

情人节活动创意方案(优质10篇)

通过制定详细的调研方案，我们可以有效地指导和管理调研工作，增加调研结果的可比性和可信度。小编为大家整理了一些婚礼策划的成功案例，希望能给大家提供一些实际操作的经验。

情人节活动创意方案篇一

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：2015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、七夕策划活动方案：

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中只有一男一女合作才能得到大礼品，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，离开算弃权处理没有礼品，不能玩下轮游戏。

大家分成2组：牛郎队与织女队。每队6对男女外加一个男的。游戏就是每组每次游戏淘汰一对，到最后成3队后可以得到礼品，排第一名、第二名、第三名。

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)活动策划

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。

[]

情人节活动创意方案篇二

2月14日，一年中最烂漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄灭爱的火花。

情人节是一个典型的西方节日，但今年来已经成我我国年轻

人每年期盼的节日，其流行程度已经大大超过我过传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这特殊的节日，这样一来2月14就成为春节过后的第一个消费高峰，很多商家都积极主动抓住这个机会，搞各种各样的活动来提高人气，在年初获得一个销量增长。同样我们也不例外，也要抓住这个机会。

“爱就在身边”情人节真情演绎

“玫瑰心情，情系你我”

“万千真情，达成所愿”

(1) 在这样一个烂漫的日子里，我们以实际行动送上真诚祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

(2) 借活动来提高店铺人气，提升店铺的人性化的关怀。

时间□20xx年2月14日

地点□xxxx店铺

1、凡在店铺消费满元，凭消费小票可在店铺免费领取巧克力一份。（单张消费不满钱可累加，单张小票只能领取一次。）

2、店铺做一个爱的宣言张贴墙。凡在店铺消费的顾客均可在张贴墙留下爱的宣言）。

备注：建议店铺用大的x展架在店门口做宣传。如有多家连锁店，可同时进行，可用鲜花、气球等来烘托店铺的绯闻，春装要陈列在店铺黄金销售区域。

3、情人节活动宣传方案

促销主题：

浓情二月hold我所爱

促销时间：

20xx年2月8日~2月14日（情人节）

宣传档期：

20xx年2月8日~2月19日

商品促销：

“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：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”用于主题陈列活动促销：

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：155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□dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface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

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑？又省钱又体面的礼物，请看x推荐的宝贝饰品吧！

店内布置：

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。

联合经营：

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x元鲜花，赠由x提供的饰品一份或会员卡；在x购x元饰品，赠由x鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

情人节活动创意方案篇三

如果你对自己的文字能力还比较自信，一封情深意切的情书写在特制的精美卡片上，加上一束玫瑰绝对会给他（她）留下永难磨灭的印象。千万不要抄袭《致胜情书手册》，一定要真心实意地写出属于你自己的情书。只要是你自己写的，哪怕幼稚点也没关系，勇敢的情人到哪里都会受欢迎的。女孩子不仅要有甜言蜜语还要有富有内涵的礼物，这就是爱的双保险。

全场活动共分为四大块（其中配对活动放在第二和第三部分）：

1、将爱情进行到底——爱的宣言

内容：情侣们共同见证爱的宣言。活动在x金桂湖xxxxxxx举行，

内容：单身男女们将事先准备好的卡片（里面写有接收人的名字，匿名）交到主持人手中，再由主持人一张一张宣读，并递交给接收人。最后汇总收到卡片最多的前三名为大家表演节目。

创意：通过此活动，收到卡片的人可以要求知道是谁送出的卡片，并在双方都意愿的前提下，一起临时报名参加配对节目。

[活动对象]： 5对情侣（名额视报名情况可作调整）

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，面面相对，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。

