# 2024年情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案(15篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-10-16

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。情人节活动促销方案...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇一**

浓情仲春hold我所爱

二、促销时间

\*\*\*年2月8日——2月14日(情人节)

三、宣传档期

\*\*\*年2月8日——2月19日(14天)

四、促销主题

1.示爱有道降价有理

2.备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠予礼品的节日，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，对于店内积存商品整理回类，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：2月8日——2月14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

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，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

名称数目原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前预备包装盒，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。

七、活动促销

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予(门店自行安排)。

用度：0.155元/套。

2、会员卡赠予

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠予会员卡一张。(时间：2月10—14日)

留意做好会员卡资料登记工作。

八、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。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface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haface推荐的宝贝饰品吧......

九、店内布置

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.购买或租专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，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实进步。

十、联合经营

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\*\*\*元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购\*\*\*元饰品，赠由\*\*\*鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

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予(门店自行安排)。

用度：0.155元/套。情人节期间，对于店内积存商品整理回类，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。“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠予礼品的节日，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。

情人节快到了，商家们的情人节活动已经把周边的气氛调和成像玫瑰般热烈而浪漫，各种各样的情人节，充斥着人们的线人，激荡着人们的心灵，让人们更彻底的体验着情人节的高调。

情人节属于情人的，同时也为商家们带来了一块发挥的空间，因此商家们使出各种促销方式，展示出各种别开生面的舞台，我们今天就一起来看一下这些多种多样的方式。

促销方式有很多种，我们简单列出来，让大家有一个大致的了解。

1、降价式促销。降价式促销就是将商品低于正常的定价出售。情人节中使用，吸引消费者，处理库存等。

2、有奖式促销。情人节促销采用本种方式，在于激起消费者参加活动的爱好，但要事先把各种留意都标示清楚，且抽奖过程需公然化，以增强消费者的参与热情和信心。

3、打折式优惠。在情人节期间使用，也是为了吸引消费者的购买，同时打折对于产品市场价格体系的影响要比降价小的多。

4、竞赛式促销。竞赛式促销是融动感性与参与性为一体的促销活动，由比赛来突显主题或先容商品，除了可打响商品的著名度以外，更可以增加量，如喝啤酒比赛等。此外，还可举办一些有竞赛性质的活动，如卡拉ok比赛等，除了可热闹卖场之外，也可借此增加顾客对零售店的话题，加深顾客对零售店的印象。

5、免费品尝和试用式促销。情人节期间，假如推出新产品或新服务的话，采用本种促销方式比较好一些。

6、焦点赠予式促销。情人节期间，想吸引顾客持续购买，并进步品牌忠诚度，焦点赠予是一个种非常理想的促销方式。这一促销活动的特色是消费者要连续购买某商品或连续光顾某零售店数次后，累积到一定积分的点券，可兑换赠品或折价购买。这一促销方式更多的是针对老客户。

7、赠予式促销。情人节采用赠予式促销，一是为了激起消费者的购买欲，同时也是迅速向顾客先容和推广商品，争取消费者的认同的好方法。

8、展览和联合展销式促销。这是说在促销之时，商家可以邀请多家同类商品厂家，在所属分店内共同举办商品展销会，形成一定声势和规模，让消费者有更多的选择机会;也可以组织商品的展销，比如多种节日套餐销售等等。在这种活动中，通过各厂商之间相互竞争，促进商品的销售。

一、活动背景

情人节是一个典型的西方节日，但今年来已经成我我国年轻人每年期盼的节日，其流行程度已经大大超过我过传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这特殊的节日。这样一来2月14就成为春节过后的第一个消费高峰。很多商家都积极主动抓住这个机会，搞各种各样的活动来提高人气，在年初获得一个销量增长。同样我们也不例外，也要抓住这个机会。

二、活动名称

xxxx“爱就在身边”情人节真情演绎

三、活动主题

“玫瑰心情，情系你我”

“万千真情，达成所愿”

四、活动目的

(1)在这样一个烂漫的日子里，我们以实际行动送上真诚祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

(2)借活动来提高店铺人气，提升店铺的人性化的关怀。

五、时间地点

时间：20xx年2月14日

地点：xxxxx店铺

六、活动内容

1、凡在店铺消费满元，凭消费小票可在店铺免费领取巧克力一份。(单张消费不满钱可累加，单张小票只能领取一次。)

2、店铺做一个爱的宣言张贴墙。凡在店铺消费的顾客均可在张贴墙留下爱的宣言)。

备注：建议店铺用大的x展架在店门口做宣传。如有多家连锁店，可同时进行。可用鲜花、气球等来烘托店铺的绯闻，春装要陈列在店铺黄金销售区域。

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇二**

[七夕节日：和lí不“七”而遇]

1、新品秋装正价

满777元减177元

满1177元减277元

满1777元减477元

满2777元减777元

秋装新品7a和7b货品7折

上衣34717、957817折

秋装新品一套特惠5折款

2、夏装全场5折另指定3款4折

3、冬装反季特惠折（有羽绒服、羊毛大衣、针织衫、卫衣、裤子、连衣裙等款式）

4、砸金蛋活动：全场任意款式选购满1000元既可参与砸金蛋活动(奖品有：挂烫机、太空被、洁面巾、单肩包、羊毛刷、渔夫帽)无空奖

欢迎新老顾客光临选购。

欢迎扫码加微信

xx月xx日~xx月xx日

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇三**

七夕情人节，中国人自己的情人节

20xx年x月xx日-x月xx日

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼--巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1f总服务台领取。)

