

2023年情人节活动策划(大全6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

情人节活动策划篇一

参与对象：都市时尚单身男女

参与目的：爱心钥匙开心锁

快快快！来酒吧寻找心的`钥匙！！打开她的心门！！！！

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙！

活动简介：

真爱第一缘：开心锁，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。活动开始男生尝试使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）提一个自己感兴趣的问题。问题结束后互相挑选最心仪的有缘人。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物一份.

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: 开心锁, 爱心钥匙, 爱心手牌, 您的热情

参与对象: 美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的: 英雄豪情, 誓夺花魁

活动简介:

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶, 成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡, 双方签名才能取用. 礼物寓意是一心一意, 天长地久, 酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者, 将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具: 蓝色妖姬玫瑰, 珍藏版葡萄酒, 5束不同的鲜花, 您的热情

参与对象: 全体来宾

活动目的: 在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意, 爱她/他就大声说出来.

活动简介: 酒吧在这美妙的夜晚, 为您提供大声表达爱意的机

会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具:诚挚的爱意，大声表达的勇气 媒体推广:(可选)

店堂广告

入口看板

8月*日---8月*日 厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告.....

酒吧内部操作说明

细节表达:

道具名称	数量	单价	合计
------	----	----	----

开心锁	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		
-------	----	--	--

开心锁节目礼品			
---------	--	--	--

真情告白奖品

情人节活动策划篇二

2月14日，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。

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。 流星的传说在广阔无限的宇宙中， 有一个很小很小的星球，在一个晚霞满布的傍晚，邂逅了一颗美丽的星星，那星星奔跑时，身后会带着一道飘逸五彩的光芒，“她好美，”他叹道，被她的美丽打动了，并等待为她做点什么，可是等了一年，二年——十年，二十年——直到一万年以后，她才再一次神采怡怡的跑过，他决定燃烧自己的身体的百分之一，去照亮她，让更多的星星去见证她的美丽，于是天空中有一道美丽的光弧划过。可是他毕竟太小了，那光芒也太弱太弱，还没有来得及靠近，就已经陨落了，不知去向，他失望了，他付出了爱，但她却没有得到，于是他在浑浑噩噩中度过了又一万年，他想，如她再次出现，他会燃烧全部自己，去告诉她她是他见过的最美丽的星星，告诉他对她的仰慕，对她是一见钟情，但她却没有再来。一百万年后，他衰老了，也许他将永远的错过这份美丽，在他绝望的时候，她的美丽再一次光临了，他毫不犹豫的燃烧了他的全部，在天空中划过美丽的光芒，形成了宇宙中第一颗真正的流星，这一次他是幸运的，不但见到了她，还剩下一小块落到了她的怀里，他死去了，直到他告诉她，她是他见过的最美丽的星星，对她的仰慕，对她的一见钟情，以及为她所做的一切。她心灵震撼了，决定去找回他陨落的百分之一，也许只剩下千分之一，万分之一——一亿分之一，但无论如何，她决定在天空永久的遨游，轻轻的去拂过所有的星球，去找回那属于她的百分之一，千分之一——一亿分之一的爱。 后来许多的星星为悼念他们的浪漫，便都燃烧了自己的一部分，形成了流星雨，也许应该说

是星星在过情人节吧。每当有流星划过时，其实，那是星星在为爱付出。 一、活动主题 “心语星愿” 借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

- 1、最终目的：提高产品销售量；
- 2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

三、活动时间 1月23日---2月20日

四、活动地点 xx珠宝xx区各卖点

五、主办单位 xx珠宝有限公司

六、活动细节 分三部分 1、献给能够共度情人节的情人们；
2、献给不能共度情人节的情人们；3、献给单身贵族们的。
具体如下 1、献给能够共度情人节的情人们 与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。 倾情推荐：“心语” 2、献给不能共度情人节的情人们 有你也有他(她)，不变的真情，永恒期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐“心海” 3、献给单身贵族们的 彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。 倾情推荐：“天使之吻” 活动亮点一 “心语星愿” 对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。（目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到xx珠宝的与众不同。） 道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分

之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。 活动亮点二 “真情宣言大募集” 参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上,我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他(她)的联系方式哦!我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。(目的:给情人们创造一个发泄感情的空间和场地,另一方面还可以借此提高品牌的知名度和美誉度。)为了作到评奖的公正:我们特别为填写宣言者,准备了一个密闭性的箱子、一个信封。

填写完毕,封闭进信封内,然后由填写者亲自投入箱子内,以备评委评选。 道具准备:活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新颖、别致、与众不同,给人一种想认真阅读的欲望。 要使促销取得成功,必须要使活动具有刺激力,能刺激目标对象参与。刺激程度越高,促进销售的反应越大。此点即是来刺激目标对象的一点。 活动亮点三

