# 2024年情人节活动促销方案策划(14篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-07-22

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。情人节活动促销方案策划篇一主题活动一...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**情人节活动促销方案策划篇一**

主题活动一: 开启我的心锁

参与对象: 单身男女

参与目的: 快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!! 真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介:

1:开心锁,寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌，不能\*锁者出局

2:真情互动

男生、女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题.问题结束后互相挑选最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.

2:激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得真爱酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式：

即日起至8月20日前来真爱酒吧现场报名

名额有限,敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

主题活动二: 心花为谁怒放

参与对象：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖真爱酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，真爱酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得真爱酒吧提供的鲜花一束.

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

主题活动三: 真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介：真爱酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，真爱酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具：诚挚的爱意 , 大声表达的勇气

时间安排:主题活动一15-30分钟,主题活动二15分钟,主题活动三15分钟.注意节奏及时间的掌握

1. 商场七夕活动方案整体思路

七夕作为中国特有的情人节日，对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次商场七夕活动方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动,打造一个浓郁的情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

2. 商场七夕活动方案活动时间

20xx.××.××(周六)

3. 商场七夕活动方案卖场布置

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在商场卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造情人节烂漫的气氛。

4. 商场七夕活动方案活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20xx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xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、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设计的款式，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适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二)活动主题

1、全场主题活动

(1)进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

(2)购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的钻石戒指一枚。

(3)拥抱接吻大比拼，测试你的爱有多深

3.1当天现场举办拥抱比赛，十对一组或五对一组，男方抱起女方，时间最长者获胜。

3.2当天现场举办亲吻比赛，十对一组或五对一组，男方女方接吻，时间最长者获胜。

2、奖品

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是

1、冠军获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张。

2、季军获价值1888元的女装戒指一枚和价值200元的现金抵扣券一张。

3、季军获价值888元爱情大礼包一个和价值200元的现金抵扣券一张。

活动主题：“浪漫七夕，情定奉节”。

活动时间：20xx.x.1x下午5点至9点

活动地点：奉节新世纪广场

主题元素：8分钟、轻松、快乐、了解、牵手

主 办：xx县民政局 xx县工商联 xx县经信委

协 办：金奉礼仪 薇薇新娘

承 办：奉节在线网

赞 助：澜庭房地产开发有限公司

广 告 语：亲，参加奉节在线相亲，情侣对戒等你来拿!

还有恋爱证书哦!

活动流程：一、准备工作 二、宣传 三、现场活动

第一部分：准备工作

一、报名：

1.报名时间：20xx年x月x日至x月x日

2.报名方式：活动专区、以及印制表格进行报名、报名点。

3.报名对象：xx县内所有企事业单位单身男女。

4.责任人：罗益(张伟、袁帆、曾建华协助)

5.时间点及注意事项：7.24前网站开通报名专区、7.20前报名表格印制发放完成、表格回收 地址确定，7.20开始每个周末设置三个报名点。印制报名横幅悬挂到部门门店。

二、参与人员统计与筛选

1. 报名时间截止后，统计报名总数，做好人员筛选与分组。

三、活动地点及现场物品

1.活动地点确定(暂定新世纪广场)与相关商家确定场地借用事宜。

2.现场物品准备

a. 舞台布置：联系相应商家确定当日舞美事宜。

b. 确定主持人人选(暂定曾建华)。

c. 横幅、宣传海报准备：现场准备4—6个热气球，挂相应赞助单位的祝贺辞横幅。气拱门 两扇，张贴活动主题。

d. 长条桌30张、配套椅子若干。桌上摆放玫瑰花瓶(蓝)一个，铺粉色纱质桌布。

e. 场地四周摆放灯柱8对。柱上摆放玫瑰花篮。舞台两侧各摆放一只灯柱。

f. 红地毯30mx2m一张。由中间过道铺至舞台。

g. 礼花筒20支，每一对牵手成功的恋人走上红毯时燃放两支。

h. 根据报名情况准备报名相应数量的单只玫瑰花，相亲成功的由双方互换玫瑰作为第一份 礼物送给对方。

i. 准备大型布娃娃三只，奖励给活动过程中表现的优秀的三对情侣。情侣对戒一对，奖励 给最优秀的一对情侣。

j. 胸卡若干张，报名人员每人左胸上贴上写有自己名字的胸卡入场。

k. 恋爱证书若干本，现场牵手的情侣由奉节在线网站颁发恋爱证书。

l. 气球5袋，\*\*\*5支。

3.责任人：张伟(罗益、袁帆、曾建华协助)

4.时间点及注意事项：8.1前舞美商家确定完成，8.2前主持人确定完成。8.3日前横幅，海 报热气球、礼花筒准备完成。8.4前桌子、椅子、灯柱、花篮、红地毯准备完成。8.5日胸卡、情侣对戒、玫瑰花准备完成。8月13 日 中午前现场布置完成。

