

# 情人节活动策划方案15篇（情人节活动主题策划方案）

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/2f3eee99b997fb55763ce41e9a921019.html>

范文网，为你加油喝彩！

## 情人节活动策划方案15篇

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案应该怎么制定才好呢？下面是小编收集整理的情人节活动策划方案，希望对大家有所帮助。

### 情人节活动策划方案1

#### 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\*XX钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店&#8226;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将XX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

#### (4) 促销物料准备

KT版设计及制作

活动规则说明水牌

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

#### 情人节活动策划方案2

七夕节、是我国重要的民族传统节日之一，为保护和传承好这一非物质文化遗产，充分发挥传统节日在弘扬中华民族优秀文化和加强公民思想道德建设中的载体作用，教育和引导人民群众树立正确的爱情观、婚恋观，促进家庭和睦和社会和谐，惠泉社区决定开展“我们的节日·爱在七夕”宣传教育活动，具体实施方案如下：

##### 一、指导思想

深化“我们的节日”主题活动，以社会主义核心价值体系建设为根本，广泛开展“我们的节日·七夕节”主题活动。引导人们认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统，促进现代家庭观念的健康成长，在社区辖区内形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

##### 二、活动主题

以“文明七夕，幸福家园”为活动主题，引导居民深入了解我国传统节日的魅力。

##### 三、活动方式

此次“七夕”传统节日活动以宣传教育为主，通过社区宣传栏、楼栋窗口宣传我国传统节日，帮助居民了解我国传统节日的来历、传统活动等。

##### 三、活动时间、地点

活动时间：20xx年8月13日

活动地点：惠泉社区辖区

##### 四、活动要求

1、惠泉社区要加强重视力度，积极组织安排活动实施，做好人员分配工作，确保宣传教育活动能够顺利开展。

2、社区工作做好宣传教育活动安排工作，做好前期工作准备，提前做好宣传展板等活动设施。

一是全面巡查，重点管控。全区域开展车辆巡查，随时掌握区域动态，根据节日正逢周末的情况，增加下午至夜间时段大中型商业网点及影剧院聚集区域的监控点位及巡视频次，对学生等无照经营行为适时开展引导及法规宣传；

二是开展联勤联动捆绑执法，防范突发事件。充分发挥多部门联合执法优势，对重点大街、点位开展联合布控巡查，随时做好处置突发事件准备；

三是加强“门前三包”管理，指导商家合理开展民俗活动。对店外经营、张贴、悬挂户外广告宣传品及时告诫，对涉及民俗活动等行为加强规范，营造和谐执法氛围；

四是注重柔性执法，树立亲民执法形象。先期加强宣传教育和行政指导，坚持依法行政、文明执法，以理服人、以情感人，寻求广大群众的理解与配合。

在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。

在晴朗的夏秋之夜，天上繁星闪耀，一道白茫茫的银河横贯南北，争河的东西两岸，各有一颗闪亮的星星，隔河相望，遥遥相对，那就是牵牛星和织女星。

七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。织女是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘，所以七月初七也被称为乞巧节。

人们传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。

女孩们在这个充满浪漫气息的晚上，对着天空的朗朗明月，摆上时令瓜果，朝天祭拜，乞求天上的女神能赋予她们聪慧的心灵和灵巧的双手，让自己的针织女红技法娴熟，更乞求爱情婚姻的姻缘巧配。过去婚姻对于女性来说是决定一生幸福与否的终身大事，所以，世间无数的有情男女都会在这个晚上，夜静人深时刻，对着星空祈祷自己的姻缘美满。

### 情人节活动策划方案3

#### 一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

#### 二、活动时间

8月9日——8月15日

### 三、策划主旨

- 1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。
- 2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

### 四、活动内容

- 1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(8月9日——8月15日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值20xx元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值20xx元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

- 2、相濡以沫，最爱七夕——xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20日，限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

- 3、相濡以沫，最爱七夕——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月xx日——19日，xxx六合广场婚礼秀;

8月xx日——19日，xxx中兴广场婚纱秀;

8月12日，8月19日，xxx中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动;

负责人：

- 4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xxx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

8月7日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

5.相濡以沫，最爱七夕——xxx七夕鹊桥会!

