旅游情人节策划方案3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/160720.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

旅游情人节策划方案篇一

5月20日，缩写“ 520 ”，谐音寓意“ 我爱你 ”。做为五一促销之后第一个具备炒作噱头的日子，我们拟用520概念深挖五一活动未曾撬动的市场潜能，为今年在白热化竞争中奋战的销售终端提供一份助力。同时，避开竞品促销高峰，在五一促销和夏季促销期间起到承上启下和平稳衔接的作用。双虎520——为爱置家主题促销，确定全国优选xx家专卖店执行该活动，活动以促销为辅，通过媒体及终端宣传，拉升品牌形象，弥补价格战带来的品牌损伤。

今年520你睡哪张床？

——xx家私名品20xx爱的主题促销

今年520．你睡哪张床主题炒作推进表阶段时间项目

第一阶段xx上及线下抛出问题，引起舆论的热点 第二阶段xx炒作问题，将问题向正面的方向引导第三阶段xx导入双虎，讲述双虎床的功能，对睡眠的好处等等第四阶段5.20引导讨论今年520，你睡了双虎床吗？

5月20日

项目

操作方式

活动内容

在活动现场拍照后扫描二维码即可参与xx抽奖活动及获得入场卷，（此项活动需将现场设置到城市人流量的区域，建议城区繁华地带）奖品一等奖：xx1台二等奖：xx5台三等奖：xx相机x台在活动期间任意购买双虎产品后填写个人信息及婚礼日期、地点等即可参加悍马当婚车的抽奖活动，中奖者即可使用xx，使用日期为填写日期

活动噱头1、大声说出你的爱赢xx大礼2、到双虎用xx做婚车3、买家具送家电

全家一站搞定

时间xx市场中心出具活动方案 公司促销活动物料模板出具。各分公司召开项目沟通会：了解、熟悉、掌握本次活动的意义及执行要点，深入领会方案精神和内容，并向活动专卖店进行相关工作部署和活动方案宣讲。各区促销物料定稿。各专卖店制作宣传物料外围宣传执行。活动执行。活动评估提交。事项

（公司将在xx日对专卖店活动执行情况进行抽查，如未按此活动节点执行或执行不到位，将对分公司进行处罚）

工作组总指挥工作职能1.负责本次活动的决策制定2.负责工作组的人员任命和工作分配3.负责政府的协调1.负责活动手续的审批2.负责活动场地的落实和审批3.负责空飘、拱门、彩车、_伍的审批4.负责活动跟进1.根据广告进度时间安排广告周期2.根据广告设计模板制作广告物料3.监督广告的发布和落实4.临促人员、腰鼓队人员的组织安排1.负责促销品的落实2.负责滞销品的统计，作为本次的特卖品1.负责活动产品定价2.负责本次活动细节的宣贯和执行3.负责订货统计和跟踪负责人

公关组

广宣组

产品组

销售组

物料形式dm单特价海报特价价签奖券抽奖箱数量规格完成时间备注责任人

双虎小公仔吊旗地贴特价指示牌充气老虎手举牌广告衫x展架展板广告促销海报（店外）促销海报（店内）横幅+楼体竖幅赠品赠品贴小礼品矿泉水加瓶贴户外喷绘手提袋咨询台赠品领取处其他礼品及赠品领取

旅游情人节策划方案篇二

5月20日，网络情人节是信息时代的爱情节日，定于每年的5月20日和5月21日。该节日源于歌手范晓萱的《数字恋爱》中“ 520 ”被喻成“ 我爱你 ”，以及音乐人吴玉龙的网络歌曲中“ 我爱你 ”与“ 网络情人 ”的紧密联系。后来，“ 521 ”也逐渐被情侣们赋予了“ 我愿意、我爱你 ”的意思。“ 网络情人节 ”又被称为“ 结婚吉日 ”、“ 表白日 ”、“ 撒娇日 ”、“ 求爱节 ”。

在这个年轻化、精神化和含蓄化的节日里，“ 520（521）1314我爱你（我愿意）一生一世 ”是其经典数字语录，吴玉龙的《网络情人》为节日主打歌。这两天，人们通过（手机移动、pc传统）互联网络（以vx、qq、微博、论坛等为平台）或手机短信大胆说（秀）爱，甚至送礼（红包）传情、相亲寻爱，更有无数对情侣扎堆登记结婚、隆重举办婚宴，很多商家也趁势开展团购、打折等促销活动，网上网下掀起一浪高过一浪的过节热潮。随着节日参与人数日益增多，520、521“ 网络情人节 ”、“ 表白日 ”、“ 撒娇日 ”已成为各种媒体（报纸、电视、互联网等）的热门报道

。

“ 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；

5月xx日----5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。

倾情推荐：“ 心语 ”

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。

倾情推荐：“ 心海 ”

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_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5月x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）。

旅游情人节策划方案篇三

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店之魂。美艳的花朵传递着人们五彩斑斓的情感。

很庆幸，我们flower花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分！在这里，我们努力、奋斗，只为了充满芬芳的花园、人们灿烂的笑靥、美好的未来！

情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是让我们充满期待的日子。

1、总体目标：

在三天门情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现利益的达成。

2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于xx，每天送花次数不少于xx次。零散花数量总计xx朵。

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

我们flower本次活动主要针对的对象16-30岁的人群，这些年轻人xx%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

“ flower邀您一起共度情人节 ”

（一）确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

（二）促销方式

1、鲜花预约活动---送花上门项目

2、情人节主题花卉展出活动

3、情人节束花促销活动

4、情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

（一）活动时间

本次活动时间为三天，分别是5月19日、20日和21日。

（二）活动地点

本次我们flower花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方。

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

（一）人员安排

1、在活动日前招聘xx名临时工（xx名女的，xx名男的），负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。

需要8名外送人员（本店原有xx名外送人员，xx名男临时工）；

接听电话与网上订单需要xx名人员（本店原有）xx名客服人员、xx名女临时工）；

花束装饰人员xx名（本店原有xx名花束装饰、xx名女临时工）；

xx名门口宣传，xx名街头宣传人员（xx名临时工xx女xx男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传）；

安排xx名人员将散花卖到附近的大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方（本店原有1名销售人员，xx名都是女临时工，该销售人员会对这13名临时工稍加培训）；

除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

（二）物质准备

活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取xx个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个档次。

临时工费用：xx人，每人xx日工资平均为xx元

店内店面的装饰：更换一些旧老的饰品，由店门口到店内的一张红地毯，店面装饰与临店相比突出点，吸引路人的欲望。约xx元

广告宣传费用：一张横幅xx元，宣传单xx张约xx元，租下附件一带的大型展板约5张，租一个月，每张每月约8000元

项目费用

临时工费用xx元

店内店面的装饰xx元

广告宣传费用xx元

合计xx元

1、为了不出现送花迟到的现象，我们会通知送花员提前5-15分钟到达目的地。

2、如果出现政府部门的干预，我们会进行合理的协调，以及积极配合政府的工作。

3、遇到顾客的投诉，我们会用最合适的方式与客户进行交流，并立即向其表示道歉，并采取相应的措施，解决好顾客的不满

十四、效果预估

1、形成整个的一个系统，设施完善、尽善尽美、满足客户需求、宣传到位、服务到家。

2、提高了群众对flower花店的认知度，给群众留下深刻印象，就跟提到送礼就想到脑白金一样，让消费者谈到送花第一个想到的就是我们flower花店；从而拥有更多的忠实稳定的顾客。

更多 范文大全 请访问 https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发