五、dm单制作以及发放

1. 7.10前dm单设计制作完成，往各企事业单位发放以及社会宣传。

2. 网站宣传版开始宣传。

责任人：袁帆(张伟、罗益、曾建华协助)

六、摄影摄像

罗益联系活动当日网站摄影、电视台摄像相关人员。

七、领导致辞

1. 活动开始后有领导致辞环节，提前与相关领导做好沟通。

**情人节活动促销方案策划篇二**

：

情人节是一个充满著浪漫色彩的全球性节日。相爱的男女会在此节日之际互赠鲜花，糖果，各种精美的礼物以此更增进彼此的感情。情人节是在每年的二月十四日，故二月也就被渲染了浪漫和神秘的色彩。

在古罗马帝国暴君克劳狄斯(claudius)在位时，战争是连绵不断。 所有的年轻男子都要被强硬征兵去打仗，只留下老弱病残和年轻的女子。故古罗马的平民百姓在年轻男女还未成年或快成年前就根据当地习俗举行结婚仪式。这样就恼怒了暴君克劳狄斯，他下令不许举行被古罗马人世代认可的传统婚礼，而且订了婚还得退婚。古罗马的百姓只好忍气吞声，敢怒不敢言。

在古罗马一个幽静而漂亮的小镇里，有一位善良，虔诚基督圣徒，名叫瓦伦丁(st. valentine)。他是一个小教堂的牧师。他对暴君克劳狄斯摧残百姓很忧愁和伤心。他不顾自己的个人的安危，依然为一对年轻男女在教堂举行了婚礼，并给予了他们美好的祝福。这样，教堂婚礼在年轻男女中慢慢传开了。有许多男女慕名来到教堂恳求瓦伦丁为他们秘密举行婚礼，每次瓦伦丁都会答应，给予他们最衷心，诚恳的祝福。但是，有一天，教堂婚礼终于传到了暴君克劳狄斯耳朵里，瓦伦丁不幸被捕，在监狱里他受尽了折磨。在公元270年的二月十四日的那天，瓦伦丁残死于监狱。

瓦伦丁(valentine)作为一个充满传奇色彩地人物，被世人所称颂和敬仰。为了纪念他，每年地二月十四日就成了情人节-valentine day. 在中世纪，valentine day 曾经一度成为英国，法国最流行和最受欢迎地节日。情人节由来地故事蕴含著古往今来人们一直向望著和平，自由地美好生活和正信带给民众地善良和勇气。

我国在改革开放后也渐渐引入了西方情人节，和圣诞节一样成为了年轻人最为追捧地节日。为此服务行业争相追逐这个节日，目前已形成市场化、规模化运作，相信西海会奉献一场意味深长地情人节饕餮盛宴。

：爱我，就“泡”我吧

：20xx年2月14日至15日

：

活动一：爱“入”西海(30对情侣)

活动时间：14日(14：00——16：30)

爱我吗?你行吗?带我来西海就要抱我走过那条情侣大道到大堂。

活动规则：在酒店山门设置爱的起点(起行线)，从山门至大堂700余米的距离，在路旁设置1.5米宽的红地毯作为赛道，

奖品设置：越过214(爱一世)米，214米处工作人员指挥选手原地转3圈，不落地就可获得神秘礼品;越过520(我爱你)米，工作人员指挥选手原地转3圈，不落地即可获得情侣套餐，只要将情侣抱着进入大堂即可获得“豪华蜜月房1间”。

活动准备：工作人员每隔100米站1人跟踪监督此段中遵守规则，难度障碍特别监督，并且疏导过往车辆不要停车阻路。中途医务人员随时待命，工作人员准备水杯向选手提供纯净水、毛巾。

现场布置：在主路右侧地上铺设1.5米宽的红布作为赛道，214、520米和终点前地上贴着提示原地转圈并获奖的提示。

活动二：抓对“鸡”遇(15对情侣)

活动时间：14日(16：45——17：45)

女人皆是，爱人难求。抓对了机遇就是抓住了幸福，在西海同样抓对了“鸡”遇就是抓住了今晚的美味!

活动说明：活动分为每组5人进行，共进行3组，美女们在二楼指定区域同时抛下手中地活鸡，鸡脖上分别绑着5个颜色地布，众位勇士在一楼2平米地抓鸡圈内，右臂分别绑有和自己伴侣手中鸡脖子上相同颜色地布，在统一地号令下美女们一同抛下，帅哥们要把同颜色地鸡在5分钟内抓到手即算成功，这样烛光晚餐中就额外获得了一份酒店招牌菜“芝麻鸡”，和心上人默契协作得到地大餐来之不易，金钱难形容。

活动三：狂“吻”西海(30对情侣)

活动时间：14日(19：30——21：00)

今天是我们的节日，激情是我们的代言，接吻是爱我的象征，现在就开始吧!