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解xxx。

时间：8月10至8月26日

合作单位：库巴商城、国美电器

活动主题：相见你我，缘在国美——xxx七夕鹊桥会

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表。

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴。

活动阶段：

第一阶段：报名阶段

8月10日到8月26日

有意向的人员可以到xxx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

冬天来了，又走了，也许明年它会更美。这篇商场情人节活动策划让你留住冬日美丽的瞬间。

情人节活动策划方案4

活动背景：

情人节是一个充满浪漫色彩的全球性节日。相爱的男女会在此节日之际互赠鲜花，糖果，各种精美的礼物以此更增进彼此的感情。情人节是在每年的二月十四日，故二月也就被渲染了浪漫和神秘的色彩。

在古罗马帝国暴君克劳狄斯（Claudius）在位时，战争是连绵不断。所有的年轻男子都要被强硬征兵去打仗，只留下老弱病残和年轻的女子。故古罗马的平民百姓在年轻男女还未成年或快成年前就根据当地习俗举行结婚仪式。这样就恼怒了暴君克劳狄斯，他下令不许举行被古罗马人世代

认可的传统婚礼，而且订了婚还得退婚。古罗马的百姓只好忍气吞声，敢怒不敢言。

在古罗马一个幽静而漂亮的小镇里，有一位善良，虔诚基督圣徒，名叫瓦伦丁（St. Valentine）。他是一个小教堂的牧师。他对暴君克劳狄斯摧残百姓很忧愁和伤心。他不顾自己的个人的安危，依然为一对年轻男女在教堂举行了婚礼，并给予了他们美好的祝福。这样，教堂婚礼在年轻男女中慢慢传开了。有许多男女慕名来到教堂恳求瓦伦丁为他们秘密举行婚礼，每次瓦伦丁都会答应，给予他们最衷心，诚恳的祝福。但是，有一天，教堂婚礼终于传到了暴君克劳狄斯耳朵里，瓦伦丁不幸被捕，在监狱里他受尽了折磨。在公元270年的二月十四日的那天，瓦伦丁残死于监狱。

瓦伦丁（Valentine）作为一个充满传奇色彩的人物，被世人所称颂和敬仰。为了纪念他，每年的二月十四日就成了情人节 - Valentine Day. 在中世纪，Valentine Day 曾经一度成为英国，法国最流行和最受欢迎的节日。情人节由来的故事蕴含著古往今来人们一直向望著和平，自由的美好生活和正信带给民众的善良和勇气。

我国在改革开放后也渐渐引入了西方情人节，和圣诞节一样成为了年轻人最为追捧的节日。为此服务行业争相追逐这个节日，目前已形成市场化、规模化运作，相信西海会奉献一场意味深长的情人节饕餮盛宴。

活动主题：爱我，就“泡”我吧

活动时间：20xx年2月14日至15日

活动内容：

第一部分：店内活动

活动一：爱“入”西海（30对情侣）

活动时间：14日（14：00——16：30）

爱我吗？你行吗？带我来西海就要抱我走过那条情侣大道到大堂。

活动规则：在酒店山门设置爱的起点(起行线)，从山门至大堂700余米的距离，在路旁设置1.5米宽的红地毯作为赛道，

奖品设置：越过214（爱一世）米，214米处工作人员指挥选手原地转3圈，不落地就可获得神秘礼品；越过520（我爱你）米，工作人员指挥选手原地转3圈，不落地即可获得情侣套餐，只要将情侣抱着进入大堂即可获得“豪华蜜月房1间”。

活动准备：工作人员每隔100米站1人跟踪监督此段中遵守规则，难度障碍特别监督，并且疏导过往车辆不要停车阻路。中途医务人员随时待命，工作人员准备水杯向选手提供纯净水、毛巾。

