

商场情人节的活动内容 情人节商场活动策划方案(大全7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。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。

商场情人节的活动内容篇一

时间：

2月14日晚7：00

内容：

999人共同见证爱的宣言。活动在中庭举行，包括：

爱的宣言——在主持人的带领下，宣读《爱的宣言》，向自己心爱的人表白真情。

真情互动——设计竞赛式游戏，游戏包括：

a□“二人走”：由三对人参加，分别将中间的手、脚绑在一起，看哪一对能在最短时间内走完规定的路程则获胜。

b□“二人手”：可以由三对人同时参加，男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

c□“踩汽球”：四人同时参加，将汽球绑在参赛人员的脚上，谁的汽球先被踩完为负方。如参加人数较多，每个活动可多

进行几组。

奖品：玫瑰花。

时间：2月14日

内容：由恋爱中的男女在温馨浪漫的爱情留言板上面写出自己对情人的祝福和对爱情的期盼。在留言板上预设了一些浪漫的真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

时间：2月14日

内容：凡当天购物满100元者，可凭电脑小票领取玫瑰花一支，限量999朵，送完即止。

商场情人节的活动内容篇二

一、活动时间：20__年2月13日(周一)— 2月14日(周二)

二、活动主题：给力20__情人节-----新世纪浪漫礼品大荟萃

三、活动内容：

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□_o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，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）

情人节主持人主持词：

开场白

（女）尊敬的各位嘉宾

（男）亲爱的各界朋友，大家

(合)下午好!

(男)欢迎各位参加由新世纪商厦有限公司购物广场店(新世纪人民商场店)举办的《相约新世纪给力情人节》活动，我是本次活动的主持人，我叫---

(女)我叫---。同时参加本次活动的是有来自社会各界的成功人士新世纪的忠实消费者，及各位成功人士身后的贤内助们。首先让我们把最热烈的掌声送给他们。感谢您们一如既往的支持，欢迎你们的到来。

男：让我们把祝福珍藏在心中，让我们把礼物紧握在手中，让我们亲身感受情人节给您带来的这非同凡响的一刻。

女：因为相聚，让我们分享了这快乐的时光，因为浪漫的情人节让我们承载无尽的祝福。

女：哪的掌声最热烈，哪里将会赢得最丰厚的礼物。来，朋友们，请您暂且放下手边的东西，伸出您的金掌银掌发财掌，掌声响起来!

(男)接下来，让我们一同来关注：“给力情人节 我气冠云霄”。

(女)、在这个节目开始之前，我先宣读一下游戏规则，我们的游戏主题是《给力情人节我气冠云霄》，莒县话就是吹气球。活动为每次三组，每组四人。站在限制线外，将预先准备好的气球吹大并系好绳，插上小棍后，插入终点处的泡沫板上，先完成15个者胜出。

这就是我们新世纪商厦有限公司购物广场店(新世纪人民商场店)为各位精心准备的情感文化大餐，希望我们能共同度过这个美好而烂漫的情人节夜晚。

道具准备：

小筐(盛气球用超市购物篮)3只;气球若干;绳子若干, 气球插杆若干;泡沫板3块。

服务人员：3名，协助摆放泡沫板，递小筐、气球等物品给游戏者。

商场情人节的活动内容篇三

商场的情人节活动最主要就是为了吸引顾客，聚集人气，那么举办一些互动游戏活动是最好不过的了。

我们的活动在温暖的室内开展，无需注意保暖，也无关天气变化

我们的时间安排都是紧凑的，充分考虑到了 2 人世界的重要性

我们的活动娱乐性非常强，保证让你今年过上一个不同寻常的情人节。

1. 真情互动——设计竞赛式游戏，游戏包括：

(1)抛绣球

准备：提供 5 个小筐(小筐包装的漂亮一点)， 50 个气球

游戏规则：两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者努力接住来自投手的球，最后以接球的多少决定最后的胜负。此游戏主要考察两人的配合能力，看谁最后满载而归。

(2)“二人手”：男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

(3) 夫妻双双把家还 (20 分钟)

准备：十个气球

游戏规则：选手上台，手手相联，面面对，齐心协力把夹在胸前的气球，从起点运到终点，以用时最少者获胜。让我们看看谁是最默契的夫妻拍档。

商场情人节的活动内容篇四

本方案是一个酒吧七夕情人节活动策划方案，活动有趣，而且举办起来也不难，不但适合于酒吧，同时也可作为餐厅和酒店七夕情人节活动策划方案的参考。七夕情人节活动策划方案的内容：

酒吧情人节第一波：谁来开启我的心锁

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

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

酒吧情人节第二波: 心花为谁怒放

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.