【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

1.珠宝类：足黄金xx元/克，铂金pt950：385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2.名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值xx元)。

卡通手表、头饰品全场7折。

3.化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。xx防晒系列全场85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折，文体用品类、生活用品类折扣多多……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购xx称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

1.彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送，x月x日-x日

2.16开彩页：10000张

3.电视台宣传

4.气象局宣传

5.城市信报

6.卖场活动看板

7.场活动氛围装饰

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇四**

20xx年8月x日

一楼客服中心

活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动：

①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支；限送77支，送完为止；

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚（结婚10年）赠送玫瑰花2支；限送77支，送完为止；

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚（结婚20年）赠送玫瑰花3支；限送77支，送完为止；

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚（结婚30年）赠送玫瑰花6支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚（结婚40年）赠送玫瑰花8支；限送77支，送完为止；

加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚（结婚50年）赠送玫瑰花9支；限送77支，送完为止；

加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

企划部负责玫瑰鲜花的采购及活动现场氛围营造工作；财务部负责活动现场发放登记礼品；运营部负责活动监督检查工作。

情人节活动促销策划方案3

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期在年初获得一个销量增长。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

过去和现在，各大企业在情人节期间的促销活动不外乎打折优惠，抽奖等，大都缺乏新意，因此没能达到预期的效果。试想一下，追求天长地久的爱情岂能打折？那究竟怎样才能策划出好的，富有新意的活动呢？我们先来作一下情人节的消费市场分析。

第一部分：市场研究（通过互联网上所做的市场调查得出）

情人节期间的主要消费群体是20—25岁的未婚青年，约占52%，其次是25—35岁的已婚夫妇，约占43%，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%；消费者的购买行为主要是购买礼物（鲜花，巧克力等），娱乐，餐饮。

在对本市内其他几家图书销售商过去几年的情况进行了解后发现，他们都没有在情人节期间举办较大促销活动的历史，即使有也只是简单的商品促销，通过常见的打折，送礼等形式实现。更多的图书销售商及书店采取的只是自然销售，最多搞一下店面布置而已。既然这样，如果我们现在反常态而为之，开创书店举办大型宣传促销活动的先例，从一个侧面来推动书店的销售增长，将是一个非常有开创性的举动。

昆明市内年轻人经常光顾的场所有迪吧、电影院等，虽然他们每年情人节都搞活动，但不外乎幸运抽奖、降价优惠等形式，内容千篇一律，同样没有新意，而且受自身条件的限制，导致活动宣传乏力，不到位，效果不佳。

综合考虑市场研究的内容我们就可以大致上判断出我们的目标消费群体情况：

a类消费群体：20—25岁的未婚青年及20岁以下的学生，此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。特点就是这一人群的消费能力不高，但是基数大，所以总体的消费量也就很大，是活动的主要参与人群，绝不能放弃。

b类消费群体：50岁以上的人群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年情人节气氛的影响，在整个消费群体中已占有5%的比例，说明其时尚心态尚存，是一个易被“同化”的群体，如果其子女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，因为他们掌握着社会80%的财富资源，消费能力最高。但是因为昆明本地的这一人群人文特征较传统，他们能够参与到情人节活动中来需要一个过程，所以不做重点考虑。

c类消费群：25—35岁的消费群体（35岁以上的人群为负担人群不做考虑），此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的已经事业有成。由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因的影响，使得此类群体消费行为最成熟，消费习惯最复杂，最不利于市场推广，但他们是影响b类消费群的主力，而且同样拥有丰富的财富资源，消费能力非同一般，绝不能放弃。

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇五**

5月20日，缩写“520”，谐音寓意“我爱你”。做为五一促销之后第一个具备炒作噱头的日子，我们拟用520概念深挖五一活动未曾撬动的市场潜能，为今年在白热化竞争中奋战的销售终端提供一份助力。同时，避开竞品促销高峰，在五一促销和夏季促销期间起到承上启下和平稳衔接的作用。双虎520——为爱置家主题促销，确定全国优选200家专卖店执行该活动，本活动以促销为辅，通过媒体及终端宣传，拉升品牌形象，弥补51价格战带来的品牌损伤。

今年520〃你睡哪张床?

——双虎家私名品20xx爱的主题促销

今年520·你睡哪张床主题炒作推进表阶段时间项目

第一阶段5.10线上及线下抛出问题，引起舆论的热点第二阶段5.13-5.16炒作问题，将问题向正面的方向引导第三阶段5.16-5.20导入双虎，讲述双虎床的功能，对睡眠的好处等等第四阶段5.20引导讨论今年520，你睡了双虎床吗?

