

# 情人节促销活动方案 情人节促销方案(精选7篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。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。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 情人节促销活动方案篇一

20xx年xx月xx日

你到底爱我有多深

玫瑰巧克力优惠服务

主题突出了金嘉利针对时下被国人渲染的日渐浓重的情人节，为顾客增添浪漫的服务心愿。

xx店

活动预期目标

目标一：树立情人节期间活动影响力珠宝业第一品牌。

目标二：通过本次活动，使之与之后月份的国家节日相关活动形成持续呼应，运用形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标三：力争金嘉利在活动地的市场认知率达到90%以上，购买率达60%以上。活动诉求对象：活动地点区域消费者针对人群诉求元素：让利优惠与送浪漫活动形式：以优惠让利和馈

赠及游戏类活动为主，配合情人节增添浪漫这一主题。

1、在情人节一周前就当地及行业内相关报纸做提前告知性宣传。

2、挂长横幅在周边500米的范围内做终端拦截，上书“浪漫情人节——缘聚金嘉利”字样。

3、dm单xx份，围绕主题的设计制作。

4、市场部收集当地客户手机号，公司统一群发短信。

5、活动现场的布置

a)卖场内为“情人节”的气氛的营造，如粉红气球、玫瑰花摆放成心型，针对情人节新品系列的专柜，可根据消费群体布置柜内装饰。

b)悬挂情人节相关吊旗(总部统一制作并免费赠送)

c)宣传展架两个，内容为新品图案和情人节的.促销活动的内容。

d)柜台情人节放置玫瑰花在道具

e)促销赠品，情侣表、情侣卡片、情侣服、情侣杯准备停当。

1、进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

2、购物送钻石

情人节当天前x名购物者，均可获赠价值xx元的钻石戒指一枚。

### 3、你到底爱我有多深

#### 一、爱情大表白

购买情侣对戒满xx元即送玫瑰花3支，购买情侣对戒满xx元即送玫瑰花5支，巧克力一盒；购买情侣对戒满xx元即送玫瑰花9支，精装巧克力一盒；购买情侣对戒满xx元即送玫瑰花x支，金帝巧克力精装礼盒。

#### 二、拥抱接吻大比拼，测试你的爱有多深

1、当天现场举办拥抱比赛，十对一组或五对一组，男方抱起女方，时间最长者获胜。

2、当天现场举办亲吻比赛，十对一组或五对一组，男方女方接吻，时间最长者获胜(此活动每2小时举办一次，单项冠军可或金嘉利送出的玫瑰花和巧克力一盒，参赛者均可获赠价值xx元的现金抵扣券一张)

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是

1、冠军获价值金嘉利xx元的情侣对戒一对和价值xx元的现金抵扣券一张。

2、季军获价值金嘉利xx元的女装戒指一枚和价值xx元的现金抵扣券一张

3、季军获价值金嘉利xx元爱情大礼包一个和价值xx元的现金抵扣券一张。(以上赠品如赠送完毕，则以其他同等价值的赠品替代数量有限，送完为止)

# 情人节促销活动方案篇二

20xx年2月14日

xxktv

xxktv将成为情侣们享受浪漫的娱乐场所。

大部分是年轻一代的情侣。

在娱乐场所，消费水平日益提高成为一个高档次的状况下首先在广告攻势上独树一帜，活动的标新立异，另人耳目一新。营造节日的热烈温馨的气氛。

- 1、一千个爱情宣言。一千个爱的理由。
- 2、无论是爱与被爱，期待还是拥有，不变的是对爱情的渴望，梦想中执着。
- 3、情人礼物——美丽的鲜花是送给情人的最好的礼物。
- 4、约会情人节——这个冬天很冷，这个冬天很特别，没有情人的我，新世纪的情人节怎么过?我们找个浪漫的地方，来告别没有情人的情人节。
- 5、唱歌得大奖再送xxktv浪漫情人节之礼。
- 6、为什么不来xxktv?为什么不试试这里带你知心爱人来过一个欢唱的`情人节，为什么不鼓足勇气约个漂亮的妹妹，告诉她iloveyou?为什么不在浪漫之中收获爱情。

