# 2024年情人节活动促销方案策划(15篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-06-07

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。情人节活动促销方案策划篇一1、把握...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**情人节活动促销方案策划篇一**

1、把握节日促销商机，通过活动内容和活动对象创新避开“价格比拼”和“客源争抢“的恶性竞争，并给予顾客新鲜感，刺激其消费欲望;

2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源;

3、打造美容院的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度;

4、进行顾客感动服务，用爱感动她们，赠送爱心小礼品

xxxx “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”

时间：20xx年2月14日

地点：xxxxx店铺

1、凡在店铺消费满 xx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，产品要陈列在店铺黄金销售区域。

1、 宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象：男士；

2、 宣传话术重点：着重强调送“爱就在身边”特惠套餐是对妻子(女朋友)的一种最关爱，是爱的实际行动表现；

3、 制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、 美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；

5、 可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

1、情人佳节共此时。不用玫瑰、巧克力，一颗真心只为你;没有花言、没巧语，一条短信表真心：愿我们的爱，盛开在寒冬，飘溢出芬芳。

2、人的微笑，每一次心跳，虽然寂然无声，却胜过海誓山盟;真情的碰撞，灵魂的守护，或许不够浪漫，却胜过无力的承诺。情人节，我只愿与你携手到老。

3、热闹春节过，喜气洋洋走。度过团圆日，迎来浪漫时。情人佳节至，你我约会来。二人世界里，愿你多徜徉。幸福过节日，舒心享未来。情人节快乐!

4、条条短信传相思，字字牵挂只为你，声声问候暖人心，句句祝福沁心脾，时逢3月14日，情人节将来临，一条短信表真心，千真万确想念你。

5、情人是棵树，你要抱的住;情人如小草，你得保护好;情人是手机，生活不能离;情人如春露，温馨在心头;情人节，祝福他们，对她们一定要好。

**情人节活动促销方案策划篇二**

借势七夕最直接的目的就是提高销量，提高业绩。那我们可以从提高客单价来入手：

七夕节主要是送礼的场景，男生送女生如果只送单品会显得单薄，所以推出组合装会更合适，另外按照组合购买比单品购买算下来更划算，组合套装参与秒杀活动，也能进一步吸引用户买单。

像护肤品套装、美妆套餐都可以参与秒杀活动，超值的秒杀价也会引发微信好友间的裂变传播。

通过购物满xx元立减xx元，满xx元享xx折优惠，这种比较通用型，用户为了享优惠而凑单，提高了客单价。

可针对新用户赠送新人礼包，以较为吸引人的优惠券，刺激新人快速转化，完成第一笔订单。

还可以在得有店小程序设置不同门槛的.优惠券，小程序软件可以免费使用，如满200减30、满300减50，满600减200，这种也很适合护肤美妆产品，用于囤货。

像餐饮商家可以策划小程序77元情侣餐拼团，如原价98元的鸳鸯锅底，现7。7元拼，当然根据自身的菜系选择拼团菜品，拼团玩法，吸引来的当然不止一对情侣。

**情人节活动促销方案策划篇三**

提升餐饮酒店的知名度、品牌形象

主题一：“你是就我心中最美“为主题

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定“忽然遇见更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

主题二：“浪漫回味年”为主题

根据节日营销背景，我们将此次目标受众定位于20-40岁中高端人群;他们在进餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素;他们的消费期望就是：餐点好不好吃?餐厅有无格调?好不好玩?有无优惠?给他们带来了哪些精神利益?