活动设置：长吻通常出现在婚礼现场，西海的情人节就让你先声夺人，婚礼的花廊犹如新婚的殿堂，在西海没有什么不可以!在温泉大堂内的花廊下站立亲吻满214秒即可获赠温泉门票1张、抱起亲吻满214秒赠送温泉门票2张。

活动四：永恒爱墙

活动时间：14日(20：00——01：00)

爱要记在心上，话要写在墙上。铭记自己的誓言来年回味哦!

活动设置：在温泉公园内情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰(建议旅行社报名赠送)穿过五彩碟池来到六福广场的“爱墙”情侣们把手中的玫瑰插在爱墙的前面的插花篮中，共同在爱墙上写下真心的爱情誓言。最终玫瑰花瓣会洒满整个六福广场(地上用红之碎片代替，鸳鸯池中用真花瓣)，爱墙上写满甜言蜜语。

(第二天行程)：海誓山盟西海行

甜蜜过后的更不忘昨天的承诺——海可枯石可烂，海誓山盟不能变;这里海誓山盟一日足以。海是西海的海，像女人一样柔美;望着远山，广阔像男人的肩膀。

活动五：古树山盟

活动时间：15日(9：00——9：40)

500年的苍天古树见证无数风雨历程，经历了由王朝到新中国的变迁，目睹这个风景秀丽的山林无数情侣浪漫的情怀。曾经这里是山林的腹地，现在这里耸立着一座现代化，多功能于一身的酒店。清澈的山泉依然流淌，地下的温泉让这里的游客络绎不绝，现代爱情又将在这里集体见证。

活动说明：提前准备出玫瑰和情侣卡片提供给每对甜蜜的恋人，共同写下永恒宣言，扶手挂在古树上，让古树记忆下甜言蜜语，让岁月带祝福到永远。

活动六：柘林湖海誓

活动时间：15日(10：00——12：00)

活动说明：结合周边景区制定出有情侣特色的游湖、登岛。

获奖说明：本次活动奖品所产生的豪华蜜月房、温泉券以赠券的形式出现，有效期截止至20xx年9月30日，情侣套餐限当晚使用

1、前厅大堂：更换大吊旗、两块大玻璃更换单透贴、前台背后后的背景墙更换窗帘布，以上内容色调以粉红和紫色为基色，配以鲜红的玫瑰为主图。

2、会所大堂：从门口到亲吻活动的花廊铺红色地毯营造婚礼般浪漫的感觉。制作1张背景板，亲吻时放在花廊背后增加拍摄效果(次日游湖时带到船上烘托背景)。菊花石旁边的木格通顶悬挂两幅大挂画，以浪漫亲吻为主图，玫瑰、心型的构图为基础。

3、 温泉露天：在六福广场做主题活动区，石柱拱洞下吊下喷绘，以玫瑰花、牵手浪漫、鸳鸯池沐浴为主，广场的地上洒花瓣、鸳鸯池、六福池里也洒有花瓣。文化墙上用喷绘覆盖，作为“爱墙”供情侣写下甜言蜜语。爱墙前布置木栅栏，里面用花泥或泡沫做底，供情侣签写爱墙前把手中玫瑰插到上面，组成玫瑰花园。

4、 西餐：以烛光晚餐为主题，木格上装温馨的烛光晚餐的喷绘。

5、客房：蜜月房浴缸中洒花瓣，床上放一支玫瑰花，床头准备烛台(视安全因素待议)

**情人节活动促销方案策划篇三**

纪念式促销包含：

1.节日促销：七夕

2.纪念日促销：生日、店庆

3.会员日促销：定期几号是会员日

4.特定日促销：比如品牌日

定价包含：

1.特价式促销：特定区1元、全场99元等

2.满额式促销：满就减、满就送

奖励式促销包含：

1.抽奖促销：买单就可参与抽奖

2.优惠券促销：优惠券、现金券、抵价券等

3.互动式促销：微信游戏、微信互动等

回报式促销包含：

1.拼单折扣：团购价

2.回扣返利：比如返现金

借力式促销包含：

1.明星促销：比如明星同款

2.依附式促销：比如某活动赞助商

3.热点事件促销：比如欢乐颂同款

附加值促销包含：

1.排名：比如本品牌在某榜单排名第几

2.著名设计师：比如本款是哪个设计师设计

3.故事：比如求爱必备款

4.服务：某牛仔裤品牌以旧换新活动

临界点促销包含：

1.最高额：最高几折封顶、最高多少钱封顶

2.最低额：低至1折

3.极端式：全城最低

悬念促销包含：

1.不定价：刮刮卡刮出什么价就是什么价

2.抽奖：抽出几折就是几折

3.拍卖竞价：出价高折得

主题促销包含：

1.情感类：情侣款卖女装送男装、闺蜜款买一送一

2.公益类：买一单捐一元

3.单品类：连衣裙派对500元任选3件

时令促销包含：

1.季节性促销：夏款1折起

2.清仓甩卖：季末大减价

限定促销包含：

1.限时：秒杀、今日有效

2.限量：每店限量100件

3.阶梯式：第一天5折、第二天6折、第三天7折

赠送促销包含：

1.赠：买一赠一、赠积分、赠红包

2.送：特制礼品、新奇特为宜

指定促销包含：

1.指定顾客：买a送b

2.指定产品：抽出几折就是几折

组合促销包含：

1.买衣送鞋：鞋最好是定制款，独特款

2.连单：第二件半价

**情人节活动促销方案策划篇四**

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

1、最终目的：提高产品销售量;

