

# 最新七夕节店铺活动 商家七夕活动策划方案(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 七夕节店铺活动篇一

七夕来临之际，拿起手机拍照，玩转微博微信，品味中国爱情。七夕节微博/微信参与活动盛情启幕啦！

只要拿起手机□xxx前拍个照片，对心爱的人写上一句祝福语，就有机会获得精美礼品一份！

x月x日-x月x日【七夕之前】。

在一个叫好想你的地方好想你。

全国指定专卖店。

官方微博或微信粉丝。

1、在活动区域任一家门店，拍摄好想你门头或与门店合影，将照片发到微博(微信)□[emailprotected](微信)，同时写上对心爱的人的一句祝福语，就有机会获取门店提供的精美礼品一份。

2. 所拍摄照片要体现一定的美感。

3. 祝福语文字中须体现本次活动主题，以及所在城市、好想

你专卖店大概位置。

4. 转发成功后凭手机显示微博、微信分享即可进店领取礼品一份。

## 七夕节店铺活动篇二

北京活动策划公司介绍，可以通过“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。

- 1、示爱有道降价有理。
- 2、备足礼物让爱情公告全世界。
- 3、相濡以沫，浪漫七夕夜。

20xx年8月17日——8月20日

- 1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。
- 2、商家应该在周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。
- 3、商家需向存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。
- 4、在商家的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

- 1、商家门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）。
- 2、彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风

暴”。

3、购买或租用心形气球做装饰。

4、商家的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。

5、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

## 七夕节店铺活动篇三

以“美丽情人节”为主题展开，为庆祝情人节的到来，本店推出“美丽情人节”活动。

情人节当日本店所有项目、产品均8.5折，仅限一日，赶紧带上小伙伴一起来享受美丽时光吧！

折扣是美容院常见的促销方法，同时也是顾客最容易接受的方法。因为人人都喜欢便宜又实用的东西，所以情人节美容院活动以折扣为主是最容易且最快被消费者接受的。

以“你在我心中是最美！”为美容院情人节主题展开，凡在情人节当日带女性朋友带情人到本店，由男方大声对女方说一句“你在我心中是最美”即可获得美容院送出的价值999元的情人套卡1张。

卡式促销法美容院屡试不爽，而在情人节推出这种促销活动，不仅契合主题，更能带动男性对女性美容的重视，同时也能体现出美容院对女性顾客的关怀。这种方法既简单、又有趣，能帮助美容院在情人节当日挖掘很多年轻的女性消费者。

以“xx美容院陪你一起过情人节！”为主题展开，规定凡是情人节当日到店消费满50元将获得甜美巧克力一份！

这种消费即送促销活动能有效的刺激顾客的消费欲望，很容易就能带动顾客消费。除了送与情人节相关的礼品外，美容院还可以根据自身情况进行调整，如凡是情人节当日到店免费注册会员，即可享受“特殊”情人节待遇（如：免费脸部护理一次或一束玫瑰花等）。

以“浪漫么么哒”为主题展开，举行户外亲吻比赛，如规定只要在情人节当日，情侣免费报名参加xx美容院举办的亲吻大赛，亲吻最长时间的情侣将获得豪华情侣套餐一份！  
（套餐内容可根据美容院的实际情况拟定）

这种最直接的主题促销法能很好的带动群众的参与感，同时也十分容易造势，能快速扩大美容院的影响力。说不定美容院还能借此活动在情人节期间挖掘不少潜在客户。

凡是美容院老客户在情人节当日到店消费满10元即可获得双倍积分，同时还能换购1款高档美容产品；凡是在情人节当日到店注册新会员的顾客，即可获得50个积分……美容院可以“浪漫积分，好礼相送！”为主题展开积分促销，具体方式可根据美容院的实际情况来实行。

美容院在情人节期间展开积分促销活动有效的提高顾客的消费总额，可提先制定好积分限度，等顾客达到一积分后，将可获赠xx礼品，刺激顾客再次消费的欲望。

## 七夕节店铺活动篇四

激情绽放，时代有爱

x月x日——x月x日

（一）情歌对唱真情表白

x月x日x:00——x:00在6楼健身房一侧开辟出专门区域，现

场麦克于广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他（她）唱出或者说出心里话。并通过广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

## （二）浪漫情人玫瑰芬芳

x月x日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝（限送x枝）。当日建身满x元，加送精美巧克力一盒。

- 1、展板2块□x元
- 2、门楣2块□x元
- 3、平面广告□x元
- 4、礼品（玫瑰花、巧克力）由x负责
- 5、音响费用□xx元
- 6、其他杂项支出□x元

合计：约x元（玫瑰花及巧克力费用未计算在内）

本档活动□vip卡可以使用折扣功能。

## 七夕节店铺活动篇五

x月xx日是情人节，情人节已经成为情侣都要过的节日之一。

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。

x月x号—x月xx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(价值xxx元的抵扣卷)

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元送价值元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值元浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值元蜜月双人游

2. “爱我、你敢多久?” 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”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：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，可赠送一件价值元饰品。可续签书，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，翡翠、银饰品买x元送x元。

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，原价元和元的高档千足金金镶玉，只卖xx元和xx元，

每场抢购会两款各卖13件和14件，抢购，售完为止。

注：每每到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。