20\*.5.17-5.20(周六-周二)

在活动现场拍照后扫描二维码即可参与ipadmini抽奖活动及获得入场卷，(此项活动需将现场设置到城市人流量最高的区域，建议城区繁华地带)奖品一等奖：ipadmini1台二等奖：ipodnano5台三等奖：拍立得相机10台在活动期间任意购买双虎产品后填写个人信息及婚礼日期、地点等即可参加悍马当婚车的抽奖活动，中奖者即可使用双虎悍马，使用日期为填写日期。

1、大声说出你的爱赢ipad大礼

2、到双虎用加长悍马做婚车

3、买家具送家电

此次活动产品均延用五一促销产品。

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇六**

2月10-14日冬季服饰2-4折,持天虹vip卡可享受春装8折优惠!超市推出不同主题特色情人礼;

2月8日-14日期间,顾客可至商场一楼总服务台免费办理vip银卡1张,每人限办1张;

周大生、老凤祥:

周大生的真人秀2.14情人节上午11:00-12:00点现场上演

黄金、铂金每克降10-20元;

钻石等镶嵌类7.8折,

其他类全场8折。

天韵和玉器、珺瑶玉器、金象珠宝、百萃玉器、正大福珠宝、山东黄金、周六福珠宝:

黄金、铂金每克降10-20元;

翡翠玉器5.5折;

钻石等镶嵌类5.8折;

k金6.8折;银饰6折;

商场一楼大堂设有情人节主题展,顾客可前往展区拍照,留下20xx年爱的纪念!

2月12日-14日,活动期间当日超市消费满99、199元,百货消费满199、299元在二楼vip顾客体验室领取赠品,每个客户凭签购单、卡片限领取一次。

百货大楼优惠信息

六楼百货商场

飞利浦 剃须刀

hq6070

原价458

现价388

pq202

原价149

现价99

hs190

原价598

现价526

pt730

原价1088

现价958

pt725

原价798

现价749

五楼商场情人节活动当日单柜累计购物满399元送精装巧克力1盒;

满699元送张裕干红1瓶;

满1999元送张裕干红礼盒1份。

时间2月12日-2月14日

同步各专柜均有情侣款服饰推荐。

四楼男装商场 当日于男装商场单品牌购物满599元以上送巧克力一盒

满999元以上送金利来毛巾礼盒一份。

三楼少淑商场 当日单柜累计购物满399元以上即可获赠金帝巧克力一盒

满999元即可获赠金帝心形巧克力一盒。

二楼女装商场 海弗兰饰品推出最佳伴侣永恒的爱两款情人节主题项链礼盒,凡购买任一款可获赠心形彩虹抱枕一个,且一次购物满1200元可获赠价值168元的韩国丝巾或丝袜。另维·弗拉士,纽马克推出情人节特价商品。女装整体买够398元即可获赠情侣毛巾礼盒,单柜可累计,单张限领1次。

一楼百货商场 化妆区满299元起送金帝巧克力一盒,珠宝区、钟表区满599元起送金帝巧克力一盒。化妆品满499元起送德芙巧克力一盒,珠宝区、钟表区满999元起,送德芙巧克力一盒。

浪漫情人节 真爱无限

2.14

1)购物赠礼:当日累计购物满999元,赠送皮尔卡丹男袜一双或毛巾三件套。

累计购物满3999元,赠送蓬泰干红葡萄酒一瓶或多样屋盖碗一个。

(单张发票3999元以上限领一奖,奖品以现场发放为准,超市、家电及个别品牌不参加活动)地点:一楼梅花表专厅处

2)刷卡有礼

活动期间刷中信银行、中国银行、交通银行、招商银行银行卡有礼品赠送。

3)贴心服务:活动期间凭当日购物小票可免费享受国内邮递

(超市、家电除外,地点5楼总服务台)

中信银行

活动时间:20xx年2月11日15日

活动期间至威海振华商厦刷中信信用卡累计消费满399元新新娘凯瑟琳婚纱摄影提供的价值298元写真券一张;累计消费满599元送新新娘凯瑟琳婚纱摄影提供的价值398元写真券一张。

中国银行

活动时间:20xx年2月13日14日

活动对象:中国银行中银系列信用卡、长城系列信用卡(不含借记卡客户)

活动当日,在威海振华商厦刷中行信用卡单卡当日消费累计满599元(含)以上可获赠以下好礼,不同级别礼品不可兼得;

单卡当日累计刷卡消费满599元(含)以上,赠多功能胶炳锤或布衣收纳凳一个;

单卡当日累计刷卡消费满999元(含)以上,赠迪士尼四入果盘或家用工具箱一个;

单卡当日累计刷卡消费满1999元(含)以上,赠二合一汤锅或史努比踏雪沐浴组合套装一个;

单卡当日累计刷卡消费满3000元(含)以上,送大号木质康熙御笔 天下第一福一个

交通银行

活动时间:20xx年2月14日

活动对象:交通银行沃德卡、交通理财卡

持卡人当日单笔消费满1000元以上可获得精美巧克力一盒,交通银行祝福天下有情人终成眷属(团购卡办理不参加此活动)

招商银行

活动时间:20xx年2月14日

活动对象:威海招商银行信用卡、一卡通金卡、金葵花卡、钻石卡持卡人

持招行卡消费满288元,可现场领取玫瑰花束礼品一份,当日限量40份

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇七**

穿越七夕夜遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定 “穿越七夕夜寻找更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

日

：暂定于西餐厅内外

格调 文化 时尚 广泛 定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、最具话题性文化性，针对20-40岁中高端消费群体的七夕营销活动。

8.7日-8.9日 消费达xx金额，返利代金券→以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。 8.9日 七夕夜晚主题活动→引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“穿越七夕夜寻找更美的你”主题营销活动，日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

20-40岁单身群体——“穿越七夕夜.忽然遇见你”大型单身交友派对： 凡是单身人群均可参加8.9日xx西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。 凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