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度;

1月23日----2月20日

珠宝华北区各卖点

珠宝有限公司

分三部分

1、献给能够共度情人节的情人们;

2、献给不能共度情人节的情人们;

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方

【活动时间】：2月8日(腊月二十一)—2月14日(腊月二十七)

【活动主题】：7天情人节，7台轿车送情人，7大主题情人礼

【活动内容一】：7台轿车送情人

2月8日—2月14日，顾客在xx大厦累计购物满500元可凭购物小票或信誉卡到各楼层换券处换取摇奖券1张，累计满1000元，换取2张，多买多换，依此类推，余额不累计换券。(特殊品类如电视、音响、冰洗、空调、电脑、照材、手机、裘皮、黄铂金、进口表、跑步机、按摩椅累计1000元换1张，20xx元换2张)。每张摇奖券的副券投入奖箱参加摇奖。换券标准不同的信誉卡或购物小票不能累计换券。

2月8日—2月13日每天20：30和2月14日24:00在xx大厦门外举行大摇奖活动，每天现场摇出1台轿车，一张奖券天天摇，一张奖券7次中奖机会!

【活动内容二】：7大主题情人礼

一、永恒情人礼——金店，金生金世，与你结缘

1、7天77枚名牌钻戒5折大放送(每天限量11枚)

2、钻石饰品6折起，折后价满214元立减21.4元，购物达额再送情人礼。

3、情人金饰，情人节献礼

黄金饰品全场惊爆价!

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;

二、新鲜浪漫情人礼——情人鲜花会

鲜花满，蓝色妖姬、月光天使、白雪公主、水晶恋人、金色情缘等7大情人玫瑰惊现大厦!

三、炫魅情人礼——手机，情人礼中礼

活动期间购手机均有好礼相赠。

寻找有缘人，2月14日出生者，凭身份证购机再享情人特殊礼——价值214元的品牌料理机1台!

情人节当天购手机再送精美巧克力礼盒!

2月8日—2月13日，每日前3位购机超3000元的顾客，情人节当天代送大束玫瑰花到情人手中。

四、完美情人礼——化妆品，名牌香水全场情人礼

1、兰蔻、水芝澳、碧欧泉等进口品牌达额送好礼。

欧莱雅、玉兰油等合资品牌消费满214元即返现金21.4元，并有达额礼品赠送。

欧诗曼、自然堂等国产品牌满100送20，并有达额礼品赠送。

2、香水热卖38元起

活动期间，在化妆品区域当日消费满500元即送50元香水现金消费券(持该券到

香水区可对等消费)

3、香薰全场买200送40。

4、700套化妆品礼盒限量热卖5折起。(每天限量100套)

五、诱惑情人礼——内衣，送给爱人最贴心的惊喜

爱慕、曼妮芬、伊维斯、黛安芬、芬狄诗、兰卓丽等07新款知名品牌内衣满额送好礼。

六、甜蜜情人礼——巧克力红酒，全场送好礼

**情人节活动促销方案策划篇五**

活动时间：3月6日--15日

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我 享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠;

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

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

721元----亲爱的 享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

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

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

其他活动：

1、最佳情侣装秀评选

3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篇六**

1、活动要全场进行，以达到最大销售为目标

2、活动要做店内氛围布置，要有爱情元素，以增强节日感觉

3、要提前媒体抄作，加强节日影响

促进销售增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度，同时塑造和提高品牌形象,提升大唐通宝的知名度和美誉度。

电视、报纸广告、店内x展架（具体宣传方式可根据情况自定）

1.今年新婚的夫妻来店购物凭结婚证可享受双7折优惠，并可获赠玉雕

龙凤配一枚，免费为其铭刻双方姓名、结婚纪念日和爱的誓言。

2.结婚七年以上夫妻凭结婚证请观音送佛（福）！注：请观音送同等

价位的佛一件。在活动期内，每对夫妻仅限一件产品。

礼品种类，价位、加盟商可均可根据当地经济发展情况和自身销售情况自定。

赠送礼品时可附带赠送公司日常宣传品（如dm单页、书签、宣传册等）

1、店内所做活动，须提前向员工详细说明，以达到理解一致，口径一致。

2、动员店内员工介绍其亲属、朋友、邻居参与店内活动。

3、本方案涉及的折扣、赠品、活动时间跨度各加盟商均可依情自定。

七夕情人节促销活动方案9

活动时间：xx年8月1日-16日

活动车型：雪佛兰全系车型

活动一.七夕情人节“为爱百年”进店有礼

1、活动期间，进店品味雪佛兰汽车客户，凡1对情侣客户均可获赠法国进口费列罗巧克力1小盒;

