

七夕情人节促销活动方案(优秀10篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

七夕情人节促销活动方案篇一

以下是xx商场以“浓情八月□hod我所爱”为主题的情人节促销活动方案。

x月x日——x月x日（情人节）

- 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。

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，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投递等等。

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xx提供的饰品一份或会员卡；在xx购x元饰品，赠由x鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕情人节促销活动方案篇二

20xx年8月1日-16日

雪佛兰全系车型

活动一.七夕情人节“为爱百年”进店有礼

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

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)

电话□XXXX

七夕情人节促销活动方案篇三

20xx年8月7日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

(2) 该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3) 金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

20xx年8月1日—8月8日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

- 1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。
- 2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。
- 3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。
- 4、情侣装优先陈列。

七夕情人节促销活动方案篇四

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。

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。

方案(二)

七夕情人节促销活动方案篇五

xx年8月1日16日

xxx全系车型

2、活动期间，凡试驾xxx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xxx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；

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取；

优惠一□xxx乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二□xxx新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三□xxx科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四□xxx景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六□xxxgmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元；

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xxx所有对xxx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。

七夕情人节促销活动方案篇六

：七夕

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。)

1. 珠宝类：足黄金180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)

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

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. 卖场活动氛围装饰

七夕情人节促销活动方案篇七

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

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

七夕情人节促销活动方案篇八

1、主题

百年老店，百年好合——2014xx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、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、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，七重炫礼任意挑选

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。

4. 宣传策划

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

方案（三）

七夕情人节促销活动方案篇九

xx年8月1日—16日

雪佛兰全系车型

活动一。七夕情人节“为爱百年”进店有礼

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

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xx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。

xxxx有限公司

地址□xxxxxx

展厅地址□XXXXXX

电话□411—888—XXXX

七夕情人节促销活动方案篇十

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；
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XX”

20XX年8月16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。

（到访客户均需扫二维码发送朋友圈参与）

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）

（简单，又能体现节日氛围）

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xx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xx□共筑爱的鹊桥，相约七夕□xx销售中心，牵线：。