

情人节策划方案通用 15 篇

情人节策划方案 1

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：

__年__月__日。

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，用玫瑰花装点四周（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公布，获奖者电话通知），奖品为超值双人艺术照一套。

情人节策划方案 2

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。

根据我们酒店自身的经营特色，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

__酒店__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：__大厅

次要地点：__会议室

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，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。
- 5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

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_____大酒店准备一份珍贵的礼物，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_____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。

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=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=元

7、其它：500元

合计：9800元

情人节策划方案3

一、目标战略

1、总体目标在__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__万元，每天订花的数量不少于__，每天送花次数不少于__次。零散花数量总计__朵。

二、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。

三、活动对象

全体消费者。

四、活动主题

情人节。

五、活动方式

一是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。

二是促销方式。

1、鲜花预约活动。

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。

六、活动时间和地点

一活动时间本次活动时间为__天，分别是__月__日、__日和__日。二活动地点本次我们影院、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。

三是广告配合方式。

1、大型展板。

2、传单。

3、标牌设计、花店装饰与布置。

4、宣传。

七、前期准备一人员安排

在活动日前招聘__名临时工__名女的，__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__名外送人员本店原有__名外送人员，__名男临时工；接听电话与网上订单需要__名人员本店原有__名客服人员、__名女临时工；花束装饰人员__名本店原有__名花束装饰、__名女临时工；__名门口宣传，__名街头宣传人员__名临时工__女__男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传；安排__名人员将散花卖到附近的大学、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本店原有__名销售人员，__名都是女临时工，该销售人员会对这__名临时工稍加培训；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。

情人节策划方案 4

一、活动时间：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。

情人节策划方案 5

活动主题：

七夕是中国人的情人节，真情回馈新人朋友，特推出 77 对免费结婚照火爆预定。

活动说明：

不用怀疑，这是天上掉馅饼？为回报新老朋友，情人节特推出 77 对免费结婚照火爆预定。您可以先免费拍摄婚纱一套，再决定是否预约拍摄。

客人预付握券金免费享受内容，如果定婚纱照如果不定婚纱照。

100 元握券金：免费试拍白纱一套 10 张 100 元抵婚纱照价值，至少付 30% 定金 100 元退还客人。

免费精致造型设计一次试拍婚纱免费赠送免费赠 7—1，5—1 一张，以作纪念。

免费赠送 7—1 和 5—1 各 1 张以作纪念 100 元现金写真券再次升级，免费享受拍摄 158 元写真一套试拍毛片作为对摄影师、化妆师劳动的尊重，恕不赠送客人。

免费获赠 100 元写真现金券免费赠送试拍全部毛片及 7—2，5—2；100 元写真券+58 元可直接享受公司主打写真 158 元一套

免费获赠价值 50 元花店现金消费券一张至花店享受 100 元最低消费，即 50 元可享受 100 元消费至花店享受 150 元最低消费，即 100 元可享受 150 元消费。

200 元握券金：免费试拍白纱一套 15 张 100 元抵婚纱照价值，至少付 30% 定金 200 元退还客人

免费拍摄价值 258 元写真一套 20 张试拍婚纱免费赠送免费赠 7—1，5—2 一张，以作纪念

免费获赠 7—2 和 5—2 各 2 张以作纪念免费写真免费赠送试拍毛片作为对摄影师、化妆师劳动的尊重，恕不赠送客人

免费获赠价值 99 元____花店现金消费券一张免费获赠 7—3，5—3；至____花店享受 150 元最低消费，即 50 元可享受 150 元消费

免费获赠玫瑰园情人玫瑰一束免费赠送试拍内容全部毛片

免费提供写真杂志册一本

至花店享受 150 元最低消费，即 50 元可享受 150 元消费至花店享受 200 元最低消费，即 100 元可享受 200 元消费。

活动要点：

1、77 对免费婚纱摄影：免费试拍婚纱一套，看好再定，引导客人理智消费观念，对化妆师、摄影师要求必须要严格，必须拿出看家本事让顾客满意。

2、握券金 100—200，承诺不满意可退回。付了，就要求公司各个流程从服务和质量上做到客户满意为止；

3、最坏打算客人不认可，成本估计：不计人力成本，都不足 20 元；

4、免费写真券及免费写真拍摄：

用来吸引客人下订，付 100 握券金送 100 写真现金券，全免费。付 200 握券金直接免费拍免费写真一套，全免费只要客人拍就是对玫瑰园的初步认可。故对化妆师、摄影师要求必须要严格，必须拿出看家本事让顾客满意。