现场布置：在主路右侧地上铺设1.5米宽的红布作为赛道，214、520米和终点前地上贴着

提示原地转圈并获奖的

提示。

### 活动二：抓对“鸡”遇（15对情侣）

活动时间：14日（16：45——17：45）

女人皆是，爱人难求。抓对了机遇就是抓住了幸福，在西海同样抓对了“鸡”遇就是抓住了今晚的美味！

活动说明：活动分为每组5人进行，共进行3组，美女们在二楼指定区域同时抛下手中的活鸡，鸡脖子上分别绑着5个颜色的布，众位勇士在一楼2平米的抓鸡圈内，右臂分别绑有和自己伴侣手中鸡脖子上相同颜色的布，在统一的号令下美女们一同抛下，帅哥们要把同颜色的鸡在5分钟内抓到手即算成功，这样烛光晚餐中就额外获得了一份酒店招牌菜“芝麻鸡”，和心上人默契协作得到的大餐来之不易，金钱难形容。

### 活动三：狂“吻”西海（30对情侣）

活动时间：14日（19：30——21：00）

今天我们的节日，激情是我们的代言，接吻是爱我的象征，现在就开始吧！

活动设置：长吻通常出现在婚礼现场，西海的情人节就让你先声夺人，婚礼的花廊犹如新婚的殿堂，在西海没有什么不可以！在温泉大堂内的花廊下站立亲吻满214秒即可获赠温泉门票1张、抱起亲吻满214秒赠送温泉门票2张。

### 活动四：永恒爱墙

活动时间：14日（20：00——01：00）

爱要记在心上，话要写在墙上。铭记自己的誓言来年回味哦！

活动设置：在温泉公园内情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰（建议旅行社报名赠送）穿过五彩碟池来到六福广场的“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。最终玫瑰花瓣会洒满整个六福广场（地上用红之碎片代替，鸳鸯池中用真花瓣），爱墙上写满甜言蜜语。

### （第二天行程）：海誓山盟西海行

甜蜜过后的更不忘昨天的承诺——海可枯石可烂，海誓山盟不能变；这里海誓山盟一日足以。海是西海的海，像女人一样柔美；望着远山，广阔像男人的肩膀。

### 活动五：古树山盟

活动时间：15日（9：00——9：40）

500年的苍天古树见证无数风雨历程，经历了由王朝到新中国的变迁，目睹这个风景秀丽的山林

无数情侣浪漫的情怀。曾经这里是山林的腹地，现在这里耸立着一座现代化，多功能于一身的酒店。清澈的山泉依然流淌，地下的温泉让这里的游客络绎不绝，现代爱情又将在这里集体见证。

活动说明：提前准备出玫瑰和情侣卡片提供给每对甜蜜的恋人，共同写下永恒宣言，扶手挂在古树上，让古树记忆下甜言蜜语，让岁月带祝福到永远。

活动六：柘林湖海誓

活动时间：15日（10：00——12：00）

活动说明：结合周边景区制定出有情侣特色的游湖、登岛。

获奖说明：本次活动奖品所产生的豪华蜜月房、温泉券以赠券的形式出现，有效期截止至20xx年9月30日，情侣套餐限当晚使用

第二部分：店内布置

1、前厅大堂：更换大吊旗、两块大玻璃更换单透贴、前台背后后的背景墙更换窗帘布，以上内容色调以粉红和紫色为基色，配以鲜红的玫瑰为主图。

2、会所大堂：从门口到亲吻活动的花廊铺红色地毯营造婚礼般浪漫的感觉。制作1张背景板，亲吻时放在花廊背后增加拍摄效果（次日游湖时带到船上烘托背景）。菊花石旁边的木格通顶悬挂两幅大挂画，以浪漫亲吻为主图，玫瑰、心型的构图为基矗

3、温泉露天：在六福广场做主题活动区，石柱拱洞下吊下喷绘，以玫瑰花、牵手浪漫、鸳鸯池沐浴为主，广场的地上洒花瓣、鸳鸯池、六福池里也洒有花瓣。文化墙上用喷绘覆盖，作为“爱墙”供情侣写下甜言蜜语。爱墙前布置木栅栏，里面用花泥或泡沫做底，供情侣签写爱墙前把手中玫瑰插到上面，组成玫瑰花园。

情人节活动策划方案5

活动主题：情人节策划

活动内容：

一·蝶舞花语 情定今生

——全城大搜索 爱情密码大解译

活动时间：2/10(二)-2/14(六) 2/14 12:00截止

活动地点：1F正门，服务台

活动内容：喜欢和你牵手相依看蓝天、白云和斜阳；喜欢亲吻你散着花香的秀发；喜欢和你在一起的每一秒；更喜欢你多情的明眸，只要一个眼神就能读懂我们永恒不变的约定：我们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成的指环锁定你我今生的情缘！让每一朵玫瑰向你诉说着爱的承诺

