# 情人节商场活动宣传语(15篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-15

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。情人节商场...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**情人节商场活动宣传语篇一**

春·情动

20xx年2月10日—20xx年2月14日

一、冬品出清2—5折新款春品抢鲜购

◆参与范围包括：男女装、男女鞋、床上用品、箱包

二、化妆品：满200元减40元，满521元送情侣对杯；dhc满200元减30元

黄金珠宝：某铂金对戒5000元起，2.8—2.14非黄金类单笔购物满6888元送巧克力一盒；

金至尊镶嵌、k金8.5折，满3000元以上8折，vip会员8折，铂金饰品工费5折，vip会员工费全免；

瑞宝镶嵌情侣对戒2388元起售；

某黄金每克优惠30元，以旧换新工费5折

钟表：进口表9折；国产表8折，满2140元加赠欧珀莱化妆品一份

三、甜蜜情人礼——活动期间购穿着类

满1000元赠金地巧克力一盒，购穿着类满200元赠情侣钥匙扣一对（单票不累计，单票限赠一份，特例品除外，先到先得，赠完即止。领取地点：一楼总服务台）

四、浪漫情人套餐——活动期间购物

1、满300元即赠某咖啡厅20元抵用券一张

2、满500元即赠某ktv下午场包厢券一张

（先到先得，赠完即止，详见店堂公告。以上礼品领取地点：一楼总服务台）

五、情人节特别策划：情人寄语——2月14日光临某商厦的情侣可以贴爱情贴纸、店内广播等形式进行爱的告白（详见店堂公告）

六、刷卡有礼

1、刷某银行信用卡单笔消费满500元即赠某100元餐饮券（单票限赠一张）

2、刷某银行所有卡种单笔消费满88元，赠送抽纸一盒；单笔消费满888元，赠送雨伞一把（单票限赠一次）

3、刷某银行太平洋卡单笔消费金额满288元，可获价值60元电影兑换券一张；单笔刷卡消费金额满488元，可获价值60元电影兑换券两张。（每日限50名，每卡每日最高限赠2张电影兑换券，即买即兑，兑完为止）

4、刷某龙卡信用卡购穿着类、化妆品消费满500元，购珠宝玉器、家电消费满1000元即赠50元百大储值卡一张（单票限赠一张，单卡每日限赠1次。活动时间：20xx。2。14）

5、刷某银行信用卡满68元赠礼品一份（单票限赠一次）

以上活动礼品领取地点：一楼总服务台，先到先得，赠完即止

七、新款春装推广秀——2月12日下午某广场精彩呈现！欢迎光临品鉴

八、新年特惠层层惊喜

2f

女装：某春装新品会员折扣8。8折；某周末一件5折两件4折三件3折；某冬出清4。8折，某3。5折起，某3折起，某冬品150元起，某168元起，某冬品3折起

内衣：好波内衣69元起，某6折起，某家居服两件8折三件7。5折

3f

男装：361°一楼电梯口大型特卖，某80元起；某149元起；某120元起；某全场4。5折

男鞋：某240元起；某男鞋、某男鞋198元起

4f

儿童：某童装外出服6折；某新品上柜

羊毛羊绒：某特价羊绒680元起

礼品、纸券限购物当日领取，过期视为放弃

少量特例品牌不参加公司活动，详见品牌厅房公告

商场情人节促销活动策划9

【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。

**情人节商场活动宣传语篇二**

春·情动

20xx年2月10日—20xx年2月14日

一、冬品出清2-5折新款春品抢鲜购

◆参与范围包括：男女装、男女鞋、床上用品、箱包

二、化妆品：满200元减40元，满521元送情侣对杯;dhc满200元减30元

黄金珠宝：xx铂金对戒5000元起，2.8-2.14非黄金类单笔购物满6888元送巧克力一盒;

金至尊镶嵌、k金8.5折，满3000元以上8折，vip会员8折，铂金饰品工费5折，vip会员工费全免;

瑞宝镶嵌情侣对戒2388元起售;

xx黄金每克优惠30元，以旧换新工费5折

钟表：进口表9折;国产表8折，满2140元加赠欧珀莱化妆品一份

三、甜蜜情人礼——活动期间购穿着类

满1000元赠金地巧克力一盒，购穿着类满200元赠情侣钥匙扣一对(单票不累计，单票限赠一份，特例品除外，先到先得，赠完即止。领取地点：一楼总服务台)