2、活动期间，凡试驾雪佛兰汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份;

3、活动期间，凡订购雪佛兰任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份;(见橱窗)

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止;

5、订车礼之精美情人节礼品仅限当天前5批订车客户方可赠送，数量有限，送完即止;

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取;

活动二.雪佛兰七夕情人节“为爱百年”

优惠一：雪佛兰乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：雪佛兰新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：雪佛兰科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：雪佛兰景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠五：雪佛兰七夕gmac分期赠情人豪华大餐“进口防真双面陶+电影票”价值688元;

优惠六：雪佛兰gmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元;

活动三. “为爱百年”为爱沉醉

浅醉：前10名进店客户可获赠浅醉(粉红)之礼，填写心愿卡，方可抽奖，中奖率100%;

深醉：前10名试驾客户可获赠深醉(粉紫)之礼，可赠送客户冰爽百事可乐/七喜1瓶;

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉(粉蓝)之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日-16日期间前10名客户;

本次活动最终解释权归湖北三环瑞通所有

对雪佛兰各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

湖北三环瑞通汽车有限公司

地址：武汉市汉阳经济技术发展区三环工业园特3号(龙阳大道陶家岭站)

展厅地址：武汉竹叶山中环商贸城之中环南路c11-05和c11-06(紧贴并平行于三环线)

电话：xx

**情人节活动促销方案策划篇七**

通过“浪漫夜”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2月14日——2月17日

20xx年2月2日——2月15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：2月9日——2月17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折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品20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。（时间：2月2日—13日）

注意做好会员卡资料登记工作。

宣传

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，一尘不染。

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xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。

在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**情人节活动促销方案策划篇八**

随着我市餐饮行业的竞争日益加剧，如今我市餐饮个性化发展的时代已经来临，靠一、二类餐饮品种就能在市场赚取高额利润的时代已经一去不复返了，只有把自己的餐厅定位成个性餐饮才能在众多同行中立于不败之地。

何谓餐饮的“个性”?它应该像一个内外兼具的美女，不但有天使的面孔，魔鬼的身材，还要有心灵美。一家餐馆，如果只有形式上的个性，但煮得一锅烂菜，个性也是苍白的;如果菜品一流，但店堂的装修就像随便到路边捡了几张桌子椅子凑起来的，也是一种遗憾。

古人云：“弱水三千,只取一瓢饮”，有着如此优雅情调的中西复合餐厅无疑是我市白领、青年才俊们谈情说爱，畅享人生的场所。因此如果把中西复合餐厅包装成充满个性的“爱情餐厅”，既可限度的利用现有的资源，节约不必要的浪费，又能在充满各种资讯的信息时代让人一目了然，一见倾心，过目不忘，从而用最小的宣传成本获得的宣传效果。

由此我们专为中西复合餐厅量身定做了——“最浪漫的爱情餐厅”的宣传主题。建议商家在今后的宣传活动中，围绕该主题展开各种丰富多彩的策划活动。而眼下距下月的情人节仅一个月时间，此时推出宣传活动正是良机。

比起今年春节，情人节已率先调起了商家和消费者的胃口，美丽的玫瑰，可口的大餐，闭上眼睛人们已在憧憬着这个情人节的浪漫时光如何去度过，商家们更是运筹帷幄，蓄势待发，特别是西餐厅，酒吧，咖啡厅、茶楼等早已瞄准了这块大蛋糕，光打价格战，搞单纯的优惠酬宾等这些雷同的营销策略已很难打动消费者的心，要想脱颖而出，就得独辟蹊径，就中西复合餐厅的独特氛围而言，不妨尝试组织一场温馨浪漫的派对活动，以此来吸引众人的目光。当然成功的活动策划离不开强大的媒体支持，现给出此次活动初步计划以供参考：

1、活动主题：相约、、情深意长

2、活动参与者：本市实力婚介及电视广告征集的情侣或者临时情侣，

3、活动流程：(仅供参考)

第一波：一见钟情

主要针对在我市各大婚介报名的单身男女，单身男女们将事先准备好的卡片(里面写有接收人的名字，匿名)交到主持人手中，再由主持人一张一张宣读，并递交给接收人。最后汇总收到卡片最多的前三名为大家表演节目。通过此活动，收到卡片的人可以要求知道是谁送出的卡片，并在双方都愿意的前提下，一起临时报名参加配对节目。

第二波：默契大考验

主要针对已婚嘉宾，由主持人问数十个问题，比如“你平时最喜欢什么颜色”，你心情不好的时候会做什么”，然后由情侣嘉宾们在各自的题板上写下答案。最后答案一致多者为最默契情侣，可获得提供的小礼品一份。