合：

户外广告：灯箱广告(pop)100元。

1、每一对情侣，可猜三个谜语，答对1—2个则送玫瑰1朵。三个全对送一小碟巧克力。

2、实施办法：

a□每位包厢值班的服务员为顾客送上两张卡，一张是谜语，一张是填写谜底、包厢号。

b□本活动仅限情人节一天有效。

c□谜语分为容易、不难不宜、难。

d□奖品配置：（玫瑰）中奖率50%（一小碟巧克力）中奖率20%

e□没获奖者则送上一个气球。

1、玻璃上、茶餐吧墙上挂“玫瑰心”的饰品。

2、茶餐吧、包厢的桌上都有一支红玫瑰。

1、这次策划体现了情人节的气氛，对情侣的优惠。从宣传的角度来讲xxktv正合适情侣们来享受浪漫的两人世界的好地方。

2、促销活动猜谜语获将品让广大顾客能获得欢乐和对本活动的好感和感兴趣。

3、此活动是给男人们在女人们面前一个好好表现的机会。增进情人们的感情。

4、此活动会给顾客们留下许多美好、甜蜜的回忆，加深顾客对xxktv娱乐休闲场所的印象。

1、“玫瑰之心”的饰品6个。

- 2、玫瑰花100朵。朔料的 $0.4\text{元}\times 30=12\text{元}$
- 3、透明花瓶 $30\times 3.5=105\text{元}$ 鲜的 $100\times 2=200\text{元}$
- 4、巧克力100块 $\times 1=100\text{元}$ 4。气球 $(100/5\text{包})\times 10=50\text{元}$
- 5、灯箱广告(pop)(情人节与元宵节)200元
- 6、菜谱30张 $\times 15\text{元}=450\text{元}$
- 7、感应水龙头牌 $3\times 12\text{元}=36\text{元}$

### 情人节促销活动方案篇三

将心泊在彩云升起的港湾，偷偷把幸福刻在你的心间，用一缕爱的丝线，将你我绑在岁月变迁的终点，在这温馨浪漫的季节里，民润送给你一份真实的情意！

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。

大力推出“浓情朱古力花束”，高毛利销售，力争创利润2万元以上。

20xx年2月6日——2月14日（情人节）

20xx年2月6日——2月19日（14天）

1. 温馨浪漫，精彩无限
2. 浪漫情人节，把心交给你

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人互赠礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，食品有朱古力、巧克力、口香糖、奶糖、休闲小食等，百货有塑胶鲜花、像册、公仔、饰物礼品、定情信物、金银首饰以及内衣、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

## 1、商品特价

情人节期间，采购部支持情人节系列特价商品20个，快讯做1—2版面

## 2、主题陈列：2月6日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列

要求a情人节主题陈列，各店根据自身情况自选商品

b各店必须包装至少两束11颗以上的’“浓情朱古力花束”用于主题陈列

推广时间：2月5日——2月14日

### 1、“浓情朱古力花束” 售价表

名称规格 国产花蕊 进口花蕊

价格条码 价格条码

只有你 1颗 3元6577755元657780

一心一意 11颗 28元65779548元657808

二八年华28颗68元65781398元657828

一路发68颗148元657833228元657848

天长地久99颗199元657853299元657868

## 2、拆包商品

### 国产花蕊拆包商品

1、正金砂朱古力300克

2、菲蔓朱古力24颗装

### 进口花蕊拆包商品

金砂朱古力16颗装

## 3、“浓情朱古力花束”配套服务

1、免费包装服务，所有包装费用全免；

2、自选数量服务，价格请按上表自由组合；

（如购买18颗进口花束价格可为11颗+1颗 $\times$ 7=48+5 $\times$ 7=83元，  
如购买40颗国产花束价格可为11颗+28颗+1颗=28+68+3=99元）

3、提前预定服务，请至各民润分店服务台办理，电话预定无效；

免费送货服务，要求花束金额超过100元，送货范围不超过1公里。

## 六、活动促销



## 1、情人气球对对碰

制作男生、女生气球各1万个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排），气球杯及杯口用于包装“浓情朱古力花束”

费用：0.155元/套，费用3100元

## 2□xx赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送xx一个。  
（时间：2月10—14日）

联系产家支持，快讯免费宣传及鸣谢赞助

备注：也请招商部联系海王医药公司赞助

需求数量：1万个以上

## 3、朱古力花束赠送

时间：2月13、14日两天

a□凡购物满38元的顾客，免费赠送国产朱古力花束（一颗装）

b□凡购物满68元的顾客，免费赠送进口朱古力花束（一颗装）

预计费用：平均每店送240束，以均价1.4元/束计算，约需赠送5000束，成本7000元。

请各店控制好赠送数量，大店不超过300束，小店不超过200束

将心泊在彩云升起的港湾，偷偷把幸福刻在你的心间，用一

缕爱的丝线，将你我绑在岁月变迁的终点，在这温馨浪漫的季节里，民润送给你一份真实的情意！

## 情人节促销活动方案篇四

年2月13日(周一)—2月14日(周二)