奖品：玫瑰花。

2、默契大考验——说吧，说你爱我吧

内容：由主持人问数十个问题，比如“你lp最喜欢什么颜色”“你lg心情不好的时候会做什么”，然后由情侣嘉宾们在各自的题板上写下答案。最后答案一致多者为最默契情侣。

观众可以对其余落败情侣们提问，有问必答。

3、真爱传递——祝福天下有情人

内容：幸运之星演绎大餐（20分钟）

准备：游戏规则：电声乐队有节奏的击鼓，观众传花。鼓点落后，花落谁手，谁表演节目，并可要求台上任何一对情侣/夫妻表演一个动作。

[活动对象]： 5对临时情侣（名额视报名情况可作调整）

1有情人第一缘：闪亮登场

5对嘉宾（戴面具）依次入场，各做自我介绍，并可秀出自己才艺。

1有情人第二缘：真情互动

男生女生面对面，每人向异性（可以指定特定对象）提两个自己感兴趣的问题。问题结束后初次互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人或结束参与，或可从亲友团中再挑选。

1有情人第三缘：串串烧

临时情侣临时默契——男生女生互相挑选，组成5对临时情侣参加一系列串串烧：

服装设计：

用报纸，别针等道具为搭档设计一套服装并展示，由亲友团评出最佳设计及最佳模特，奖品玫瑰一朵。

捆绑夫妻：

用红绳将临时情侣背对背腰身捆绑在一起，看哪一对能在最短的时间内喂对方吃完蜜饯，甜蜜上心头。

吸啤酒游戏

游戏道具：啤酒数瓶每位游戏者配备吸管二条，透明胶一卷

游戏规则：临时情侣齐站于台前，主持人一令下即可开始吸啤酒但是必须是用透明胶将二条吸管连接起来，谁在最短的时间内连接好吸管且最快将啤酒吸完的获胜。

超级搞怪

各亲友团每组分别抽出四个人给嘉宾出题，相互之间不准通气

每个人各有不同

甲，说出对方嘉宾的名字

乙，任意说出一个形容词

丙，任意说出一个动作

丁，任意说出一个时间

将四个人的合起来，就是命令对方那个人和自己所支持嘉宾将要一起做的`动作

比如王某人，哭笑不得的，接吻，十分钟

1有情人第四缘：最浪漫的事

最后，男女嘉宾再作一次选择，如有配对成功，选择一种方式表达出来，并互相赠送礼物。

集体狂欢：

第一波：恰恰恰，跳吧，扭吧，今夜，只有你最摇摆。

柔和的灯光，优美的音乐，曼妙的舞姿，让时光凝聚在这一刻，让有情人驻足于那一波。

第二波：情歌大放送：

全体参与者分成四队，对唱带有“爱”字的歌曲。

第三波：爱情飞花火

全体参与者于party结束后来到了空旷地（待定），齐放烟花，许下美丽心愿。

[幸运大抽奖]

同时在我们活动的进行中，我们会有很多的抽奖活动贯穿其中，更多惊喜等着您，相信这个温馨的情人节之夜会同样有一份好运伴随您。

从始至终贯穿抽奖活动（由主持人掌握）

从三等奖到一等奖

准备：不透明抽奖箱，乒乓球10个（用粗笔写号0—9），抽奖号（一式两份，入场观众人手一张），礼仪工作人员，协调抽奖嘉宾。

[爱神丘比特祝福送礼]

解说词由主持人做

女：这么热闹浪漫的情人节party怎么会缺少我们可爱的丘比特呢，如果他经过了您的身边，请无须讶异，尽情接受他给您的满载着美好祝福的圣诞馈赠吧！

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。愿丘比特把我们今晚许下的所有心愿一一实现。

男：哪的掌声最热烈，哪的礼物便最丰厚。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！

工作人员扮成爱神丘比特，背一口袋，里面装有纪念品，分发给观众。

[补充说明]

- 1、活动地点，目前有资源可利用的就是金桂湖国际会议中心
- 2、活动经费，初步定为每人300元
- 3、活动道具：除了游戏中要使用的外，另配玫瑰数打，小奖品，舞曲碟片，烟花等。

