# 七夕情人节促销活动方案 情人节促销活动方案(4篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-08-17

*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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考...*

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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕情人节促销活动方案 情人节促销活动方案篇一**

七夕节，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。在这样的一个日子里餐厅的促销活动应该以爱为主题。

一、理念

1.表达爱,传达爱

2.“爱她，就带她来吧”

二、具体方案

1.路演方式;在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如\"富贵餐厅+排骨\"(最少十个)，这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

2.发宣传单;工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服给众人带来欣喜的感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度。

3.拉横幅.如\"表达爱传达爱\"\_\_餐厅给你带来爱的惊喜。

4.杂志，报纸登刊：(因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲)该店的唯一不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5.现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配;而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6.推出折扣券，增加菜品,增值服务，开展娱乐活动;推出一款情侣套餐，附增玫瑰一朵;就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

7.(如果可以)飞机烟雾的形式或者电视。

8.室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

七夕情人节促销活动方案 情人节促销活动方案篇二

一、 活动时间：

\_\_年2月14日

二、 活动名称：

“情系\_\_、相约\_\_”

三、 活动内容

3.1)“\_\_”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、\_\_商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取\_\_意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

3.2)客房：

活动当天特别推出“\_\_”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、\_\_\_\_演出门票二张。

3.3)餐饮：

银河餐厅推出

? 277元\_\_情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

? 577元\_\_情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)

? 777元\_\_情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张)

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

三、实施细节

3.1)请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

3.2)请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3.3)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

3.4)请前厅部针对步入散客积极销售\_\_特价房，并介绍相关内容;请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

3.5)策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，1座、2座大堂海报及相关宣传。

3.6)请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

四、推广宣传

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告(一个月)

大河报四分之一彩版+ 600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

五、费用预算

玫瑰花 2元/支 \_ 500支 1000元

巧克力 50元 \_ 20盒 1000元

棒棒糖 50元 \_ 10支 500元

红酒 150元 \_ 10支 1500元(红酒商赞助)

高档红酒 300元 \_ 10支 3000元(红酒商赞助)

精美礼品 200元 \_ 200个 40000元(企业赞助)

条幅/海报 80元

短信促销 0.04元/条 \_ 60480条 2400元

大河秀典演出门票 赞助(100张内，超出置换)

珠宝首饰 赞助

小礼物 酒店库存礼品

大河报、商都信息港、时尚杂志 约68000(全额置换)

合计：2500元(不含置换)

以上妥否，请批示!

七夕情人节促销活动方案 情人节促销活动方案篇三

一、七夕节简介

七夕节是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，是人们为纪念传说中牛郎织女的凄美爱情故事和他们为爱情不惜对抗权势的精神而流传下来的一个节日。农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。织女是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘，所以七月初七也被称为乞巧节。

传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。听到牛郎织女情话的女孩便会有一个甜蜜美满的爱情和婚姻，因此七夕节也有中国的“情人节”的别称。

近几年，随着人们生活水平的不断提升和国学意识的日趋复苏，传统节日越来越被重视，七夕节的文化意味和甜蜜七夕对于热恋中的情侣无疑是不容错过的，它的影响也越来越大。

二、节日市场分析

1、七夕节影响日益变大，已引起各商家的重视和利用。如婚纱摄影、鲜花、礼品、综合商场等针对七夕节的促销已颇见声势。但是餐饮业对它的重视还不够，基本上都停留在送“玫瑰花”的简单营销阶段。

2、西餐厅的西方基调与七夕节的中国元素如何结合是一个难点，中国节日追求热闹喜庆的氛围和西式文化追求优雅品位的诉求有一定冲突点。

3、西式文化与传统文化的结合在日益深化并成为一个趋势，如肯德基、麦当劳等推出油条、豆浆等中式快餐;咖啡厅推出中国菜等都是这种表现。这一点在针对中国传统节日上更显露无遗。

三、活动目的

1、利用七夕节节日气氛浓郁、情侣消费集中的特点，促进餐厅当天销售额的大突破。

2、通过文化味浓郁的促销活动，一方面让老顾客加深对餐厅的影响，提高在其心目中的美誉度，促进其在本餐厅的连续消费性;另一方面吸引更多人的关注，提高餐厅知名度，吸引更多消费。

四、活动时间

主体活动时间：七夕节全天

活动准备时间：七夕前一周简单布置完毕、宣传物料到位并进入宣传。

一、前言

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感。

很庆幸，我们flower花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分!在这里，我们努力、奋斗，只为了芳香的家园、人们灿烂的笑靥、美好的未来!

