# 金店情人节活动创意方案(十篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-07-20

*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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考...*

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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**金店情人节活动创意方案篇一**

20xx年2月13日(周一)—2月14日(周二)

给力20xx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。

活动五、给力情人节我气冠云霄(公益活动)

道具准备：

小筐(盛气球用超市购物篮)3只;气球若干;绳子若干，气球插杆若干;泡沫板3块。

服务人员：3名，协助摆放泡沫板，递小筐、气球等物品给游戏者。

**金店情人节活动创意方案篇二**

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石；

黄铂金消费满3000元送177元钻石；

黄铂金消费满4500元送277元钻石。

以此类推。

银饰：

银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计；

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计；

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计。

4、钻石特价

在2.14情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放。（每店数量约2万条，澧县两店合为一起）

4、网络宣传：网等宣传。

5、dm单宣传。

**金店情人节活动创意方案篇三**

2月14日是西方的情人节，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

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元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送元蜜月双人游（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

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，抢购，售完为止。

**金店情人节活动创意方案篇四**

携手同行，xx吉祥伴一生

8月xx—8月xx日

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

老凤祥银饰全场9折。

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金，凡购买钻石产品

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、xx钻石特价，在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7、7折特价销售。

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约2万条，澧县两店合为一起。）

4、网络宣传：xx论坛、xx网等宣传。

5、dm单宣传。

**金店情人节活动创意方案篇五**

利用“情人节”契机，通过推出针对不同人群的特惠及现场主题秀等活动，达到提高品牌知名度，树立企业形象，促进珠宝销售的目的。

缘定“金”生，x相伴

时间：2月13日—2月14日

1.新娘特惠

与x婚纱摄影店合作，针对即将举行婚礼的女士推出优惠套装，如在x金店购买“三金”首饰，则可赠送x婚纱照优惠券一张(保证最低折扣)，如在x拍摄婚纱照，则由x赠送x金店最低折扣券一张，通过此种方式吸引客户并达到客户资源共享。

2.送玫瑰或纯银首饰

在活动期间购买黄金达1999元，可获赠纯银首饰一对或玫瑰花若干。

备注：需x店员做好登记。玫瑰花购买需提前联系花店。

3.免费办卡

凡情人节当天光临x金店的客户，均可免费办理会员卡，享受相应折扣。(当天购买钻石可打6—7折)

4.亲子计划

在儿童银饰专区放置小孩喜欢的毛绒玩具若干，凡购买黄金999元可免费赠送一个，或购买儿童银饰200元，再加1元即可获得。

时间：2月13日-2月14日

1.黄金内衣秀

由3-4名模特穿x金店黄金内衣，在商场内展示。(t台位置等待商场批复)

2.人体彩绘

由广告公司设计人体彩绘造型，整体需契合情人节主题及x金店形象。

3.互动节目

由广告公司司仪来主持现场互动节目，可设计新鲜小游戏吸引客户，胜出者可获得x金店送出的情人节小礼品，同时司仪组织现场抽奖活动。

4.“爱语”墙

准备一块黑板和黏贴纸若干，在黑板上布置精美的情人节背景，过往行人可在小纸条上写下对爱人的告白，黏贴在黑板上。

活动现场布置：

1.展柜采用浪漫幻彩纱装饰，吊高档浪漫圆球和彩带。

2.在展台前的小十字口摆放一个心形幸福门让来宾一进场就感受到热烈的气氛。

3.高音质小型音箱，不占空间，声音震撼。

预算：

幸福门：100元/个x个=200元

幻彩纱：25元/米(根据实际尺寸计算)

浪漫圆球：35元/个(根据实际数量计算)

彩带：15元/条(根据实际数量)