4、活动操作：在第二第三部分环节中，虽主角为配对嘉宾，但在活动过程中，可穿插组织面向其余参与者（即亲友团）的活动，以不至于冷场，后面附录了一些游戏供参考。

5、主持人：建议一男一女，能充分调动现场气氛者为佳。

6、目前还没想到，你们看看再说吧！

7、 参考游戏：

气冠云霄（吹气球）

游戏规则：

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。

道具准备：

小筐（盛气球用，公司目前的水果篮可代替）3只；中气球75只；绳子若干，气球插杆75根；泡沫板3块。

情人节活动创意方案篇四

x月x日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

x山庄xxxx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

x月x日

主要地点□x大厅

次要地点：客房桑拿房

- 1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；
- 2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的. 挚言。
- 3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)
- 4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。
- 5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

夜总会：

- 1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。
- 2、进大门横梁上注明活动主题。
- 3、二楼玻璃墙处设立x米“情侣留言板”。
- 4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

- 1、宣传单□x份，自行派发。

2、短信发布□x元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c□x月x日情人节，“粉红情侣套房”x元，恭祝您情人节快乐！

x月x日x山庄单身贵族“情侣对对碰□”party恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚x元，并赠送玫瑰x支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚x元，并赠送玫瑰花x支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部□x月x日前推出活动广告

x月x日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部□x月x日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

x月x日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部□x月x日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

情人节活动创意方案篇五

1、文化方面：让都市里优秀的`单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：通过本次活动，提高尊品语茶西餐厅在周边同行业市场的品牌号召力；提高尊品语茶西餐厅的日均营业额。

xx□遇上真爱。

x年xx月xx日。

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动信息。

2、通过平面广告、条幅□led显示屏等向近期光顾的客人发布活动信息、内容、活动方法。

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛。

4、餐厅门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买情人节活动卡，男士活动卡：150元/张，女士活动卡：80元/张。

5、凡于情人节光临尊品语茶西餐厅的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支。

6、餐厅开台随台赠送巧克力两枚。

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布□x元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

1、仿真玫瑰花□xx元。

2、玫瑰花□xx元。

3、巧克力□xx元。

4、粉红色雪纱□xx元。

5、宣传单□xx元。

6、喷画□xx元。

7、其它□x元。

8、合计□x元。

情人节活动创意方案篇六

1、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：

（二）活动地点：中网管家大会议室

（三）活动人员：中网管家全体员工

（四）主办人员：企划部

（五）活动筹备主要步骤：

a□八月二号方案审批及主题活动参与细则公布

b□八月四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□

c□八月五号人员及物资落实

d□八月六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：

a□开场音乐

b□主持人开场白

c□事先规定的位置坐好，由主持人分别介绍每位选手的系别专业、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。

d□男生按事先的抽签顺序入场，（并播放男生出场音乐canyoufeelit□由男生先进行自我介绍，包括自己系别专业、

爱好、优缺点、星座、理想的交友，可以对自己有一个全方位的介绍。

e□上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个码交给主持人。

f□同时xx过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。

g□主持人核对号码是否重合（男孩选中的码和持的男生号码），看交友是否成功。先不公布结果，由主持人对xx行提问（主要提问投过他票的xx□由xx男生之间互相进行提问。

h□□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。

l□由男生帮帮友帮助xx解他，最后由男生从依然支持他的xx选出一个xx同时请出第一次自己选中的那个xx征求这个（或者同一个xx的意见，如果交友成功，播放歌曲（坐在巷子口的那对男女），如果中途所有xx不再支持这位男生，播放（可惜不是你），交友之旅到此结束。

i□活动中间穿插节目和互动环节（真心话大冒险）

j□总结发言

k□活动结束

情人节活动创意方案篇七

本站发布情人节活动创意方案范文，更多情人节活动创意方案范文相关信息请访问本站策划频道。

相约情山挚爱今生

华蓥山“七夕”情人节活动

一、活动时间：20××年8月26日

二、活动主题：相约情山，挚爱今生

三、活动地点：××山旅游区

四、活动内容及优惠政策：

(一)凡在8月26日当天来情山华蓥山旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠；

(四)8月26日晚20：30，在华蓥山爱情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在华蓥山演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

情人节活动创意方案(二)

活动主题：爱我，就“泡”我吧

活动时间：2019年2月14日至15日

活动一：爱“入”西海(30对情侣)

活动时间：14日(14：00——16：30)

