

# 情人节活动策划案文稿 情人节活动安排(十一篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/7bab3fea9ba69f591d0b4c941105377d.html>

范文网，为你加油喝彩！

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 情人节活动策划案文稿 情人节活动安排篇一

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。

东莞山庄xxxx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

2月14日

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房桑拿房

- 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。

- 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。

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：

- 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、大厅推出情侣鸡尾酒套餐。
- 4、大厅单身贵族情侣对对碰活动。

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。

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=20xx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=20xx元

7、其它：500元

合计：9800元

情人节活动策划案文稿 情人节活动安排篇二

激情绽放知心爱人

2月14日情人节当天

(一)情歌对对唱真情大表白

10：00——20：00，在一楼开辟出专门区域，活动现场的麦克风与商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱、真情表白的形式，说出心里话，并通过商场广播即时播放。为每对参与的情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人节玫瑰伴佳人(2.14)

在情人节当天，正常营业时间内，当日现金购物满300元，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝。

并送精美巧克力一盒。消费金额不累计，单张收银机制小票(现金购物满200元)，限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择：市内报纸广告

2、版面规格：1/2版套红

3、投放日期：2月13日

4、费用支出：20920.00元

1、展板2块：100.00×2，200.00元

2、门楣2块：700.00×2，1400.00元

3、平面广告：13920.00元

4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责

5、音响费用：400.00元

6、其他杂项支出：1000.00元

情人节活动策划案文稿 情人节活动安排篇三

主活动：服饰类：满214立减120/100/80/60/40

化妆品：满214立减60/40

情侣表：全场9折

千足金：每克立减30元

辅活动：

活动期购物实际付款金额满 520元 可参与“浪漫抽奖”[50%中奖率]

奖项设置如下：

奖项名称

玫瑰花

巧克力

红酒

奖品数量

一生有你

1支

1000份

天长地久

1支

1瓶

300份

一生一世

1支

1盒

1瓶

60份

爱是你我

9支

1盒

1瓶

30份

标3天累计120万，日均消费客流目标 800人

1. 商场户外电子屏两块

2. 商场内部活动展板

3. 店内广播

4. 各专柜活动pop及柜贴

5. fm98.7广播

6. 正门口户外桁架广告

1. 正门口“爱心”气球拱门

2. 主入口 心形造型 搭配 活动礼包堆头;

3. 扶梯中央紫色沙曼玫瑰花瓣铺底，搭配玫瑰心形造型;

4. 主通道各专柜门楣扎气球

5. 各专柜于2.12日自备11支玫瑰花一束

情人节活动策划案文稿 情人节活动安排篇四

情人节2.14时尚主题派对活动

爱情冲击波寻找你心中的女神

星期六、星期日

- 1、通过本次活动，提高xx在周边同行业市场的品牌号召力。
- 2、提高20%的日均营业额。

活动结束后，由财务部向董事会汇报活动结果。

本次活动综合xx有效的促销方法，结合xx活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。活动采用大型交友的方法，鼓励来xx的客人努力同“陌生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的情人节活动。

- 1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息。
- 2、通过户外广告、dj台、led显示屏、包房电脑等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法。
- 3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛。
- 4、本活动以passion大厅为活动中心，ktv包房为辅。
- 5、凡xx日光临xx女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支。
- 6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”

、活动口号：坚决同陌生人说话。

、公司自行设计交友卡，男（绿色）、女（粉红色）。交友卡内容为：姓名（昵称）、年龄、爱好、工作、对他/她的要求。

、客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写。

、客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她。

、如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

、为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。

爱情冲击第二波：“炫自己，mm召集令”

由公司总监以上级干部对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于公司特定时间上台做简单表演（主持人、表演时间另行安排），表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取唐会指定鸡尾酒一杯。

此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是2.14情人节当晚光顾xx之热恋情侣，公司可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠唐会香槟酒一支。

特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他？

爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间xx月xx日—xx日，凡消费一打啤酒以上或消费额满150，均可获xx月xx日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

凡2.14情人节相识男生女生，均可免费成为会员。

情人节活动策划案文稿 情人节活动安排篇五

2月14日是西方的情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

: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

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元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送元蜜月双人游（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。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

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

#### 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，抢购，售完为止。

情人节活动策划案文稿 情人节活动安排篇六

提升餐饮酒店的知名度、品牌形象

主题一：“你是我心中最美”为主题

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定“忽然遇见更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

主题二：“浪漫回味年”为主题

根据节日营销背景，我们将此次目标受众定位于20-40岁中高端人群；他们在进餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素。

2.14日-2.16日

暂定于餐饮酒店内外

1、定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、话题性文化性，针对20-40岁中高端消费群体的七夕营销活动。

2、调性：格调文化时尚广泛

2.14日-2.15日消费达xx金额，返利代金券 以直观让利促销拉长该餐饮酒店热销周期。

2.16日情人节夜晚主题活动 引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“忽然遇见更美的你”主题营销活动，针对2.16日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

1、20-40岁单身群体“你是我心中最美”大型单身交友派对

凡是单身人群均可参加餐饮酒店举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。

## 2、20-40岁夫妻、情侣群体“穿越情人夜.浪漫回味年”情侣主题派对

只要你身边有伴侣，均可参加2.16日餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在情人节当天到餐饮酒店消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是2.16日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该餐饮酒店提供的免费情侣套餐一份。

情人节活动策划案文稿 情人节活动安排篇七

主办：xxx餐厅