20xx年2.14日-2.16日

暂定于餐饮酒店内外

1、定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、最具话题性文化性，针对20-40岁中高端消费群体的七夕营销活动。

2、调性： 格调 文化 时尚 广泛

2.14日-2.15日 消费达xx金额，返利代金券→以直观让利促销拉长该餐饮酒店热销周期。

2.16日 情人节夜晚主题活动→引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“忽然遇见更美的你”主题营销活动，针对2.16日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

20-40岁单身群体——“你就是我心中最美”大型单身交友派对：

凡是单身人群均可参加8.16日xx餐饮酒店举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的`餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

20-40岁夫妻、情侣群体——“穿越情人夜.浪漫回味年”情侣主题派对：

只要你身边有伴侣，均可参加2.16日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在情人节当天到餐饮酒店消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是2.16日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该餐饮酒店提供的免费情侣套餐一份。

a、餐厅外围布置

①、鹊桥造型布置→增添餐厅文化特色氛围

在餐饮酒店入口处创意设计大型鹊桥门头，借传统七夕香桥会的文化习俗增添该餐饮酒店的人文格调及节日独特性。以此吸引消费者关注，并力邀当地知名摄影机构联合加入，为每一个进店消费者留下最美的身影。

②、牛郎织女造型创意布置→制造更多宣传话题

结合七夕鹊桥门口，布置牛郎、织女特色造型人物模型，不仅从外围环境上直观增加该餐饮酒店的格调与文化，也为消费者照相留念提供契机，借以照片相传作为该餐饮酒店口碑宣传的有效途径。

③、古香古色宣传立柱→点明活动主题

摒弃传统的中华立柱，根据营销主题创意设计古香古色的宣传立柱，并贴上“穿越七夕夜;遇见更美的你”活动主题口号，起到活动宣传及氛围营造的作用。

b、大厅环境氛围布置

①、中式灯笼布置

在该餐饮酒店大厅及主要过道设置中式灯笼，增添厅内人文格调。

②、造型宣传吊旗布置

按照营销主题统一设计宣传吊旗画面及内容，并以创意造型有序布置，用于活动宣传及氛围打造。

③、摄影照片领取台造型布置

根据实际场地设置摄影照片领取台(初定为前台)，对其进行活动主题造型布置，例如签到板、造型纱幔、x展架等。

④、分区舞台造型布置

根据实际餐厅场地进行分区规划设计、舞台创意造型设计，布置。

⑤、光影艺术设备布置

根据实际餐厅场地布置活动当天所需的灯光设备，光影表演设备等。

a、(单身区)

情人节的夜美丽留影——邀请当地知名摄影机构加入，在这餐饮酒店入口的鹊桥造型门头处，进行摄影拍照。其一作为七夕活动入场能快速聚集人气，制造宣传话题;其二所拍摄的照片带有该餐饮酒店特有信息，可作为目标消费群之间口碑宣传的一种有效载体。

享特色文艺盛宴——在七夕主题活动当天，安插与餐厅文化相融的文艺表演，迅速提高活动参与者的积极性。

7分钟浪漫心跳——就是此区单身交友派对的主力环节，以“7分钟浪漫心跳”为名，借着餐饮酒店昏暗的灯光格调作为衬托，所有在场顾客有7分钟的“找伴时间”，此环节充满惊喜、挑战、及趣味性。

情人节夜完美遇见——活动中15分钟的悠扬音乐表演，为整个活动烘托气氛。

b、情侣区

情人节夜浪漫留影——邀请当地知名摄影机构加入，在餐饮酒店入口的鹊桥造型门头处，为每一对进店消费的情侣摄影拍照。其一作为情人节活动入场能快速聚集人气，制造宣传话题;其二所拍摄的照片的带有该餐饮酒店特有信息，可作为目标消费群之间口碑宣传的一种有效载体。

寻5个完美爱情——全城寻找5对在情人节当天结婚的情侣，在活动当天讲述自己的浪漫爱情故事，更能免费享受餐饮酒店特别提供的七夕完美情侣套餐，此环节作为情侣派对的主力环节。

情人节夜浪漫回味——活动当天只要就是情侣，只要你有伴侣，到该餐饮酒店消费均可获得5折优惠，凡在情人节当天结婚的情侣均可免费享受由餐饮酒店提供的完美情侣套餐，浪漫结婚纪念日，有完美的爱情故事，更有分享与祝福。

海报宣传主题：“你就是我心中最美”