20-40岁夫妻、情侣群体——“穿越七夕夜.浪漫回味年”情侣主题派对： 只要你身边有伴侣，均可参加8.9日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.9日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

a、餐厅外围布置

①、七夕鹊桥造型布置→增添餐厅文化特色氛围 在西餐厅入口处创意设计大型七夕鹊桥门头，借传统七夕香桥会的文化习俗增添该西餐厅的人文格调及节日独特性。以此吸引消费者关注，并力邀当地知名摄影机构联合加入，为每一个进店消费者留下七夕最美的身影。

②、牛郎织女造型创意布置→制造更多宣传话题 结合七夕鹊桥门口，布置牛郎、织女特色造型人物模型，不仅从外围环境上直观增加该西餐厅的格调与文化，也为消费者照相留念提供契机，借以照片相传作为该西餐厅口碑宣传的有效途径。

③、古香古色宣传立柱→点明活动主题 摒弃传统的中华立柱，根据七夕营销主题创意设计古香古色的宣传立柱，并贴上“穿越七夕夜遇见更美的你”活动主题口号，起到活动宣传及氛围营造的作用。

b、大厅环境氛围布置

①、七夕中式灯笼布置 在该西餐厅大厅及主要过道设置中式灯笼，增添厅内人文格调。

②、造型宣传吊旗布置 按照七夕营销主题统一设计宣传吊旗画面及内容，并以创意造型有序布置，用于活动宣传及氛围打造。

③、摄影照片领取台造型布置 根据实际场地设置摄影照片领取台(初定为前台)，对其进行活动主题造型布置，例如签到板、造型纱幔、x展架等。

④、分区舞台造型布置 根据实际餐厅场地进行分区规划设计、舞台创意造型设计，布置。

⑤、光影艺术设备布置 根据实际餐厅场地布置活动当天所需的灯光设备，光影表演设备等。

a、(单身区)

七夕夜美丽留影——邀请当地知名摄影机构加入，在西餐厅入口的鹊桥造型门头处，进行摄影拍照。其一作为七夕活动入场能快速聚集人气，制造宣传话题;其二所拍摄的照片带有该西餐厅特有信息，可作为目标消费群之间口碑宣传的一种有效载体。

享特色文艺盛宴——在七夕主题活动当天，安插与餐厅文化相融的文艺表演，迅速提高活动参与者的积极性。

7分钟浪漫心跳——是此区单身交友派对的主力环节，以“7分钟浪漫心跳”为名，借着西餐厅昏暗的灯光格调作为衬托，所有在场顾客有7分钟的“找伴时间”，此环节充满惊喜、挑战、及趣味性。 七夕夜完美遇见——活动中15分钟的悠扬音乐表演，为整个活动烘托气氛。

《活动流程表》 阶段主题 时间 内容安排 七夕夜美丽留影

17：30-18：30(具体时间安排可根据当地实际情况适当调整) 由该西餐厅迎宾人员引导顾客入场，餐厅入口鹊桥造型处，由专业摄影机构为每一位进店顾客拍照留念，以求迅速聚集人气。

享特色文艺盛宴 18：30-18：40 主持人开场，介绍活动主要内容及促销优惠，(此间服务员负责协调顾客点餐、上餐)

18：40-18：45 三至四人舞蹈开场(具体节目单根据当地实情调试)

18：45-18：50 独唱+伴舞 7分钟浪漫心跳 18：50-18：55 主持人串词，进入“交友找伴”环节。

18：55-19：02 7分钟浪漫心跳环节，餐厅渐暗，四周出现闪烁绚丽的光影艺术效果，营造整个餐厅优雅、神秘的气氛，在场顾客抽取式写下期望交友的坐号数字。

19：02-19：10 主持人统计在场顾客交友数字的配对情况，公布交友结果。(追光跟随打向交友成功的成对顾客营造活动氛围) 七夕夜完美遇见

19：10-19：20 现场悠扬音乐演奏，交友成功顾客现场交流

19：20-19：25 主持人串词，统计交友成功顾客数量(餐厅工作人员根据数据确认活动折扣金额)

19：25-19：30以后 结束离场，顾客在照片领取处领取照片，工作人员登记顾客信息，以备建立客户档案。

b、情侣区

七夕夜浪漫留影——邀请当地知名摄影机构加入，在西餐厅入口的鹊桥造型门头处，为每一对进店消费的情侣摄影拍照。其一作为七夕活动入场能快速聚集人气，制造宣传话题;其二所拍摄的照片的带有该西餐厅特有信息，可作为目标消费群之间口碑宣传的一种有效载体。

寻5个完美爱情——全城寻找5对在七夕当天结婚的情侣，在活动当天讲述自己的浪漫爱情故事，更能免费享受西餐厅特别提供的七夕完美情侣套餐，此环节作为情侣派对的主力环节。

七夕夜浪漫回味——活动当天只要是情侣，只要你有伴侣，到该西餐厅消费均可获得5折优惠，凡在七夕当天结婚的情侣均可免费享受由西餐厅提供的完美情侣套餐，浪漫结婚纪念日，有完美的爱情故事，更有分享与祝福。 《活动流程表》 阶段主题 时间 内容安排

七夕夜浪漫留影

17：30-18：30 由该西餐厅迎宾人员引导顾客入场，餐厅入口鹊桥造型处，由专业摄影机构为每一位进店顾客拍照留念，以求迅速聚集人气。

寻5个完美爱情

18：30-18：40 主持人开场，介绍活动主要内容及促销优惠，(此间服务员负责协调顾客点餐、上餐)

