

520活动策划方案调查4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/161183.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

520活动策划方案调查篇一

5月20日是网络情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣必过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

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x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***元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值****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****元蜜月双人游（这是针对结婚的礼品，如果觉得不合适也可以把礼品换成传统的送黄金，银饰等等）

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***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。（现在钻石回购的机制随着珠宝类越来越让人们接受，现在很多珠宝店都有钻石回购，若

干年后钻石回购绝对珠宝类发展的趋势)

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***元送***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***元和***元的高档千足金金镶玉，只卖***元和***元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

520活动策划方案调查篇二

2018年5月20日

岁月无声——真爱永恒

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

店面及周边区域

主题传达表现：

- 贯穿于活动，形成主体表现。
- 有效地互动演绎及内容传达。
- 所有用品标示。
- 所有宣传表现。
- 社会影响与口碑传播。

进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚。

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚。

并送玫瑰花一枝。

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运情侣/家庭四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情侣/家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得最具吸引力奖，

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

“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

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：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

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

520活动策划方案调查篇三

5月18日（星期五）—5月21日（星期一）

一、甜蜜情人节满50减30

活动期间，顾客购穿着类商品满50减30，满100减60……多买多减，依次类推，上不封顶。男女装、男女鞋、羊毛羊绒、家居内衣、床品儿品、箱包皮具、部分少淑女装，少数品牌及特例品不

参加活动。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元赠龙摄影价值1088元摄影券一张，满500元赠送龙摄影价值880元婚纱礼券一张。满200元赠送周末相声大舞台门票2张。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止。赠礼地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元加赠蒙奇奇玩偶或电影票2张；满600元加赠林清轩小熊皂一个；满300元加赠迷你绿色盆栽一个。单票限赠一个，不累计

不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：三楼商场达衣岩专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满1000元加赠怡口莲一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

活动期间，顾客持建行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满500元（含）送50元百大储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满1000元送50元百大储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客持工行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满800元（含）送洗护三件套1份，礼品以实物为准，数量有限，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

（2018.5.19-5.20）

- 1.券行天下
- 2.超值特价
- 3.预付定金加赠
- 4.购冰箱洗衣机两件满12000元以上送xx恐龙园两日游一个。

520活动策划方案调查篇四

表白日，一年中最浪漫的日子，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，撞出永恒不熄的爱的火花。

情人节是一个典型的西方式情人节，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使情人节情人节成了消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期提高人气。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

xx广场“爱就在身边”情人节真情联欢

“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。

(2) 借活动提高xx广场人气，体现广场人性化的关怀，提升xx广场在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

时间：2018年5月20日

地点：xx

主办单位：xxx

承办单位：xxxx

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（略）

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙（男女拉歌）（略）

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（略）

2、 唯一·藏爱

衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈（略）

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白（略）

参与者：希望在情人节送出自己精心准备的礼物，让对方惊喜的大众

道具需求：情侣自备的礼物、鲜花等（略）

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（略）

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（略）

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（略）

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（略）

参与者：情侣以及有兴趣的观众

道具需求：若干统一的情侣衫，寻找正确的情侣可获得一套活动中所穿的情侣装（略）

4、 唯一·永爱

衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏（略）

互动游戏：爱在承诺——真情宣言大募集，传递深情，现场告（略）

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（略）

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（略）

1、 活动组织

xxx

“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、 新闻公关

xxx负责邀请有关指导单位领导，

并负责对各新闻单位的联系和组织报道。

拟邀请xx广播电台等主要新闻单位采访及报道。

3、 资金物品：

xx广场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。

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