

# 情人节活动促销方案(实用8篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。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。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 情人节活动促销方案篇一

20xx年2月13日(周一)—2月14日(周二)

给力xx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。

2、情人金饰，情人节献礼，黄金饰品全场惊爆价!正仁珠宝5折起□18k金饰品全场7.8折满214元即减21.4元；银饰品全场8.5折满214元即减21.4元。

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。

## 情人节活动促销方案篇二

七夕情人节，中国人自己的情人节

20xx年8月17日—8月19日(农历七月五日至七日，星期五至星期天)

**【活动一】：**我的.情人-我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您

的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。  
订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

### 【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1f总服务台领龘)

### 【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

## 2. 名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值98元)。

卡通手表、头饰品全场7折。

3. 化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

### 情人节活动促销方案篇三

节日营销一直被营销界赞誉为最佳销售时机，也被称为是能够创造品牌市场辐射价值的时刻，结合互联网以用户思维为核心的理念，众多品牌不仅开始专注众多传统节日开展“法定节日营销”，更有甚者开始创造自主为主导的大众化“营销节日”，节日营销的意义显得更为重要。

一个节日营销活动要包容整个通路环节是十分困难的，因此节日营销必须有针对性，分清主次，重点解决终端通路，主要目标是通过一系列活动来提高零售商的产品库存、增加上柜率，以及取得售点的优越化、生动化。

促销活动要给消费者耳目一新的感觉，就必须有个好的促销主题。因此，节日的促销主题设计有几个基本要求：一要有冲击力，让消费者看后记忆深刻；二要有吸引力，让消费者产生兴趣，例如很多厂家用悬念主题吸引消费者探究心理；三要主题词简短易记。

一想到促销，很多人就想到现场秀、买赠、折扣、积分、抽奖等方式。尽管在促销方式上大同小异，但细节的创新还有较大的创意空间。例如一家保健品企业设计的“新年赢大奖，

谢谢也有礼”活动中，就进行了促销形式的组合。

如何根据不同节日情况、节日消费心理行为、节日市场的现实需求和每种产品的特色，研发推广适合节日期间消费者休闲、应酬、交际的新产品，这是顺利打开节日市场通路，迅速抢占节日广阔市场的根本所在。

搞好节日促销，要事先准备充分，把各种因素考虑周到，尤其是促销终端人员，必须经过培训指导，否则会引起消费者不满，活动效果将会大打折扣。节日促销至少要做好以下三件事，销售促进媒介的选择，销售促进时机的选择，销售促进目标对象的选择。

尽量不要和强势厂家正面对抗，尤其是不要和强势对手打价格战，应该独辟蹊径，突出自己的优势和卖点。虽然不少人在春节期间愿意出去走走看看，吃玩玩，购物消费，但还有更多的人则愿意在家里度假。如何让这部分人在家里也掏钱消费，为假日经济的繁荣作贡献，是当前面临的新课题。

总结

## 情人节活动促销方案篇四

七夕情人节自古以来便是中国最美好的情人节之一，被誉为文化内涵深厚且富有浪漫气息的节日。而如今，随着社会的不断发展，年轻人们越来越注重品质生活，对于七夕情人节的期待也越来越高。为了满足广大年轻人的需求，我们策划了一些有趣、创意、富有情调的七夕情人节活动，以期在这个特别的日子里，让他们度过一个难忘的夜晚。

### 1. 星空浪漫之夜

我们将举办一场别开生面的星空浪漫之夜活动。在华丽的星光装饰下，我们将搭建一座巨大的趣味工艺人工星空，悠扬

的音乐为现场营造浪漫的氛围。参加活动的情侣将能够共同欣赏星光闪烁，分享幸福时光。

## 2. 甜蜜蛋糕diy

活动现场将为情侣们准备多种甜蜜蛋糕原料，让他们可以亲自动手制作一个特别的蛋糕。相信，在这个过程中，他们将享受到制作蛋糕的创意与乐趣，更会体验到彼此间甜蜜的温馨，完成最美好的节日气氛。