18：45-18：45 歌舞表演((具体节目单根据当地实情调试) 18：45-18：50 主持人串词，进入“寻找5对七夕情侣，讲述5个浪漫爱情”环节。

七夕夜浪漫回味

18：50-19：05 主持人串词

19：05-19：30 现场悠扬音乐演奏，结束离场，顾客在照片领取处领取照片，工作人员登记顾客信息，以备建立客户档案。

“穿越七夕夜遇见更美的你”

宣传文案：“习惯了忙碌的你，是否想找一处静谧的地方放松心情?单身的你是否在想何时才能遇见完美的另一半?习惯了平凡的生活，你是否也想在七夕收获一些惊喜?是优雅淑女?还是浪漫才子?来xx餐厅，邂逅属于你的爱情(讲述你的完美爱情)”。

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇八**

1、降价式促销。

2、有奖式促销。情人节促销采用本种方式，在于激起消费者参加活动的兴趣，但要事先把各种注意都标示清楚，且抽奖过程需公开化，以增强消费者的参与热情和信心。

3、打折式优惠。在情人节期间使用，也是为了吸引消费者的购买，同时打折对于产品市场价格体系的影响要比降价小的多。

4、竞赛式促销。竞赛式促销是融动感性与参与性为一体的促销活动，由比赛来突显主题或介绍商品，除了可打响商品的知名度以外，更可以增加量，如喝啤酒比赛等。此外，还可举办一些有竞赛性质的活动

5、免费品尝和试用式促销。情人节期间，如果推出新产品或新服务的话，采用本种促销方式比较好一些。

7、赠送式促销。情人节采用赠送式促销，一是为了激起消费者的购买欲，同时也是迅速向顾客介绍和推广商品，争取消费者的认同的好方法。

8、展览和联合展销式促销。在所属分店内共同举办商品展销会，形成一定声势和规模，让消费者有更多的选择机会；也可以组织商品的展销，比如多种节日套餐销售等等。在这种活动中，通过各厂商之间相互竞争，促进商品的销售。

情人节促销方式：消费达到xx元起，即可赠送会说话玫瑰一朵。

凡是消费达到一定金额再加一元，即可获得新产品一款。

情人节促销方式:除了特价打折商品外，还举办情人节寻觅有情人的活动。

1.推出一些情人节咖啡厅套餐。

2.把咖啡厅为情人节装饰一下，显得更有情人节气氛。如：可以请人谈钢琴或者唱抒情歌之类的

3.可以推出一些活动：如凡是在咖啡厅消费的情侣都可获赠1支包装好了的玫瑰花表达爱意，或者消费满多少元送情侣饰品等

4.接下来就是宣传计划了，可以通过传单，网络方式宣传咖啡厅的活动，吸引情侣消费者。

5.情人节当天，让咖啡厅的服务员注意礼貌用语，注意说情人节快乐之类的。

现在再来设计一下情人节当天的一些优惠活动

（1）事先准备一个粉红色或者是紫颜色的密闭式盒子放入事先准备好的写满礼物的小纸条，由当日的情侣来抓礼物。

（2）情人节怎么可以少了巧克力和玫瑰花呢？事先搭一个小型的舞台，在情人节那天，可以由大家上去为心仪的她来演唱歌曲、表现才艺、真情表白、等等。上去表演的嘉宾可以获得一份巧克力，和一朵玫瑰花。

（3）情人节如果能为心爱他或者是她做一份美食一定是一件很值得回味的事情：您可以在小舞台旁准备一块小空地，可以让在场的嘉宾亲自动手做一份咖啡或者其他你们店里可以提供的，方便易上手的适合顾客动手去做的餐饮食物。

（4）可以为以上参加活动，或者有需要的情侣拍照留恋。

再来说下咖啡厅的布置吧：

（1）粉红色紫红色的气球是不能少的，可以扎在凳子的两旁。但不要太多，不要破坏了咖啡厅本身的浪漫优雅的独特氛围。

（2）还有玫瑰花束和其他花束。可以每个餐桌放上一束玫瑰花，其他的地方如窗台、吧台等，放上一些高雅颜色暗雅的花束是最好的了。可以和整个咖啡厅交相辉映。

（3）多用一些心形、红颜色、紫颜色的装饰物，会很增加情调。

（4）在入口处，和外面贴上今天活动海报，方便招揽顾客。

现在是最后收尾了：在夜幕降临以后，可以事先准备一个大的许愿灯，也可以准备多个小的，随你个人的喜好吧。然后大家写上自己的愿望放在大许愿灯里，也可以个字放在小的许愿灯里。在冉冉升起自己的心愿来结束美丽的情人节一天。

（1）但凡是情侣当日光顾的可以获得打折优惠、

（2）但凡当日顾客消费到一定数额如：“300”元，可以在进行优惠。

（3）但凡当日消费的顾客所购买过的餐饮，以后来店里就有半价的机会。

（4）但凡当日来店里消费的顾客所购买过的餐饮，在当天邀请好友前来一律半价。

（5）发放情人节特制的优惠卡。

赠送情侣抱枕

一、搞一些温馨可爱的小活动，比如有几对情侣一起参加个小活动什么呀，考验默契之类的，灯光最好暧昧一点，咖啡厅的气氛要到位，舒缓的钢琴曲之类是一定要有的，可以适当的小小装扮一下，一些紫色粉色的气球差不多就可以了，主要看咖啡厅平时做成的艺术效果，成本低效果好是最好的。

