

七夕情人节活动方案策划书（32 篇）

最新七夕情人节活动方案策划书（精选 32 篇）

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 1

一、活动主题“七夕寻缘爱在唯美”

二、企业背景

据了解，这种丝网花的行业是刚进入丽水市场不久的，所以，只要做得好的话，其发展空间是巨大的。丝网花刚进入丽水短短几年的时间却已经深受着周边消费者的喜爱。丝网花在市场上已经具备了一定的基础，现在正处于成长期。同时盆花、胸花在家居饰品店、影楼、婚庆公司、大型会议、企事业单位也蕴含着巨大的商业开发潜力。

唯美店的丝网花外观精致，加上店家的技艺精湛，吸引着广泛的消费者前来参观学习。店主会很热情的传授丝网花的制作流程，相信这种传播方法也会吸引着更多的消费者前来光顾。

针对于这一阶段的需求，我们会在广告上加大宣传力度，希望可以让消费者更加青睐于这种产品，拉动市场占有率。并且我们会悉心接受消费者的反馈及宝贵意见，不断调整我们的不足之处，加深这家丝网花的形象宣传，以求得在目标市场上树立长久坚固的地位。

三、活动背景

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中浪漫色彩的一个节日。古往今来，有多少俊男美女怀着一颗纯洁的心，带着对爱情的憧憬，漫步在这花花世界里，寻觅心中挚爱的那个他(她)。

昨天，你或许孤独一人；昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她；昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白；今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她！在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

四、产品介绍

花的艺术，使世界更加绚烂多姿，花的艺术，使生活更加丰富多彩温馨甜蜜，花的艺术，随时会叩开你我尘封已久的心门，针对唯美店的丝网花，我们进行了它的特点优势分析：

1、花色艳丽，造型新鲜、端庄典雅，保留时间长久，四季如春怒放不谢。

2、唯美店的丝网花价格远远低于其它店里的鲜花，仿真花。

3、店内品类繁多，不会因季节交替而发生缺货现象。

4、对花粉过敏的爱花人士，能够安心大胆的享用。

5、手工爱好者在得到休闲文娱的同时，还得了一件心仪的礼品和美的享受。

6、赠送亲朋好友，是一件不可多得的个性礼品，且使本人充满做品的成就感；而且，丝网花突破了制作绢花使用机器的限制，摒弃了制作水晶花浓厚的化学气息，它的制作材料也是健康的绿色的环保的，所以制作出来的花自然是清秀而脱俗、质雅而高贵的。正是由于丝网花拥有这些其他花无法比拟的优点，使它成为现代人健康生活的选择和提升自我精神境界的极佳方式。

五、活动目的

- 1、唯美为未婚单身男女提供互相认识平台
- 2、唯美让已婚男女重温恋爱时的甜蜜
- 3、有效利用活动，打响唯美丝网花品牌知名度

六、活动时间七夕夜

七、活动地点

__街 492 号

八、活动对象所有男女

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 2

活动时间：

20__年__月__日

活动内容：

1、凡于活动期间，一次性购买 99 元以上，即可凭电脑小票到总台领取心意卡一张，写上你最肉麻的情话，参与我们的活动，就有机会赢取进口巧克力礼盒和美丽玫瑰等超值心动礼品。

2、我们将在 2 月 14 日晚 7 点半的商场前坪，现场抽取心意卡，评选出"最肉麻情话"十名，获得我们送出的甜蜜好礼。

3、评选结果将在 2 月 14 日晚上 7 点半于商场前坪"抱老婆比赛"现场公布。

4、商场内供应商提供 200 元以上的商品赞助，就可以成为此次活动的全程赞助商，可在所有商场的宣传品上进行宣传。

活动细则：

1、除肯德基、手机广场、租赁、烟酒、餐饮外，商场其余专柜均参加活动；

2、单张小票须满 99 元方可领取卡片一张，每张小票限领卡片一张，小票不能累计；

3、前台人员请回收电脑小票作为会计核算凭证；

4、参加活动的顾客请在卡片上注明姓名和手机号码，以便评选时确认身份。

配合部门：

- 1、各楼层在早晚会时向导购员传达活动内容，务必使导购员熟知活动内容，在顾客购物时提醒顾客参与活动；
- 2、营运部与供应商联系赞助事宜；
- 3、企划部对活动信息进行综合整合，便于活动的宣传包装。

商品 pr 活动

pr 活动 1: 情人对对碰——抱老婆比赛

报名时间：2 月 10 号起(比赛现场可报名)