爱我吗?你行吗?带我来西海就要抱我走过那条情侣大道到大堂。

奖品设置：越过214(爱一世)米，214米处工作人员指挥选手原地转3圈，不落地就可获得神秘礼品;越过520(我爱你)米，工作人员指挥选手原地转3圈，不落地即可获得情侣套餐，只

要将情侣抱着进入大堂即可获得“豪华蜜月房1间”。

活动准备：工作人员每隔100米站1人跟踪监督此段中遵守规则，难度障碍特别监督，并且疏导过往车辆不要停车阻路。中途医务人员随时待命，工作人员准备水杯向选手提供纯净水、毛巾。

现场布置：在主路右侧地上铺设1.5米宽的红布作为赛道，214、520米和终点前地上贴着提示原地转圈并获奖的提示。

活动二：抓对“鸡”遇(15对情侣)

活动时间：14日(16:45——17:45)

女人皆是，爱人难求。抓对了机遇就是抓住了幸福，在西海同样抓对了“鸡”遇就是抓住了今晚的美味！

活动说明：活动分为每组5人进行，共进行3组，美女们在二楼指定区域同时抛下手中的活鸡，鸡脖子上分别绑着5个颜色的布，众位勇士在一楼2平米的抓鸡圈内，右臂分别绑有和自己伴侣手中鸡脖子上相同颜色的布，在统一的号令下美女们一同抛下，帅哥们要把同颜色的鸡在5分钟内抓到手即算成功，这样烛光晚餐中就额外获得了一份酒店招牌菜“芝麻鸡”，和心上人默契协作得到的大餐来之不易，金钱难形容。

活动三：狂“吻”西海(30对情侣)

活动时间：14日(19:30——21:00)

今天是我们的节日，激情是我们的代言，接吻是爱我的象征，现在就开始吧！

活动设置：长吻通常出现在婚礼现场，西海的情人节就让你

先声夺人，婚礼的花廊犹如新婚的殿堂，在西海没有什么不可以！在温泉大堂内的花廊下站立亲吻满214秒即可获赠温泉门票1张、抱起亲吻满214秒赠送温泉门票2张。

活动四：永恒爱墙

活动时间：14日(20:00——01:00)

爱要记在心上，话要写在墙上。铭记自己的誓言来年回味哦！

活动设置：在温泉公园内情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰(建议旅行社报名赠送)穿过五彩碟池来到六福广场的“爱墙”情侣们把手中的玫瑰插在爱墙的前面的插花篮中，共同在爱墙上写下真心的爱情誓言。最终玫瑰花瓣会洒满整个六福广场(地上用红之碎片代替，鸳鸯池中用真花瓣)，爱墙上写满甜言蜜语。

情人节活动创意方案篇八

春·情动

20xx年2月10日—20xx年2月14日

一、冬品出清2-5折新款春品抢鲜购

参与范围包括：男女装、男女鞋、床上用品、箱包

瑞宝镶嵌情侣对戒2388元起售；

x黄金每克优惠30元，以旧换新工费5折；

钟表：进口表9折；国产表8折，满2140元加赠欧珀莱化妆品一份。

三、甜蜜情人礼——活动期间购穿着类

满1000元赠金地巧克力一盒，购穿着类满200元赠情侣钥匙扣一对。（单票不累计，单票限赠一份，特例品除外，先到先得，赠完即止。领取地点：一楼总服务台）

四、浪漫情人套餐——活动期间购物

1、满300元即赠x咖啡厅20元抵用券一张

2、满500元即赠xktv下午场包厢券一张

（先到先得，赠完即止，详见店堂公告。以上礼品领取地点：一楼总服务台）

五、情人节特别策划：情人寄语——2月14日光临x商厦的情侣可以贴爱情贴纸、店内广播等形式进行爱的告白。（详见店堂公告）

六、刷卡有礼

1、刷x银行信用卡单笔消费满500元即赠x100元餐饮券。（单票限赠一张）

2、刷x银行所有卡种单笔消费满88元，赠送抽纸一盒；单笔消费满888元，赠送雨伞一把。（单票限赠一次）

3、刷x银行太平洋卡单笔消费金额满288元，可获价值60元电影兑换券一张；单笔刷卡消费金额满488元，可获价值60元电影兑换券两张。（每日限50名，每卡每日限赠2张电影兑换券，即买即兑，兑完为止）