四、浪漫情人套餐——活动期间购物

1、满300元即赠xx咖啡厅20元抵用券一张

2、满500元即赠xxktv下午场包厢券一张

(先到先得，赠完即止，详见店堂公告。以上礼品领取地点：一楼总服务台)

五、情人节特别策划：情人寄语——2月14日光临xx商厦的情侣可以贴爱情贴纸、店内广播等形式进行爱的告白(详见店堂公告)

六、刷卡有礼

1、刷xx银行信用卡单笔消费满500元即赠xx100元餐饮券(单票限赠一张)

2、刷xx银行所有卡种单笔消费满88元，赠送抽纸一盒;单笔消费满888元，赠送雨伞一把(单票限赠一次)

3、刷xx银行太平洋卡单笔消费金额满288元，可获价值60元电影兑换券一张;单笔刷卡消费金额满488元，可获价值60元电影兑换券两张。(每日限50名，每卡每日最高限赠2张电影兑换券，即买即兑，兑完为止)

4、刷xx龙卡信用卡购穿着类、化妆品消费满500元，购珠宝玉器、家电消费满1000元即赠50元百大储值卡一张(单票限赠一张，单卡每日限赠1次。活动时间：20xx.2.14)

5、刷xx银行信用卡满68元赠礼品一份(单票限赠一次)

以上活动礼品领取地点：一楼总服务台，先到先得，赠完即止

七、新款春装推广秀——2月12日下午xx广场精彩呈现!欢迎光临品鉴

八、新年特惠层层惊喜

2f

女装：xx春装新品会员折扣8.8折;xx周末一件5折两件4折三件3折;xx冬出清4.8折，xx3.5折起，xx3折起，xx冬品150元起，xx168元起，xx冬品3折起

内衣：好波内衣69元起，xx6折起，xx家居服两件8折三件7.5折

3f

男装：361°一楼电梯口大型特卖，xx80元起;xx149元起;xx120元起;xx全场4.5折

男鞋：xx240元起;xx男鞋、xx男鞋198元起

4f

儿童：xx童装外出服6折;xx新品上柜

羊毛羊绒：xx特价羊绒680元起

礼品、纸券限购物当日领取，过期视为放弃

少量特例品牌不参加公司活动，详见品牌厅房公告

**情人节商场活动宣传语篇三**

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。

**情人节商场活动宣传语篇四**

浓情二月hold我所爱

20xx年x月xx日——x月xx日

20xx年x月xx日——x月xx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。

推广时间：20xx年x月xx日——x月xx日

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，并且提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

**情人节商场活动宣传语篇五**

七夕情人节，中国人自己的情人节

20xx年8月17日-8月19日(农历七月八日至九日，星期五至星期天)

【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，8月17日-19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.卖场活动氛围装饰

**情人节商场活动宣传语篇六**

2月10-14日冬季服饰2-4折,持天虹vip卡可享受春装8折优惠!超市推出不同主题特色情人礼;

2月8日-14日期间,顾客可至商场一楼总服务台免费办理vip银卡1张,每人限办1张;

周大生、老凤祥:

周大生的真人秀2.14情人节上午11:00-12:00点现场上演

黄金、铂金每克降10-20元;

钻石等镶嵌类7.8折,

其他类全场8折。

天韵和玉器、珺瑶玉器、金象珠宝、百萃玉器、正大福珠宝、山东黄金、周六福珠宝:

黄金、铂金每克降10-20元;

翡翠玉器5.5折;

钻石等镶嵌类5.8折;

k金6.8折;银饰6折;

商场一楼大堂设有情人节主题展,顾客可前往展区拍照,留下20xx年爱的`纪念!