活动时间：2/14 晚上 7 点 30 分

活动地点：商场前坪

活动内容：

情人节是最浪漫的西方节日，在这一天，恋人是否有满腔的爱意却不知该如何表达？参加我们的抱老婆比赛吧，爱她——就紧紧抱住她吧……

参赛规则：

- 1、参赛选手一男一女组成一组，男选手可以选择自己的妻子、情侣参加比赛；
- 2、按比赛的时间长短决出胜负；

3、参赛选手须在活动开始前半小时内领取参赛编号牌；

4、男选手双手抱住女选手，女选手身体任何部位都不得与地面接触，并始终保持双脚悬空；男选手须将女选手抱在胸前且参赛过程中采取站立姿势，不得蹲、坐等，在整个参赛过程中须保持横抱姿势不得改变，违规一次扣减 10 分钟，违规三次取消参赛资格；

5、参赛持续时间在半小时以上者，可领取"真情奖"一份；

6、坚持时间最长且没有违规行为的一对参赛选手，将获得"超级无敌情侣大奖".

奖项设置：

超级无敌情侣大奖 1 份价值 500 元的现金券、玫瑰 11 支

甜蜜久久情侣奖 1 份价值 300 元现金券、玫瑰 9 支

真情奖 50 份价值 10 元的巧克力(可根据报名情况调整)

活动配合：

各专柜可提供价值 200 元以上的商品作为奖品，成为我们的特约赞助商，享受活动期间的全程广告宣传。

营运部与各供应商联系赞助事宜。

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 3

一、促销口号

浓情二月 hold 我所爱

二、促销时间

20__年2月8日——2月14日(情人节)

三、宣传档期

20__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，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱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

制作 100-200 个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

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、 投递等等。

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_元鲜花，赠由 hiface 提供的饰品一份或会员卡；

在 hiface 购_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

制作 100-200 个，气球用于门 店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

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。

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 4

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16(周四)——8月19日(周日)

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——200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。

2019 年商场七夕情人节活动策划方案

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动时间：_年__月__日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33 人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一 “寻找你心中的女神”

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

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品 4 个 只有男女一对可以玩. 要配合. 男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成 2 组. 牛郎队与织女队. 每队 6 对男女外加一个男的. 游戏就是每组每次游戏淘汰一对 到最后成 3 队后 可以得到大礼品个 排第一名. 第二名. 第三名

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，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，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

每组 2 对男女 女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花. 每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

3 . 情歌对对唱

由主持人说个字.如爱，现场每组一对。比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的一组将得到小礼品一份。要答对 5 次 失败的就淘汰.

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

3 对情侣.拿西瓜喂对方吃.男的蒙上眼睛.每组女的给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢的.赢的一队

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

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

主持人说三个成语 男的要按求做三样不同的动作.男的写在女的手上 女的猜出来 答多的就赢的失败的就淘汰

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

剩下最后三对. 化拳看那队一组赢的 他们可以给 剩下一队 想游戏 让他们竞争第三名. 赢的就和那一队 . 给大家说活动 得第一名

文艺演出:

男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

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会

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 这样人数可以早点定下来. 活动好开始. 活动结束 每个女孩一个美扶宝化妆品

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 5

【活动主题】浪漫七夕 爱在

【活动时间】8 月 20 日——8 月 26 日

【活动一】浪漫七夕 相约鹊桥会

8月20日——8月26日，商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

.....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，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！

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——20__年情人节系列全新上市

黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼——情侣对戒 特别推荐情人黄金戒指 299-799 元/枚(幸福戒、誓言戒、福字戒)

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从8月20—8月26日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20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。

在食品商场当日累计购物 50 元加 9.9 元可换进口巧克力一袋。

换购地点：食品商场进口食品店

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 珠宝情侣对戒展

四、珠宝、k 金、指环展：

五、化妆——装扮完美恋人

六、情侣表 见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节 浪漫情人礼

20__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：

千里姻缘一线牵：两名顾客同时从多根红线中各选出一根，若红线末端系在同一个玩偶上，则为中奖。10 元三次，若三次均未中奖赠送精美礼品一份。地点：二楼西天井

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

2、“古今”品牌，大型特卖会 30-150 元。

3、20__年新款内衣全新上市

最新七夕情人节活动方案策划书 篇6

一、目标战略

1、总体目标在三天七夕情人节活动中，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。

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、活动对象四、活动主题五、活动方式

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 2、七夕情人节主题花卉展出活动 3、七夕情人节束花促销活动 4、七夕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三天，分别是 2 月 12 日、13 日和 14 日。二活动地点本次我们影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方。

三、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、网站宣传八、前期准备一人员安排 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；2 名门口宣传，5 名街头宣传人员 6 名临时工 2 女 5 男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传；安排 14 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、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方本店原有 1 名销售人员，13 名都是女临时工，该销售人员会对这 13 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。

四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。

五、中期操作活动过程中，消费者在本店消费满 99 元可获得本店的论新老顾客，凡顾客对本次活动有任何疑问，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

