# 最新七夕情人节促销方案(3篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-07-23

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。七夕情人节促销方案篇...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**七夕情人节促销方案篇一**

春节人们忙于辞旧迎新、探亲访友，顾不上吃顾不上玩，正月十五吃汤圆、猜灯谜、赏花灯，有的吃又有的玩，所以元宵节才是年味最浓的时刻。“去年元夜时，花市灯如昼;月上柳梢头，人约黄昏后。”元宵节未婚男女借着赏花灯也顺便可以为自己物色对象，所以元宵节还是个特别受年轻人青睐的浪漫节日。基于以上原因，本次元宵节促销将以 “汤圆、灯谜”等为背景，突显一个“闹”字，通过各种新颖、有趣的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度，掀起春节后第一个节日销售高潮。

通过元宵节促销活动营造传统节日氛围，充分利用热闹、喜庆、浪漫的节日气氛来刺激和诱导顾客消费，达到带动人气，提高销售的目的。

2月25日(正月初十)—3月3日(正月十六)

活动一：元宵“球”团圆，好礼“球”带走

为凸显元宵节“闹”字，提升节日氛围，特在元宵节活动期间推出顾客”找不同，好礼送不停”大型娱乐促销游戏。

活动细则：

超市企划部需提前制作“十个”不同版本的找“球”图片，并且“○”可以用橡皮进行擦拭，管理人员随时在图片里进行涂改隐藏，以便顾客快速找到，第一张图片里，暗藏着一个“○”，第二张图片里暗藏着二个“○”，以此类推，第十张图片暗藏着十个“○”。顾客在规定的时间里照的球越多，奖品越丰厚。

参与规则：

凡在2月25日-3月3日活动期间，顾客单票购物满118元即可持购物小票到超市出口活动处参与活动，顾客自行选择找几个球，每人每票只能找一处，相同的时间找到的球越多，奖品越丰厚，成功以此类推，奖品以此增加，找到哪个阶段，领取哪个阶段的奖品。为促进人气，本活动可多人共同找，但奖品只奖励一份。找到1个球：奖励铅笔一支;

找到2个球：奖励签字笔一支;

找到3个球：奖励文具盒一个;

找到4个球：奖励抽纸一盒;

找到5个球：奖励可乐一瓶;

找到6个球：奖励汤圆一袋;

找到7个球：奖励汤圆二袋;

找到8个球：奖励洗衣液一桶;

找到9个球：奖励大豆油一桶;

找到10个球：奖励购物卡50元购物券一张。

促销点子：

选择赠品赢顾客。

在节假日里我们怎样选择赠品?

活动二：元宵乐购，趣猜灯谜

为体现与顾客互动性，迎合节日特点，特在元宵节当日推出猜灯谜活动：

凡在3月2日元宵节当日活动期间，超市在收银线处悬挂宫灯，宫灯下面悬挂灯谜，顾客交款后可在一边进行猜灯谜活动，顾客可将猜出的谜底到值班经理处核对，顾客只要猜对灯笼上的灯谜，即可获得灯笼一只或汤圆一袋。

活动三：团团圆圆闹元宵 美味汤圆大联展

为增加节日商品的特卖活动，特在超市内开辟节日商品特卖区：

开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列等。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、五仁、花生芝麻、无糖等。

现场售卖氛围：一是促销员头戴耳麦，提高叫卖频率;二是增加试吃环节，增加顾客试吃试饮等服务。

促销活动：部分品牌推出顾客凡在活动期间购买指定口味即赠送另一种口味促销活动。

活动四：元宵小吃一条街

为体现试吃试饮促销，增加与顾客的黏性，特在超市外围设置元宵节小吃一条街活动。开设6—10个摊位，包括汤圆冰糖葫芦炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作;顾客凡在活动期间，在超市购物满120元即赠送价值10元小吃券，满240元送20元，单张小票最多限赠两张(赠券时间2月25日—3月2日)，赠完为止。

活动五：沸腾元宵，空袋换购

凡在活动期间，2月25日—3月2日顾客凡集齐--果然爱汤圆3种口空袋即可凭空袋子到超市值班经理处获赠320g果然爱汤圆一袋;集齐6种口味空袋子，可获赠320g果然爱汤圆二袋;集齐8种口味的空袋子，可获赠320g果然爱汤圆三袋。

活动六：元宵祝福，买一赠一

为做到节日末汤圆的及时售卖，特在元宵节活动的最后一天3月2日，晚上8：00后，活动期间，顾客购元宵全场买一个赠一个(本品)，每种口味最多赠送20个。

本促销信息要在3月2日下午6:00点在超市入口及各款台公示发布，各门店不得提前发布信息，以免顾客伺机购买。

宣传推广：

1、制作dm海报，每店10000份，夹报5000份，专业投递公司投递到户5000份;

2、出租车后备led显示屏滚动字幕，每日滚动播放，播放3天，在活动开始前2天投放;

3、本市晚间档市民最爱的广播栏目“我们爱当家”栏目，插播促销信息广告20秒;节目前中后各播报一遍;