二、提供一个小场地可以让情侣之间互相给对方做个小礼物，当然可以适当的收费啦，比如写满幸福语言的小卡片，或者一起手工diy娃娃，既不用太大的地方，还可以满足当代一些小女生的心里。

三、可以弄点另类的，比如说让情侣猜谜或者弄一些小问题之类的，温馨一点的最好，比如点一杯卡布奇诺咖啡就可以得到一个猜谜机会，如果猜对了，就可以得到本店赠送的一件精美小礼品什么的，礼品数不用多，可以分成几个等级的，问题难的就价位稍微高一点的礼品，问题简单的就价位低一点的礼品，可以是一张小卡片，一个小水晶球，当然可以弄一些大家一起参与的活动，最高奖品是一条水晶项链之类的，当然这么做可以有点浪费，但是这样可以给咖啡厅招来更多的消费者，也是增加知名度的一种方式。

店内贴着“现场热吻60秒，免费吃到饱”的醒目海报。负责人林小姐表示，在情人节当天，他们会在报名者中挑选100对情侣，现场热吻60秒，就能获得一张免费吃到饱的优惠券。之所以推出这一活动，只是希望情人节可以有一个热烈的表达方式。

相对于热吻60秒，南京西路某即将开张的烤鱼店“在店内和任何人牵手8折、相拥7折、亲吻53折”的.活动要求似乎低得多。烤鱼店店员称：“无论是你带上朋友、家人，还是和店里的陌生顾客、店员，只要你们在工作人员的见证下，牵手、拥抱或是亲吻，都能享受相应的折扣。 ”

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇九**

20\_\_年1月1日------20\_\_年2月1日

(一)惊喜一：幸运100%，金钱一把抓

1：凡在活动期间进店的女性顾客均可免费抓金一次中奖率100%

2：各美容院(店)及商场专柜需在前台设抽奖箱一个，奖箱内放糖块一箱，每块糖块上面均粘有5角硬币一枚及相应的奖项卡片。

3：奖项设置为：60%为价值20元的代金券，10%为价值18元的护手霜，5%价值68元的纯露，5%为价值99元的《非常6+1》超值体验卡，5%为价值50元代金券，3%价值100元代金券，2%价值386元的祛皱套盒，10%为其他小礼品。

4：顾客单手进行抓金，依单手的最大容量能抓多少抓多少，原则是手能顺利从奖箱中取出且不能损坏奖箱。

5：所抓奖品当场兑换。

(二)惊喜二：空瓶换物

1：凡活动期间持北京同仁堂\_同仁御颜系列化装品空瓶，均可在店内或商场柜台进行相应的产品兑换，

2：兑换细则为：

一代产品(含同仁御颜系列)空瓶3支空瓶可兑换价值18元的护手霜一支

5支空瓶可兑换价值66元的一代美白嫩肤洁面乳一支二代产品空瓶

1支可兑换价值18元的护手霜一支3支可兑换价值68元的纯露一支

5支可兑换价值145元的二代lps专业美肤洁面乳一支

(三)惊喜三：礼上加礼好运连连

凡在活动期间进店(柜台)一次性消费满300元的顾客，均可获赠价值300元的年终答谢抽奖卡一张及大型沙龙联谊会入场券一张，届时可以贵宾身份参加我公司举办的大型年终答谢沙龙联谊会并有机会获得千元大奖，以单次满300元为一次机会依次类推，具体细则详见沙龙会活动方案。

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇十**

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。

据市场反馈情况，情人节期间的主要消费群体是20—25岁的未婚青年，约占52%，其次是25—35岁的已婚夫妇，约占43%，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%； 消费者的购买行为主要是购买礼物（鲜花，巧克力等），娱乐，餐饮。

以上分析表明，此次情人节促销活动主要以买赠为准，提升销售量。

2.14 情侣对对“嘭”

20xx年2月11日至20xx年2月16日

情侣对对“嘭”

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。在这样一个浪漫的日子里，以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。这次活动为相爱的人提供一个表达爱意的极佳方式，用一个亲身体验的趣味游戏、一句感动终生的爱情宣言、一份让人难忘的礼物，让所有相爱、有爱的人在爱情的长河中向前跨进一大步、度过一个难忘的情人节。