第三波：心花为谁怒放

面对所有嘉宾现场拍卖提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别礼物一份(待定)，寓意是一心一意，天长地久，见证真爱，最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得提供的鲜花一束。

第四波：真情告白

以上一系列互动活动之后的一个抒情环节，鼓励参加婚介约会的嘉宾勇敢的说，提高现场速派的成功率，并强调最感人的真情告白将获得大奖。

通过此次活动推广和媒体造势，让更多的人了解，爱上，让见证都市生活的浪漫与甜蜜。

1、广告宣传的目标：使音乐餐厅成为时尚男女享受浪漫时光的第一选择，特别是情人节之夜，以迎合情侣的互动活动把的气氛推向一个高潮。

2、广告宣传的时间：

活动的推广期：《城市特快》、《食全食美》栏目征集情侣、联系有实力的婚介所进行合作，初步引发社会关注)

活动的进行期：

活动的消退期：《城市特快》节目跟踪报道情人节约会成功的情侣，并让他们再次回到初次相逢的中西复合餐厅，采访内心感触，渲染一流的环境为他们爱情加温的奇妙效果(可联系友好嘉宾)。

3、广告宣传的诉求重点：着重渲染别具一格的浪漫情调，力求打造其我市西餐厅的第一品牌形象。

4、广告宣传的表现：平面宣传和电视宣传相结合

5、电视广告媒介费用：

推广期：《城市特快》10期一分钟专题：700×10=7000

《食全食美》一个月30秒广告：5000元/月

进行期：我市电视台今日生活、城市特快跟踪报道，电视台主持人现场主持。

30秒今日生活报道播出费用40秒4000元

消退期：在食全食美中赠送四分钟晚会实况一次作为活动总结。

有关具体细节与贵店商榷再定。

**情人节活动促销方案策划篇九**

这个活动主要是奖品一定要丰富(可以给红包或者优惠卷，让得奖的朋友自己在店里选宝贝也可以直接给个比较有价值的商品)，这样才能让入围的朋友拉人来投票。借此让大家都知道有这样一个帮派，有这样一个店铺，为下期活动做准备。

活动参加的方式很简单，就是让参加的朋友写出一篇他和她的恋爱故事，并且由店铺自己选出入围的故事，再进行投票决出最后的大奖。

参赛的朋友可以写他们的恋爱阶段(单身期/暧昧期/初恋期/热恋期/稳定期)的故事，也可以写他们失恋后的心情等等

下面举列：

今年的七夕，你还是单身一人吗?

你有想要大声呐喊的爱情宣言吗?你在等待那个对的人出现吗?

快来这里许下你的爱情之愿吧!说不定你的他/她真的会在不久后出现哦!

今年的七夕，你和他/她，还在不安的暧昧中吗?

你想对他/她表白吗?想对他/她大声说出你心底的声音吗?

快来这里大胆的对他/她表白吧!我们一起为你加油!

今年的七夕，你和你的他/她刚刚走到一起吗?

你想和我们一起分享你们的喜悦吗?

注意：该活动是为那些文笔好，并且愿意持续关注，不断拉票的朋友准备的，虽然只是淘宝买家的很小部分，但因为活动持续时间很长，所以中途店里做活动的时候就很容易得到关注。

**情人节活动促销方案策划篇十**

七夕，指农历七月初七，被称为中国的“情人节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的日子；成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。以“爱情”展开活动，通过活动带动销售，提升品牌形象和知名度。

1、以促销方式给消费者更多实惠，促进销售量、提高业绩、增加收益；

2、通过此次活动进一步提品牌升知名度与影响力，扩散品牌效应；

20xx年8月26日——20xx年8月31日（时间各店自行调整）

各珠宝专卖店及商场专柜

年轻情侣、即将迈入婚姻殿堂的恋人等

折扣让利、赠礼、游戏互动

1、牛郎织女来相会

①七夕是中国传统的情人节，在卖场门口布置一个牛郎织女的背景墙，面部留空，顾客和自己的另一半可以躲到墙后，脸部露出，进行角色扮演，拍照留念。

②模型板上醒目位置标注品牌logo和品牌广告语，吸引人气同时也宣传品牌。

2、甜甜蜜蜜过七夕

①珠宝首饰七七折特惠酬宾（活动商品除外）。

②购买“恋爱公式”钻石情侣对戒的顾客，满3888元送甜蜜双人照套餐价值200元的代金券，凭券可免费到指定影楼拍摄情侣照一套；满5888元送价值688元甜蜜周边双人游礼券一张，凭券可到指定旅行社消费。活动前需与当地影楼和旅行社联系，达成跨行业联盟；情侣照要求影楼后期制作的时候加上品牌logo和宣传祝福语，旅行景点以当地实际情况进行选择；跨行业合作，要保障客户的最大利益，避免存在隐性消费。