4、本市晚报及日报三分之一版面，投放各一期，活动开始前一天投放;

5、会员短信，早晚各一条，内容主要是针对会员促销信息;

6、本市区电视台春节栏目晚间档8:00播放15秒促销图像信息。

环境布置：

1、超市广场：

1)印制200面小旗，插放在停车场周边;

2)超市正门贴置写真，内容为活动主题及各商场促销信息。

2、超市内围：

1)超市入口处制作元宵节拱门，材质为双面冷板制作;

2)超市各主通道悬挂红色灯笼(宫灯样式)，成对悬挂;

3)生鲜商场元宵冷柜进行包装(汤圆笑脸)，并且顶部悬挂主题kt板吊旗;

4)超市内主通道(非食与食品中间)悬挂元宵节主题吊旗;

5)各主通道堆头围板更换元宵节主题档期堆围，各店要统一制作，元素一致。

3、超市入口写真制作各品牌元宵特价信息公示牌。

1、企划部：负责整个活动文案的撰写及定稿发放;以及宣传布展营造及广告宣传推广;

2、运营部：负责整个活动执行情况的监督检查以及活动结束后的评估考核工作;

3、采购部：负责活动商品促销政策的制定及活动商品堆架头的摆放等工作;

4、客服部：负责活动期间顾客服务咨询以及活动解释宣传等工作;

5、防损部：负责活动期间商品防损防盗等工作;

6、物业部：负责停车场的车辆调度及安全保卫等工作。

1、美陈费用约15000元;

2、促销宣传费约5000元;

3、其它费用约10000元;

以上费用合计约30000元。

**七夕情人节促销方案篇二**

活动准备：在活动前要对小进行摸底调查，看看小区都是哪类人群(当官、老板、普通上班族)来制定活动方针。产品的定位要根据你前期的调结果来判定或者直接折中处理，按照设置三档价位的方针。

1(一)价格促销：价值2999元的xx床垫活动期间凡在店购物满5000元可以可以55元的聚惠价购得。

2(二)套餐促销：根据你的产品，制定出一系列的套餐，在活动时要不仅能让人感觉到实惠，更能让人对你的产品印象深刻

3(二)娱乐促销：有条件的可请文艺团表演节目(主要提高活动现场人所,渲染活动气氛)或者主持人来与现在观众互动，以互动的形式来带动促销。

4(三)包粽子比赛

游戏规则：3人/组;限时5分钟，以包粽子多者为胜;

胜者奖其所包粽子的全数;并给予保温水壶(扫地机器、瓷刀套装都可以)一个/套或其它奖品其余参加者各奖钥匙扣(磨砂杯、小镜子或其它物品)一个。

注：奖品上边一定要打上自己的logo和广告，这样就算在这次的宣传与促销的活动结束之后参与过的人都会一直印象深刻，如果下次需要消费肯定还会想起你的。

道具要求：桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

宣传渠道及方式：

a、门店自有营销团队渠道宣传：主要是派发单页、广告纸巾、广告扇等

b、店铺自有渠道宣传：店铺广告、户外广告、自有公共平台，

c、社区广告栏宣传，社区平台传播;

d、其它联盟商家宣传;

广告物料准备：

单页、广告纸巾、广告扇、x展架、小区行架喷绘(可租赁或网上定购，网上定购大概300元左右)、活动气球、小区电梯广告。

促销活动策划方案2

春节人们忙于辞旧迎新、探亲访友，顾不上吃顾不上玩，正月十五吃汤圆、猜灯谜、赏花灯，有的吃又有的玩，所以元宵节才是年味最浓的时刻。“去年元夜时，花市灯如昼;月上柳梢头，人约黄昏后。”元宵节未婚男女借着赏花灯也顺便可以为自己物色对象，所以元宵节还是个特别受年轻人青睐的浪漫节日。基于以上原因，本次元宵节促销将以 “汤圆、灯谜”等为背景，突显一个“闹”字，通过各种新颖、有趣的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度，掀起春节后第一个节日销售高潮。

通过元宵节促销活动营造传统节日氛围，充分利用热闹、喜庆、浪漫的节日气氛来刺激和诱导顾客消费，达到带动人气，提高销售的目的。

2月6日(正月初十)—2月12日(正月十六)

活动一：元宵“球”团圆，好礼“球”带走

为凸显元宵节“闹”字，提升节日氛围，特在元宵节活动期间推出顾客”找不同，好礼送不停”大型娱乐促销游戏。

活动细则：

超市企划部需提前制作“十个”不同版本的找“球”图片，并且“○”可以用橡皮进行擦拭，管理人员随时在图片里进行涂改隐藏，以便顾客快速找到，第一张图片里，暗藏着一个“○”，第二张图片里暗藏着二个“○”，以此类推，第十张图片暗藏着十个“○”。顾客在规定的时间里照的球越多，奖品越丰厚。

参与规则：

凡在2月6日-2月12日活动期间，顾客单票购物满118元即可持购物小票到超市出口活动处参与活动，顾客自行选择找几个球，每人每票只能找一处，相同的时间找到的球越多，奖品越丰厚，成功以此类推，奖品以此增加，找到哪个阶段，领取哪个阶段的奖品。为促进人气，本活动可多人共同找，但奖品只奖励一份。找到1个球：奖励铅笔一支;

找到2个球：奖励签字笔一支;

找到3个球：奖励文具盒一个;

找到4个球：奖励抽纸一盒;

找到5个球：奖励可乐一瓶;

找到6个球：奖励汤圆一袋;

找到7个球：奖励汤圆二袋;

找到8个球：奖励洗衣液一桶;

找到9个球：奖励大豆油一桶;

找到10个球：奖励购物卡50元购物券一张。

促销点子：

选择赠品赢顾客。

在节假日里我们怎样选择赠品?

