

情人节花店的活动 情人节活动方案(优质6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

情人节花店的活动篇一

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，而珠宝饰品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28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28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，澧县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□ dm单宣传

情人节花店的活动篇二

以情人节为契机，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。

所有本公司的情侣业主均可参加

**酒店一楼阳光厅

酒会party

200人左右

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

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

责任人：现场主持

比赛监督：现场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

责任人： 现场主持

监督： 现场客户报名或者随机抽取

4) 合作猜字游戏

主题： 心有灵犀一点通

所获奖项： 最灵犀情人奖

组织方式： 随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

责任人： 现场主持

监督： 现场客户报名或者随机抽取

2、 美丽的爱情传说（此部分内容待定）

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

2) 我们那样谈情说爱。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的最美丽的最动人的爱情故事。

所获奖项：最动人爱情奖

责任人：现场主持

3、浪漫婚纱秀

主题：那一刻，走向永恒

所获奖项：最浪漫情人奖

组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组3对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间5分钟。

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

4、才艺大比拼：

1) 歌唱类(戏曲、流行音乐)

2) 魔术类

3) 小品类

所获奖项：最佳明星奖 最佳才艺奖 最佳新星奖

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

说明：胸卡号的使用办法。

1、对于所发放胸卡号登记在册，并用四方形纸卡另外备份一份。活动结束后，将情侣或者夫妻类卡号放入抽奖箱，由主持人现场抽出相应数量卡号，请持同样卡号者上台做游戏。

2、在活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运客户。

情人节花店的活动篇三

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。

相约佳瑞浪漫一生

x月x—x月x日

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻石：全场9折，寓之爱情天长地久。

2、“爱之永恒”——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）

3、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。

4、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。

情人节花店的活动篇四

xx巧克力是xxx股份有限公司在中国推出的系列产品之一。20xx年进入中国。“牛奶香浓，丝般感受”成为经典广告语。巧克力早已成为人们传递情感、享受美好瞬间的首选佳品。

二：策划活动背景：

情人节即将来临，在这个特别的日子——情人节，巧克力依然扮演着非常重要的角色。在浪漫的情人节，手捧巧克力的温馨甜蜜，对倾慕已久的那个她诉说衷肠，巧克力的浓郁香醇，与最爱的人一起，分享美丽、分享爱。20xx年情人节，蓝色倾心携手亿万温馨甜蜜的恋人朋友，送关爱、送清凉。说出您的故事，分享快乐、分享美丽、传达心中的爱——属于彼此矢志不渝的真情。炎夏之际，蓝色伴每一对恋人清凉一夏，滋养每一天、甜蜜每一天，给彼此一个特别的情人节，携手彼此幸福一辈子，不离不弃。蓝色因爱而精彩，因

爱而特别，在充满爱的季节、在恋人的佳节里，蓝色与各位恋人朋友携手共筑爱的殿堂，坚定的说出内心的真爱。

- 1、利用情人节的特殊气氛来开展此次的蓝色巧克力促销活动，扩大自己的品牌知名度与市场占有率，营造良好的企业形象。
- 2、借助此次情人节促销，增加蓝色巧克力的销售量，提高本季度的销售额。
- 3、开展此次促销，便于制定相应的竞争策略，应对同行的竞争者。
- 4、加强老顾客的长期购买，形成忠诚顾客；吸引新的顾客购买我们的产品，形成满意顾客。
- 5、为情人节过后的市场淡季期间，树立售点信心获取售点支持形成销售增长。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，促进记忆，达到好感，提高本企业巧克力的市场竞争力，进一步提高市场占有率，在销售中有一个大的突破。

年龄在16-23岁，处于恋爱期注重浪漫的情侣，主要是大学生群体。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。而且消费习惯不成熟，极易受到广告的影响，所以是广告宣传的主要对象他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到这类消费群体的影响，跟随这类群体的步伐庆祝情人节。所以可以通过强烈刺激这类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。

六、活动主题：遇见青春—甜蜜时光

1. 免费试吃试用装。
2. 优惠买赠活动。

具体的优惠如下：购价值xx元巧克力，赠：精美情侣戒指一对。

购价值xx元巧克力，赠：个性情侣杯一对。 购价值xx元巧克力，赠：时尚情侣表一对。 购价值xx元巧克力，赠：情侣玫瑰一束。

3. 玩游戏获赠巧克力活动。

组织方式：随机抽取4对情侣，女生用红盖头盖住头部，蒙面为男生打领结，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，获胜者一对情侣均可获得最佳默契情人奖。