2月12日-14日,活动期间当日超市消费满99、199元,百货消费满199、299元在二楼vip顾客体验室领取赠品,每个客户凭签购单、卡片限领取一次。

百货大楼优惠信息

六楼百货商场

飞利浦 剃须刀

hq6070

原价458

现价388

pq202

原价149

现价99

hs190

原价598

现价526

pt730

原价1088

现价958

pt725

原价798

现价749

五楼商场情人节活动当日单柜累计购物满399元送精装巧克力1盒;

满699元送张裕干红1瓶;

满1999元送张裕干红礼盒1份。

时间2月12日-2月14日

同步各专柜均有情侣款服饰推荐。

四楼男装商场 当日于男装商场单品牌购物满599元以上送巧克力一盒

满999元以上送金利来毛巾礼盒一份。

三楼少淑商场 当日单柜累计购物满399元以上即可获赠金帝巧克力一盒

满999元即可获赠金帝心形巧克力一盒。

二楼女装商场 海弗兰饰品推出最佳伴侣永恒的爱两款情人节主题项链礼盒,凡购买任一款可获赠心形彩虹抱枕一个,且一次购物满1200元可获赠价值168元的韩国丝巾或丝袜。另维·弗拉士,纽马克推出情人节特价商品。女装整体买够398元即可获赠情侣毛巾礼盒,单柜可累计,单张限领1次。

一楼百货商场 化妆区满299元起送金帝巧克力一盒,珠宝区、钟表区满599元起送金帝巧克力一盒。化妆品满499元起送德芙巧克力一盒,珠宝区、钟表区满999元起,送德芙巧克力一盒。

浪漫情人节 真爱无限

2.14

1)购物赠礼:当日累计购物满999元,赠送皮尔卡丹男袜一双或毛巾三件套。

累计购物满3999元,赠送蓬泰干红葡萄酒一瓶或多样屋盖碗一个。

(单张发票3999元以上限领一奖,奖品以现场发放为准,超市、家电及个别品牌不参加活动)地点:一楼梅花表专厅处

2)刷卡有礼

活动期间刷中信银行、中国银行、交通银行、招商银行银行卡有礼品赠送。

3)贴心服务:活动期间凭当日购物小票可免费享受国内邮递

(超市、家电除外,地点5楼总服务台)

中信银行

活动时间:20xx年2月11日15日

活动期间至威海振华商厦刷中信信用卡累计消费满399元新新娘凯瑟琳婚纱摄影提供的价值298元写真券一张;累计消费满599元送新新娘凯瑟琳婚纱摄影提供的价值398元写真券一张。

中国银行

活动时间:20xx年2月13日14日

活动对象:中国银行中银系列信用卡、长城系列信用卡(不含借记卡客户)

活动当日,在威海振华商厦刷中行信用卡单卡当日消费累计满599元(含)以上可获赠以下好礼,不同级别礼品不可兼得;

单卡当日累计刷卡消费满599元(含)以上,赠多功能胶炳锤或布衣收纳凳一个;

单卡当日累计刷卡消费满999元(含)以上,赠迪士尼四入果盘或家用工具箱一个;

单卡当日累计刷卡消费满1999元(含)以上,赠二合一汤锅或史努比踏雪沐浴组合套装一个;

单卡当日累计刷卡消费满3000元(含)以上,送大号木质康熙御笔 天下第一福一个

交通银行

活动时间:20xx年2月14日

活动对象:交通银行沃德卡、交通理财卡

持卡人当日单笔消费满1000元以上可获得精美巧克力一盒,交通银行祝福天下有情人终成眷属(团购卡办理不参加此活动)

招商银行

活动时间:20xx年2月14日

活动对象:威海招商银行信用卡、一卡通金卡、金葵花卡、钻石卡持卡人

持招行卡消费满288元,可现场领取玫瑰花束礼品一份,当日限量40份

**情人节商场活动宣传语篇七**

穿越七夕夜遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

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 “穿越七夕夜寻找更美的你”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。

日

：暂定于西餐厅内外

格调 文化 时尚 广泛 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。

8.7日-8.9日 消费达xx金额，返利代金券→以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。 8.9日 七夕夜晚主题活动→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“穿越七夕夜寻找更美的你”主题营销活动，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——“穿越七夕夜.忽然遇见你”大型单身交友派对： 凡是单身人群均可参加8.9日xx西餐厅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——“穿越七夕夜.浪漫回味年”情侣主题派对： 只要你身边有伴侣，均可参加8.9日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.9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，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

a、餐厅外围布置

①、七夕鹊桥造型布置→增添餐厅文化特色氛围 在西餐厅入口处创意设计大型七夕鹊桥门头，借传统七夕香桥会的文化习俗增添该西餐厅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七夕最美的身影。

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西餐厅的格调与文化，也为消费者照相留念提供契机，借以照片相传作为该西餐厅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，根据七夕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、七夕中式灯笼布置 在该西餐厅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 按照七夕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)