情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是我们期盼的日子。

二、目标战略

1、总体目标：

在情人节活动的三天活动中，实现活动的圆满成功，并且为花店获得更多顾客，赢取更多人们的信赖与支持，并且最终实现花店的最大利益。

2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

三、活动目的

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

四、活动对象

我们flower本次活动主要针对的对象16-30岁的人群，这些年轻人82.2%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

五、活动主题

“flower邀您一起共度情人节”

六、活动方式

(一)确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

(二)促销方式

1、鲜花预约活动---送花上门项目

2、情人节主题花卉展出活动

3、情人节束花促销活动

4、情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

七、活动时间和地点

(一)活动时间

本次活动时间为三天，分别是2月12日、13日和14日。

(二)活动地点

本次我们flower花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方。

八、广告配合方式

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

九、前期准备

(一)人员安排

1、在活动日前招聘30名临时工(19名女的，11名男的)，负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。

需要8名外送人员(本店原有2名外送人员，6名男临时工);

接听电话与网上订单需要2名人员(本店原有1名客服人员、1名女临时工);

花束装饰人员5名(本店原有2名花束装饰、3名女临时工);

2名门口宣传，5名街头宣传人员(6名临时工2女5男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传);

安排14名人员将散花卖到附近的大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方(本店原有1名销售人员， 13名都是女临时工，该销售人员会对这13名临时工稍加培训);

除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

(二)物质准备

活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

十、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

十一、后期操作

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个档次。

十二、费用预算

临时工费用：30人，每人3日工资平均为500元

店内店面的装饰：更换一些旧老的饰品，由店门口到店内的一张红地毯，店面装饰与临店相比突出点，吸引路人的欲望。约20\_\_元

广告宣传费用：一张横幅300元，宣传单10000张约800元，租下附件一带的大型展板约5张，租一个月，每张每月约8000元

项目 费用

临时工费用 15000元

店内店面的装饰 20\_\_元

广告宣传费用 41100元

合计 58100元

十三、意外防范

1、为了不出现送花迟到的现象，我们会通知送花员提前5-15分钟到达目的地。

2、如果出现政府部门的干预，我们会进行合理的协调，以及积极配合政府的工作。

3、遇到顾客的投诉，我们会用最合适的方式与客户进行交流，并立即向其表示道歉，并采取相应的措施，解决好顾客的不满

十四、效果预估

1、形成整个的一个系统，设施完善、尽善尽美、满足客户需求、宣传到位、服务到家。

2、提高了群众对flower花店的认知度，给群众留下深刻印象，就跟提到送礼就想到脑白金一样，让消费者谈到送花第一个想到的就是我们flower花店;从而拥有更多的忠实稳定的顾客

七夕情人节促销活动方案 情人节促销活动方案篇四

1活动目的：

为了快速提升珠宝品牌美誉度和知名度;提升业绩和珠宝货品比例;提升消费者满意度和忠诚度;提升品牌的核心竞争力。结合自身的品牌发展需求和市场布局情况，利用传统节日的事件营销模式来进行活动传播，本次“七夕节”活动细案仅供珠宝企业参考和借鉴。

2活动宣传执行时间：

1、促销宣传活动时间：\_\_年8月6日至8月23日;

2、舞台宣传活动时间：\_\_年8月20日至23日。

3活动现场达成目标：

1、活动时间内业绩完成(\_\_)万，珠宝完成(\_\_)万达成目标;

2、活动时间内业绩完成(\_\_)万，珠宝完成(\_\_)万为超越目标。

4促销宣传活动主题：

1、七夕盛惠，惊喜全城;

2、七重惊喜迎七夕;

3、“约惠”七夕，【可3选1】。

5舞台宣传活动主题：

1、做幸福情侣，赢心动好礼;

2、情侣游戏大冲关，心动好礼等你拿。

6促销宣传活动内容：

单张正面内容：

1、活动现场黄金199元1克【满五享一】;

2、活动现场钻石买1送1.1【买100送110】;

3、活动现场铂金308元1克【以上内容可按商家的实际内容做调整】;

4、在活动期间进店免费送328元豪华大礼包;

备注：拍宣传单页正反面，于8月6日前将照片上传微信朋友圈，写祝：\_\_\_珠宝\_\_\_店生意兴隆!凭记录可另取礼包1个; 奖品内容：礼包内含“首饰一份、礼物一份、代金劵一张”。

单张反面内容：

1、邀请明星(刘德华)模仿秀激情上演，两岸三地模特豪华助阵;

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000现金大奖免费拿;

3、现场千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖;

4、活动现场10万元大奖买就抽【抽奖日期：8月23日晚上7:30至8:30，凭购物小票抽奖】;

活动奖项设置如下：

1等奖5000元钻石饰品1名;

2等奖3000元翡翠饰品3名;

3等奖1000元k金饰品5名;

4等奖500元珍珠饰品10名;

5等奖300元彩宝饰品15名;

6等奖100元银饰品20名;

7等奖80元黄金饰品30名;

【钻石象征幸福;翡翠代表平安;k金引领时尚;珍珠彰显美丽;彩宝展现青春;银饰带来健康;黄金增值财富】 \_\_\_珠宝把最好的祝愿送给您。

5、活动现场百万元好礼有买就送

珠宝类【指镶嵌宝石类商品】

活动现场买满988元送高档茶具一套;

