

# 七夕情人节促销活动方案(汇总7篇)

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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

## 七夕情人节促销活动方案篇一

七夕是中国传统情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的.宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来宾创造温馨、欢快的交友体验。

### 2. 活动目的

主要渲染七夕节气氛，提升主办方亲和力，通过活动促成来宾互动、携手，从而良好的发展。

### 3. 组织机构

主办方：滨江工会

协办方：凯艾联盟

参与单位：待定

### 4. 参与媒体

都市快报、青年时报、行报、浙商杂志等

浙广集团、杭广集团电视媒体报道

## 5. 活动信息

活动名称：寻“爱”七夕(参考、待定)

活动日期：20\_年8月24日

活动场地：天堂软件园

参与人数：100人左右

## 6. 活动方案

### a. 前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：由凯艾联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

## 七夕情人节促销活动方案篇二

1、提高品牌知名度、美誉度、赞誉度。

2、提高产品销售量。

x月9日——x月12日

黄金每克优惠10元（工费5折）

铂金每克优惠50元

黄金以旧换新免折旧费（内部金免费，外部金15元）

其余商品折扣你说了算（柜台上方粘上一些气球里面放些数

字数字就代表他所购买东西的折扣)。

购物满5000元以上的客户赠送500元翡翠代金券。

珠宝店七夕情人节活动方案4

20xx年8月9日(七夕节)-8月9日

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□xx年8月9日(七夕节)-8月9日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的'就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气;
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;
3. 进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1. 造势活动:

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销:

凡在xx珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

### 3. 新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

略

## 七夕情人节促销活动方案篇三

以七七中国情人节为契机，密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同，为项目积累客源。

所有本公司的情侣业主均可参加

“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动party

xx酒店一楼阳光厅

酒会party

200人左右

1、情侣（夫妻）游戏类：

2、美丽的爱情传说（此部分内容待定）

3、浪漫婚纱秀主题：那一刻，走向永恒所获奖项：最浪漫情人奖组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组3对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间5分钟。责任人：现场主持评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

4、才艺大比拼：

1) 歌唱类（戏曲、流行音乐）

2) 魔术类3) 小品类所获奖项：最佳明星奖最佳才艺奖最佳新星奖责任人：现场主持评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

## 七夕情人节促销活动方案篇四

七夕，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。下面小编准备了关于酒吧的七夕情人节活动方案，提供给大家参考！

参与对象：都市时尚单身男女

参与目的：爱心钥匙开心锁

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：

真爱第一缘：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.

### 真爱第二:缘: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.

### 真爱第三缘: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酒吧提供的情人节特别礼物一份.

### 活动参与方式:

1. 即日起至8月16日前来酒吧现场报名
2. 拨打活动参与热线: , 报名参加

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

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,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

酒吧情人节第三波：真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来。

活动简介：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，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

店堂广告

入口看板

xx日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告……

细节表达：

## 七夕情人节促销活动方案篇五

本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活

动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

8月15——8月25日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

## (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、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

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



## 浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从16—20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。20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

三等奖，活动礼品一份

奖品也可根据商场促销计划的产品来设置，或者提供活动赞助商的产品。

其它促销活动

(1)、买情人节礼物，送电影情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠电影情侣套票。

(2)、浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

## 七夕情人节促销活动方案篇六

下面，普丽缇莎小编整理了几个比较合适的美容院营销活动方案，供大家参观一番。

活动主题□xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

活动地点□xx美容院连锁店

活动时间□xxxx年8月xx日到8月xx日

活动对象：二十到五十岁人群

- 1、提前半个月，在美容院连锁店附近人群密集区发送传单。
- 2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客。
- 3、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券。
- 4、活动当天，到本店的情侣可以获得专业足部技师按摩，并且享受七点七折的优惠。

折扣促销是美容院连锁店最常用的促销方式。在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。

所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。具体内容如下：

- 1、折扣促销——足部理疗按摩
- 2、捆绑促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“捆绑”在一起，向其推销。例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获

得一张vip体验卡。该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

- 1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送99朵的玫瑰。
- 2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，最好是一到三个月之内，过了期限则无效。
- 3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的氛围。
- 4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。
- 5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

## 七夕情人节促销活动方案篇七

这个生意不温不火的季节，终于迎来了一个不大不小的节日——七夕！这个中国式的情人节，不少化妆品连锁店已经开始提前预热。虽不能说没有活动就没有销售，但至少没有活动就很难有关注度。促销活动理由有很多种，例如法定假期、各类节日、以及店庆之类的时间都是很好的活动理由，而七夕正是一个“趁爱打劫”的好日子，化妆品连锁店当然不容错过。

### 七夕互动游戏

#### 一、七夕情侣大通关

活动时间：3月1日-3月7日

活动内容：

1、活动期间顾客单日累计消费满300元即可至活动地点参与活动。

2、凭单张收银小票每人限参加一次。奖品数量有限，送完即止。

三个闯关模式：

a□心有灵犀一点通，两人作战，一个笔画一个猜，笔画的那个人只能通过身体语言来提示猜的'那个人题板上的词语，答对则晋级下一关。

b□一个人在一分钟之内写出自己最爱吃的菜，另一个人也在在一分钟内写出对方最爱吃的菜，最少写8个。回答6个及以上则晋级下一关。

3、情歌对唱，获得掌声着则获胜。

二、男友给女友化妆

活动时间：3月1日-3月7日

活动内容：七夕节当天，情侣在化妆品连锁店内分组举行男友给女友化妆比赛，最终妆容由嘉宾顾客评分，分数最高组得相应奖品。

奖品：

第一关：玫瑰两支。

第二关：电影票2张。

第三关：指定化妆品一套。

## “甜蜜玫瑰之约”

活动时间：

3月08日-3月15日

活动方式：

情侣顾客店任意消费即可领取玫瑰一支。

约“惠”七夕满就送。

活动时间：3月08日-3月15日

活动方式□vip顾客单日累计消费满520元送情侣抱枕一对（40元以内）凭收银小票即可领取每日限领50份，送完即止。普通顾客单日累计消费累计满520元送情侣对杯一套（玻璃套装为主30元以内）凭收银小票即可领取，每日限领50份，送完即止。

## “全店商品，劲减来袭”

活动时间：3月8日-3月15日

活动内容：活动期间□xx化妆品连锁店全部消费满377元立减77元（礼券、礼卡除外）。

恩爱秀出来·约会我买单

活动时间：

3月15日-3月20日

活动方式：成功关注xx化妆品连锁分店官方微信，参与回

复“恩爱秀出来·约会我买单”秀出你的恩爱合照以及在我店购物心愿，即有机会获得免单权。每六周随机抽取2名幸运观众获得半价权。

## 勇敢说爱你

活动时间：3月15日-3月20日

活动内容：爱在七夕，只要您大声说出您对爱人的情话，并将与爱人的甜蜜合影发到xx店微信，即可获得情侣杯一套，我们将在每日活动后公布结果(每日限5名)。

## 微信摇一摇

活动期间参加现场摇一摇，就有机会获得神秘大礼包(共摇5次)，每日限1名。