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:

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

1. 第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,快速找到成功开锁者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.不成功者出局.

2. 第二缘:尽力搓和台上男女自我配对,为实现下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

酒吧情人节第二波:心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,

促成高价. 未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束, 花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定. 然后8月16日节目开始前知会主持人.

酒吧情人节第三波: 真情告白

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
------	----	----	----

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			
---------	--	--	--

商场情人节的活动内容篇五

浓情二月hold我所爱

20xx年2月8日——2月14日(情人节)

20xx年2月8日——2月19日(14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最高销售。

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：2月8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，可以充分利用橱窗摆放，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：2月8日——2月14日

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

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100元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

费用：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：2月10—14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、投递等等。

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xxx元鲜花，赠由hiface提供的饰品一份或会员卡；

在haface购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、情人气球对对碰

费用：元/套。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。“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。

商场情人节的活动内容篇六

为了提升自己的营业额,在情人节的时候,商场一般都会开展相关的优惠活动,活动的策划方案应该如何写。以下是本站小编为大家整理的关于商场情人节活动策划方案,给大家作为参考,欢迎阅读!

一、活动主题

激情绽放 时代有爱

二、活动时间

2月14日——2月15日

三、活动内容：

(一)情歌对唱 真情表白

2月14日10：00——20：00，在6楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人 玫瑰芬芳(2.14)

2月14日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满200元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票(现金购物满200元)限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

四、 媒体宣传

- 1、 媒体选择： 《**晚报》
- 2、 版面规格： 《**晚报》 1/3版套红
- 3、 投放日期： 2月14日
- 4、 费用支出： 13920.00元

五、 费用支出

- 1、 展板2块： 100.00×2 ， 200.00元
- 2、 门楣2块： 700.00×2 ， 1400.00元
- 3、 平面广告： 13920.00元
- 4、 礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责
- 5、 音响费用： 400.00元
- 6、 其他杂项支出： 1000.00元

合计： 约19020.00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

六、提示

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

活动主题：情人节、元宵节

一、情人节活动

1、将爱情进行到底——爱的宣言

时 间：2月14日晚7：00

内 容：999人共同见证爱的宣言。活动在中庭举行，包括：

爱的宣言——在主持人的带领下，宣读《爱的宣言》，向自己心爱的人表白真情。

真情互动——设计竞赛式游戏，游戏包括：

a□“二人走”：由三对人参加，分别将中间的手、脚绑在一起，看哪一对能在最短时间内走完规定的路程则获胜。

b□“二人手”：可以由三对人同时参加，男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

c□“踩汽球”：四人同时参加，将汽球绑在参赛人员的脚上，谁的汽球先被踩完为负方。如参加人数较多，每个活动可多进行几组。

奖 品：玫瑰花。

2、爱情留言版——说吧，说你爱我吧

时间：2月14日

内容：由恋爱中的男女在温馨浪漫的爱情留言板上面写出自己对情人的祝福和对爱情的期盼。在留言板上预设了一些浪漫的真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

3、 恋爱有礼

时间：2月14日

内容：凡当天购物满100元者，可凭电脑小票领取玫瑰花一支，限量999朵，送完即止。

二、元宵节传说之谜——新年当当系列活动

时间□x3年2月15日

地点：北店□x店

内容：活动期间，凡购物满100元即可凭电脑小票到中庭选取谜语一个，凡猜中者可凭谜底及小票现场盖章。凭盖章后的小票到量贩可领取汤圆一份。小票金额不累计，每人限领一份。汤圆领取时间：2月15日、16日两天。

【活动时间】 8月15——20日

【活动一】、浪漫七夕 相约鹊桥会

8月15日—20日，商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下

活动:

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧.....等。为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7:07，商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!

现各项比赛火热报名!

报名方式一：电话报名，咨询热线：88888888

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕 乞巧大赛”+情侣姓名至88888888

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从18—19日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖 钻石情人1对 奖面值299元奖品一份；二等奖 黄金情人6对 每对奖面值99元奖品一份。

商场情人节的活动内容篇七

浓情二月hold我所爱

20xx年2月8日——2月14日（情人节）

20xx年2月8日——2月19日（14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最高销售。

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：2月8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，可以充分利用橱窗摆放，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：2月8日——2月14日

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

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100元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作100—200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：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：2月10—14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、投递等等。

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xxx元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡；

在haface购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、情人气球对对碰

制作100—200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□xxx元/套。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。“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。