宣传文案：“习惯了忙碌的你，是否想找一处静谧的地方放松心情?单身的你是否在想何时才能遇见完美的另一半?习惯了平凡的生活，你是否也想在情人节收获一些惊喜?是优雅淑女?还是浪漫才子?来xx餐厅，邂逅属于你的爱情(讲述你的完美爱情)”。(具体广告表现需根据餐饮酒店实际详情策划设计)

**情人节活动促销方案策划篇四**

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。

据市场反馈情况，情人节期间的主要消费群体是20—25岁的未婚青年，约占52%，其次是25—35岁的已婚夫妇，约占43%，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%； 消费者的购买行为主要是购买礼物（鲜花，巧克力等），娱乐，餐饮。

以上分析表明，此次情人节促销活动主要以买赠为准，提升销售量。

2.14 情侣对对“嘭”

20xx年2月11日至20xx年2月16日

情侣对对“嘭”

2月14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。在这样一个浪漫的日子里，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。这次活动为相爱的人提供一个表达爱意的极佳方式，用一个亲身体验的趣味游戏、一句感动终生的爱情宣言、一份让人难忘的礼物，让所有相爱、有爱的人在爱情的长河中向前跨进一大步、度过一个难忘的情人节。

活动一：满赠活动

在2月11日至2月16日期间，凡在专卖店/专柜消费可以获得以下优惠： 一次消费满20xx元的顾客，即时赠送电影票2张+精美巧克力1盒。

一次消费满3012元的.顾客，即时赠浪漫双人西餐套餐券2张+精美巧克力1盒。 一次消费满5012元的顾客，即时赠送高级香槟酒1支+精美巧克力1盒。

活动二：情侣爆气球

活动准备：喜庆场合所用的彩色碎纸屑适量。计时工具一个。椅子一张。一块大小适中的kt板，提前准备小气球及充气设备、签字水笔若干。

1、凡消费的顾客均可参加该项活动。无论消费多少均有机会参与。

2、男女其中一方坐于指定的椅子上，汽球放于腿上。一分钟内爆破数量越多礼品越丰厚，不限制姿势坐爆为止。

3、汽球爆裂后，可发现一张写有爱情的甜蜜话语的纸片，可由工作人员先将其收集等游戏结束后由情侣中的一方大声的读出来给爱人听

4、如坐不爆气球或气球掉地上，可适当考虑安排情侣中的另外一位参加，以给顾客一个好心情。

5、所有参加活动的顾客必须在心形kt板上写下自己爱的誓言并签名。

6、互动活动现场必须安排一位专职人员，监督大家开展活动，并在现场采用一些祝福或是鼓励的话语调动气氛。

备注：气球内的甜言蜜语：（打印并裁剪成纸条，在气球充气前折叠后连同彩色碎纸屑一并放入气球内）例：

① 让我们这种纯真、质朴的爱，创造人间真爱奇迹。

② 感谢你对我的这份挚爱，我会爱你到永远！

③ 自从你出现后，我才知道原来有人爱是那么美好。

④ 今生今世永远爱你。

⑤ 大海的深，不及你的情深！星星的多，不及你的爱多！

⑥ 和你在一起是奉了爱的旨意，我要把心交给你，任由你去安排

⑦ 没有一种服装比起你的爱更合身;没有一种装饰比起你的爱更迷人;

⑧ 我爱你的心，直到世界末日也不会变。

⑨ 我发誓....五十年后...我还像现在一样爱你...

⑩ 我爱你.. 我爱你.. 我永远爱你....

