# 520活动策划方案调查(4篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-08-01

*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...*

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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找