六、后期操作 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个档次。

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 7

一、促销口号

浓情八月，hold 我所爱

二、促销时间

__年__月__日——8 月 25 日(七夕节)

三、宣传档期

__年__月__日——8月__日(__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：_月_日——_月_日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱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_份以上的“_套系”用于主题陈列

活动时间：2月6日--15日

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

●521元----我爱你享有雪里相思冰淇淋一份+情侣来电闪一对
+池之王葡萄酒一瓶+索芙特水白晶一盒

●721元----亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一
对

●999元----长长久久享有出水芙蓉冰淇淋一份+池之王精品干
红、干白各一瓶+名牌皮带一条

●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

2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！

&台词：暗香浮动，花香隽永，阳光下，一场美丽的玫瑰雨，飘飘洒洒不停，在这一个叫情的日子里，携手你的玫瑰情缘，来一趟，早春浪漫的阳光之旅

&导演：百货

&人物：爱之侣

&序曲：__年春夏时装发布会：周末下午 16：30~17：30，在商场广场举办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)。

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 9

1、做好促销前的宣传工作

也就是适时广告。现在服装店的广告一般是通过目录式销售来实现，因此，做好适时广告也是很必要的。

酒香也怕巷子深，再好的促销方式消费者不知晓，也只能胎死腹中。做好七夕促销前的宣传工作是促销达到目的的前提。

一般而言，一个店面的辐射力因其自身实力的强弱也有大小之分，在店面辐射范围之外的宣传工作只能是浪费钱财，并起不到什么实质性的作用。促销宣传要在店面的辐射范围之内，针对目标消费者进行。

对于实力雄厚的商场，可运用电视广告，强势媒体，全方位多渠道地向消费者传递信息，而一般的中小店面则无须大动干戈，在商店周围散发传单，充分利用店内广播、海报、店招等资源，或者运用宣传车等工具，就能达到相应的目的。时下，不少商店的促销政策轻轻地来，又轻轻地去，在人群中惊不起一丝涟漪，自然也就达不到提升人气的目的。

2、巧制促销政策

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

(1)、发挥附赠品的魅力

在麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢？原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

(2)、集点消费

现在不少商场推出了会员制，发行优惠卡，当顾客在店里购物达到一定数量时就可以得到一定的返利。如累计购满 100 元返利 20 元，购满 200 元则返利 50 元，以实物或购物券的形式兑现，吸引的不少的消费者前来购买，并有效的培养可顾客的忠诚度。

利用集点消费的促销方式关键是要讲信誉，承诺的政策一定兑现，让消费者得到切实的好处。

(3)、注意创新

时代在变，但很多商店的促销却是一成不变，面对漫天飞的促销广告，消费者对老面孔已经不再感冒，因循守旧的促销方式成了聋子的耳朵，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的眼球。

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜，并确定合理的期限。但不管是那一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能搬起石头砸起了自己的脚。

3、中后期的宣传

在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

4、发放优惠券

优惠券促销与现金折扣最大的区别之处就是，它能更多的吸引那些没有计划购买服饰的消费者寻找确定活动的终端进行消费。

有三个方案可以争取到更多新顾客。

方案一 可以在目标消费群集中的地方进行每个单位有限额度的有限时间的优惠券派发，并结合优惠券派发新产品说明，以吸引更多新顾客前往服装店参加促销活动，争取新顾客。

方案二 可以在一些大型百货商场门前的产品小单页发放可结合优惠券活动，这种方案在短期时间内有一定的销售效果，不过会对

品牌造成一定的伤害，通常阿里山，服装店优惠券促销不会简易使用这种方式，除非是竞争导向趋向于激烈的价格竞争。

方案三

也可以与相关性服装产品的地区性购物杂志联系，认可该杂志所有的优惠券，并进行产品销售。这种方案可以更大限度地扩大宣传范围，让更多地区的消费者都知道服装店的促销活动，从而吸引他们前来光顾，参加促销活动。

5、其它七夕促销具体方案

(1)、精品促销

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

(2)、VIP 招募

服装店要始终壮大自己的会员队伍，会员的预存费用模式是服装店最大的效益保障，因此，开发 VIP 会员是服装店销售的核心工作。

(3)、网点淘宝

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

(4)、醒目活动

一个醒目的活动能够促进销售，带来客户，提升服装店的知名度。醒目活动要月月开展，周周开展，不能荒废，活动要贴近实际，贴近消费需求，贴近合理的利润空间。

(5)、社区互动

服装店要始终服务于周边环境，以便于经营。因此，社区互动必须积极参加，要主动联系社区，争取通过有效途径为自己造势。

(6)、直销

直销市场来势汹涌，目前国内批准的 20 多家直销企业做得如火如荼，直销领域中大部分都有服装店的开设，因此，服装店做直销是一个很好的方式，直销带动的消费数据库将大大增加编外销售的规模与效益，做好类直销的奖励体系与激励制度，也是一个很好的服装店销售模式。