！幸福的恋人们，赶快参加我们的活动，就有机会获得情人节礼物，在情人节当天给他(她)一个惊喜！凡当日到店的情侣可免费获得“玫瑰情话卡”一张，卡上的花语全部填对后，将副联投入抽奖箱中就可以参加情人节的抽奖，正联可挂在侧门的“情人树”上，让我们一起共同见证你们永恒的爱情！（抽奖日期为2/14日15:00，中奖顾客仅限2/14当天领取）2/10,2/11,2/12各限400张，2/13限500张，2/14限300张，数量有限，送完为止

奖项设置：“玫瑰情话”奖：6名 价值200元的礼品

## 二.爱之物语 巧手表爱意

活动时间：2/12(周四)-2/13(周五)

活动地点：1F服务台

活动内容：您有一双巧手吗？您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗？让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客(200元以上不再累计),可凭收银条领取“爱之物语卡片”制作材料一份！每日限100份,共计200份,每人限领一份。礼品数量有限,先到先得,送完即止。(注：大小家电,钟表照材,健身器材,按摩椅,通讯器材,手机,大宗集团购买等不累计金额，满200元以上限送一份)

## 三.浓情蜜意尽显真情 我的浪漫情人节

活动时间：2/14(周六)

活动地点：4F服务台

活动内容：当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么？凡当日累计购物满300元(特例商品满600元)的顾客可凭收银条领取相应级别的精美礼品一份。(特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等)礼品数量有限，先到先得，送完为止。

奖项设置：

累计满300元(特例商品累计满600元) 艾依心巧克力一桶 限200份

累计满600元(特例商品累计满1200元) 德芙心语心型巧克力一盒 限100份

累计满1500元(特例商品累计满3000元) 瑞琪儿巧克力一盒 限50份

## 四.玫瑰情愫 馨香满怀

活动时间：2/14(周六)

活动地点：4F服务台

活动内容：活动期间,凡当日累计购物满300元以上的顾客(300元以上不再累计),即可凭收银条到四

楼服务台领取情人节玫瑰花一束,每人限领一束,共限100束,鲜花数量有限,先到先得,送完即止。(注:大小家电,钟表照材,健身器材,按摩椅,通讯器材,手机,大宗集团购买等不累计金额,满300元以上限送一束)。

## 五.郎才女貌对队碰

活动时间:2/14(周六) 15:00--17:00

活动地点:1F正门舞台 报名电话:110 活动内容:你们想一起共同度过一个浪漫的情人节吗?你们想度过一个特别的情人节吗?快来看看吧!在这里我们会助你达成愿望,只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣,就快来报名吧!这里有重重关卡要考验你们哦!考验分为三个部分:一,情歌对唱(请自备伴奏带);二,心有灵犀一点通;三,爱的表白;名额有限,限报10名,在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦!

奖项设置:

郎才女貌 1名 价值200元的礼物

心有灵犀 1名 价值200元的礼物

浓情蜜意 1名 价值200元的礼物

参与奖 7名 价值20元的礼品

## 六.爱恋,约定幸福门

活动时间:2/10(周二)-2/14(周六)

活动地点:二环路侧门

活动内容:活动期间,凡购物累积满100元(100元以上不再累计)的情侣,凭当日收银条各有1次机会(每对情侣每日限1次机会)参加情人节特别活动;参加活动的情侣将自己的绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门,门上有若干小门,这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的顾客,绣球若击中小门并将小门撞开,即可获得意外的情人礼物,规划方案《情人节鲜花策划方案》。数量有限,送完为止。

## 七.爱恋20xx

情人节活动策划方案6

xx酒店 为相爱的人特别推出情侣套餐

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。

四道经典情侣菜 高档法国红酒一瓶 浓情咖啡 酒店豪华大床间一间 床饰玫瑰花瓣 精美玫瑰一支 精美玉饰一对

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

情人节活动策划方案7

“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20xx年8月19日至8月26日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