“购物有礼” 凡在2月14日当天购物的所有顾客,均有小礼品赠送。(鲜花) 活动亮点四 您还可以在我们的各大卖点为您的他(她),专门设计、加工你们的专有钻石首饰,一定另有一番风趣哦!不过您一定要记得要提前定做的,才可以在情人节当天为您的他(她)献上与众不同的钻石饰品。 另外:可以与咖啡店(烛光晚餐)、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

七、媒体宣传(略)

八、现场布置 各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品;配合本次活动主题,主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。特别展现本次活动的附载物:流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。 各卖点用星状饰物(用彩带折成小星星)装饰,营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星,五个小星星)。 挂旗:突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空; x展架:展现活动各项内容。

九、前期准备 1、人员安排 (略) 2、物资准备 (略)

十、中期操作：（略）

十一、后期延续 “真情宣言大募集” 是一个很好的跟踪报道的环节。

十二、预算(略)

十三、效果监测评估(略)

情人节活动策划篇三

白色情人节的`来历： 听过西洋情人节，也听过七夕情人节，但很多人不知道有白色情人节，对白色情人节也并不了解。“情人节”与“白色情人节”最早起源于三世纪时的罗马。罗马皇帝在2月14日救了一对因违反恋爱结婚禁令而要被处死的恋人，他为了纪念这一天而设立了情人节。而在一个月后的3月14日，这对获救的恋人宣誓恋情将至死不渝，为纪念这天，于是另订为白色情人节。而此节日就从欧洲开始流传到世界其它地方。

2.14的情人节，由于放假、过年等种种因素，许多同学都没有机会亲自表达自己内心的想法。因此，在白色情人节这一天。我们希望弥补大家的遗憾，同时也希望通过我们的活动，给大家大胆说出爱的勇气，并且也能够为简单的生活带来美妙的色彩，特此举办此次“白色情人节活动”。

哈工大电信学院学生会

时间：20××年3月14日

哈工大全校师生

1. 条幅宣传

条幅内容(一条):

白色情人节爱的回应期待你的加入

主办: 电信学院学生会

悬挂地点: 学苑楼食堂前 工大校园内

悬挂时间: 20××年3月12日到3月14日

2. 小条幅, 彩喷, 展板宣传

大彩喷印有本次活动的主要信息并留出空白区粘贴留言

摆放地点: 活动现场 活动结束后, 在正心展出。

摆放时间: 3月14日至3月21日

展板印有关于白色情人节的简介。(保留)

摆放地点: 活动现场随彩喷一起展出 活动结束后, 在正心展出。

摆放时间: 3月14日至3月21日

小条幅写白色情人节爱的回应贴扣子使用。

(一) 前期准备

1. 设计留言征集活动流程。

2. 完成策划

3. 分配人员及工作安排

4. 采买物资。

5. 进行活动宣传

(二) 人员安排

1、策划组：(张晗、刘睿洋)

内容：完成策划撰写

完成时间：3月9日晚前

2、宣传组：(韩墨、方博文)

内容：设计条幅、彩喷、展板

完成时间：3月12日晚前

3、采购组：(彭欣然 吴晨彤)

内容：购买活动所需用品(双面胶、留言便利贴、彩色纽扣等)。

完成时间：3月10日晚前

4. 活动当日：

活动现场：活动当日所有人到齐，布置场地。

主持人：韩墨、洪敬轩

5. 后期组：(洪敬轩)

内容：新闻稿撰写、活动照片挑选

完成时间：3月14日晚

(三) 活动具体安排

1. 白色情人节展示展板：

通过展板宣传，让大家更进一步了解白色情人节，并同时起到促进活动进行的作用。

展板内容主要有：白色情人节来历、起源、有关白色情人节的故事、照片等内容。

2. 留言、纽扣收集：

将展板分为两个区：留言区，纽扣区。

留言区：大家畅所欲言，对白色情人节的看法，对爱情的赞美，对心爱的人想说的话，都可以写在便利贴上。

纽扣区：传说衬衫上的第二个纽扣代表爱情。在白色情人节这一天，邀请情侣们，在展板上一起粘贴上一枚纽扣，代表大家对爱情的美好祝福。

ps介绍版在左侧，中间是小条幅，右侧为活动介绍和贴条版。

3. 书信传送：

我们准备卡片，让同学们在上面写下自己对情人想说的话，由我们收集，并之后送至寝室。写下情人们爱情中点点滴滴的感动、或者是误解、或者是争吵，或是平时不好意思说出口的话，让恋人们通过这种方式，向对方表达出心里的爱。

4. 展板、彩喷展示：

活动当天结束后，将展板及彩喷放在正心一楼大厅，做为期

一周的展示。

对于白色情人的宣传简介，能让大家进一步了解这个节日。

白色情人节活动有利于促进同学之间的感情交流，为同学们平淡的学习生活增添一抹色彩，活跃校园文化气氛。同时也给了同学们一个勇敢表达出心中的爱的机会，使他们能够娱乐与展现自己。