活动三：飞镖刺气球

活动准备：至当地运动器材商店购买玩具飞镖若干。提前准备心形气球及充气设备、字条（上面写相应礼品），签字水笔若干。

1、凡消费的顾客均可参加该项活动。无论消费多少均只有一次机会。

2、将心型气球挂起来围成一圈，顾客可任意选择其中一个气球刺破。

3、汽球并爆裂后，可发现一张写有爱情的甜蜜话语的纸片，并由情侣中的一方大声的读出来给爱人听，然后再根据该话语所对应的奖项至帝梦珠宝专柜领取相应的礼品。奖品可由加盟商根据现有礼品自行调配。

4、所有参加活动的人员必须在心形kt板上写下自己爱的誓言并签名。

**情人节活动促销方案策划篇五**

七夕情人，真爱无限

20xx年8月1日至8月8日

年龄在23岁—45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的女士及美容院顾客；

活动期间，所有女士可在美容院购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐（价值￥999元），赠送给自己的丈夫（男朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢丈夫（男朋友）在过去的`一年里对自己的支持和帮助；美容院顾客也可同时宣传（爱人共享活动优惠）；

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套（特别包装）送给丈夫（男朋友）；

4、 8月26日获赠鲜花一束（11朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；

5、获赠名牌女士丝巾一条（或名牌服饰、钱包）；

6、获赠女士专用洁面乳一支；

7、赠女士肾部保养护理一次；

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上（含三年，以结婚证书为准）可再获九折优惠（折上折）

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：a、派单（主题：致女士的一封信，）；b、悬挂横幅（活动主题）；c、海报张贴或x展架展示（活动内容说明）；d、夹报；e、美容院女性会员宣传，要求带给其丈夫或男朋友；f、其它；

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象――女士；

2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对丈夫（男朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师（美容顾问）相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；

5、可联合花店、西餐厅、女士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

备注：此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

**情人节活动促销方案策划篇六**

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200家专卖店执行该活动，本活动以促销为辅，通过媒体及终端宣传，拉升品牌形象，弥补51价格战带来的品牌损伤。

今年520〃你睡哪张床?

——双虎家私名品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5.10线上及线下抛出问题，引起舆论的热点第二阶段5.13-5.16炒作问题，将问题向正面的方向引导第三阶段5.16-5.20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?

20\*.5.17-5.20(周六-周二)

在活动现场拍照后扫描二维码即可参与ipadmini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最高的\'区域，建议城区繁华地带)奖品一等奖：ipadmini1台二等奖：ipodnano5台三等奖：拍立得相机10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，中奖者即可使用双虎悍马，使用日期为填写日期。

1、大声说出你的爱赢ipad大礼

2、到双虎用加长悍马做婚车

3、买家具送家电

此次活动产品均延用五一促销产品。

**情人节活动促销方案策划篇七**

2月12日—2月15日

约“惠”情人节存款送爱礼活动（定期活动）

1、新开卡同时开通网银、手机银行送1朵玫瑰花；

2、存定期1314送1朵玫瑰花

3、存定期5230元送9朵玫瑰花

4、存定期13140元在原活动的\'基础上送玫瑰花1份。

5、存定期20999元在原活动基础上送爱的满多星1盒。

6、存定期27999元在原活动基础上送爱的福满多1盒。

7、存定期33440元在原活动基础上送爱的密封罐1个。

8、存定期52013。14元在原活动基础上送1枝高档盒装“爱之花”。

9。存定期88888元在原活动基础上送德芙巧克力1盒。

10、存定期201314元在原活动基础上送娃娃1个。

注：活动礼品有限，先到先得，送完为止。

**情人节活动促销方案策划篇八**

通过“浪漫夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的`降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年2月14日——2月17日

20xx年2月2日——2月15日

1。示爱有道降价有理

2。备足礼物让爱情公告全世界

“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9日——2月17日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨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

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品20元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

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0。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2日—13日）

注意做好会员卡资料登记工作。

宣传

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。

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xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。

在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**情人节活动促销方案策划篇九**

2 月 14 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节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。 在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2 月14 日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。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，在年初获得一个销量增长。同样的我们也不例外，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 xxxx 广场人气，体现商场人性化的关怀，提升xx 在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

20xx 年 2 月 14 日

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、爱她就写出来 大门口橱窗张贴示爱栏，表达自己对爱人的祝福