活动：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在20xx年8月19日至8月26(下午三点前)日期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选券一张，评选出自己心目中的最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张(或××元代金券)，并参加抽奖活动，获取精美奖品;

8月26日17:00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐(或免费情侣电影套票);同时抽出参加评选的中奖者若干名(奖项及奖品由美容院自定);

活动宣传：

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a、派单(主题：致男士的一封信，);

- b、悬挂横幅(活动主题);
- c、海报张贴或x展架展示(活动内容说明);
- d、夹报;
- e、七夕情侣广告气球宣传(心形粉色气球);

活动备注事项：

- 1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象——男士;
- 2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子(女朋友)的一种最关爱，是爱的实际行动表现;
- 3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。
- 4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望;如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下;同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉;
- 5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力;
- 6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

#### 情人节活动策划方案8

七夕情人节促销活动主题。餐厅酒店七夕节促销活动，餐厅酒店七夕节(中国的情人节)促销活动主题、策划方案。酒店情人节促销方案除了要有一个好点子，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。

七夕情人节，餐厅酒店应如何做好七夕营销活动策划?当同质化的一遍又一遍的上演的时候，谁可以推出新点子，奇点子，谁就可以脱颖而出。我们一起看一下以往的一些酒店方案金点子。

##### 1、情人玻璃瓶

位于广州环市路某四星级酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，情人们把爱情蜜语写在纸上，然后塞进瓶里，再用丝带绑好，送予对方。据闻，这样的营销活动成本较低，然而效果却很好。

##### 2、香花送美人

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用300多枝玫瑰及其它装饰物布置，营造浪漫温馨的进餐环境。届时有歌手在餐桌旁助兴表演，为情侣唱上情意绵绵的醉人乐曲，而别有风情的萨克斯演奏及吉它弹唱也让人陶醉一番。在席间或离席时男士可随意摘取玫

瑰，送赠情人。爱的印记，永留心底。

### 3、黑白着装晚宴

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是最好，但总比单一的餐饮推广要强。

酒店情人节促销方案除了要有一个好点子，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。

### 情人节活动策划方案9

#### 一、促销目的

浪漫的仲夏夜，为答谢新老顾客，特举行“默契大考验”活动，并赠送相应的礼品，以达到引导顾客消费的目的。

#### 二、促销时间

20xx年8月16日----8月19日(4天)

#### 三、宣传档期

20xx年8月10日----8月16日(6天)

#### 四、促销主题

心相系 爱相随

#### 五、促销惊喜不断

#### 活动一：默契大考验

##### 1、促销方法：

在活动期间，在规定时间内没有完成游戏的，当日店内规定产品范围内消费7.7折优惠;在规定时间内完成游戏的，免费赠送礼品。

##### 2、体验游戏的客户条件：

进店的情侣客户

##### 3、活动时间：

8月16-19日

#### 4、活动的内容和方法：

a.在活动期间，购物的情侣客户可以有机会体验默契大考验活动。两个人将每个人的其中一只手和对方的一只手握在一起，将蝴蝶结系在被握在一起的两只手腕上，另外没有握在一起的两只手合作完成系蝴蝶结的游戏。(注：)在游戏过程中，要被系在一起的两只手不能协助系蝴蝶结。

b.限时17秒游戏。

c.在限时内完成游戏的，免费赠送小礼物，可以在免费赠送的礼物区内人选一款玩具。在限时内没有完成游戏的，在宣传期进行登记的，在当日在指定的区域内消费可以7折优惠，没有登记的7.7折优惠。

#### 活动二：置骰子

对于单身进店的客户，也有一种游戏体验方法，就是置骰子，2个骰子的点数相加为七，即可获赠奖品。

##### 1、活动条件：

单身进店的客户都有体验游戏的资格。

##### 2、活动内容：

在活动期限内进店购物的单身客户，可以体验游戏一次，在一个平面上置骰子一次，两个骰子的点数相加为7即可获赠一份精美的礼品，购买限定产品7.7折优惠;若是点数相加不是7，在当天购买限定产品7.7折优惠。

