# 商场七夕节主题活动方案设计 商场七夕活动策划方案主题

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-09-29

*七夕情人节马上就要正式开始了，我们要将七夕情人节方案纳入重点的安排了。下面是小编为大家整理的内容，以供参考，一起来看看！商场七夕节主题活动方案(篇一)活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力活动时间：20xx七夕节活动主题：岁月无声——...*

七夕情人节马上就要正式开始了，我们要将七夕情人节方案纳入重点的安排了。下面是小编为大家整理的内容，以供参考，一起来看看！

**商场七夕节主题活动方案(篇一)**

活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间：20xx七夕节

活动主题：岁月无声——真爱永恒

主题要素：古典情人节 优惠 服务

主题阐述：主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

活动地点：金佳美店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

活动概述：

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

**商场七夕节主题活动方案(篇二)**

活动主题所要展现的点是“情”

活动前言

当谈起中国的情人节，更多的年轻人是平淡，没有了舶来品2月14日情人节的疯狂，或许是外来文化的张扬飙过了本土文化的含蓄，或许是外来文化的强势……

西方2月14日情人节，玫瑰花、巧克力点缀摇曳的诗意，简直到了举世同庆的地步。但东西方的思维想法与表达方式毕竟不同，2月14日热烈虽然有余，韵味却不足。我国七夕节始于汉代，是表达典型东方情感的节日，韩国已经端午申遗成功，难道我们还要在丢弃了“七夕”以后才记起叹息遗憾吗?

在晴朗的夏秋之夜，天上繁星闪耀，一道白茫茫的银河横贯南北，其东西两岸各有一颗闪亮的星星，隔河相对，那就是牵牛星和织女星。

“坐看牵牛织女星”，是民间七夕习俗。相传，在每年的这个夜晚，是天上的织女与牛郎鹊桥相会之时。据说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在葡萄架等瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。

现在虽然没有机会去听葡萄架下的情话了，但是作为中华文化大餐的一部分，我们来把此种“真情”演绎也是责任使然。

在这个温馨浪漫、充满真爱的季节里，要把“真情”尽情的演绎。

七夕，这个充满“爱”的温馨与甜美的日子，你向你所爱的人表示赏识与关怀了吗?你向你所爱的人送去温馨祝福了吗?

一、活动目的

1、提高品牌知名度、美誉度、赞誉度;

2、提高产品销售量。

二、活动主题

诗“情”“花”意漫步七夕

释义

诗：

诗词歌赋，永远是文人骚客的情趣爱好;摇头摇手又摇尾，也一样是这些文人骚客的形象表现。文人在一定意义上也是文明的标志，他们所代表的就是一个时代的精神文明。那么为了吸引一些这样的文人的参与兴趣，我们就有必要设置一些文化方面的版块。

情：

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，成为了“爱”的化身，有爱的地方便有，有光明的地方就有。是“爱”的使者，有了这么一个寓意深刻的内涵，我们就有可能把做成类似与“送礼就送脑白金”一样，人人知晓的名言。现在先不批评脑白金广告语是否缺少创意，单就从其每个月创造的销售额来看，这样的广告语是成功的。毕竟，能够创造销售的广告才是好广告，这是很正确的。

花：

有情人的地方，就有花;有花的地方，就有情人。可见，花于情人的意义是多么的与众不同。这里我们也把花，提炼出来，作为本次活动的一个主题，是很有必要的。

意：

“诗“情”“花”意”，来源于“诗情画意”的谐音，而其中的“意”本来是没有什么特别的含义可言的，但是用在这里却又延伸出了一个特别的含义、一个特别的作用。那就是一个串联的作用，从整个活动来讲，一个“意”字把一个个分散的小版块串联成一个整体。一个“意”字也贯穿在正在活动当中，可谓一个有意义的活的活动文化由此展开。

漫步：

本身就给人很遐意、很浪漫的感觉，前面在加上诗“情”“花”意，就象一个飘逸的天使，带着诗“情”“花”意随风向我们飘来，美丽的天使给我们带来了文明、人间的真爱、鲜花等一切的美好，难道你还真舍得去虚度这么美好的一天吗?不想的话，那么就行动起来吧!从另一方面“漫步”的运用也使整个创意鲜活了起来、动了起来、形象了起来。

三、活动时间

20xx年8月20日

四、活动地点

华北区珠宝各卖点

五、活动协办单位

各大新闻媒体

六、活动细节

2、情

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，拥有了爱，人世间便处处阳光。

在这个充满爱的日子里，和您一起奉献爱，享受爱。

爱心一

此单元的活动是珠宝宫殿开业庆典活动的一个升华，关注社会贫困群体渗透到每时每刻，让有时间停留的地方就有，有时间停留的地方就有爱心。

形成：时间==爱心

您购买的饰品中每1000元中将有10元作为爱心基金，存储在。我们将在公证部门公证下，按照法律程序上交给希望工程办公室，全部用于资助贫困儿童，帮助他们顺利完成学业，成长为祖国有用之才。

爱心二

此单元的活动是珠宝宫殿开业庆典活动的一个延续，作为一个活动的开展，不是单单的无中生有就完毕，而必须要有延续。

宣传语：和您一起过一个有意义的情人节

“情人节联谊贫困地区的孩子们”