活动二：元宵乐购，趣猜灯谜

为体现与顾客互动性，迎合节日特点，特在元宵节当日推出猜灯谜活动：

凡在2月11日元宵节当日活动期间，超市在收银线处悬挂宫灯，宫灯下面悬挂灯谜，顾客交款后可在一边进行猜灯谜活动，顾客可将猜出的谜底到值班经理处核对，顾客只要猜对灯笼上的灯谜，即可获得灯笼一只或汤圆一袋。

活动三：团团圆圆闹元宵 美味汤圆大联展

为增加节日商品的特卖活动，特在超市内开辟节日商品特卖区：

开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列等。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、五仁、花生芝麻、无糖等。

现场售卖氛围：一是促销员头戴耳麦，提高叫卖频率;二是增加试吃环节，增加顾客试吃试饮等服务。

促销活动：部分品牌推出顾客凡在活动期间购买指定口味即赠送另一种口味促销活动。

活动四：元宵小吃一条街

为体现试吃试饮促销，增加与顾客的黏性，特在超市外围设置元宵节小吃一条街活动。开设6—10个摊位，包括汤圆冰糖葫芦炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作;顾客凡在活动期间，在超市购物满120元即赠送价值10元小吃券，满240元送20元，单张小票最多限赠两张(赠券时间2月6日—2月11日)，赠完为止。

活动五：沸腾元宵，空袋换购

凡在2月6日—2月12日活动期间，顾客凡集齐\*\*果然爱汤圆3种口空袋即可凭空袋子到超市值班经理处获赠320g果然爱汤圆一袋;集齐6种口味空袋子，可获赠320g果然爱汤圆二袋;集齐8种口味的空袋子，可获赠320g果然爱汤圆三袋。

活动六：元宵祝福，买一赠一

为做到节日末汤圆的及时售卖，特在元宵节活动的最后一天2月11日，晚上8：00后，2月11日活动期间，顾客购元宵全场买一个赠一个(本品)，每种口味最多赠送20个。

本促销信息要在2月11日下午6:00点在超市入口及各款台公示发布，各门店不得提前发布信息，以免顾客伺机购买。

宣传推广：

1、制作dm海报，每店10000份，夹报5000份，专业投递公司投递到户5000份;

2、出租车后备led显示屏滚动字幕，每日滚动播放，播放3天，在活动开始前2天投放;

3、本市晚间档市民最爱的广播栏目“我们爱当家”栏目，插播促销信息广告20秒;节目前中后各播报一遍;

4、本市晚报及日报三分之一版面，投放各一期，活动开始前一天投放;

5、会员短信，早晚各一条，内容主要是针对会员促销信息;

6、本市区电视台春节栏目晚间档8:00播放15秒促销图像信息。

环境布置：

1、超市广场：

1)印制200面小旗，插放在停车场周边;

2)超市正门贴置写真，内容为活动主题及各商场促销信息。

2、超市内围：

1)超市入口处制作元宵节拱门，材质为双面冷板制作;

2)超市各主通道悬挂红色灯笼(宫灯样式)，成对悬挂;

3)生鲜商场元宵冷柜进行包装(汤圆笑脸)，并且顶部悬挂主题kt板吊旗;

4)超市内主通道(非食与食品中间)悬挂元宵节主题吊旗;

5)各主通道堆头围板更换元宵节主题档期堆围，各店要统一制作，元素一致。

3、超市入口写真制作各品牌元宵特价信息公示牌。

1、企划部：负责整个活动文案的撰写及定稿发放;以及宣传布展营造及广告宣传推广;

2、运营部：负责整个活动执行情况的监督检查以及活动结束后的评估考核工作;

3、采购部：负责活动商品促销政策的制定及活动商品堆架头的摆放等工作;

4、客服部：负责活动期间顾客服务咨询以及活动解释宣传等工作;

5、防损部：负责活动期间商品防损防盗等工作;

6、物业部：负责停车场的车辆调度及安全保卫等工作。

1、美陈费用约15000元;

2、促销宣传费约5000元;

3、其它费用约10000元;

以上费用合计约30000元。

**七夕情人节促销方案篇三**

活动主题：

牵手老凤祥吉祥伴一生

活动时间：

8月22—8月26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：

老凤祥银饰全场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。

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。

（ ）

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。

凡购买钻石产品，

实付20\_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

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：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、 dm单宣传。

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