(7)、团购

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 10

一、活动背景

情人节，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待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

情人节是一个典型的西方式情人节，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，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。这样一来就使情人节成了消费高峰。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提高人气。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

二、活动名称

商场“爱就在身边”情人节真情联欢

三、活动主题

“玫瑰心情，情系你我”

主题演绎要求：以“简单却让人印象深刻”为设计思路，结合情侣从相识相知到相恋相爱的情感历程，通过互动游戏穿插节目表演的形式，塑造情人节浪漫、温馨、浓厚的氛围，揭示爱情的真谛和表达方式，让人们快乐参与和享受，学会表达爱、珍惜爱和呵护爱。

同时给年轻情侣提供一个表达情感的舞台和互动联欢的机会，创造“爱就在身边”的快乐场景，引发“和谐、关爱”的思考，进而推出本次活动的主题。

四、活动目的

(1) 在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

(2) 借活动提高商场人气，体现商场人性化的关怀，提升商场在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

五、时间地点

时间：2.14

地点：商场大戏台

六、组织机构

主办单位：—

承办单位：—

七、活动内容

主要分为以下四个基本环节：每个主题环节的互动游戏穿插嘉宾节目表演，用以衔接。

1、• 示爱

开场节目：爱在表达——嘉宾表演经典情歌对唱。

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙（男女拉歌）。

参与者：主持人以及现场挑选的情侣。

道具需求：无线话筒、小礼物、哨子或小手掌等。

2、• 藏爱

衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈。

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白。

参与者：希望在情人节送出自己精心准备的礼物，让对方惊喜的大众。

道具需求：情侣自备的礼物、鲜花等。

3、• 珍爱

衔接节目：爱在付出——嘉宾或主持人情诗朗诵或情感故事诉说或小品。

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度。

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度。

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性。

道具需求：若干统一的情侣衫，寻找正确的情侣可获得一套活动中所穿的情侣装。

4、• 永爱

衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏。

互动游戏：爱在——真情宣言大募集，传递深情，现场告白。

爱在同心——通过共同努力，排除阻难，搭建属于两个人的爱的小屋。

参与者：情侣以及有兴趣的观众。

道具需求：积木，橡皮绳，篮筐，桌子等。

八、组织实施

1、活动组织

“示爱”、“藏爱”、“珍爱”、“永爱”板块的策划，由各组织单位协商一致共同实施。

2、新闻公关

——负责邀请有关指导单位领导，并负责对各新闻单位的联系和组织报道。

拟邀请广播电台等主要新闻单位采访及报道。

3、资金物品

商场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 11

活动目的：以七七中国情人节为契机，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。

参加对象：所有本公司的情侣业主均可参加

活动主题：“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动 Party

活动时间： 农历七月初七 19：30———21：00

活动地点：__酒店一楼阳光厅

活动形式：酒会 Party

活动规模：200 人左右

活动内容：

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

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖，

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

组织方式：随机抽取 4 对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，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，获胜者均可获得最佳默契情人奖

责任人： 现场主持

比赛监督：现场的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

组织方式：随机抽取 4 对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖

责任人： 现场主持

监督： 现场客户报名或是随机抽取

4) 合作猜字游戏

主题： 心有灵犀一点通

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 12

一、活动背景

白色“情人节”，是每年的 3 月 14 日，是对 2 月 14 日情人节的延续和回应。我们希望通过此次活动，为恋人们提供一个浪漫、特别的庆祝方式，同时也为商家创造商业机会。

二、活动目标

增强顾客对我们品牌的认知度和好感度。

提高白色“情人节”的销售额。

三、活动主题

“爱，就要大声说出来”——鼓励人们在这一天勇敢表达自己的爱意。

四、活动内容

情侣拍照打卡：设置浪漫的背景板，让情侣们拍照打卡，并上传至社交平台，带上我们的活动话题标签。

情侣互动游戏：设置一些有趣的情侣互动游戏，如“心有灵犀”、“你画我猜”等，增强情侣间的默契和互动。

表白墙：设立表白墙，鼓励人们在这一天勇敢地向自己的爱人表白，我们将选取一些感人的表白在店内进行展示。

五、活动预算

预计活动总预算为__元，包括场地布置、游戏道具、奖品等。

六、活动宣传

通过社交媒体、店内海报、电子邮件等方式进行活动宣传，提前吸引顾客关注和参与。

最新七夕情人节活动方案策划书 篇 13

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

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：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

- 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贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，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！

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、夜店大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜店大厅“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。

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/545133241130012122>