4、刷x龙卡信用卡购穿着类、化妆品消费满500元，购珠宝玉器、家电消费满1000元即赠50元百大储值卡一张。（单票限赠

一张，单卡每日限赠1次。活动时间[20xx.2.14)

5、刷x银行信用卡满68元赠礼品一份。(单票限赠一次)

以上活动礼品领取地点：一楼总服务台，先到先得，赠完即止。

七、新款春装推广秀——2月12日下午x广场精彩呈现!欢迎光临品鉴。

八、新年特惠层层惊喜

2f

女装[x春装新品会员折扣8.8折;x周末一件5折两件4折三件3折;x冬出清4.8折[x3.5折起[x3折起[x冬品150元起[x168元起[x冬品3折起;内衣：好波内衣69元起[x6折起[x家居服两件8折三件7.5折。

3f

男鞋[x240元起;x男鞋[x男鞋198元起。

4f

儿童[x童装外出服6折;x新品上柜;

羊毛羊绒[x特价羊绒680元起;

礼品、纸券限购物当日领取，过期视为放弃;

少量特例品牌不参加公司活动，详见品牌厅房公告。

情人节活动创意方案篇九

2月6号—2月14号

爱你一世真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包。（价值一元的抵扣卷）

1、“爱你一世缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，凡在本店购买情侣对戒第二件半价，凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值xx元定制婚纱一套，凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值xx元浪漫结婚照一套，凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值xx元蜜月双人游。

2、“爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

———珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值xx元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3、“浪漫佳节金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买xx元送xx元

4、“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价xx元和xx元的高档千足金金镶玉，只卖xx元

和xx元，每场抢购会两款各卖13件和14件，抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

情人节创意活动方案7

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□20xx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：

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中只有一男一女合作才能得到大礼品，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，离开算弃权处理没有礼品，不能玩下轮游戏。

大家分成2组：牛郎队与织女队。每队6对男女外加一个男的。

游戏就是每组每次游戏淘汰一对，到最后成3队后可以得到礼品，排第一名、第二名、第三名。

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)活动策划

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。

情人节活动创意方案篇十

“爱就在身边”

“玫瑰心情，情系你我”主题演绎要求：以“简单却让人印象深刻”为设计思路，结合情侣从相识相知到相恋相爱的情感历程，通过互动游戏穿插节目表演的形式，塑造情人节浪漫、温馨、浓厚的氛围，揭示爱情的真谛和表达方式，让人们快乐参与和享受，学会表达爱、珍惜爱和呵护爱。同时给年轻情侣提供一个表达情感的舞台和互动联欢的机会，创

造“爱就在身边”的快乐场景，引发“和谐。关爱”的思考，进而推出本次活动的主题。

(1) 在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

时间：

地点：

主办单位：

承办单位：

主要分为以下四个基本环节：每个主题环节的互动游戏穿插嘉宾节目表演，用以衔接。

1、唯一·示爱开场节目：爱在表达——嘉宾表演经典情歌对唱

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙（男女拉歌）

参与者：主持人以及现场挑选的情侣道具需求：无线话筒、小礼物、哨子或小手掌等

2、唯一·藏爱衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白

3、唯一·珍爱衔接节目：爱在付出——嘉宾或主持人情诗朗诵或情感故事诉说或小品

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性

4、唯一·永爱衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏

互动游戏：爱在承诺——真情宣言大募集，传递深情，现场告白

爱在同心——通过共同努力，排除阻难，搭建属于两个人的爱的小屋

参与者：情侣以及有兴趣的观众
道具需求：积木，橡皮绳，篮筐，桌子等

1、活动组织：

“唯一示爱”、“唯一藏爱”、“唯一珍爱”、“唯一永爱”板块的策划，由各组织单位协商一致共同实施。

2、资金物品：

广场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。