## 3. 情境密室游戏

我们也将设计不同主题的情境密室游戏，让情侣们一起解密。游戏过程将会极具挑战，要求情侣们默契适应，相互信任，达到一个共同完成的目标，为彼此之间增添更多的默契趣味。

## 4. 七夕星座讲解

活动当晚，我们会有专业的天文学家为大家讲解七夕传说、中国古代神话，结合星座知识，让观众们全面了解七夕节的渊源内容与背景知识，增强大家对这个特别节日的了解。

## 5. 心灵手巧手链制作

活动现场还会制作七夕节专属的手链，让恋人们能够共同参加diy制作，体验手工的乐趣与技能，也能把心灵相连接的一份感情展露无遗。

## 1. 增进情侣之间的感情

活动内容旨在为情侣们提供一个浪漫的氛围，为他们提供许多有趣的，创意的，情调的活动体验，为巩固感情建立了有益的良好桥梁。

## 2. 促进相互了解

通过各项丰富多彩的活动，每对情侣都能够从各个方面更好地了解彼此的爱好、喜好、兴趣等，建立更多的共同点与话题，有益于平日关系的美好发展，增进交流与沟通的良好性格。

## 3. 提高自信与被欣赏感

许多diy活动通过亲手实现，能够为参与者带来将自己的. 创新天赋和想象力展现在大家面前的机会，增强自信，提高自我价值感。同时，其他参与者的肯定与欣赏也能够让每一位参与者感到被认可，从而增加自尊感。

## 4. 加强社交与沟通技能

参与活动的人们需要进行互动、合作、沟通、交际等多种活动，从而促进社交技能和沟通技能的不断提高。这种技能的提高对于日后爱情、职业和人生等各个方面都有利。

随着现代人生活的节奏变得越来越快，繁重的工作使人们没有多少时间和机会放松、休息和享受生活。此次七夕情人节的活动，意在让年轻人们放松自己、休息心态，一起走进浪漫之夜，一同享受生活的美好。在我们精心设计的活动中，情侣们可以感受到浪漫、激情、美好，并能够从活动中获得许多心理和情感上的满足，达到精神与身体上的共同享受。我们相信，这个活动一定会成为新一轮七夕情人节中的佳作，并有望成为未来多个七夕的传统活动之一。

## 情人节活动促销方案篇五

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

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；

1月23日——2月20日

xx珠宝xx区各卖点

xx珠宝有限公司

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。

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，永恒的期待，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。

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。

## 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。

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。

1、人员安排xxx

2、物资准备xxx

## 情人节活动促销方案篇六

2、提升门店销售业绩,吸纳新客源;

3、打造门店的品牌形象和知名度,提升顾客忠诚度;

《因为爱情》(王菲陈奕迅)门店背景音乐也可重复播放此歌曲,渲染节日氛围。

在20xx年2月5日至2月15日期间,凡购买(活动内容自订,以套盒、礼包为主;购买黄金单品可加送德芙巧克力一块等)均可在门店领取爱情誓言卡一张(心形卡片,超市有卖)写下自己的动人情话,贴在门店门口的心形板上,让大家一起来见证自己对爱人的心意,让自己的爱情永恒不变!

3、制定活动销售目标,并分解给各店员相应任务指标,活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销,

提升活动的影响力；

1、情人节佳节共此时。不用玫瑰、巧克力，一颗真心只为你；没有花言、没巧语，一条短信表真心：愿我们的爱，盛开在寒冬，飘溢出芬芳。

2、人的微笑，每一次心跳，虽然寂然无声，却胜过海誓山盟；真情的碰撞，灵魂的守护，或许不够浪漫，却胜过无力的承诺。情人节，我只愿与你携手到老。

3、热闹春节过，喜气洋洋走。度过团圆日，迎来浪漫时。情人节佳节至，你我约会来。二人世界里，愿你多徜徉。幸福过节日，舒心享未来。情人节快乐！

4、条条短信传相思，字字牵挂只为你，声声问候暖人心，时逢2月14日情人节将来临，一套短信表真情，千真万确想念你。

## 情人节活动促销方案篇七

：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

□xx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

20

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。

# 情人节活动促销方案篇八

20xx年2月14日

## 会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年8月9日(七夕节)—8月9日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
- 2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

### 1、造势活动：

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

### 2、柜台促销：

凡在xx珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵。此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语。之后连同珠宝一起

送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

### 3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

略