活动一：满赠活动

在2月11日至2月16日期间，凡在专卖店/专柜消费可以获得以下优惠： 一次消费满20xx元的顾客，即时赠送电影票2张+精美巧克力1盒。

一次消费满3012元的顾客，即时赠浪漫双人西餐套餐券2张+精美巧克力1盒。 一次消费满5012元的顾客，即时赠送高级香槟酒1支+精美巧克力1盒。

活动二：情侣爆气球

活动准备：喜庆场合所用的彩色碎纸屑适量。计时工具一个。椅子一张。一块大小适中的kt板，提前准备小气球及充气设备、签字水笔若干。

1、凡消费的顾客均可参加该项活动。无论消费多少均有机会参与。

2、男女其中一方坐于指定的椅子上，汽球放于腿上。一分钟内爆破数量越多礼品越丰厚，不限制姿势坐爆为止。

3、汽球爆裂后，可发现一张写有爱情的甜蜜话语的纸片，可由工作人员先将其收集等游戏结束后由情侣中的一方大声的读出来给爱人听

4、如坐不爆气球或气球掉地上，可适当考虑安排情侣中的另外一位参加，以给顾客一个好心情。

5、所有参加活动的顾客必须在心形kt板上写下自己爱的誓言并签名。

6、互动活动现场必须安排一位专职人员，监督大家开展活动，并在现场采用一些祝福或是鼓励的话语调动气氛。

备注：气球内的甜言蜜语：（打印并裁剪成纸条，在气球充气前折叠后连同彩色碎纸屑一并放入气球内）例：

① 让我们这种纯真、质朴的爱，创造人间真爱奇迹。

② 感谢你对我的这份挚爱，我会爱你到永远！

③ 自从你出现后，我才知道原来有人爱是那么美好。

④ 今生今世永远爱你。

⑤ 大海的深，不及你的情深！星星的多，不及你的爱多！

⑥ 和你在一起是奉了爱的旨意，我要把心交给你，任由你去安排

⑦ 没有一种服装比起你的爱更合身;没有一种装饰比起你的爱更迷人;

⑧ 我爱你的心，直到世界末日也不会变。

⑨ 我发誓....五十年后...我还像现在一样爱你...

⑩ 我爱你.. 我爱你.. 我永远爱你....

活动三：飞镖刺气球

活动准备：至当地运动器材商店购买玩具飞镖若干。提前准备心形气球及充气设备、字条（上面写相应礼品），签字水笔若干。

1、凡消费的顾客均可参加该项活动。无论消费多少均只有一次机会。

2、将心型气球挂起来围成一圈，顾客可任意选择其中一个气球刺破。

3、汽球并爆裂后，可发现一张写有爱情的甜蜜话语的纸片，并由情侣中的一方大声的读出来给爱人听，然后再根据该话语所对应的奖项至帝梦珠宝专柜领取相应的礼品。奖品可由加盟商根据现有礼品自行调配。

4、所有参加活动的人员必须在心形kt板上写下自己爱的誓言并签名。

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇十一**

一、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动（一）主题：七夕情人，真爱无限

活动（二）主题：爱我，就勇敢说出来

活动（三）主题：情意无价，爱我有奖

二、活动时间

20xx年8月1日至8月7日

三、活动对象

1、 活动（一）针对目标对象：年龄在23岁－45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及美容院顾客；

2、 活动（二）针对目标对象：活动（一）参与者及美容院会员的丈夫（或男朋友）；

3、 活动三针对目标对象：活动（二）参与者及所有参加评选的女性；

四、活动内容

活动（一）：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在美容院购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐（价值￥999元），赠送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢妻子（女朋友）在过去的一年里对自己的支持和帮助；美容院顾客也可同时宣传（爱人共享活动优惠）；

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、 任选基础护理项目十二次；

2、 任选身体护理项目四次；

3、 获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套（特别包装）送给妻子（女朋友）；

4、 8月7日获赠鲜花一束（11朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；

5、 获获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、钱包）；

6、 获赠男士专用洁面乳一支；

7、 赠男士肾部保养护理一次；

8、 获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、 当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上（含三年，以结婚证书为准）可再获九折优惠（折上折）

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20xx年8月1日至8月7日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫（或男朋友,注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

活动（三）：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在20xx年8月1日至8月7（下午三点前）日期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选劵一张，评选出自己心目中的最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张（或××元代金券），并参加抽奖活动，获取精美奖品；

8月7日17：00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐（或免费情侣电影套票）；同时抽出参加评选的中奖者若干名（奖项及奖品由美容院自定）；

五、活动宣传：

1、 宣传重点时间：活动前五天

2、 宣传手段：a、派单（主题：致男士的一封信，）；b、悬挂横幅 （活动主题）；c、海报张贴或x展架展示（活动内容说明）；d、夹报；e、美容院女性会员宣传，要求带给其丈夫或男朋友；f、其它；

六、活动备注事项：

1、 宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象dd―男士；

2、 宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子（女朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现；

3、 制定活动销售目标，并分解给各美容师（美容顾问）相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；

5、 可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、 此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

七夕节是中国传统节日中最具浪漫色彩的节日。相传，每年农历七月初七的夜晚，是天上“织女”与“牛郎”相会之时，因为有了牛郎织女的美丽传说，“七夕节”成为一个极具浪漫性的节日。今年的浪漫，您想去那里寻觅呢？

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇十二**

2月6日--15日

情人节促销

满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

1、125元----你爱我享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠;

2、365元----天天爱你享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

3、521元----我爱你享有雪里相思冰淇淋一份+情侣来电闪一对+池之王葡萄酒一瓶+索芙特水白晶一盒

4、721元----亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

5、999元----长长久久享有出水芙蓉冰淇淋一份+池之王精品干红、干白各一瓶+名牌皮带一条

6、1314元---一生一世享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

1、最佳情侣装秀评选

2月1日--7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

3、玫瑰情缘!

台词：暗香浮动，花香隽永，阳光下，一场美丽的玫瑰雨，飘飘洒洒不停，在这一个叫做爱情的日子里，携手你的玫瑰情缘，来一趟，早春浪漫的阳光之旅……

导演：xx百货·人物：爱之侣

序曲：20xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在阳光百货一楼中央大厅举办xx百货20xx春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份(玫瑰花一束或巧克力一盒).

