# 最新七夕节超市活动方案(五篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-09-02

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**七夕节超市活动方案篇一**

心心相印，浪漫七夕

即20xx年8月15日至8月17日

休闲食品区

1、凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。

2、凡于活动期间在本店购买商品满520元，即可凭购物小票参与9：00—12：00的情人节幸运大抽奖。

奖项有：

一等奖：情侣装一套

二等奖：金装巧克力一盒

三等奖：心心相印抽纸一袋

参与奖：心形气球一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

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。

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，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1、传单2、海报、彩旗、气球、电子滚动字幕3、店内播音

1、店外的活动装饰，如：海报、布旗等；

2、店内的气氛布置，如：pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中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的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氛围。

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其他的情人节趣味活动，例如：

1、情人默契大考验；

2、“真心话大考验”或“敢爱你就说出来”，挑战自己的勇气，许下爱的誓言；

3、在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

**七夕节超市活动方案篇二**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：xxxx年xx月xx日星期天19：30——22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合、才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）（七夕情人节情侣活动策划书）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩、要配合、男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏、

二“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组、牛郎队与织女队、每队6对男女外加一个男的游戏就是每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名、第二名、第三名

1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼晴背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花、每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰、

3 、情歌对对唱

由主持人说个字、如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰、

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

3对情侣、拿西瓜喂对方吃、男的蒙上眼晴、每组女的给对方瞎指挥、看那对吃到西瓜就赢的赢的一队

将得到小礼品一份。失败的就淘汰、

4红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉、只要男能够牵到你的手就赢的

5一见钟情心心相印

主次人说三个成语男的要按求做三样不同的动作、男的写在女的手上女的猜出来答多的就赢的失败的就淘汰

6四不象

每队男女谈论给对方学什么叫、那个队的可以男的或者女的叫男的猜、猜对算赢猜3次

失败的就淘汰、

最后终结情侣

剩下最后三对、化拳看那队一组赢的他们可以给剩下一队想游戏让他们竟挣第三名、赢的就和那一队、给大家说活动得第一名

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块活动人数32人先定下来、交钱有负责人收其提前14号收起把经费、买礼品和道具和食品干果、水果这样人数可以早点定下来、活动好开始、活动结束每个女孩一个美扶宝化装品

**七夕节超市活动方案篇三**

活动时间：

20xx年8月2日—8月12日

爱在七夕 有你就好

日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

一、“祝福北京 祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕 购物送惊喜

20xx年8月2日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物 赢金奖

20xx年8月2日—8月12日期间，活动当天一次性购物满300元(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，凭购物小票报名参加“欢乐购物 赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1)一次性购物满300元以上的顾客(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2)该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3)金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

五、你结婚 我送礼

20xx年8月2日—8月8日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

四、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

活动时间：8月x日——x日

**七夕节超市活动方案篇四**

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。

**七夕节超市活动方案篇五**

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。

奥运祝福语：

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!

点映：

x月x日午夜24点《xxxx》(上)2d原版

x月x日午夜24点《xxxx》2d原版

x月x日午夜24点《xxxx》2d中文

x月x日午夜24点《xxxx》2d中文

x月x日午夜24点《xxxx》3d/imax原版

待定午夜24点《xxxx》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《xxxx》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《xxxx》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)《xxxx》、《xxxx》、《xxxx》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，[emailprotected]#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，[emailprotected]#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。

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