一、短信平台。从2月5日开始发送短信，频率为每天一条，内容各有侧重，通过密集短信的方式将活动预告发送至目标客群。

二、派发宣传页。传单上包含的内容有：x金店情人节优惠活动、当日黄金内衣展示及现场有奖互动等。从2月5日开始在各大商场及人流量大的地方派发传单。

三、网络宣传。在x等免费网站发布相关信息。

四、媒体参与。活动当天邀请x等订阅量大的媒体记者撰写新闻稿，扩大活动知名度和影响力。

前期准备：

一、黄金内衣秀。商场批复下来后，联络总部申请道具、联系广告公司预约模特。

二、确定优惠项目。更新货品后，制定情人节优惠的具体内容，合作商家优惠的具体内容等。

三、广告公司提交互动环节节目及主持流程。与广告公司协商确定活动当天的节目流程和时间安排。(要求在互动节目中加入对x品牌的宣传，如主持人介绍x的历史，要求现场观众作答，答对者可获得小礼品一份)

四、小礼品。印制信封或礼品盒等包装，建议内装合作商家优惠券、x优惠券或会员卡、小礼品等等。(小礼品需从网上订购)

五、撰写宣传单文案并提交印厂。在活动内容及优惠措施确定之后，撰写广告文案，并提交制作。

六、准备所需道具。除了广告公司提供的音响等设备之外，公司需要准备的是：黑板、黏贴纸、五彩水笔、礼品盒、玫瑰花、照相机、登记册等。

七、现场抽奖所需奖券应提前印制。

八、安全问题。由x金店选派店员主要负责黄金首饰的安全问题，需商场保安辅助。

一、提升品牌知名度。通过黄金内衣秀等节目，扩大“x金店”在x的知名度和美誉度，让民众全面了解x金店的悠久历史及精湛技艺，为今后的促销打下坚实的基础。

二、与合作商家建立同盟关系。与首饰金相关的婚纱摄影将通过这次活动，与x金店建立良好的合作关系，打造长期共享客户资源的双赢局面。

三、促进销售。通过优惠活动及免费办卡，拉拢一批客源，还可建立会员推荐制，如介绍朋友前来购买首饰，朋友及本人均可获得一定的奖励。以多种营销模式促进黄金首饰的整体销售。

**金店情人节活动创意方案篇六**

1、520 爱ta就给ta一个家

发布含有爱ta就给ta 一个家关键词的博文，关注官方微博，[email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/，[email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/。(限10对)

2、520甜蜜diy

5月20日下午和百大乐普生一起，给你心爱的ta亲手diy一个全世界独一无二的甜蜜蛋糕吧!爱ta就给ta最美好的!活动地点：二楼only专厅前。特别鸣谢：皇冠蛋糕

3、520欢乐相声会

即日起至5月18日，关注官方微博，[email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/，[email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/��爱的ta一起开怀大笑吧!领取地点：一楼总服务台。

5月18日(星期五)5月21日(星期一)

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。

**金店情人节活动创意方案篇七**

活动主题：相约佳瑞浪漫一生

活动时间：8月x日—8月x日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

xxx银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约xxx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xxx银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约xxx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xxx银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付2024元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、x钻石特价，在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约2万条，澧县两店合为一起。）

4、网络宣传：x论坛、x网等宣传。

5、dm单宣传。

**金店情人节活动创意方案篇八**

一、活动时间：

20xx年2月13日(周一)—2月14日(周二)

给力xxx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。

活动五、给力情人节我气冠云霄(公益活动)

**金店情人节活动创意方案篇九**

——xx珠宝点亮 七夕情人节

这一天，天使的眼泪凝结成钻石，原来爱，早有天意。

你可曾知道，在时间的最初，世界一片荒蛮，有颗钻石已经降落到地底因为这段感情，祝福划落爱神的脸庞，那划过的弧线便是这一生注定的邂逅，冥冥之中，爱有天意。

有些爱，早已命中注定是万亿年，远古苍茫大地与浩瀚宇宙，这颗眼泪被神静静包裹着，凝结成唯一的一颗。是幸福是祝福亦是瞬间感悟，那璀璨切面，映出的灿烂笑容，今生，命中注定只为你一人绽放。

20xx的情人节，浪漫如期而至，xx珠宝捕捉“她”在收到钻石那一刻，眼中无尽惊喜与幸福幻化的璀璨泪光，以爱之名，用钻石把瞬间凝固成永恒。让你眼中的她因钻石而得到心仪已久的幸福。