活动现场买满2888元送电风扇一台;

活动现场买满4888元送品牌微波炉一台;

活动现场买满6888元送品牌平板电脑一台;

活动现场买满10888元送品牌液晶电视一台;

活动现场买满58888元送苹果6手机一台;

6、现场干万元品牌珠宝首饰厂价直销

活动现场金镶和田玉3.8折;

活动现场翡翠、银饰4.5折;

活动现场彩金6.8折;

活动现场黄金镶宝石8.5折;

7、七夕特惠珠宝商品，限量抢购

活动现场原价1388元金镶玉吊坠，抢购价：380元【限50件】;

活动现场原价1314元钻石饰品，购价：520元【限30件】;

活动现场原价2999元钻石戒子，抢购价：999元【限20件】;

活动现场原价13999元30分钻石戒子，购价：4999元【限5件】;

活动现场原价25999元50分钻石戒子，抢购价：9999元【限2件】;

活动现场原价88888元1克拉钻石戒子，抢购价：29888元【限1件】;

备注：价格折扣可自行修改，部分无法操作的内容可找其它内容代替。

7广告推广建议细节：

1、活动宣传车两台加一辆林肯加长车跑3天到5天;

2、活动宣传单印刷1至5万份【a3版面】;

3、活动现场328元礼包准备1000份，成本在10元左右【一是可以聚人气，二是利用微信转发做推广】。

8广告设计建议

1、单张a32万份左右;

2、活动展架4个;

3、大吊旗kt板(60\_80)需要10个左右;

4、品牌珠宝代金劵100元面值1000张;

5、活动宣传车广告设计;

6、微信直播链接广告;

7、地贴和举手牌;

8、舞台背景广告;

9、活动抽奖箱;

10、录音广告【各位朋友，各位来宾，大家好!七夕盛惠，惊喜全城，8月6日至8月23日，\_\_\_珠宝黄金199元1克，钻石买1送1;本次活动期间，但凡是进店免费送328元大礼包。】

重点推出7重惊喜迎七夕大型惠民活动：

1、明星模仿秀激情上演，邀请两岸三地模特豪华助阵;

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000现金大奖免费拿;

3、现场准备千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖;

4、现场10万元现金大奖买就抽;

5、现场百万元好礼买就送;

6、千万元品牌珠宝首饰厂价直销;

7、七夕节现场特惠品牌珠宝限量抢购。

备注：活动地址：\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_

9活动布置建议细节：

1、红地毯、活动花篮、现场礼花、礼炮、单反相继、信签纸、广告音响配套设备等;

2、主办方要在门店布置一个情侣留影区;

3、要专属配套在门店布置一个真情告白栏;

10活动费用预算清单：【制作表格】

1、礼品和奖品费用

礼品价值：5000元;

奖品价值：5000元;

互动礼品：3000元;合计：13000元

2、演出和布置费用【四天】

演出、舞台、音响、灯光、dj、舞狮、红地毯、彩虹门、剪彩、礼炮、鲜花;合计成本约为3万元左右。

3、广告制作及推广

a3宣传单5万份\_0.15元=8000元;

宣传车及录音3车4天10000元;

吊旗、地贴、背景、展架、抢购单、\_\_元;成本合计为\_\_0元;

活动硬性费用成本投入约为63000元。

11活动激励方案细节：

奖励内容：

1、团队目标奖——完成目标100% ，奖励去(\_\_)旅游，超越目标，奖励去(\_\_)旅游;

2、钻石宝贝奖——珠宝类销售最高的前三名，分别奖励(\_\_)元、(\_\_)元、(\_\_)元;

3、销售能手奖——总业绩前三名，分别奖励(\_\_)元、(\_\_)元、(\_\_)元;

4、爱心天使奖——通过店铺投票评出三位爱心天使，可获得200元奖励;

5、杰出领袖奖——达成目标，店长和店助奖(\_\_)元，超越目标奖(\_\_)元;

备注：如总目标未达成70%，其它所有奖金取消;如无法完成团队目标，每个成员步行10公里。

12活动现场执行细节：

1、必须在8月1日前将所有涉及到的广告宣传物料制作完成;

2、派单前一定要做好员工培训工作，主要让员工掌握派单技巧和活动内容解说;

3、活动开始时，要留下3分之1的单张请人定点派发;

4、活动期间，要求全部员工每天转发3次微信链接宣传;

5、顾客进店领礼物时，一定是要求顾客转发微信，工作人员并做好顾客资料登记即可送礼品;

6、顾客买单时，主持人或工作人员要提醒顾客，购物小票可以抽奖;

7、待舞台活动进入主持待命时，工作人员要关注门店人流量，时刻做好活动宣传和引顾客进店;

8、活动开始时、进行中、结束后，活动宣传车一定要有专人跟车;

9、上述是今年七夕节活动详细执行方案，如有未尽事宜，欢迎来电咨询。

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