活动形式：

由报纸作宣传，召集一批有爱心的青年朋友，由组织到鲁家裕村希望小学与孩子们共度一个有意义的情人节。

活动内容：包饺子、玩游戏、合影等

活动时间：上午9：00出发

11左右到现场

11：00-2：30包饺子

2：30-4：00玩游戏、合影等

5：00返程

活动意义：

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到贫困地区孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

爱心三

联合电视台做一档适合于在电视台播出的节目。

比如：

★激情久久的模特大赛，设立一个3-5分钟的外景版块，名称暂定：“搜秀”大行动;由电视台外景主持人去时尚类的场所(比如时尚类饰品的卖点等)，马路上，校园.......各种可以找到爱心美女的地方，首先美女要付有爱心，有自己的个性……那么她就可以成为本期的爱心模特，赠送精美爱心礼品。

★综艺黄金档，专做一档“爱心美女”，由电视台外景主持人去街头、消费场所等其他的一些地方，寻找爱心美女。栏目中需要加播搜寻付有爱心的美女的实况。当场配对成功者，赠送精美爱心礼品。

3、花

当天购物者赠送鲜花

4、意

作为一个整合的大环节，也有一个意想不到的大礼回馈。

凡在珠宝各专柜购买珠宝饰品价值在5000元以上者(包括5000元)，自购买之日起满三年，均可原价回购。

我们的用意是：一方面是保证珠宝的增值性;另一方面，三年之后，您可能不再喜欢这款饰品，或者急需要用钱，但是又不好意思去借钱，那么，我们来帮您解决当务之急，你可以把首饰拿过来，钱拿回去!温馨又快捷。

七、现场布置

挂旗、宣传单页、柜台内水晶展架、x展架

八、媒体宣传

预热期

活动的宣传自8月10日开始。

媒体的选择上：侧重于报纸类、电波类的宣传

中期宣传

此时活动主要是七夕期间的一个全方位宣传。

时间：8月15日—8月31日

宣传方式：

1、各大报纸、电波类宣传，聚集人气，提高销售量的主要武器。

2、各大活动现场销售人员现场宣传，以及活动现场布置的宣传轮番轰炸，给到现场的消费者以感官上合心理上的强烈刺激，从而促成才销售。

3、活动期间所作公益活动宣传，既是对公司店庆活动的一个延续，也表示一直是关注社会贫困群体的主体。

后期延续

各大媒体适当的后期报道。

九、预算

十、前期准备

1、人员安排

活动当天工作人员的具体安排(包括工作负责的内容，地点等);

商业策划人员进一步的市场调查，进一步完备商业策划方案;

联系确定方案中的合作单位。

2、物资准备

活动期间需要的所有物品。

十一、中期操作：

工作人员严格按照活动要求来做;

另一方面主要商业策划人员要做现场调查，根据实际情况，做适当修改以及补充。

十二、后期延续

各个新闻媒体的延续报道。

十三、效果监测评估

**商场七夕节主题活动方案(篇三)**

“甜蜜七夕节，情定奥林匹克花园”活动方案

1、活动目的：

利用节日期间提升项目上客率，增强卖场人气;适时推出特价单元，从而达到促进销售的效果;

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;

解决销售上前期积累意向客户(这部分客户有购房需求，但迟迟有没下定)

2、活动主题：“甜蜜七夕节，情定奥林匹克花园”

3、活动时间：20xx 年8 月26日——8 月30日

4、活动针对人员：

节日期间到场客户，首次置业者;

销售上前期积累意向客户

老业主带新客户;

5、活动项目：

七夕节节点，推出七套特价浪漫婚房;(仅限七夕节当天)

七夕节期间购房者，均可获得“浪漫婚纱照”—价值3000元

节日期间老业主带新客户并成交者，老业主可获赠一年物业费

现场热场小活动(有节日氛围，年轻人喜欢的)

(1)美甲;节日期间到场客户MM，可免费美甲

(2)插花;现场免费教授插花，送给亲密爱人

(3)可爱小丑派发玫瑰花或小礼品(心形钥匙扣等)

(4)爱情贺卡;免费领取爱情贺卡，标上爱情印记，送给亲密爱人。

6、现场包装(简单，又能体现节日氛围)

(1)门口活动形象背景板

(2)门口“心形气球”拱门

(3)活动易拉宝

(4)接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

7、告知方式：

售楼员电话告知(针对前期积累意向客户)

短信宣传(为主)

网络宣传;奥园网站、焦点网活动前后软文报道

此次活动抓住七夕节节点，重点解决前期积累意向客户、吸引新客户;特价房建议以四期产品为主。

以上是小编整理的全部内容，阅读了这么多，我想你一定收获了很多。如果想要获取更多精彩内容，请持续关注“”。

【商场七夕节主题活动方案设计 商场七夕活动策划方案主题】相关推荐文章：

传承中华美德主题教育实践活动方案设计

2024年爱在七夕主题活动总结 七夕主题活动总结(精简版)5篇

2024七夕活动策划方案范文 七夕策划活动方案怎么写

2024七夕节新颖活动方案策划书 七夕节主题活动策划方案精选5篇

2024以中秋节为主题的活动方案设计 中秋节主题策划方案

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