5、与花店联盟，主要为日后新人结婚送花作准备，及与影楼长期合作考虑。

付 100 握券金送 50 元现金券，如果选择在拍摄可享受店内 100 元最低消费，不选择则可享受 150 元最低消费。这是与花店间协议。可不直接告诉客人。

付 200 握券金送 99 元现金券，如果选择在拍摄可享受店内 150 元最低消费，不选择则可享受 200 元最低消费。这是与花店间协议，可不直接告诉客人。

营销宣传：

1、店内宣传：

POP：建议 90CM、150CM 两张，店内一张，店门口一张；

吊牌：建议做成心形玫瑰边缘，与整个店名一致点，色彩以浪漫色彩为主；

桌牌：

2、店外宣传：

DM传单 3000 份，8、8—8、10 发放份，8、11 日发放 1000 份；拱门：8、11—8、13 日三天；

小天使：

1)、11 日当天由一男一女学生伴小天使，穿婚纱礼服在店门口迎宾及负责发放进门咨询客人玫瑰花一束，并说祝愿之语；

2)、8—8、10 日由店内员工分批在当地繁华地段、百货超市、肯德基等年轻人较多地方发放 DM；

3)、11 日在学校请小蜜蜂 10 名，5 男 5 女，分别着婚纱礼服一男一女为一组在街上发放传单；

4)、11 日请 2 男 2 女作橱窗秀模特儿，在店内作橱窗秀，以吸引过往客人；公司所有员工必须在大厅内帮忙，凑人气。

3、其它宣传

如果当地电视广告费用不是很高，可在 8、14—8、16 日作三天__真情回馈，77 对免费婚纱照火爆抢定正在进行”广告宣传。

情人节策划方案 6

在这个美丽盛夏，又迎来了浪漫的七夕节。为了感谢新老客户对__支行的支持与认可，我们利用传统七夕节在厅堂里开展了“美丽仲夏、与您共度浪漫七夕”主题厅堂营销活动。

为了能让更多的新老客户参与此次活动，活动前期在网点经理的组织和安排下我们提前跟新老客户统一发送了邀约来行的节日祝福短信。

为给客户一份浪漫甜蜜幸福的温馨感，一大早，我们将早已精心准备好的七夕节祝福写在了前台最显眼的电子显示屏上并给前来办业务的客户送上节日的祝福语，并且也提前准备了精致可爱的小礼品。随着一份份精美礼品在我们与客户之间传递，整个大厅都洋溢着节日的氛围和幸福的味道，看到客户脸上洋溢着喜悦之情，营业厅里的每位员工也觉得很快乐和甜蜜！

此次主题活动在全体厅堂同事的紧密配合下开展得井然有序，前台同事给过来办理业务的客户送上祝福然后把客户转介到理财经理处了解产品和领取节日礼品，柜台的同事也以此为契机跟新开户的客户推荐我行的手机银行、基金定投、定期存款等业务。通过这次活动，我们共吸引行外资金 252 万，营销存量客户购买理财 195 万，提升一位钻卡客户，四位金卡客户。

本次七夕营销活动，对我们进一步提升服务品质、强化客户粘稠度工作、加强客户对__支行的认可度都有很大帮助。在今后的工作中，高桥支行还将进一步创新服务举措，提供更加体贴、更加人性化、个性化的优质服务，为支行业务的发展提供坚实的保障！

一、活动宗旨：

坚持公平、公开、公正的组织原则，通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

二、活动主题：

“七夕寻梦缘，爱在沙岭河”

三、活动时间：

X月__日

四、活动地点：

待定

五、参与对象：

在莱西市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

六、报名要求：

(1) 每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

(2) 报名者需提供本人身份证、毕业证原件及复印件各2张。

(3) 采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

七、相亲大会活动日程：

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2、水集街道某某某致辞。

3、文艺演出。

4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6、请相亲成功者上台发表爱情感言。

7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

情人节策划方案 7

的情人节是农历正月十二。虽是个洋节，中国人都大模大样过得名正言顺。自打我出生每年的这个节日都会以我的生日的名义召集亲朋好友，谁让我是这个

日子的生日呢?!上学的时候由于生日处于春节期间,所以都是和父母一起度过,工作以后发现身边的朋友们都两两结对的过情人节去了,我的生日基本也是“有名无实”罢了。我生日的这天,好像每个人人们都是带着甜蜜的心情和发热的冲动憧憬着清晨,傍晚。就算只剩我一个人过生日也不觉得冷清寂寞,因为这是个充满“爱”的日子啊。

今年的情人节你打算怎么过呢?为你爱的人准备鲜花,巧克力?共进烛光晚餐?还是独自唱着单身情歌徘徊于落寞街头?

有伴的人们,这一天,陪在你最爱的人的身边,对他 or 她说声“我爱你”,无论过去或未来如何,相爱足矣。每段感情就像雨中的伞,凝聚你俩共同遮风挡雨,但何时雨停,何时收伞,就要看你们如何珍惜现在。

单身的人们又何必为这个日子落寞街头呢?把酒言欢,立志告别单身也是个过这个节日的由头啊。幸福就在不远处。

年年都有情人节,但未必年年都能与心爱的人相拥相守那窗前明月光,抒情岁月,需要点燃“炽爱”这支心头蜡烛。情人节到了,男士们又要为买什么礼物犯愁了,鲜花、巧克力、香水……是年复一年的选择,会不会缺少一点新意呢?用心!用你的心去扣启她的心门。下面是我为大家打造的浪漫情人节策划,希望你有个甜蜜浪漫的情人节,愿天下有情人终成眷属。

“浪漫情书 + 爱情玫瑰”

如果你对自己的文字能力还比较自信,一封情深意切的情书写在特制的精美卡片上,加上一束玫瑰绝对会给他(她)留下永难磨灭的印象。千万不要抄袭《致胜情书手册》,一定要真心实意地写出属于你自己的情书。只要是你自己写的,哪怕幼稚点也没关系,勇敢的情人到哪里都会受欢迎的。女孩子不仅要有甜言蜜语还要有富有内涵的礼物,这就是爱的双保险。

情人节策划方案 8

一、活动时间：20X 年 8 月 20 日

二、活动主题：相约情山，挚爱今生

三、活动地点：__旅游区

四、活动内容及优惠政策：

(一) 凡在 8 月 X 日当天来情山 X 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 X 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 X 日下午，16:00-17:00 在 X 寺进行情侣祈福活动；(参加活动的夫妻或情侣在 X 大酒店总台报名可领取情侣衫)。

(四) 8 月 X 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 X 旅游区所有。

情人节策划方案 9

一、活动时间：

5 月 9 日~5 月 20 日

二、特刊时间：

5 月 20 日

三、主办单位：

__报社

四、特别支持：

__市婚庆礼仪行业协会

五、协办单位：

六、活动内容：

(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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/277005106053010001>