链、吊坠或者戒指等。然后看着她的眼睛认真的说：让海底的精灵一起见证我们的爱情吧，我爱你直到永远。

策划五：女孩子就喜欢鲜花，而且是多多益善。当然，情人节的鲜花少不了红玫瑰，不过你完全可以送符合她性格的花哟。如果她是个温柔纯洁的女孩子，可以送束百合给她，如果她高贵迷人，那么就送紫罗兰或者郁金香，如果她活泼可爱，那么不用说，波斯菊是最适合送给她的花!别忘了，不但要送花，还要在花束内夹上你的卡片，才显得你是有备而来，卡片上最好亲自写几句甜蜜的话。鲜花会凋零，你的手迹却可以成为她永久保存的珍藏。如果你想给她一个惊喜，那么就不要在卡片上写落款，也不要亲自交给她，做她情人节这天的神秘倾慕者吧，她会一整天都得意地偷偷笑喔。

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