直接撰写人：杨宜蒙、李春柳、刘睿洋、张晗

负责人(部长)：杨宜蒙、李春柳

部门(章)：××××

情人节活动策划篇四

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝首饰是表达爱意的`最佳礼物。

活动主题：相约佳瑞 浪漫一生

活动时间：8月2—8月6日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克 铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”一为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。(2克以内)

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍”

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

老凤祥七夕活动方案

活动主题：牵手老凤祥 吉祥伴一生

活动时间：8月2—8月6日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、老凤祥钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、 店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

- 2、 礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。
- 3、 活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条□xx县两店合为一起。)
- 4、 网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。
- 5□ dm单宣传。

情人节活动策划篇五

如今很多美容院在某些特定节日的`时候都会举办一些活动，一方面是为了吸引更多人的关注度，另外的一个方面就是为了能够在一定程度上回馈新老客户。而尤其像是七夕情人节这样的`时候美容院更是会抓住机会办一些比较特别的活动。但是美容院在策划举办七夕情人节活动的时候也有一些方面的问题是不能忽视的，比如：

比如说“浪漫之旅”活动，那么就需要根据这个方向来安排相关的活动内容。而且在策划活动的时候必须要围绕着这个主题。而且在宣传的时候必须要有一些方法和技巧，可以通过派发宣传单来获得关注，也可以是通过在门店摆放一个招牌来达到广而告之的目的。

主要就是为了让更多人能够快速的被吸引。因为现在很多人对于七夕情人节活动这种事情其实比较看重的还是奖励制度，你的奖励足够的吸引人自然会有很多人前来参与。所以，在印制宣传单或者是进行活动推广的时候必须要将相关的奖励制度说明。

为的就是能够让看到活动信息的人能够快速的抓住重点，知道活动的一些基本信息，这样对方才能知道自己是否适合参加活动。如果你的策划七夕情人节活动信息不明确，即便是对方有一定的兴趣，但是也会因为你的活动信息不够明确而

放弃。所以，在策划七夕情人节活动的时候进行宣传的过程当中活动的时间、地点、参加对象要求等这些信息必须要写清楚。

比如说七夕情人节活动的销售目标是什么，还有就是活动场地的布置等安排都必须要提前就策划好，这样你在安排活动的时候才能够做得更加井井有条，活动在安排的过程当中也才会更加的顺利。这是针对于策划七夕情人节活动我们该关注的最后一个要点。而且为了能够让活动有更大的关注度你可以联合一些花店、礼品店一起办活动，这样能够引起的关注度会更大。

美容院七八月份本来就是缺乏活动的时候，一个七夕美容院活动可以帮助美容院吸引更多年轻消费者们，只要新奇有趣比如会吸引到80后、90后们。但是美业销售话术大全最后要提醒各位美容院老板，活动举办后一定要做好总结工作。因为8月份后，接着有两个更大型的活动等着美容院去开办。

情人节活动策划篇六

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。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2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。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在年初获得一个销量增长。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

过去和现在，各大企业在情人节期间的促销活动不外乎打折优惠，抽奖等，大都缺乏新意，因此没能达到预期的效果。试想一下，追求天长地久的爱情岂能打折？那究竟怎样才能策划出好的，富有新意的活动呢？我们先来作一下情人节的消费市场分析。

情人节期间的主要消费群体是20-25岁的未婚青年，约占52%，其次是25-35岁的已婚夫妇，约占43%，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%；消费者的购买行为主要是购买礼物(鲜花，巧克力等)，娱乐，餐饮。

昆明市内年轻人经常光顾的场所有迪吧、电影院等，虽然他们每年情人节都搞活动，但不外乎幸运抽奖、降价优惠等形式，内容千篇一律，同样没有新意，而且受自身条件的限制，导致活动宣传乏力，不到位，效果不佳。

综合考虑市场研究的内容我们就可以大致上判断出我们的目标消费群体情况：

a类消费群体：20-25岁的未婚青年及20岁以下的学生，此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。特点就是这一人群的消费能力不高，但是基数大，所以总体的消费量也就很大，是活动的主要参与人群，绝不能放弃。

b类消费群体：50岁以上的人群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年情人节气氛的影响，在整个消费群体中已占有5%的比例，说明其时尚心态尚存，是一个易被“同化”的群体，如果其子女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，因为他们掌握着社会80%的财富资源，消费能力最高。但是因为昆明本地的这一人群人文特征较传统，他们能够参与到情人节活动中来需要一个过程，所以不做重点考虑。

c类消费群：25-35岁的消费群体(35岁以上的人群为负担人群不做考虑)，此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的已经事业有成。由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因的影响，使得此类群体消费行为最成熟，消费习惯最复杂，最不利于市场推广，但他们是影响b类消费

群的主力，而且同样拥有丰富的财富资源，消费能力非同一般，绝不能放弃。