2、爱她就说出来 商场免费为您提供情歌点播

3、爱她就带她来 凡购物满99 元凭购物小票可在大门口领取巧克力一份

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。

大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。高毛利销售，力争创利润新高目标毛利 20000元。新的一年 haface会有大量的新品上市，为了各加盟店能够更好的增强本店的`流行势力，希望各加盟客户认真做好此次促销活动把店内的产品尽最大能量消化，把库存清场，以最新的姿态迎接 xxx。

xxx 年 2月 8日—— 2月 14日(情人节)

xxx 年 2月 8日—— 2月 19日( 14天)

1 . 示爱有道 降价有理

2 . 备足礼物 让爱情公告全世界

“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最高销售。

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，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨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

**情人节活动促销方案策划篇十**

活动时间：xx年8月1日-16日

活动车型：xxx全系车型

活动内容：

1、活动期间，进店品味xxx汽车客户，凡1对情侣客户均可获赠法国进口费列罗巧克力1小盒;

2、活动期间，凡试驾xxx汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份;

3、活动期间，凡订购xxx任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份;(见橱窗)

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止;

5、订车礼之精美情人节礼品仅限当天前5批订车客户方可赠送，数量有限，送完即止;

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取;

优惠一：xxx乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：xxx新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：xxx科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：xxx景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠五：xxx七夕gmac分期赠情人豪华大餐“进口防真双面陶+电影票”价值688元;

优惠六：xxxgmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元;

浅醉：前10名进店客户可获赠浅醉(粉红)之礼，填写心愿卡，方可抽奖，中奖率100%;

深醉：前10名试驾客户可获赠深醉(粉紫)之礼，可赠送客户冰爽百事可乐/七喜1瓶;

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉(粉蓝)之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日-16日期间前10名客户;

本次活动最终解释权归湖北xxx所有

对xxx各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

湖北xxx汽车有限公司

地址：经济技术发展区三环工业园特3号

展厅地址：中环商贸城之中环南路c11-05和c11-06(紧贴并平行于三环线)

电话：xxxxxxx

**情人节活动促销方案策划篇十一**

七夕情人节，中国人自己的情人节

20xx年x月xx日-x月xx日

【活动一】：我的\'情人---我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼--巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1f总服务台领取。)

【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

1.珠宝类：足黄金xx元/克，铂金pt950：385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2.名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值xx元)。

卡通手表、头饰品全场7折。

3.化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。xx防晒系列全场85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折，文体用品类、生活用品类折扣多多……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购xx称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

1.彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送，x月x日-x日

2.16开彩页：10000张

3.电视台宣传

4.气象局宣传

5.城市信报

6.卖场活动看板

7.场活动氛围装饰

**情人节活动促销方案策划篇十二**

一、活动背景

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。

二、活动名称

xxxx“爱就在身边”情人节真情演绎

三、活动主题

“玫瑰心情，情系你我”

“万千真情，达成所愿”

四、活动目的\'

(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。

五、时间地点

时间：20xx年2月14日

地点：xxxxx店铺

六、活动内容

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。

情人节商场促销活动方案4

一、活动时间：xxx年2月13日(周一)—2月14日(周二)

二、活动主题：给力xxx情人节-----新世纪浪漫礼品大荟萃

三、活动内容：

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;

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!

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)

**情人节活动促销方案策划篇十三**

8月18日—20日

情侣

8月20日

爱从零开始，情在此升华

入口醒目位置摆放一棵“连理树”，凡8月8日-8月15日光临新世纪的顾客均可在“连理树”上留言，表达对情侣的祝福和心意。届时将组织抽奖活动。(到服务台领取七夕情人卡)

活动道具：连理树1棵、留言卡200张、抽奖箱1个、

1)一等奖1名：奖高级汤锅

2)二等奖5名：奖价值18元巧克力

3)三等奖10名：奖精美玻璃器

活动一：“七夕缘”情侣甜蜜合影

购2张以上电影票的观众现场微信扫一扫，关注“××20xx”影城官方微信，即可参与七夕情侣甜蜜合影活动，免费佩戴情侣摄影道具，现场由专业摄影师为其拍摄情侣甜蜜照2张，直接发送至观众邮箱。观众接收照片后进行微博分享并@北京孟摄影，@北京ume国际影城，即可至指定地点领取12寸时尚拉米娜一副。

活动二：幸运抽奖

ume会员持会员卡购票即可参与抽奖活动，有机会获得由“北京孟摄影”提供的精美奖品。最高奖项为价值3999元情侣写真及价值2999元个人写真一套。没有抽中写真集的观众也也机会获得价值199元玫瑰香皂花礼盒一份!