七夕夜美丽留影——邀请当地知名摄影机构加入，在西餐厅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西餐厅特有信息，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——是此区单身交友派对的主力环节，以“7分钟浪漫心跳”为名，借着西餐厅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。 七夕夜完美遇见——活动中15分钟的.悠扬音乐表演，为整个活动烘托气氛。

《活动流程表》 阶段主题 时间 内容安排 七夕夜美丽留影

17：30-18：30(具体时间安排可根据当地实际情况适当调整) 由该西餐厅迎宾人员引导顾客入场，餐厅入口鹊桥造型处，由专业摄影机构为每一位进店顾客拍照留念，以求迅速聚集人气。

享特色文艺盛宴 18：30-18：40 主持人开场，介绍活动主要内容及促销优惠，(此间服务员负责协调顾客点餐、上餐)

18：40-18：45 三至四人舞蹈开场(具体节目单根据当地实情调试)

18：45-18：50 独唱+伴舞 7分钟浪漫心跳 18：50-18：55 主持人串词，进入“交友找伴”环节。

18：55-19：02 7分钟浪漫心跳环节，餐厅渐暗，四周出现闪烁绚丽的光影艺术效果，营造整个餐厅优雅、神秘的气氛，在场顾客抽取式写下期望交友的坐号数字。

19：02-19：10 主持人统计在场顾客交友数字的配对情况，公布交友结果。(追光跟随打向交友成功的成对顾客营造活动氛围) 七夕夜完美遇见

19：10-19：20 现场悠扬音乐演奏，交友成功顾客现场交流

19：20-19：25 主持人串词，统计交友成功顾客数量(餐厅工作人员根据数据确认活动折扣金额)

19：25-19：30以后 结束离场，顾客在照片领取处领取照片，工作人员登记顾客信息，以备建立客户档案。

b、情侣区

七夕夜浪漫留影——邀请当地知名摄影机构加入，在西餐厅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;其二所拍摄的照片的带有该西餐厅特有信息，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对在七夕当天结婚的情侣，在活动当天讲述自己的浪漫爱情故事，更能免费享受西餐厅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。

七夕夜浪漫回味——活动当天只要是情侣，只要你有伴侣，到该西餐厅消费均可获得5折优惠，凡在七夕当天结婚的情侣均可免费享受由西餐厅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。 《活动流程表》 阶段主题 时间 内容安排

七夕夜浪漫留影

17：30-18：30 由该西餐厅迎宾人员引导顾客入场，餐厅入口鹊桥造型处，由专业摄影机构为每一位进店顾客拍照留念，以求迅速聚集人气。

寻5个完美爱情

18：30-18：40 主持人开场，介绍活动主要内容及促销优惠，(此间服务员负责协调顾客点餐、上餐)

18：45-18：45 歌舞表演((具体节目单根据当地实情调试) 18：45-18：50 主持人串词，进入“寻找5对七夕情侣，讲述5个浪漫爱情”环节。

七夕夜浪漫回味

18：50-19：05 主持人串词

19：05-19：30 现场悠扬音乐演奏，结束离场，顾客在照片领取处领取照片，工作人员登记顾客信息，以备建立客户档案。

“穿越七夕夜遇见更美的你”

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，你是否也想在七夕收获一些惊喜?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)”。

**情人节商场活动宣传语篇八**

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。

**情人节商场活动宣传语篇九**

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6

浓情二月hold我所爱

20xx年2月8日——2月14日(情人节)

20xx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

推广时间：2月8日——2月14日

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”售价表名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

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：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10—14日)

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、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xxx元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

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：元/套。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。 “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。

**情人节商场活动宣传语篇十**

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。

xxx“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。

时间：20xx年2月14日

地点：xxxx店铺

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7

：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

**情人节商场活动宣传语篇十一**

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)