##### 3、活动时间：8月16-19日

#### 六、店铺布置：

店内把礼物区设置出一部分区域，备足礼物打折促销的产品。

店内有播放设备的，播放《今天我要嫁给你》，增添店内浪漫的气氛。

海报粘贴在窗户或者门外比较显眼的地方。

保持店内整洁，服务员要做到微笑热度服务。

#### 情人节活动策划方案10

参与对象：都市时髦单身男女

参与目的：爱心钥匙快乐锁

快快快！来酒吧寻找心的钥匙！打开她的心门！

真爱相信你肯定能找到开启她心灵的钥匙！

活动简介：

真爱第一缘：快乐锁，寻佳人

情人节当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。活动开始男生尝试运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）提一个自己感爱好的问题。问题结束后互相选择最心仪的有缘人。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酒吧提供的情人节特别礼品一份。

活动参与方式：

- 1、即日起至8月16日前来酒吧现场报名
- 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：快乐锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

情人节活动策划方案11

活动时间：情人节前的最后一个周末2月9日、10日11日、和2月14日(情人节)

活动主题：没有情人的情人节，让我们来制造浪漫

活动说明：每年的情人节，都是让单身男女更感孤单的日子，有伴的朋友们都去约会、浪漫了，他们在今天绝不会受到重色轻友的指责。没有约会的你会更显寂寞。为了给单身的都市男女制造浪漫，为情人节不再孤单，我们帮你寻找有情人。我们用一种特别的方式让你可以尽情释放自我，让羞涩的你也可以大胆敞开心扉，惊喜接踵而至，缘分从天而降!是的，我们用手机短信来开启情缘，无线互动、无限机遇。

活动内容：前期宣传突出"没有情人的情人节"和"制造浪漫"两个重点，吸引单身男女的注意力。以平面广告、传单、和门店前的印刷广告为手段。这个环节大家比我经验丰富，我就不多说了。需要特别提示的是要在宣传内容里加入"带好手机来泡吧，无限惊喜等着你"，类似的内容。并说明这是一次可以用手机短信在现场交友的活动，而且使用的是普通短信，没有增值费用。

酒吧内的操作，当客人来到酒吧后，每个人派发一个精美的说明手册，说明互动短信的使用方法，比如："想要结识陌生朋友?想认识靠窗002号桌的那个长发美女，直接过去搭讪被拒绝的话好尴尬。编写短信12+002发送到服务号，马上得到她的ID先和她短信聊一下再说吧。"

"情缘对对碰!碰碰运气，让美女遇到帅哥吧。编写短信08发送到服务号码，系统会随机配对，返回一个异性朋友的ID。配对后系统会同时向你们两个发送提示信息，请开始短信情缘之旅吧，这可是天注定的缘分哦。"

"大屏幕贴士留言!贴纸条留言好土哦，而且我的字又不是那么漂亮，编写短信10+贴士留言发送到服务号，马上把您的留言展示到酒吧的大屏幕上。您可以把手机里有趣的短信贡献出来，快乐大家共享。也可以发送您的交友信息到大屏幕上哦。"

然后引导大家注册到酒吧的系统上，在酒吧的大屏幕或电视上播放游戏的规则，或回答客人的问题，把客人发的短信播放到大屏幕上。

基本上客人熟悉了短信的操作以后会自由的使用，短信情缘配对，用短信聊天等等，因为隐藏了手机号码所以即使羞涩的人也可以畅所欲言。

最后，可以使用抽奖平台，在注册的客人中抽取幸运奖品，在欢乐的气氛中结束一场活动。

## 情人节活动策划方案12

### 1、活动主题

西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的情人节营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

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“浪漫情人节?寻找更美的你”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。

### 2、活动时间

20xx年2.13日-2.16日

### 3、活动地点

暂定于西餐厅内外

### 4、活动定位及调性

调性：格调 文化 时尚 广泛

定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、最具话题性文化性，针对20-40岁中高

端消费群体的情人节营销活动。

## 5、活动形式

2.13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西餐厅热销周期。

2.14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。

## 6、活动内容

以情人节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“浪漫情人节?寻找更美的你”主题营销活动，针对2.14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。

20-40岁单身群体——“浪漫情人节?忽然遇见你”大型单身交友派对：

凡是单身人群均可参加2.14日XX西餐厅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。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

20-40岁夫妻、情侣群体——“浪漫情人节?寻找更美的你”情侣主题派对：

只要你身边有伴侣，均可参加2.14日XX餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是2.14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，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