8月13日七夕节，来ume影城，看一部感人的爱情影片，拍一本两人的甜蜜写真，以此纪念属于两个人，独一无二的甜蜜和浪漫!

【活动一】、浪漫七夕 相约兴隆鹊桥会8月17日—20日，xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情! 活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，原名为乞巧节。

“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧......等。

为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7：07，xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!现各项比赛火热报名!

报名方式一：电话报名，咨询热线：xxxxx

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至xxxxx

报名方式三：现场报名，地点：xx商城一楼总服务台。

【活动三】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛从16—20日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖 钻石情人1对 奖面值299元奖品一份;

二等奖 黄金情人6对 每对奖面值99元奖品一份

三等奖，活动礼品一份

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送电影情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠电影情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

活动背景

2月14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。

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。

流星的传说

在广阔无限的宇宙中，有一个很小很小的星球，在一个晚霞满布的傍晚，邂逅了一颗美丽的星星，那星星奔跑时，身后会带着一道飘逸五彩的光芒，“她好美，”他叹道，被她的美丽打动了，并等待为她做点什么，可是等了一年，二年——十年，二十年——直到一万年以后，她才再一次神采怡怡的跑过，他决定燃烧自己的身体的百分之一，去照亮她，让更多的星星去见证她的美丽，于是天空中有一道美丽的光弧划过。

可是他毕竟太小了，那光芒也太弱太弱，还没有来得及靠近，就已经陨落了，不知去向，他失望了，他付出了爱，但她却没有得到，于是他在浑浑噩噩中度过了又一万年，他想，如她再次出现，他会燃烧全部自己，去告诉她她是他见过的最美丽的星星，告诉他对她的仰慕，对她是一见钟情，但她却没有再来。一百万年后，他衰老了，也许他将永远的错过这份美丽，在他绝望的时候，她的美丽再一次光临了，他毫不犹豫的燃烧了他的全部，在天空中划过美丽的光芒，形成了宇宙中第一颗真正的流星，这一次他是幸运的，不但见到了她，还剩下一小块落到了她的.怀里，他死去了，直到他告诉她，她是他见过的最美丽的星星，对她的仰慕，对她的一见钟情，以及为她所做的一切。她心灵震撼了，决定去找回他陨落的百分之一，也许只剩下千分之一，万分之一——亿分之一，但无论如何，她决定在天空永久的遨游，轻轻的去拂过所有的星球，去找回那属于她的百分之一，千分之一——亿分之一的爱。

后来许多的星星为悼念他们的浪漫，便都燃烧了自己的一部分，形成了流星雨，也许应该说是星星在过情人节吧。每当有流星划过时，其实，那是星星在为爱付出。

**情人节活动促销方案策划篇十四**

活动主题：爱之物语 浓浓爱意巧手表

活动时间：

活动内容：

您有一双巧手吗?您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗?那么就让这份礼物成为你们爱情的见证吧。活动期间，凡当日购物累计满200元以上的顾客(200元以上不再累计),可凭购物小票领取\"爱之物语卡片\"制作材料一份!每日限100份,共计200份,每人限领一份。礼品数量有限,先到先得,送完即止。(注：大小家电,钟表照材,健身器材,按摩椅,通讯器材,手机,大宗集团购买等不累计金额，满xxx元以上限送一份)

