# 2024年超市七夕节活动方案主题 7夕超市活动方案(6篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-09-12

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。超市七夕节活动方案主题 7夕超市活动方案...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**超市七夕节活动方案主题 7夕超市活动方案篇一**

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!

xx月xx日午夜24点《xxxx》(上)2d原版

xx月xx日午夜24点《xxxx》2d原版

xx月xx日午夜24点《xxxx》2d中文

xx月xx日午夜24点《xxxx》2d中文

xx月xx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，@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。

**超市七夕节活动方案主题 7夕超市活动方案篇二**

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。

**超市七夕节活动方案主题 7夕超市活动方案篇三**

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

**超市七夕节活动方案主题 7夕超市活动方案篇四**

七夕是中国传统的情人节，由于中国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，在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。本人促销方案是主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合店内各商家、卖场促销活动，营造浓郁的`情人节消费氛围。

（一）：活动主题

心心相印，浪漫七夕

（二）：活动时间

即20xx年8月15日至8月17日

（三）：活动地点

休闲食品区

（四）：活动办法

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。

（五）：商品计划

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。

（六）：宣传

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

（七）：卖场布置

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。

（八）：特别企划活动

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。

**超市七夕节活动方案主题 7夕超市活动方案篇五**

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。

**超市七夕节活动方案主题 7夕超市活动方案篇六**

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。

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