世人相信，每段感情都早已注定，而xx相信，钻石是这份天意唯一的见证。在时间的最初，爱神为每一段姻缘落下的一颗晶莹泪珠，从天堂滴落地心，凝结着祝福与祈愿，经历亿万年的情境交错，在这个特殊的日子寻到她真正的归宿，化成她喜极而泣的眼中那晶莹泪光。

希腊传说中，钻石本就是天神的眼泪，形成于33亿年前，超越了时间和自然的力量，经历了难以想象的旅程，来到我们面前，带着从未黯淡永恒坚定的光芒，见证每一段被爱神以泪祝福的爱情。没有任何事物比钻石更能喻示真爱的特质：坚韧璀璨，经历时间空间转换仍历久弥新，而最为重要的是，它象征天长地久的永恒，33亿年，在天荒地老之前就已经为爱而生。还有什么，能比在庆祝爱情的这一天，用钻石永恒光芒照亮她的笑容更美，勇敢说爱吧，以钻石的名义，这爱是被上天祝福的宿命。2月14日，爱神的眼泪坠落人间，照耀注定数十亿年的幸福。

当爱情命中注定，就有一颗钻石为你们存在。

她是人类目前所知最坚硬的天然物质，比地球上硬度仅次于她的矿物质还要硬58倍。“钻石”一词来源于希腊语“adamas”，意为不可征服的， ——— 如人类的爱情。

我们用钻石表明爱的坚定，我们用钻石证明一生一世的誓言，从浪漫到坚贞，钻石涵盖了爱的所有美丽语言，那顽强而灿烂的光亮，闪耀着冥冥之中无声的约定，亿万年至今，生生不息。

希腊人认为钻石是天神的泪珠，每一段爱情都已经为上天注定，爱神的那滴眼泪凝聚祝福与保佑，经历数十亿年的历练，到达主人手中，终于见证预言成真，幸福的永恒。

不仅是神话，每一颗钻石，都是跨越艰难才来到主人手中，那璀璨光芒中闪烁着缘分与天意。最年轻的钻石，都有九亿年的故事，它们形成于高温高压的地球深处，直到强大的力量把它们和火山熔岩一起送上地表，这地表之旅充满危险，它们可能被岩浆湮没，亦可能变成二氧化碳气体，或者受水流冲刷，被埋没于泥沙之中，等待被人类发现的那一天。一块钻矿石，经过划线，辟开，打磨和切割，天然的璀璨光芒才能破茧而出，为有情人见证永恒，凝视那一颗经历了千辛万苦才映射会心笑容的钻石，你一定会明白，这正是爱，动荡和磨砺，时间空间自然的改变，都无法磨灭真爱璀璨而顽强的闪烁，即使天地黑暗，那一点钻石光芒，足够照亮希望，指引爱情方向。

属于你们的钻石是独一无二的，因为你们爱情是独一无二的。

刚开采出来的钻石在进行切割和打磨之前会依照切工，净度和色泽分选入多达16，000隔不同的品类，钻石的4c标准（颜色，重量，切割以及净度），决定了世界上没有两颗完全相同的钻石，—— 如爱情。

谁说，幸福的人都是相同的？每一段爱情，从缘起到牵手，再到永远，都是独一无二，唯有以钻石的璀璨方能呼应你们对幸福的感念。人们相信，钻石是有灵性的宝石，能够呼应出拥有人的独特气质，闪耀主人的真我光彩。每个女人都希望自己是特别的，尤其在爱她的人眼中，她值得最好的。用钻石赞美她的独一无二吧！闪耀默契的光芒，沉静而灿烂，那是心心相印的自豪，是属于你们的独特的印记，刻在彼此心上，如钻石闪耀，永恒不灭。