**情人节商场活动宣传语篇十二**

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。

**情人节商场活动宣传语篇十三**

【活动题】

浪漫七夕爱在xx

8月2日——8月6日

8月2日——8月6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）

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！

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

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。

**情人节商场活动宣传语篇十四**

2月6日——15日

情人节促销

满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

●１２５元－－－－你爱我享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠；

●３６５元－－－－天天爱你享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

●５２１元－－－－我爱你享有雪里相思冰淇淋一份＋情侣来电闪一对＋池之王葡萄酒一瓶＋索芙特水白晶一盒

●７２１元－－－－亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份＋情侣纯银对戒指一对

●９９９元－－－－长长久久享有出水芙蓉冰淇淋一份＋池之王精品干红、干白各一瓶＋名牌皮带一条

●１３１４元－－－一生一世享有郑明明三件套一套＋情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

1、最佳情侣装秀评选

2月1日——7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

2、情人节免费礼品包装处

为了给您的.情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

３、玫瑰情缘！

·台词：暗香浮动，花香隽永，阳光下，一场美丽的玫瑰雨，飘飘洒洒不停，在这一个叫\*\*\*情的日子里，携手你的玫瑰情缘，来一趟，早春浪漫的阳光之旅……

·导演：xx百货

·人物：爱之侣

·序曲：xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在xx商场广场举办xx春夏品牌时尚发布会。

·节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份（玫瑰花一束或巧克力一盒）．

·背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动：

**情人节商场活动宣传语篇十五**

一、促销口号

浓情仲春hold我所爱

二、促销时间

\*\*\*年2月8日——2月14日(情人节)

三、宣传档期

\*\*\*年2月8日——2月19日(14天)

四、促销主题

1.示爱有道降价有理

2.备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠予礼品的节日，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，对于店内积存商品整理回类，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

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

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

名称数目原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前预备包装盒，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。

七、活动促销

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予(门店自行安排)。

用度：0.155元/套。

2、会员卡赠予

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠予会员卡一张。(时间：2月10—14日)

留意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

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、宣传广告语

色彩跳跃的haface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧......

九、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.购买或租专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进步。

十、联合经营

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haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购\*\*\*元饰品，赠由\*\*\*鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

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予(门店自行安排)。

用度：0.155元/套。情人节期间，对于店内积存商品整理回类，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。“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠予礼品的节日，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。

情人节快到了，商家们的情人节活动已经把周边的气氛调和成像玫瑰般热烈而浪漫，各种各样的情人节，充斥着人们的线人，激荡着人们的心灵，让人们更彻底的体验着情人节的高调。

情人节属于情人的，同时也为商家们带来了一块发挥的空间，因此商家们使出各种促销方式，展示出各种别开生面的舞台，我们今天就一起来看一下这些多种多样的方式。

促销方式有很多种，我们简单列出来，让大家有一个大致的了解。

1、降价式促销。降价式促销就是将商品低于正常的定价出售。情人节中使用，吸引消费者，处理库存等。

2、有奖式促销。情人节促销采用本种方式，在于激起消费者参加活动的爱好，但要事先把各种留意都标示清楚，且抽奖过程需公然化，以增强消费者的参与热情和信心。

3、打折式优惠。在情人节期间使用，也是为了吸引消费者的购买，同时打折对于产品市场价格体系的影响要比降价小的多。

4、竞赛式促销。竞赛式促销是融动感性与参与性为一体的促销活动，由比赛来突显主题或先容商品，除了可打响商品的著名度以外，更可以增加量，如喝啤酒比赛等。此外，还可举办一些有竞赛性质的活动，如卡拉ok比赛等，除了可热闹卖场之外，也可借此增加顾客对零售店的话题，加深顾客对零售店的印象。

5、免费品尝和试用式促销。情人节期间，假如推出新产品或新服务的话，采用本种促销方式比较好一些。

6、焦点赠予式促销。情人节期间，想吸引顾客持续购买，并进步品牌忠诚度，焦点赠予是一个种非常理想的促销方式。这一促销活动的特色是消费者要连续购买某商品或连续光顾某零售店数次后，累积到一定积分的点券，可兑换赠品或折价购买。这一促销方式更多的是针对老客户。

7、赠予式促销。情人节采用赠予式促销，一是为了激起消费者的\'购买欲，同时也是迅速向顾客先容和推广商品，争取消费者的认同的好方法。

8、展览和联合展销式促销。这是说在促销之时，商家可以邀请多家同类商品厂家，在所属分店内共同举办商品展销会，形成一定声势和规模，让消费者有更多的选择机会;也可以组织商品的展销，比如多种节日套餐销售等等。在这种活动中，通过各厂商之间相互竞争，促进商品的销售。

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。

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