3、七夕大转盘，为爱而转。

利用聚焦o2o会员营销系统做大转盘游戏，发送公众号带上游戏链接通知顾客进行参与，备注只要顾客将此链接分享朋友圈都可领取七夕神秘礼品一份。利用七夕这个氛围在通过游戏将顾客引流进店。

如：

一等奖：价值2999的情侣钻戒只需999元，天长地久（5名）

二等奖：价值1699的au750项链只需520元，为爱而转（10名）

三等奖：赠送1万积分，积分可抵现（20名）

四等奖：价值198的金箔玫瑰一朵（50名名）

五等奖：神秘礼物（100名）

备注：七夕针对于男性顾客，七夕节都是男性给女性表达爱意的时候，抓住这个点做好七夕。

4、利用店铺的营销系统通过系统在七夕提前3天把男性顾客筛选出来，然后进行发送消息让会员进店七夕前3天都可来店领取七夕福利，顺便告知七夕还有优惠，通过赠送七夕礼品福利将会员再次引流进店消费，只有有客源进来，就不怕没生意。

1、活动方案确定后，设计并印制宣传dm单，活动前一周在店铺商圈派发；

2、其他广告宣传，如微信公众号推广、会员营销游戏、易企秀推广、户外广告；

3、活动一周前准备好所有奖品赠品，确保数量充足；

4、活动一周前印制好pop、海报、及宣传条幅；

5、准备好活动所需的音乐，营造气氛；

6、店铺装饰富有浪漫的甜蜜的气息，可以运用粉色气球、粉色鲜花拱门、粉色柜台贴；

8、所有店员需于活动前知悉本次活动的所有内容，并熟记优惠细则。

1、迎宾人员1—2名

2、销售人员10—12名

3、安保人员1—2名

4、主持人或解说员1名

5、进店礼品发放员1名

以上是七夕情人节促销活动内容，

如有疏漏，敬请谅解，谢谢！

**情人节活动促销方案策划篇十一**

2月14日是西方的情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

:2月6号—2月14号

爱你一世真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包

1.“爱你一世缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品3700元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送元蜜月双人游（这是针对结婚的礼品，如果觉得不合适也可以把礼品换成传统的送黄金，银饰等等）

2.“爱我、你敢承诺多久?”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品

3.“浪漫佳节金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城

4.“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，抢购，售完为止。

**情人节活动促销方案策划篇十二**

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篇十三**

浪漫七夕爱在xx

8月2日——8月6日

活动一浪漫七夕相约xx鹊桥会

xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念、

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

活动二浪漫七夕乞巧大赛

七夕情人节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧、、、、、、等。为传承经典，演绎浪漫，8月2日七夕情人节当晚7：07，xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

活动三七夕情人节，浓情黄金大秀场——xxxx情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼----情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299-799元/枚（幸福戒、誓言戒、福字戒）

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

活动四浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从8月2—8月6日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。2日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

**情人节活动促销方案策划篇十四**

甜蜜贺年献冬品3元当9元花，春装抢先上市8折起(2.13-2.15)

内容：顾客购买20xx年冬装凭销售单可直接到收银台用3元当9元/6元/5元，依此类推，没有零头，无须凑整。

2.14-2.15 百货vip卡5倍积分!

1)棒棒糖的爱恋(2月14日)

2.14日，凡到店消费任意金额即可到客服中心免费领取棒棒糖一只，数量有限，送完即止。

甜蜜一百分

2.14日下午16：-18：，大门口免费棉花糖大派发。

费用预估：.5万元

2)甜蜜过年 温暖速递(2月13日-2月18日)

会员朋友在百货区服饰类(女装/内衣/男装/休闲/运动/童装)指定专柜购物满5件商品及以上即可享受市内免费快递。

活动地点：百货各楼层

费用预估：以实际使用快递费结算，百货与供应商对半分摊

3)爱情红利券疯狂送!(2月13日-2月15日)

全场单笔实付每满1元送1元爱情红利券，单票最高限送5张。

红利券限2.13-2.15使用，1f客服台领取共1张。

活动地点：一楼客服台

费用预估：1万红利券

4)爱情基金惠预存!(2月13日-2月15日)

活动期间，情侣顾客进店预存5得6，预存1得13。

(限前5对情侣顾客)

于5f收银台预存，本金不可退，使用时间为215.2.13-2.18

活动地点：5f收银台

费用预估：2万礼券，预估产生连带销售2万

5)爱.要表白，一起回我们的家!(2.13-2.14，每天14：-21：)

2月13日、14日，来xx百货给您浪漫、助您表白活动期间，我商场设有温馨浪漫表白景点，凡情侣进店在景点区大胆向自己的情人表白、求婚，届时将有神秘者助您一臂之力!