## 情人节活动策划方案13

### 一、活动背景

七夕情人节就要到了，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。

根据我们蕴海建国饭店的经营特色，及平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。

### 二、活动主题

浪漫七夕，相约蕴海(玫瑰、烛光、物语)这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与蕴海建国饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

### 三、活动时间和对象

### 3.1、活动时间

主要活动时间：20xx年农历七月七日当日

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠

### 3.2、活动对象

活动对象主要针对20-40岁上班族中青年情侣及夫妻

## 四、活动地点

### 4.1、主要地点

接待大厅。大厅是酒店七夕活动最直接的信息，因此，活动期间，接待大厅的装扮必须符合七夕的浪漫氛围;浪漫“对对碰”相亲派对(宴会厅)。

“对对碰”相亲派对宴会厅是为此次促销附加的酒店相亲活动，其盈利方式主要来源为会厅入场券、散客点心、饮品及其他商品消费，故其装扮必须要有相亲及七夕氛围;浪漫七夕情人之烛光晚会(宴会厅)。

此晚会主要以舞会的形式进行，其盈利与上基本相同。它是上班族放松、与伴侣享受七夕温馨时刻的好地方，因此，它的环境氛围除了要有舞会的氛围外，还要为情人节制造出一种舒心的感觉。

### 4.2、次要地点

客房分两种：七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情的气息，还要提供一些制造浪漫的条件。

普通客房：客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣(沐浴用)除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品;酒吧酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

## 五、活动内容

### 5.1、接待大厅活动主题

其目的主要为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。在门口设有粉红和浅紫色气球拱形门，并将活动主题“浪漫七夕，相约蕴海”显现在上面，大厅座椅处可以设有假的葡萄藤架(追溯古老传说，牛郎织女七夕葡萄藤下悄悄话)。

设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

## 5.2、浪漫“对对碰”相亲派对

(宴会厅)酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、其他商品销售点等。本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。

凡进场宾客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，会场中会有挑战麦克风之情歌PK、自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

## 5.3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。

另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场(入场卷需购买)。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

## 5.4、客房

客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

桑拿房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

活动当天，其他普通双人间房价都为8.7折，来寓意七夕来此会发。

## 5.5、酒吧

推出情侣鸡尾酒和单身鸡尾酒。情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜;而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

## 5.6、

餐饮：77元情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)177元情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)277元情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票2张。

凡是七夕当天，在消费超过77元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份。

## 六、活动安排

### 6.1、营销部

提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让平顶山市民知晓，提高此次促销活动的成功率。

提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

### 6.2、娱乐部

提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景布置和七夕礼品赠送环节等。

提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训，避免突发事件的发生。

桑拿、客房部提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，避免不愉快事件发生。

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运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

## 七、实施细节

- 1、请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)。
- 2、请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。
- 3、请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。
- 4、请前厅部针对步入散客积极销售普通双人优惠房，并介绍相关内容;请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。
- 5、策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，1座、2座大堂海报及相关宣传。
- 6、请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。
- 7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生。

## 八、广告宣传

- 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，在蕴海建国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、七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲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!