给力xxx情人节-----新世纪浪漫礼品大荟萃

活动一：永恒情人礼——钻石，金生金世，与你结缘

1、世纪缘钻石满2999减214元，老凤祥钻石、明牌钻石8折大放送。

3、米奇皮具全场7折、老人头皮具8折后在88折、路易世家4折起；

4、格雅时尚情侣表8折起；

活动二：甜蜜情人礼——鲜花巧克力情人会

1、情人节当日，百货满99元赠玫瑰一支，超市39元赠玫瑰一支，(进店前1000名)

2、新世纪巧克力大会，浪漫红酒大会、鲜花大会给力情人节，德芙、金帝等世界十大巧克力，情人节送甜蜜!百年张裕、长城干红、马帝尼□xo红酒送浪漫情人，鲜花蓝色妖姬、月光天使、白雪公主、水晶恋人、金色情缘等7大情人玫瑰惊现新世纪!

活动三、完美情人礼——化妆品，名牌香水全场情人礼

1、欧珀莱、资生堂等进口品牌达额送好礼。

欧莱雅、玉兰油、水之印等国际品牌消费满214元即减现金21.4元，并有达额礼品赠送。

2、香水热卖20元起。

3、120套化妆品礼盒限量热卖8.5折起。(每天限量30套)

活动四、浪漫情人节——你看电影我买单(此活动仅限新世纪人民商场店)

活动期间，百货服装类当日累计购物满98元，超市满58元赠电影票一张，每天限量300张，赠完即止。

活动五、给力情人节我气冠云霄(公益活动)

## 情人节促销活动方案篇五

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。

参加对象

所有本公司的情侣业主均可参加

活动主题

“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动party

活动时间

2008年2月14日星期四 19:30-----21:00

活动地点

\*\*酒店一楼阳光厅

活动形式

酒会party

活动规模

200人左右

活动内容

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

组织方式： 随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方立于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖(中国店网一)

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。

## 情人节促销活动方案篇六

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动时间：20\_\_年8月15日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合. 才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一 “寻找你心中的女神”

## 1、 通过对嘉宾的介绍， 嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人， 女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解， 男嘉宾作出选择， 如果只有1位男嘉宾选择， 并且女嘉宾同意， 则初步速配成功。 如果有多名男嘉宾选择， 则男嘉宾有1分钟的表白时间， 最后女嘉宾选择1位心仪的， 速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

## 2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩. 要配合. 男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏.

## 二 “分组对战帅哥美女对对碰”

### 1、 牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行， 其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣， 由另一方负责指挥， 按游戏的路程， 要捡起所安排的物品、 规则是男方的蹲下女方捡起、 拾玫瑰等关口。 顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

### 2、 智力大冲浪， 争分夺秒游戏

每组2对男女 女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花. 每组的女方给对方男的提出一些问题， 答对可以走一步， 知道男方可以把玫瑰送到女方， 就是胜利者。 答对问题最多的组将得到小礼品一份。 失败的就淘汰。

### 3 . 情歌对对唱

由主持人说个字. 如爱， 现场每组一对。 比赛过程中参与者自由发挥自我特长， 努力表现自我。 唱爱开头对情歌最多的一



组将得到小礼品一份。要答对5次 失败的就淘汰.

#### 4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

#### 4 红绳一线牵

男的 站在墙边 而女的即上红绳 对着拉. 只要男能够牵到你的手就赢的.

#### 5 一见钟情 心心相印

#### 6 四不象

失败的就淘汰.

最后终结情侣

文艺演出:

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块 活动人数32人先定下来. 交钱 有负责人收其提前14号收起 把经费 . 买礼品和道具和食品 干果. 水果 这样人数可以早点定下来. 活动好开始. 活动结束 每个女孩一个美扶宝化妆品。

## 情人节促销活动方案篇七

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。

大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年xx月xx日——x月x日(情人节)

20xx年xx月xx日——x月x日(x天)

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列□x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充

充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

推广时间□x月x日——x月x日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品x元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

只有你：饰品一个送鲜花一支x元

一心一意：套系+送鲜花一支x元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过x元，送货范围不超过x公里。

1、情人气球对对碰

制作xx-xx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

费用□xx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间□x月x—x日)

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

## 1、宣传广告语

色彩跳跃的xx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c□购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡。

在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。