神秘者工作安排：根据来店表白的前1对情侣，在景点区情侣表白开始一刻，工作人员在音乐的伴奏下带着羊儿乐队(穿着小羊服装的女郎伴舞)、准备送上玫瑰花一支、巧克力礼盒一份，为主人公呐喊助威。

企划安排专人拍摄视频跟踪每一个精彩的瞬间，并上传官方微信平台，顾客转发分享哪一个能让您最感动的表白视频，从中抽出部分分享粉丝，送出电影票两张。

活动地点：一楼中庭

费用预估：2万礼品费用，景点美布置1.5万!

6)让爱转动，一站粘到底!(2月13日至2月15日)

活动期间，顾客单笔购满214元可参加转盘活动，即有机会赢取酒店情侣餐、百货异业代金券或电影票等大礼，百分百有奖!

活动地点：一楼中庭

费用预估：1万(不含异业联盟赞助奖品5份)

运用微信小软件

1、爱情幸运上上签!(2月13日-2月15日)

百万新年贺岁礼送不停，微信测试爱情幸运上上签游戏，凡参与粉丝分享本次活动至朋友圈便可根据官方微信提示进入下一步测试爱情幸运上上签游戏，抽中上上签即可凭验证码来店兑大礼一份哦!想测试一下您20xx年桃花运如何吗?一起来抽一支爱情幸运上上签吧!

礼品设置：爱情幸运上上签礼：新年礼金1元(每天设置5名)

爱情幸运中签礼：新年礼金5元(每天设置1名)

心想事成礼：羊年小玩偶1只(每天设置2名)

活动地点：xx百货官方微信

费用预估：新年礼金可当现金花(在百货区单笔满3立减1元、5元，使用事项详见礼金券背面，此项费用百货与品牌使用供应商对半分摊，礼品为库存现有礼品)

2、喜气羊羊找不同!(2月13日-2月15日)

找出微信内两张羊画图不同，将答案回复，答对者送新年礼品。

礼品领取时间：2.13-2.15，地点：1f客服中心

1、奔跑吧，爱情!(2月14日11：开始-22：结束)

奔跑吧，爱情!凡情侣双人报名参与奔跑活动，根据闯关卡提示，完成各项闯关，即有机会赢取iphone6大奖!

领取闯关卡地点：百货一楼客服台

闯关形式：全场设置12道关卡，每道关卡均设有具体要求。

按规侧完成即为顺利通过关卡(闯关无先后顺序)

奖品设置：完成12道关卡送iphone6一部，完成11道关卡送魅族mx4一部，完成1道关卡送ipad mini一部，完成6-9道关卡送闯关大礼

活动时间：20xx年2月14日11：开始-22：结束

通关指南：

第一关：关注xx百货官方微信并转发奔跑吧，爱情!或者爱.要表白，一起回我们的家等信息。

盖章地点：服务台

第二关：集齐xx百货9大主力店logo照片并上传朋友圈，发表如下口号xx百货生活秀、吃喝玩乐购

温馨提示：可咨询服务台或场内工作人员

盖章地点：服务台

第三关：xx百货五楼餐饮商户当天任意金额消费小票一张

盖章地点：服务台

第四关：在xx百货任一楼层找到奔跑吧，爱情!设计画面并合影

盖章地点：服务台

第五关：持会员凭当日消费1积分小票即可盖章

盖章地点：服务台旁电商抽奖处消1积分

第六关：持xx百货影城20xx年12月份上影电影票根一张

盖章地点：xx百货内影城

第七关：至2楼大玩家玩彩票机，当天累计6666张票，即可过关(很简单哦)

盖章地点：大玩家服务台

第八关：至2楼大玩家玩神奇剪刀游戏机剪掉过关卡即为过关

盖章地点：大玩家服务台

第九关：在五楼餐饮商户内寻找含有情、人、节、快、乐5个字样菜名并拍下照片组成情人节快乐

盖章地点：服务台

提示：如芹菜炒鸡(谐音情)、花生仁(谐音人)、蚧蛤汤(谐音节)、红烧鱼块(谐音快)、\*\*\*乐\*\*\*

第十关：参加2月14日爱.要表白，一起回我们的家!活动，大胆向自己的情人表白，并与现场羊儿乐队合影。

盖章地点：服务台

第十一关：参加xx百货让爱转动，一站粘到底活动抽奖，并抽中《百货5周年庆贺庆珍藏版邮册》

盖章地点：服务台

好啦，恭喜您来到了我们最后一个关卡啦，经过了以上层层的通关考验，是否觉两人的感情更进了一步呢?嘻嘻，再加油吧，还剩最后一关考验喽，大奖就是您的啦!

第十二关：参加xx百货让爱转动，一站粘到底活动抽奖，并抽中《52限量精致版心意卡》

盖章地点：服务台

费用预估：5万礼品费用，景点美布置.8万!

注意：本项活动全程必须由情侣二人共同参与完成，另一方在某个环节离开或者中断视为弃权，无权获得相应奖品!

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