

# 最新情人节活动方案(优质5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 情人节活动方案篇一

印象男女，与爱情无关

- 1、增强员工相互之间的了解、沟通及交流，有助于协调男女员工的关系。
- 2、员工相互之间更多的交流与接触，对于我们员工的人际交往能力有积极作用，同时对于我们员工以后的职业生涯也有积极意义的影响。

(一)活动时间：

20xx年x月x日

(二)活动地点：

大会议室

(三)活动人员：

全体员工

(四)主办人员：

企划部

## (五)活动筹备主要步骤

- 1、八月x号：方案审批及主题活动参与细则公布。
- 2、八月x号，招集主题活动参与人员及挑选合适人员并收集基本资料，同时制作主题活动ppt□
- 3、八月x号，人员及物资落实。
- 4、八月x号，布置场地，会议结束，活动开始，注意：详见七夕主题活动执行方案。

## (六)活动流程

- 1、开场音乐
- 2、主持人开场白
- 3、女生按事先规定的位置坐好，由主持人分别介绍每位选手的部门、爱好、特长、星座、座右铭、附加上照片等个人信息在多媒体上播放。
- 4、男生按事先的抽签顺序入场，（并播放男生出场音乐can you feel it)由男生先进行自我介绍，包括自己部门、爱好、优缺点、星座、理想的交友女生、可以对自己有一个全方位的介绍。
- 5、上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个女生号码交给主持人。
- 6、同时女生通过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。
- 7、主持人核对号码是否重合(男孩选中的女生号码和女生支

持的男生号码)，看交友是否成功。先不公布结果，由主持人对女生进行提问(主要提问投过他票的女生)，由女生和男生之间互相进行提问。

8、(可选项)男生可以展现他的才艺，也可以播放ppt或者短片之类的。

9、由男生帮帮友帮助女生了解他，最后由男生从依然支持他的女生中选出一个女生，同时请出第一次自己选中的那个女生，征求这个(或者同一个女生)的意见，如果交友成功，播放歌曲(坐在巷子口的那对男女)，并领取奖品;如果中途所有女生都不再支持这位男生，播放(可惜不是你)，并领取奖品，交友之旅到此结束。

10、活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)。

11、总结发言。

12、活动结束。

## 情人节活动方案篇二

### (一)德芙巧克力分类

1、原品：略

2、新品：略(二)德芙巧克力名字诠释：略

1、利用情人节的特殊气氛来开展此次的德芙巧克力促销活动，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，增加德芙巧克力的销售量，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。

2、年龄在24-30岁，具有时尚年轻的未婚女性白领。（女性爱吃巧克力巧克力可以说是最美味的食品之一，尽管女性在体形和美味的抉择中痛苦不堪，但从现实来看，女性对巧克力的偏好仍十分明显。）

主题一：得到你是我一生的幸福

得与福正好是德芙的谐音，有利于加深企业品牌。

此主题得与福正好是德芙的谐音，有利于加深企业品牌。

此主题也突出情侣或夫妻间互相倾慕与浓浓的幸福感，也符合七夕这节日。

主题二：勇敢、浪漫、真爱

当今社会竞争压力增大，大家很少有心情空闲下来去整理自己的爱情，我们容易把身边爱的人给忽略了。其实，大家都需要被爱以及敢于向心爱的人表达自己的爱，只是忙碌的身影使大家失去了沟通，失去了人生应有的爱。呼唤着爱的温馨与亲切，是一种意境，也是一种梦境，让人们的爱在德芙的活动中徜徉。

我们此次活动就是创造一个有爱情氛围的平台，激发那些含蓄、羞于表达的人们要敢于把自己的爱表达出来，让对方感受到爱的存在。在活动中，可以利用丰富多彩的活动形式让现场观众充分感受到活动带给情侣们的快乐，为他们创造一个浪漫的氛围。情侣们的相互合作时的默契，一起分享参与的快乐，在互帮互助中体会真爱的伟大。

这样的机会，爱的表达不会使情侣们尴尬，反而更有利于促进他们爱情的进一步发展。在这种氛围下，我们的品牌也在不知不觉中得到巩固，大家都会记得是德芙的这次活动给了他们提供了一个传递情感和拥有美好回忆的平台，德芙在他们心底扎根！

## 情人节活动方案篇三

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于xx

活动时间：暂定20xx年8月20日

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播xx银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户数量。

物料宣传：

- 1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。
- 2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

- 3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

4、在xx银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

### （1）七夕节整体活动墙

1. 营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上印有爱心的图案或者xx银行的logo图案。

2. 在背景墙上指定的logo处插满玫瑰

3. 客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

### （2）摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

### （3）缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

## 情人节活动方案篇四

### 一、活动主题：“情人节营销”

本次活动以“情人节营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银

客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“情人节营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

#### (一) “情人节营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

##### 1. “情人节营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

## 2. “情人节营销. 卡庆双节”

(1)活动期间卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

## 情人节活动方案篇五

### “情人节营销”

本次活动以“情人节营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年9月26日-10月31日。

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“情人节营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务□vip服务、



社区服务、自助服务)的认知和感受,提高电子渠道的分销效率,切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容:

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付,促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长,同时保持和提升速汇通业务竞争优势,促进汇款业务持续快速发展,特开展以下优惠促销赠礼活动:

### 1. “情人节营销.自助服务送好礼”

(1) 活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户,可持缴费凭证及存取款凭证,到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得,送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证,礼品兑换后,我行将收回缴费凭证。

(2) 凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户,可获得价值200元的礼品一份。签约即送,一户一份,先到先得,送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

### 2. “情人节营销.卡庆双节”

(1) 活动期间卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准,可凭消费交易pos单据和银行卡到当地x行指定地点领取相应标准的礼品,领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上,赠送价值100元礼品;

刷卡消费达5000元(含)以上,赠送价值150元礼品;

刷卡消费达10000元（含）以上，赠送价值200元礼品。