# 情人节策划活动方案5篇范文

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-02-03

*方案是一项基于分阶段治理政策的工作计划，通常涉及跨大都市运营。而情人节即将到来，为举办符合情人节氛围的节日活动，工作人员需要根据活动方案来展开工作。你是否在找正准备撰写“情人节策划活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1情人...*

方案是一项基于分阶段治理政策的工作计划，通常涉及跨大都市运营。而情人节即将到来，为举办符合情人节氛围的节日活动，工作人员需要根据活动方案来展开工作。你是否在找正准备撰写“情人节策划活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1情人节策划活动方案**

一、活动时间：20\_年8月20日

二、活动主题：相约情山，挚爱今生

三、活动地点：\_x旅游区

四、活动内容及优惠政策：

(一)凡在8月\_日当天来情山\_旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二)游览情山并在与“爱”有关的景点进行拍摄(手机、照相机)留念的，凭图像在\_大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(三)8月\_日下午，16：00-17：00在\_寺进行情侣祈福活动;(参加活动的夫妻或情侣在\_大酒店总台报名可领取情侣衫)。

(四)8月\_日晚20：30，在\_\_\_\_激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

(五)本活动最终解释权归\_旅游区所有。

**2情人节策划活动方案**

一、总体思路

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\_\_(周一)8月\_\_日(周四)

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、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。

(二)全场活动

1、全场主题活动

(1)活动主题

浪漫七夕，幸运77

价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

(2)活动策划

由店内商家提供77件商品做为礼品，周六日在共享空间设置活动区，制作一块大kt版，画面为77件礼品的名称和图片，按照惯例，将所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单类累计消费超过一定额度即可参加活动，选择77件礼品中的一件，先符合条件者享有优先选择权。

(3)奖品

店内各商家每家提供一件售价不低于100元的实物礼品，如商品售价普遍较高，可以以100元抵扣券形式代替。消费者现场抽奖，现场领取奖品。

(4)促销物料准备

①kt版设计及制作

②活动规则说明水牌

④活动场地所需桌椅

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送相声情侣套票活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠相声情侣套票。

(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。

**3情人节策划活动方案**

时 间：8月20日

活动内容

凡于8月20日光临联昇花园店任一店的情侣，牵手从入口走进卖场，男士都可以得到一朵娇艳的玫瑰花，送给心爱的女士。限送300份。

气氛布置

(1)入口处

在入口处用粉红色汽球扎成一个“心”形门，有一男一女“两爱情天使”在“心”形门处派发玫瑰花给从此门中进入卖场的牵手情侣。

(2)商品展示区——爱情走廊

开辟一个专区用于摆设情人节的礼品，如首饰、香水、丝巾、巧克力、皮具、化妆品等，策划部制作一些“七夕节快乐”等字样形象喷画由门店布置在展示区的上空或周边。

活动细则

(1)在入口处派发的男士须着黑西装、黑皮鞋、打领带，胸带“爱情天使”标志，英俊潇洒;女士要求穿婚纱，化淡妆，美丽动人。

(2)走过心形门的情侣要求其牵手才发玫瑰花，派发玫瑰花之“爱情天使”可灵活要求其接吻等，以活跃现场气氛。

(3)玫瑰花要用精美礼篮盛装，由女士提着，男士取出派发。

(4)根据各店玫瑰花分配数量与实际客流量，选择相应时段派发，保证全天都有派发而又不致最后未派发完毕。

(5)“爱情天使”对所有走过“心”形门的情侣说一声：七夕节快乐!

部门配合

1、策划部

(1)玫瑰花的采购与配送

采购部在8月11日前采购好玫瑰花，在8月20日安排专车派发至各店。

(3)广告制作

由企划部负责制作(包括户外立牌喷画、卖场宣传喷画、爱情天使标志)在8月18日前送至各店。

(4)婚纱租赁

由企划部租一套婚纱，在8月20日与玫瑰花一同送至各店。

(5)dm单制作

企划部在8月20日前制作完毕并发至各店。

2、营运部

(1)入口处“心”形门及气氛布置，在8月20日前完成。

(2)“爱情走廊”堆头展示区商品展示布置，在8月17日前摆出，并完成气氛布置。

(3)“爱情天使”男士西装自备，盛花礼篮由分店提供。

(4)活动现场气氛的营造。

(5)所有宣传物品将在8月18前到达门店，请门店做好保管工作。

3、采购部

按年度规划表进行dm单制作的配合

活动宣传

1、门口条幅

内容：浪漫七夕节，玫瑰温馨送

2、户外立牌喷画(2块)

(1)内容：活动介绍，活动dm页面

(2)内容：爱情大看板

主题：说吧，说你爱我吧。

说明：制作精美的爱情大看板喷画一幅，上面预设了很多浪漫的真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

3、入口、通道喷画

内容：七夕节形象喷画

4、卖场广播宣传(附广播词)供参考

各位幸福的恋人：

你们好。

又到了一年最温馨、最浪漫的情人佳节，让我们高唱着“月亮代表我的心”将爱情进行到底。你最喜欢和她牵手相依看蓝天、白云和斜阳;喜欢亲吻她散着花香的秀发;喜欢和她在一起的每一秒;更喜欢她多情的明眸，只要一个眼神你们就能读懂彼此永恒不变的`约定：你们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成的指环锁定你们今生的情缘!让每一朵玫瑰花诉说着你们爱的承诺!幸福的恋人们，赶快来参加我们的活动吧，只要你们牵手走过本商场的爱情之门，都可以获得爱情天使赠送的天使玫瑰一朵，它会给你带来一生的爱情，一世的爱人。

衷心祝愿天下有情人终成眷属。

费用预算

1、dm制作费 \_\_元

2、广告制品制作费 500元

3、玫瑰花采购费 800元

总费用：约3300

**4情人节策划活动方案**

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：20\_年七夕之夜。18：30--20：30

活动地点：\_风尚(\_区\_道)

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

实施方案：

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金20\_~3000元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

活动内容

1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2、游戏互动

才艺表演(可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺)

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事(自找拍挡)。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置

考虑到\_风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备

号码牌(设计成心型)、电视、DVD(VCD)、话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线(出于安全考虑能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了)、纪念品。

宣传语

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念用行动缅怀那不老的传说。

**5情人节策划活动方案**

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。

**情人节活动计划书**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！