活动主题：恋人花语 情定今生

活动时间：

活动内容：

喜欢和你漫步在郊外绿意怏然的田野间;喜欢和你牵手相依看蓝天、白云和斜阳;喜欢亲吻你散着花香的秀发;喜欢和你在一起的每一分每一秒;更喜欢你多情的明眸，只要一个眼神就能读懂我们永恒不变的约定：我们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成爱的指环锁定你我今生的情缘!让每一朵玫瑰向你诉说爱的承诺!幸福的恋人们，赶快参加我们的活动，就有机会获得情人节礼物，在情人节当天给他(她)一个惊喜!凡当日到店的情侣均可免费获得\"玫瑰情话卡\"一张，卡上的花语全部填对后，将副联投入抽奖箱中就可以参加情人节的抽奖，正联可挂在侧门的\"情人树\"上，让我们一起共同见证你们永恒的爱情!(抽奖日期为2/14日15:00，中奖顾客仅限2/14当天领取)2/10,2(原文来自： 千叶 帆文摘:情人节促销活动方案)/11,2/12各限xxx张，2/13限xxx张，2/14限xx张，数量有限，送完为止

奖项设置：\"玫瑰情话\"奖x名 价值xxx元的礼品

活动主题：浓情蜜意 真情尽显

活动时间：

活动内容：

当天空飘落着雪花，一手挽着你的他，一手捧着他送的火红玫瑰时，甜蜜的您还想得到什么呢?凡当日累计购物满xxx元(特例商品满xxx元)的顾客可凭购物小票领取相应级别的精美礼品一份。(特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等)礼品数量有限，先到先得，送完为止。奖项设置：

累计满xxx元 送xx巧克力一盒 限xx份

累计满xxxx 送价值xxxf元的巧克力一盒 限x份

活动主题：玫瑰情愫 磬香满怀

活动时间：2/14

活动内容：

活动期间,凡当日累计购物满xxx元以上的顾客(xxx元以上不再累计),即可凭收银条到一楼服务台领取情人节玫瑰花一束,每人限领一束，共限xxx束,鲜花数量有限，先到先得，送完即止。

活动主题：爱恋，约定幸福门

活动时间：2/10-2/14

活动内容

活动期间，凡购物累积满xxx元(xxx元以上不再累计)的情侣，凭当日收银单各有1次机会(每对情侣当日限1次机会)参加情人节特别活动;参加活动的情侣将自己的绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的\'顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外的情人礼物。数量有限，送完为止。

活动主题：郎才女貌对队碰

活动时间：2/14 15:00--17:00

活动地点：一楼正门舞台报名电话：xxxxxxxx

活动内容

你们想一起共同渡过一个浪漫的情人节吗?你们想渡过一个特别的情人节吗?快来看看吧!在这里我们会助你达成愿望，只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣，就快来报名吧!这里有重重关卡要考验你?桥?!考验分为三个部分：一，情歌对唱(请自备伴奏带);二，心有灵犀一点通;三，爱的表白;名额有限，限报10名，在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦!

奖项设置：

郎才女貌 x名 价值xxx元的礼物

心有灵犀 x名 价值xxx元的礼物

浓情蜜意 x名 价值xxx元的礼物

参与奖 x名 价值xx元的礼品

情人节一年一度，商场的促销活动一定要紧扣\"情人\"二字，营造浪漫的氛围，另外情人节的促销活动力求做到新颖、别致、与众不同，促销活动要具有刺激力，能刺激到目标对象，给人一种不得不参加的欲望，这样才能促进销售。xx年的情人节马上就到了，现在您找到适合的促销活动了吗?

**情人节活动促销方案策划篇十五**

以下是xx商场以“浓情八月，hold我所爱”为主题的情人节促销活动方案。

x月x日——x月x日（情人节）

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“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最高销售。

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

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨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。

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。 2、制作“浓情头饰花束”售价表，前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

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：0.155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。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、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。

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

情人节商场促销活动方案8

情人节，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商场“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商场人气，体现xx商场人性化的关怀，提升xx商场在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

时间：2.14

地点：xx商场大戏台

主办单位：xx—x

承办单位：xx—xx

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。

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。

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。

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。

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、新闻公关

xx—x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商场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。

情人节商场促销活动方案9

七夕作为中国特有的情人节日，对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次商场七夕活动方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动,打造一个浓郁的情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

20xx.8.1x(周四)-20xx.8.14(周日)

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在商场卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造情人节烂漫的气氛。

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二)全场活动

1、全场主题活动

(1)活动主题

浪漫七夕，幸运77——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

(2奖品

在相应的类品在购买满77元以上，凭购物小票即可获得小礼品一份。

情人节商场促销活动方案10

【活动一】、浪漫七夕相约兴隆鹊桥会8月17日—20日，xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情!活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，原名为乞巧节。

“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧......等。

为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7：07，xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!现各项比赛火热报名!