九、费用预算及效果评估

1、仿真玫瑰花：6000朵  $\times$  0.3元=1800元

2、玫瑰花：500朵  $\times$  1.00元=500元

3、巧克力：100盒  $\times$  20元=20xx元

4、粉红色雪纱：100码  $\times$  5.0元=500元

5、宣传单：10000张  $\times$  0.25元=2500元

6、喷画：200平方  $\times$  10元=20xx元

7、短信：3000  $\times$  0.1元=300元

8、其它：500元合计：10100元

十、效果评估

通过本次七夕情人节促销，酒店可以达到以下效果：

1、可以为酒店增加知名度和美誉度，通过吸引媒体、报社的方式，达到省内甚至是国内国际的广告效应，让旅客一到达平顶山就会想到来蕴海建国酒店订房。

2、通过本次活动，可以带动餐饮、桑拿、客房、酒吧等部门的消费收入，虽说较为薄利，但能达到多销，故可使得酒店在这短时间内可以达到较大利润高峰。

3、通过此次活动，可以提高酒店的区域竞争力，赢得更多的会员，为酒店的未来发展打好了基

础。

#### 情人节活动策划方案14

抒情环节，鼓励大家勇敢的说，并强调最感人的真情告白将获得大奖。

费用一览

道具名称数量单价合计

快乐锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

快乐锁节目礼品

真情告白奖品

#### 情人节活动策划方案15

##### 一、活动背景：

- 1、天时：2月14日西方情人节，是情侣们释放浪漫的日子。往年情人节的鲜花销量均为平日的10倍以上，这一天自然成了鲜花市场的必争之时。
- 2、地利：淘花源花卉植物有限公司——四季供应，有着得天独厚的进货渠道，网上店面介绍清晰、品种齐全，使其在所处的环境中格外受人瞩目。
- 3、人和：此次情人节，不再沿袭以往情人节的促销手段，而是以关心单身贵族、促促进关怀、进交友为基本策略，体现着淘花源的人文关怀。

##### 二、SWOT分析

###### 1、S(优势)

本公司是网络市场规模最大的花店，从进货、规模、鲜花品种方面来说，在同行业中都是数一数二的。开业期间的各种活动也取得了一定效果，使鲜花销量和植物的销量都有了大幅度的提高。

###### 2、W(劣势)

本公司开业不久，之前大部分人习惯在花店选购花卉。借情人节东风再打一个漂亮战成了迫在眉睫的当务之急。

### 3、O(机会)

不论是从往年情人节或是今年同行的情人节销售策略来看，都难逃打情侣牌的俗套。盛氏广告公司此次的营销策划，本着开发潜在市场和提高本公司的知名度、美誉度的责任，双管齐下，力求达到最好的传播效果。

### 4、T(威胁)

今年的情人节不幸被老天爷安排在元宵节后两天，消费者的目光会有一定程度地停留在这个传统节日上。而情人节各商家的促销活动和广告宣传比肩继踵，容易使活动宣传被淹没。所以，在同行中脱颖而出，最重要的就是如何制定好正确的广告策略。

## 三、活动方案

以特制的知心卡、求缘卡和情人卡作为鲜花附赠品，其中以知心卡、求缘卡为主，情人卡为辅。三种卡均为面积巴掌大小的心形卡片，成本控制在0.8元/张以内。

### 1、知心卡

说明：知心卡用于普通朋友之间，赠于单身朋友。

销售方式：由赠送者购买鲜花后附赠。

正面(图形+文案)：

都市真心侣，只知情意浓，莫忘孤单人，独行风雨中

背面(祝福语，由赠送者自行填写，也可由商家预先定制若干种，予以选择。)

### 2、求缘卡

说明：求缘卡于情人节一周前，由单身朋友免费登记，用于交友。

销售方式：1)单身顾客购买鲜花后，可根据性别、年龄任意挑选一张求缘卡。

2)赠送者购买鲜花后，也可根据受赠者的性别、年龄挑选求缘卡附赠。正面(图形+文案)：在这个特殊的情人节，与我一起告别单身的，会是你吗？

背面(顾客登记)：单身顾客登记的昵称、性别、年龄、爱好、职业等。

### 3、情人卡

说明：知心卡用于情侣间互赠，或购买者送于第三方的情侣朋友。

销售方式：顾客购买鲜花送给情侣时，可获赠一张情人卡。

正面：(图形+文案)

誓言会湮灭，玫瑰会凋谢，我对你的爱永不停歇(信誓旦旦型)

天空可以没有云朵，夜色可以没有灯火，你不可以不爱我(野蛮女友型)

背面：由情侣自行添加的情话，也可由商家预先定制若干种，予以选择。

#### 四、活动效果分析

根据调查，以往杭城情人节购买鲜花的消费者中男女比例为1：9到2：8之间。如何提高女性购花者成了此次策划的切入点。我们知道，女性对于男性而言最大的天性就是“体贴”。

体贴表现在与家人、爱人、朋友、同事之间的沟通。而在情人节，我们这次的活动策划为送花提供了十足的理由。

女孩子的“姐妹情”与男孩子的“哥们义气”不同，她们更喜欢将自己对朋友的情感表现出来。

单身的女人分两种：暂时找不到爱情的，想做单身贵族的。

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发