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动：

施华洛世奇、谢瑞麟、周大福、金至尊、安娜苏、欧珀莱、安莉芳等品牌同贺情人节，推系列买赠促销活动!

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇十三**

迢迢牵牛星，皎皎河汉女。农历的七月初七（8月x日）是中国传统节日七夕节。七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，始于汉朝，是流行于中国及汉字文化圈诸国的传统文化节日，相传农历七月七日夜或七月六日夜妇女在庭院向织女星乞求智巧，故称为“乞巧”。

借助七夕节，以“节”促“节”，通过开展“浓情乞巧，舌尖相会”主题活动，营造浓郁的节日氛围，突出中国七夕情人节特色，以吸引客流，提高知名度，提高销售，扩大市场占有率的目的。

本超市商圈内常驻人口消费群体年龄段在20岁至28周岁之间的未婚青年以及情侣大学生、白领为主，以及年龄段在28周岁至45周岁之间的已婚夫妇；次之为赶时尚的年龄在50岁以上的老年消费群体。

浓情乞巧，舌尖相会

【活动一】浪漫七夕节，粒粒“接”甜蜜

活动时间：20xx年x月x日（七夕节当日）

活动地点：一楼中庭

活动内容：活动期间，凡是进店情侣无需购物均可到总服务台报名参加七夕节情侣pk赛游戏活动，活动总计人数18对情侣，额满为止；

活动操作：参与游戏情侣顾客，在规定时间内吃荔枝，最先吃完的情侣获胜；

①男士将双眼蒙上，快速将荔枝皮剥掉；

②用嘴将荔枝传到女方口中；

③女方快速将荔枝吃掉（以吐出的荔枝核为准）；

④在规定时间内最先吃完，且吐出的荔枝核干净无果肉；

⑤活动共分6组，每3对情侣1组进行比赛；

⑥每组选取第一名分别奖励价值300元超市现金券1张；

⑦其余参赛情侣分别将获得价值50元酸奶1箱；

活动分工：企划部负责活动现场游戏道具制作及现场活动氛围营造工作；营运部负责游戏活动现场具体实施工作；安保部负责活动现场执行维护及现场安全保障工作。

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇十四**

浓情二月hold我所爱

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

“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

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。

推广时间：20xx年x月xx日——x月xx日

1、以头饰为主，现价按原有价位 6-7折出售，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，并且提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

**情人节活动促销方案策划 情人节活动促销方案篇十五**

一、活动背景

情人节是一个典型的西方节日，但今年来已经成我我国年轻人每年期盼的节日，其流行程度已经大大超过我过传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这特殊的节日。这样一来2月14就成为春节过后的第一个消费高峰。很多商家都积极主动抓住这个机会，搞各种各样的活动来提高人气，在年初获得一个销量增长。同样我们也不例外，也要抓住这个机会。

二、活动名称

xxxx“爱就在身边”情人节真情演绎

三、活动主题

“玫瑰心情，情系你我”

“万千真情，达成所愿”

四、活动目的

(1)在这样一个烂漫的日子里，我们以实际行动送上真诚祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

(2)借活动来提高店铺人气，提升店铺的人性化的关怀。

五、时间地点

时间：20xx年2月14日

地点：xxxxx店铺

六、活动内容

1、凡在店铺消费满元，凭消费小票可在店铺免费领取巧克力一份。(单张消费不满钱可累加，单张小票只能领取一次。)

2、店铺做一个爱的宣言张贴墙。凡在店铺消费的顾客均可在张贴墙留下爱的宣言)。

备注：建议店铺用大的x展架在店门口做宣传。如有多家连锁店，可同时进行。可用鲜花、气球等来烘托店铺的绯闻，春装要陈列在店铺黄金销售区域。

情人节商场促销活动方案4

一、活动时间：xxx年2月13日(周一)—2月14日(周二)

二、活动主题：给力xxx情人节-----新世纪浪漫礼品大荟萃

三、活动内容：

1、世纪缘钻石满2999减214元，老凤祥钻石、明牌钻石8折大放送。

2、情人金饰，情人节献礼，黄金饰品全场惊爆价!正仁珠宝5折起。18k金饰品全场7.8折满214元即减21.4元;银饰品全场8.5折满214元即减21.4元;

3、米奇皮具全场7折、老人头皮具8折后在88折、路易世家4折起;

4、格雅时尚情侣表8折起;

1、情人节当日，百货满99元赠玫瑰一支，超市39元赠玫瑰一支，(进店前1000名)

2、新世纪巧克力大会，浪漫红酒大会、鲜花大会给力情人节，德芙、金帝等世界十大巧克力，情人节送甜蜜!百年张裕、长城干红、马帝尼、xo红酒送浪漫情人，鲜花蓝色妖姬、月光天使、白雪公主、水晶恋人、金色情缘等7大情人玫瑰惊现新世纪!

1、欧珀莱、资生堂等进口品牌达额送好礼。

欧莱雅、玉兰油、水之印等国际品牌消费满214元即减现金21.4元，并有达额礼品赠送。

2、香水热卖20元起。

3、120套化妆品礼盒限量热卖8.5折起。(每天限量30套)

活动四、浪漫情人节——你看电影我买单(此活动仅限新世纪人民商场店)

活动期间，百货服装类当日累计购物满98元，超市满58元赠电影票一张，每天限量300张，赠完即止。

活动五、给力情人节我气冠云霄(公益活动)

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