报名方式一：电话报名，咨询热线：xxxxx

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至xxxxx

报名方式三：现场报名，地点：xx商城一楼总服务台。

【活动三】浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛从16—20日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份;

二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份

三等奖，活动礼品一份

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送电影情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠电影情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

情人节商场促销活动方案11

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大富成百货的\'知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下计划。

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

负一层超市、一楼洗化超市特价时间：10月1日---7日

二楼以上穿戴类商品打折时间：9月28日---10月7日

活动总负责：xxx

1、超市抢购风

负责人：xxx

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

2、洗化特价潮

负责人：xxx

主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。(费用商户承担)

3、穿戴类商品打折促销：

负责人：各楼层经理

具体内容：

1)活动时间：(9月28日---10月7日)

2)凡参加活动的商户结算时扣13个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品5---5.5折，箱包类商品5.8折，二、三楼男装5.5折，三楼休闲装6.5折，4楼女装6折，5楼针织6.5折。

3)不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣3个点。

4)原中有1%广告费的商户不另加扣点。

5)要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

4、寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市

礼品发送分为三个时段：11：00---1：00，3：00---5：00，7：00---9：00。

顾客凭有效证件在总台登记领取。有限证件包括：身份证、户口、警官证、士官证

如果是10月出生的顾客送价值2元的礼品。

如果是10月1日出生的顾客送价值5元的礼品。

如果是xx年出生的顾客送价值30元的代金券。

情人节商场促销活动方案12

相濡以沫，最爱七夕

x月xx日——x月xx日

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(x月x日——x月xx日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值xx元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值xx元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在xx广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20日，限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——xx日，xx广场婚礼秀;

x月xx日——xx日，xx广场婚纱秀;

x月xx日，x月x日，xx广场鸢都流韵——xx年系列活动;

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——xx广场的范围。

8月10日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

5.相濡以沫，最爱七夕——xxx七夕鹊桥会!

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解xxx。

时间：8月10至8月20日

合作单位：库巴商城、国美电器

活动主题：相见你我，缘在国美——xxx七夕鹊桥会

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表。

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴。

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月10日到8月20日

有意向的人员可以到xxx总服务台、世纪xx华广场总服务台、xx超市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

情人节商场促销活动方案13

浪漫七夕爱在xx

8月2日——8月6日

活动一浪漫七夕相约xx鹊桥会

xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念、

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

活动二浪漫七夕乞巧大赛

七夕情人节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧、、、、、、等。为传承经典，演绎浪漫，8月2日七夕情人节当晚7：07，xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

活动三七夕情人节，浓情黄金大秀场——xxxx情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼----情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299-799元/枚（幸福戒、誓言戒、福字戒）

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

活动四浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从8月2—8月6日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。2日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

情人节商场促销活动方案14

一、活动时间：xxx年2月13日(周一)—2月14日(周二)

二、活动主题：给力xxx情人节-----新世纪浪漫礼品大荟萃

三、活动内容：

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;

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!

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)

情人节商场促销活动方案15

：七夕情人节，中国人自己的情人节

：七夕

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1f总服务台领取。)

1.珠宝类:足黄金180元/克，铂金pt950：385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2.名表类:活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值98元)。卡通手表、头饰品全场7折。

3.化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折，文体用品类、生活用品类折扣多多……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

1.彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送

2. 16开彩页：10000张

3.电视台宣传

4.气象局宣传

5.城市信报

6.卖场活动看板

7.卖场活动氛围装饰

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