

2023年商场情人节策划方案(模板10篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

商场情人节策划方案篇一

情人节快要到了，想找情人节活动方案吗？来这里看看，太平洋电脑网下面就为大家提供一份珠宝店情人节活动方案的内容。需要做活动的商家朋友可以看看。

主题：我的情人节浪漫，我来作主！

——爱恒信珠宝点亮 20xx 2.14情人节

这一天，天使的眼泪凝结成钻石，原来爱，早有天意。

你可曾知道，在时间的最初，世界一片荒蛮，有颗钻石已经降落到地底因为这段感情，祝福划落爱神的脸庞，那划过的弧线便是这一生注定的邂逅，冥冥之中，爱有天意。

有些爱，早已命中注定是万亿年，远古苍茫大地与浩瀚宇宙，这颗眼泪被神静静包裹着，凝结成唯一的一颗。是幸福是祝福亦是瞬间感悟，那璀璨切面，映出的灿烂笑容，今生，命中注定只为你一人绽放。

20xx的情人节，浪漫如期而至，爱恒信珠宝捕捉“她”在收到钻石那一刻，眼中无尽惊喜与幸福幻化的璀璨泪光，以爱之名，用钻石把瞬间凝固成永恒。让你眼中的她因钻石而得到心仪已久的幸福。

世人相信，每段感情都早已注定，而爱恒信相信，钻石是这

份天意唯一的见证。在时间的最初，爱神为每一段姻缘落下的一颗晶莹泪珠，从天堂滴落地心，凝结着祝福与祈愿，经历亿万年的情境交错，在这个特殊的日子寻到她真正的归宿，化成她喜极而泣的眼中那晶莹泪光。

希腊传说中，钻石本就是天神的眼泪，形成于33亿年前，超越了时间和自然的力量，经历了难以想象的旅程，来到我们面前，带着从未黯淡永恒坚定的光芒，见证每一段被爱神以泪祝福的爱情。没有任何事物比钻石更能喻示真爱的特质：坚韧璀璨，经历时间空间转换仍历久弥新，而最为重要的是，它象征天长地久的永恒，33亿年，在天荒地老之前就已经为爱而生。还有什么，能比在庆祝爱情的这一天，用钻石永恒光芒照亮她的笑容更美，勇敢说爱吧，以钻石的名义，这爱是被上天祝福的宿命。2月14日，爱神的眼泪坠落人间，照耀注定数十亿年的幸福。

当爱情命中注定，就有一颗钻石为你们存在

她是人类目前所知最坚硬的天然物质，比地球上硬度仅次于她的矿物质还要硬58倍。“钻石”一词来源于希腊语“adamas”意为不可征服的，——— 如人类的爱情。

我们用钻石表明爱的坚定，我们用钻石证明一生一世的誓言，从浪漫到坚贞，钻石涵盖了爱的所有美丽语言，那顽强而灿烂的光亮，闪耀着冥冥之中无声的约定，亿万年至今，生生不息。

希腊人认为钻石是天神的泪珠，每一段爱情都已经为上天注定，爱神的那滴眼泪凝聚祝福与保佑，经历数十亿年的历练，到达主人手中，终于见证预言成真，幸福的永恒。

不仅是神话，每一颗钻石，都是跨越艰难才来到主人手中，那璀璨光芒中闪烁着缘分与天意。最年轻的钻石，都有九亿年的故事，它们形成于高温高压的地球深处，直到强大的力

量把它们和火山熔岩一起送上地表，这地表之旅充满危险，它们可能被岩浆湮没，亦可能变成二氧化碳气体，或者受水流冲刷，被埋没于泥沙之中，等待被人类发现的那一天。一块钻矿石，经过划线，辟开，打磨和切割，天然的璀璨光芒才能破茧而出，为有情人见证永恒，凝视那一颗经历了千辛万苦才映射会心笑容的钻石，你一定会明白，这正是爱，动荡和磨砺，时间空间自然的改变，都无法磨灭真爱璀璨而顽强的闪烁，即使天地黑暗，那一点钻石光芒，足够照亮希望，指引爱情方向。

属于你们的钻石是独一无二的，因为你们爱情是独一无二的

刚开采出来的钻石在进行切割和打磨之前会依照切工，净度和色泽分选入多达16,000隔不同的品类，钻石的4c标准(颜色，重量，切割以及净度)，决定了世界上没有两颗完全相同的钻石，—— 如爱情。

谁说，幸福的人都是相同的?每一段爱情，从缘起到牵手，再到永远，都是独一无二，唯有以钻石的璀璨方能呼应你们对幸福的感念。人们相信，钻石是有灵性的宝石，能够呼应出拥有人的独特气质，闪耀主人的真我光彩。每个女人都希望自己是特别的，尤其在爱她的人眼中，她值得最好的。用钻石赞美她的独一无二吧!闪耀默契的光芒，沉静而灿烂，那是心心相印的自豪，是属于你们的独特的印记，刻在彼此心上，如钻石闪耀，永恒不灭。

2月14日，西方浪漫的情人节，地球上每个角落都在宣扬爱情，同一时刻，闪耀各不相同的感人瞬间。用钻石告诉她，她是特殊的，是这世间独一无二的只属于你的幸福，她值得这一颗命中注定来到她手中的钻石，那灿烂光芒，是你们无声的约定，上天见证，你们相爱，不离不弃，即使如钻石一般经历沧桑变迁，仍然顽强闪亮真爱光芒，这钻石，是爱神用眼泪凝结的祝福，也是期待，数十亿年的约定，因你们而圆满。