七夕，中国浪漫的情人节，全国每个角落都在宣扬爱情，同一时刻，闪耀各不相同的感人瞬间。用钻石告诉她，她是特殊的，是这世间独一无二的只属于你的幸福，她值得这一颗命中注定来到她手中的钻石，那灿烂光芒，是你们无声的约定，上天见证，你们相爱，不离不弃，即使如钻石一般经历沧桑变迁，仍然顽强闪亮真爱光芒，这钻石，是爱神用眼泪凝结的祝福，也是期待，数十亿年的约定，因你们而圆满。

璀璨美钻：

经年累月的大自然奇迹

钻石是极之罕有的天然瑰宝。每颗钻石的独特个性与其背后不同的故事赋予它更人性和珍贵的价值。过去数百年来，钻石一直见证人类每个重要的时刻。今日，钻石继续以神秘浪漫气质令世人倾倒：戴上xx钻石，见证幸福永恒的爱！

以上内容做成大的展板，通过文字的包装描述来表达钻石的情感载体。进而提升品牌美誉度，促使消费者对钻石的拥有欲望埋下伏笔。

活动布置：

1、店外布置：展架、悬挂活动主题条幅、2米（高）2.5米（长）kt板加背胶展板

2、店内布置：布置成浪漫氛围，吊旗、心形粉色汽球搭成拱门、玫瑰花在橱窗集中展示并写上花语、情侣大公仔展示

3、音乐：情人节快乐、你最珍贵、知心爱人、情深深雨蒙蒙

4、物料：宣传单张、品牌册、\_展架、横幅、kt板、礼品、寻宝标签

擦亮你的双眼，寻找爱情宝藏

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，xx首饰珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，xx首饰成为了“爱”的化身，有爱的地方便有xx首饰，有光明的地方就有xx来店顾客均可参加“爱情宝藏”活动，在店内首饰标签上寻找分别写有“有爱就有xx”7个字样的小标签，集齐7个字样的标签即可免费兑换爱情宝藏。奖项设置如下：

价值xx元的k金项链、金玫瑰等5个宝物。

有情人的地方，就有花；有花的地方，就有情人。情人节期间在xx珠宝购物500元即可获得寓意着“我爱你”玫瑰花，让你在送她礼物的时候又增添了几分浪漫。

细则：

购物即可获得玫瑰花1枝 寓意“你是我的唯一”

500——999元 3枝 寓意“我爱你”

1000——1499元 5枝 寓意“爱你无怨无悔”

1500——2499元 9枝 寓意“天长地久”

2500——3499元 10枝 寓意“全心全意”

3500——4999元 12枝 寓意“心心相印”

5000元以上 20枝 寓意“永远爱你，此情不渝”

在情人节期间，精心为您准备了一个考验你和爱人之间的配合是不是超呼常人趣味游戏，“爱情夹夹乐”活动。让您在欢快的购物后还有机会夹出大奖。

细则：

购物满500元以上的情侣每人拿一支筷子，两人合作把盆里的乒乓球夹到另一个盆中，时间为一分钟。夹的越多奖品越大！

奖品设定：

3个球~4个球 巧克力

5个球~6个球 \_\_\_\_

7个球~8个球 \_\_\_\_

9个球~10个球 \_\_\_\_

11个球以上 \_\_\_\_

活动条件：

500——999元 1次

1000——1499元 2次

1500——2499元 3次

2500——3499元 4次

3500——4999元 5次

5000元以上 6次

**金店情人节活动创意方案篇十**

1、520爱ta就给ta一个家

发布含有“爱ta就给ta一个家”关键词的博文，关注官方微博，[email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/，[email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/。（限10对）

2、520甜蜜diy

5月20日下午和百大乐普生一起，给你心爱的ta亲手diy一个全世界独一无二的甜蜜蛋糕吧！爱ta就给ta最美好的！活动地点：二楼only专厅前。特别鸣谢：皇冠蛋糕

3、520欢乐相声会

即日起至5月18日，关注官方微博，[email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/，[email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/��爱的ta一起开怀大笑吧！领取地点：一楼总服务台。

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。

六、双休日幸运90分购物只花一半钱

八、百大乐普生家电―“冻”力十足（20xx.5.19-5.20）

20xx冰箱节正式启动

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元以上送常州恐龙园两日游一个。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找