# 最新七夕超市活动方案 超市七夕节活动策划方案(6篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-07-03

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。七夕超市活动方案 超市七...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**七夕超市活动方案 超市七夕节活动策划方案篇一**

相濡以沫，最爱七夕

8月10日——8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（8月10日——8月17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？xx“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xx价值xx0元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xx价值xx0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，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上限时77折。（8月18日——xx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——xx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日——19日，xx六合广场婚礼秀。

8月17日——19日，xx中兴广场婚纱秀。

8月19日，8月19日，xx中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动。

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xx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——中兴广场的范围。

8月7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——xx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xx。

时间：8月10至8月26日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华——xx七夕鹊桥会

媒体简介：潍坊电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了潍坊的十二个县市区之外，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

方案内容：

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9日到8月25日

有意向的人员可以到xx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

9月9日，在xx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。

负责人：

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

8月17—8月xx日，在xx购物满100元，送潍坊著名花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动（8月18日晚19：00）

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

负责人：

物料准备：

1、相濡以沫，最爱七夕海报500张

设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔美。

2、x展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择。

4、xx主入口的dp点，重点客户部负责。

1、潍坊晚报1/2版。

2、条幅

3、x展架、宣传栏

4、5万条短信宣传

5、利用潍坊广播电台频道进行宣传。

宣传：

1、平面广告潍坊晚报1/2版5000元

2、晨鸿信息4000元

3、条幅费用xx0元

4、x展架180元

5、10万条短信4000元

6、宣传栏费用400元

7、电台广告费用1000元

小计：xx780元

单页印刷费用：

1、乡亲大会个人资料卡片0.3元x000份900元

2、资料表格费用：xx0元

3、千纸鹤材料费用：x元

小计：3100元

礼品费用：

1、“我与我的爱人”礼品费用3000元

2、“夫妻恩爱大比拼活动”，现场所需物料费用：3000元

小计：6000元

**七夕超市活动方案 超市七夕节活动策划方案篇二**

通过“浪漫七夕夜”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

“七夕情人节”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：x月x日——x月x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折卖，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，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。

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。

宣传广告语

色彩跳跃的xxx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xx推荐的宝贝饰品吧……

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

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xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡。

在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕超市活动方案 超市七夕节活动策划方案篇三**

20xx我们一起爱吧

20xx年8月10日至8月20日

1、活动当天，影院大堂会有许愿墙，情侣们可以把对另一半的祝福等写在便利贴上贴在墙上留下您的联系方式，我们会在20xx七夕情人节时从这些顾客中抽出幸运顾客，给您一份意外的惊喜;

2、观看“13:14(一生一世)17:20(我爱你)19:07(七夕)情侣专场”的情侣可以享受20元观影及情侣套餐8折并且购票即赠送玫瑰花一支(每对情侣限领一支)。

20xx年8月10日至8月20日

活动期间，凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的顾客，均可领取“奥运猜猜卡”一张。只要顾客在“奥运猜猜卡”填写上相关个人信息，并预测出中国代表团获得的金牌总数并投入抽奖箱，就能参加本次的“奥运猜猜看”活动。奥运闭幕当天抽取10位猜中金牌总数最接近结果的顾客，均可获得一张”jyy贵宾劵(可观看imax)”，我们还会在这些观众中抽取一名幸运顾客，可获得一张钻石卡。

凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的观众，均可在我们的“奥运祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的祝福.例如：“中国队，加油!”“跳水梦之队，再创佳绩”等!

x月x日午夜24点《xx》(上)2d原版

x月x日午夜24点《xx》2d原版

x月x日午夜24点《xx》2d中文

x月x日午夜24点《xx》2d中文

x月x日午夜24点《xx》3d/imax原版

待定午夜24点《xx》2d/imax原版(沈阳商场活动)

看购网：与看购网合作，团体价格，以卡计次类专门渠道推广电影票销售，普通电影25元/张(根据中影最低票价需补齐差价)，imax电影2张兑一张。

imax体验：7月20-8月15日，利用imax预告片合集以及《xx》预告片为观众安排免费体验场，必要时预备特价优惠券派发，即：凡在活动期间参加imax免费体验的观众均可获得《xx》imax特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

百味联盟：与百味餐饮合作(23家店)，在龙之梦百味餐饮所属23家店中每张桌子上均可摆放金逸影城桌牌;百味餐饮dm单上会给金逸影城留出一定版面做宣传;影城可在百味餐饮23家店铺玻璃上贴上金逸影城的宣传海报;持金逸票根到百味餐饮用餐可享受7折优惠;百味餐饮每会员日(每月8号)当天，持金逸龙之梦店票根至百味餐饮享受5折优惠;集齐10张金逸影城的票根可至百味餐饮免费办理会员卡一张;

微博抢票：

(1)《xx》、《xx》、《xx》上映期间，[emailprotected]@5位好友的顾客将有机会获得免费观影的机会;

浪漫七夕恋爱“逸”夏：20xx年8月10日至8月20日，登陆新浪微博，浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和金逸的故事，即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张(共5个名额)。

金牌大赢家全民大竞猜：20xx年8月15日至8月20日，登陆新浪金逸微博，金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测中国队此次奥运金牌数量，竞猜正确者即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张(共五人)。