璀璨美钻：

经年累月的大自然奇迹

钻石是极之罕有的天然瑰宝。每颗钻石的独特个性与其背后不同的故事赋予它更人性和珍贵的价值。过去数百年来，钻石一直见证人类每个重要的时刻。今日，钻石继续以神秘浪漫气质令世人倾倒：戴上爱恒信钻石，见证幸福永恒的爱！

以上内容做成大的展板，通过文字的包装描述来表达钻石的情感载体。进而提升品牌美誉度，促使消费者对钻石的拥有欲望埋下伏笔。

活动布置：

3、音乐：情人节快乐、你最珍贵、知心爱人、情深深雨蒙蒙

4、物料：宣传单张、品牌册□x展架、横幅□kt板、礼品、寻宝标签

一、有爱就有爱恒信

擦亮你的双眼，寻找爱情宝藏

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，爱恒信首饰珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，爱恒信首饰成为了“爱”的化身，有爱的地方就有爱恒信首饰，有光明的地方就有爱恒信首饰。来店顾客均可参加“爱情宝藏”活动，在店内首饰标签上寻找分别写有“有爱就有爱恒信”7个字样的小标签，集齐7个字样的标签即可免费兑换爱情宝藏。奖项设置如下：

价值*元的k金项链、金玫瑰等5个宝物。

二、玫瑰花语表心意

有情人的地方，就有花；有花的地方，就有情人。情人节期间在爱恒信珠宝购物500元即可获得寓意着“我爱你”玫瑰花，让你在送她礼物的时候又增添了几分浪漫。

细则：

购物即可获得玫瑰花1枝 寓意“你是我的唯一”

500——999元 3枝 寓意“我爱你”

1000——1499元 5枝 寓意“爱你无怨无悔”

1500——2499元 9枝 寓意“天长地久”

2500——3499元 10枝 寓意“全心全意”

3500——4999元 12枝 寓意“心心相印”

5000元以上 20枝 寓意“永远爱你，此情不渝”

三、爱情“夹夹乐”

在情人节期间，精心为您准备了一个考验你和爱人之间的配合是不是超乎常人趣味游戏，“爱情夹夹乐”活动。让您在欢快的购物后还有机会夹出大奖。

细则：

购物满500元以上的情侣每人拿一支筷子，两人合作把盆里的乒乓球夹到另一个盆中，时间为一分钟。夹的越多奖品越大！

奖品设定：

3个球~4个球 巧克力

5个球~6个球

7个球~8个球

9个球~10个球

11个球以上

活动条件：

500——999元 1次

1000——1499元 2次

1500——2499元 3次

2500——3499元 4次

3500——4999元 5次

5000元以上 6次。

商场情人节策划方案篇二

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。

宣传广告语：

色彩跳跃的hiface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,请看推荐的宝贝饰品吧.....

商场情人节策划方案篇三

七夕情人节,中国人自己的情人节

20xx年xx月xx日-xx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。

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98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）。雅芳防晒系列全场

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。

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风。

散称花生油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）。

1. 彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送。

2. 16开彩页xx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. 卖场活动氛围装饰。

商场情人节策划方案篇四

浓情二月hold我所爱

20xx年2月8日——2月14日（情人节）

20xx年2月8日——2月19日（14天）

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，充分利用橱窗摆放，如没有橱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

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

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

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10—14日）

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投递等等。

宣传广告语：

色彩跳跃的hiface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，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x元鲜花，赠由提供的饰品一份或会员卡；

在购x元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

商场情人节策划方案篇五

活动目的：利用七夕情人节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

活动时间□20xx年8月5日~8月8日

活动地点：美甲店

活动对象：20~50岁的时尚女性消费者

促销宣传：

1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。

2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘等等(附图片)。或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直观的评价。

3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。

促销内容：

1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最常见的促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在七夕情人节到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在七夕情人节，将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

促销活动的注意事项：

1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售技巧培训。

2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。

3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势

商场情人节策划方案篇六

3月14日

xx购物广场

“浓情蜜意爱在xx购物广场”

活动一：“许愿桃花树好梦定成真”参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的.卡片上，挂在商场的桃花树上，我们将会在3月14日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的.他(她)的联系方式哦！

我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。

活动二：“心心相印”活动当天，凡购物满xxx元的情侣均可参加活动。

抽奖细则：

a□心形抽奖盘有心形贴纸，心形贴下面有空白和半心形两种图案；

c□心形卡片分为一等奖红色、二等奖粉色、三等奖紫色三种。

一等奖x名，奖品为：(略)；

二等奖xx名，奖品为：(略)；

三等奖：(略)；

纪念奖若干名，奖品为：(略)。

商场情人节策划方案篇七

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。

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)

单卡当日累计刷卡消费满599元(含)以上,赠多功能胶柄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

商场情人节策划方案篇八

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

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。

商场情人节策划方案篇九

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□x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”

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，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，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

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

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

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

活动细节问题和解说部分

商场情人节策划方案篇十

浓情二月 hold我所爱

xxx 年2月8日——2月14日（情人节）

xxx 年2月8日——2月19日（14天）

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：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，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱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

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	数量	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： 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10—14日）

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投递等等。

1、 宣传广告语

色彩跳跃的hiface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hiface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，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haface提供的饰品一份或会员卡；

在haface购xxx元饰品，赠由xxx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送（门店自行安排）。

费用：元/套。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，让消费者感到真正实惠。“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。