责任人： 现场两位司仪

比赛监督： 现场情侣报名或者随机抽取

游戏二：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

监督： 现场情侣报名或者随机抽取

游戏三：合作猜字游戏

主题： 心有灵犀一点通

所获奖项： 最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜

者只有一对情侣获得最灵犀情人。

责任人：现场司仪

监督：现场情侣报名或者随机抽取

4. 推出共度情人节，情侣巧克力套装大促销活动。

5. 情侣、友谊巧克力diy学生现场自己制作巧克力活动。

在活动现场购买任意口味的一款巧克力礼盒装(160g)就可以凭小票在现场进行抽奖。我们的奖项设置为：

一等奖 一名 50元蓝色巧克力换购券一张。 二等奖 三名 30元蓝色巧克力换购券一张。 三等奖 五名 20元蓝色巧克力换购券一张。 四等奖 十名 10元蓝色巧克力换购券一张。 五等奖 二十名 精美钥匙链一对。

(一)广告创意

(1)pop广告。制作一个塑料的蓝色巧克力模型摆放在活动现场用以吸引消费者的注意。同时加上一些气球和其他一些装饰物增加一些浪漫气氛，也符合蓝色巧克力“do you love me”的浪漫主题，让更多的消费者在爱美之心的推动下加入到该活动中来 (2)主题标语：遇见青春一甜蜜时光 (3)副标题“让每天都是情人节”

(1)大幅海报宣传。将蓝色巧克力活动规则和奖励用海报的形式表现出来，吸引来往的人群。

(2)活动现场分发传单，传单上也清楚写明活动的时间，抽奖的规则和奖励。

1每个学校请若干名兼职进行传单的发放 2每个学校请若干名

兼职促销人员

3. 每个学校请两个人(一个男一个女的)做当晚的司仪。由他们两个介绍蓝色巧克力，并宣布活动的开始。

3宣传海报。300份

4 pop广告，包括蓝色巧克力的模型一个，场地周围的气球200(备300)

5活动场地内的桌子三个，临时搭棚三顶 6抽奖所用的盒子一个(备2);抽奖的卡片30000个 7准备充足的巧克力各类产品库存，巧克力试用装。

十一、费用预算(每个校区)

抽奖盒： $8*2=16$ 元 抽奖卡片： $30000*0.02=600$ 元 总计：2321

十二、意外防范

我们在发传单和准备赠品时都比计划的多准备一些。另外对于肆意扰乱秩序和有意见需要投诉的顾客先将其劝出活动现场在与其友好协商和解释，若对方不予理睬将采取进一步措施，严重者可与公安部门联系处理。保证我们的活动可以正常顺利的进行，让消费者，厂家和现场同样获得收益，实现共赢。

在为期三天的促销活动中，蓝色巧克力的销售额会有一定的提高，蓝色巧克力作为一种高质量的休闲产品，它用有高的品味和其他巧克力所不具备的精神产品对爱情的执着以及其中浪漫的韵味，我们通过丰厚的奖品和有趣的抽奖环节刺激消费者购买，这将购买产品赋予了一定的娱乐色彩，并且浪漫的pop广告和现场摆设会更加吸引追求浪漫的年轻人的眼球。

活动中利用抽奖的方式让每一个参与者都体会到蓝色的永恒不变，浓情巧克力那样的口齿留香，像爱人执手相握的深情。这既符合蓝色巧克力也符合当今社会的人与人之间的浓浓深情的表达。

情人节花店的活动篇五

凡是情人节当晚光顾餐厅的热恋情侣，餐厅可为他们提供走上舞台，大声表达爱意的机会，并可获赠香槟酒一支(特殊的日子特殊的告白，怎能不感动ta)

活动：“浪漫激情”

活动期间，凡消费满300元，均可获2月14日0:00分现场抽奖券一张，依此类推;凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：1名99朵精美玫瑰花束及香槟酒一瓶。

二等奖：3名大型毛绒玩具一个。

三等奖：10名巧克力各一盒。

情人节花店的活动篇六

20xx年2月14日

爱要大声说出来

古典情人节优惠服务

xx餐馆

18—35周岁年轻单身男女顾客

温馨、浪漫和狂欢

包括活动的奖品、道具、场地费、自助烧烤费用、酒水等等

2、现场分成若干a区（男士）和b区（女士），入场时请随志愿者引领就坐；

3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，进行“真情告白”；

4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏，通过游戏和互动来活跃气氛。

小游戏：抛绣球

由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。所有嘉宾都站起来，活跃气氛。现场产生的5对临时情侣进行默契度考验。小游戏有奖有罚，1—3名赠送小礼品，4—5名接受大家一起想出来的轻松小惩罚。

活动：现场人气大比拼

报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌，请现场工作人员扮演的红娘转交给对方。玫瑰花可以在现场工作区购买（每枝2元）。

5、自助烧烤开始3—4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

6、自由交流时间。

7、主持人致结束词、活动圆满结束。