会员活动：

活动时间：20xx年8月15日至8月20日

(1)充值100元+20元工本费，可办理金卡，享受周一至周日5折观影(imax厅除外)，办卡同时赠送迷你小爆米花一桶;

(2)充值800元+20元工本费，可办理钻石卡，享受全年5折观影(包括imax影片)(本月钻石卡看imax依然享受40元/张，且赠送小可乐一杯);(沈阳商场活动)

(3)活动期间，影城每日推出会员专场。(晚间时段场次1场，包含3d影片)会员以25、30元购买影票。

**七夕超市活动方案 超市七夕节活动策划方案篇四**

1、“七夕节”今昔不同：

这是一个传统节日，现在人们并不过这个节日，只是商家借来炒作。因此，单纯以“七夕节”作为诉求，参与的人不会很多。

2、巧妙时机xx前：

“七夕节”刚好在xx前一天，可借xx之光，开展关联商品销售和促销活动，比如电视、音响等相关商品。

3、盛夏时节，季节性商品畅销：

夏季酷热，夏凉商品、夏补商品、夏季服装正热销。

4、我司各店商圈特性：

除xx外，都在工业区，外来人口较多，以年轻人为主，“情侣”是一个可以炒作的话题。休闲食品、生鲜商品、日用杂品好卖。

1、提高来客数。

2、传播企业形象。

x月x日至x月x日，共x天。

xx共7店

情定七夕

七夕主题商品：糖果、饼干、蜜饯、饮品、休闲食品。

七夕主题商品：视听电器，视频、音频设备，音响设备，风扇、空调、冰箱、洗衣机（dm上要有“xx新装备展示区”标题）。

活动一：1元彩电送，欢乐迎xx（限xx三店做）

x月x、x日和x月x、x日，凡在我店家电区购物一次性金额满78元以上者，凭电脑小票（手工销售传票不可以）到店头抽奖处参加抽奖活动，156元抽2次，234元抽3次，312元抽4次，390元抽5次，最多抽5次。

小票金额以整数计，零头不计。小票当日有效，盖章作废。

抽中红色乒乓球者获奖，只需一元可购买指定彩电一台。凡未抽中者，送水一瓶。奖品数量有限，送完即止。

活动二：七七相会，“七喜”临门

8月7日，凡是在我店购物的顾客，如果电脑小票上的单号尾数是77，凭电脑小票到服务中心可领取“百事2升装+七喜2升装”一套。小票当日有效，盖章作废。

**七夕超市活动方案 超市七夕节活动策划方案篇五**

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

8月16—8月19日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

（一）钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——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，以诚信和祝愿吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的工夫，促销活动应当是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意选择。

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券西装77元抵扣券鞋品77元抵扣券。

女装77元抵扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡。

3、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想象的款式，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恰当的灯光、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）活动策划

由店内商家提供77件商品做为礼品，周六日在共享空间设置活动区，制作一块大kt版，画面为77件礼品的名称和图片，按照惯例，将所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单类累计消费超过肯定额度即可参加活动，选择77件礼品中的一件，先符合条件者享有优先选择权。

（3）奖品

店内各商家每家提供一件售价不低于100元的实物礼品，如商品售价普遍较高，可以以100元抵扣券形式代替。消费者现场抽奖，现场领取奖品。

（4）促销物料准备

①kt版想象及制作。

②活动规则说明水牌。

④活动场地所需桌椅。

2、其它促销活动

（1）买情人节礼品，送相声情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠相声情侣套票。

（2）浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼品单票满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。

**七夕超市活动方案 超市七夕节活动策划方案篇六**

1、利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气。

2、适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果。

3、维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的。

4、解决销售上前期积累的少量1#、3#、5#号楼的意向客户（这部分客户有购房需求，但迟迟有没下定）。

5、增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累。

6、推广项目的知名度，为金九银十做准备，每周一个暖场活动，持续性，为后期推送正价房源做基础铺垫。

“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

20xx年8月20日——9月3日

（2号楼的周年庆特价房不参与任何优惠）

1、活动期间购房购房送装修基金（7777元），并可以冲抵首付款。

2、七夕当天购房的年轻情侣（包括已婚），可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000元）。（仅限七夕节当天）

3、七夕当天到访的年轻情侣（包括已婚）可获赠玫瑰花一束。（仅限七夕节当天）

4、七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品。

1、七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠。

2、外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取。（最好是请活动公司出人配合）

3、现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）插花。现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司举办）

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

1、售楼员电话告知（针对前期积累意向客户）。

2、网络宣传（微信、贴吧和论坛）。

3、电视字幕。

4、外场活动。

1、当日来访效果预估：以风筝节活动对比。

邀约老客户参与，15组以上。

派送玫瑰等推广带来客户10组以上。

自然来访预计3组以上。

2、以伊川楼盘成交情况来看，七夕当日成交套数不是主要的目的，项目的知名度推广以及对推出正价房源的切入点为活动的要点，对金九银十的铺垫意义更为巨大。

3、活动支出预估：10000元

插花3000元。

大街派送人员10名20xx元。

物品费用3500元。

滚动字幕：你敢爱，我敢送，到访送惊喜。有了家，有了房，不用喜鹊来帮忙，七套特惠浪

漫婚房，情定融汇·丽景湾，共筑爱的鹊桥，相约七夕：滨河大道与景艺路交叉口丽景湾销售中心，牵线：69518999

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