

七夕店铺活动宣传语(优质9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

七夕店铺活动宣传语篇一

x月x日，是中国传统的节日——七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

“七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

通过本次活动为无锡地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

七夕寻缘，爱在无锡

1. 主办单位：

2. 承办单位:

3. 媒体支持:

20xx年xx月xx日

无锡市学前街xxx号科技大厦xxx室

要求为xx周岁以上人士，总人数在xx人左右，报名费xxx元。

报名地点：无锡市学前街xxx号科技大厦xxx室

开场音乐:

(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x分钟/人，女嘉宾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x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x分钟的表白时间，最后女嘉宾选择x位心仪的，速配成功。)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功

(二) “帅哥美女对对碰”

1、盲人指路 (推选现场x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，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、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

我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。

3、情歌对对唱

由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

(三) “帅哥美女深度了解”

双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配(如果有x组以上的不同意，可以在不同意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。)

(四) “花前月下，共许愿”

1、对空许愿：

在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个美好的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

2、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。

3、抽奖活动：

活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运者。

4、自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

结束：现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂。

七夕店铺活动宣传语篇二

- 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；

“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

20xx年8月20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;

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)

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

七、告知方式:

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;

2、以伊川楼盘成交情况来看，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。

七夕店铺活动宣传语篇三

很荣幸能为大家做出这次策划方案，这也是感谢大家对我的信任与支持，本人绝对为大家做出最完美的方案，让大家玩的更开心。

这次活动目的很明显，目的就是为了让处于单身中的男女能够尽快找到自己的另一半，让那些沉着于工作中的职场人能够通过这次活动能够放松自己，激发工作激情，让工作越来越顺心，另外就是户外啦，不能不带点主题了哈。

本次活动基地在我们xx的故乡——xx山清水秀，环山抱水xx温泉山庄：位于xx的xx风景区，四星级酒店让你享受不一样的奢华，可接待客户住宿、用餐、会议、年会、拓展等。山庄位于xx山顶，放眼望去，一片绿尽收眼底，陶冶心性，放空心情。对于一直活在喧闹的城市里的我们有很大的影响xx密印寺xx古城，龙泉漂流等等景区遍布周围。

1、吃完早餐8:30集合。

2、8:30—11:00到达xx温泉山庄

3、11:00—11:30办理入住手续

4、12:00—13:00午餐，午休

5、13:00—14:00 到达xx古城，办理手续

6、14:00—17:30 姐己幽魂鬼屋，太子阴魂听音室，西周电影馆，姐己魅惑，姜太公呼风唤雨法术馆，后宫体验馆，

纣王酒池肉林等穿越西周。大型歌舞(xx千古情)(武王练兵)(编钟乐舞)(褒卞沐浴)(彩楼抛绣)(穿越快闪秀)等等精彩节目，赴一次千年的约定。

7、18:00—18:30 集合前往xx温泉山庄

8、18:30—19:00 晚餐

9、19:30—22:30 晚会

1、破冰仪式

游戏规则：男女嘉宾按照号码面对面而坐，互相自我介绍，八分钟后女生顺时针旋转换位置一次往下直至全部交流一遍，每人一支花交流完后大家将自己手中的花交给自己心仪的人。

2、爱情接力赛

男女自由配对，主持人将配对好的分成两组，一男一女背对背夹着气球，将气球从起点运到终点，然后换，先完成的获胜。

输了的队伍需要相互给对方说一句最肉麻的话或者表演一个最萌的表情。

3、浓情蜜意

每次10位男女互等的嘉宾，两人一组，男士负责用吸管吸啤酒，女士喂啤酒。女士要蒙住眼睛，先指引原地转三圈，然后向前2米的拍档喂酒，男生不能用手接，男生不能说话，但是可以发出声音提示。

奖惩：获胜的奖励一个布娃娃，主持人鼓励男生送女士，另外输了的队伍接受“超级模仿秀”惩罚。大话西游的经典台

词：曾经有一份真挚的爱情放在我面前，我没有珍惜，等我失去的时候才后悔莫及，人间最痛苦的事莫过于此，你的剑在我的喉咙上刺下去吧，不用再犹豫了！如果上天再给我再来一次的机会，我会对那个女孩子说三个字，我爱你，如果非要在这份爱情上加个期限，我希望是一万年。

4、步步惊心

一男一女同时站在一份报纸上，由主持人提问脑筋急转弯，一对答对其他几对报纸折半，碰地的淘汰，刷选到最后的一组获胜。

5、速食拍档

男女对立而坐，戴上眼罩，将桌上一盘小柿子用筷子夹给男生吃。

6、缘分速递

(主持人先鼓励男女主动向自己心仪的对象表白)如没有，主持人安排男女嘉宾向自己心仪嘉宾赠送自己准备的礼物(主动表白奖励礼物)

结束

10、23:00 就寝

11、9:00—11:30 早餐，自由活动(或者可以安排密印寺拜千手观音)

七夕店铺活动宣传语篇四

七夕是中国传统的情人节，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。本策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型活动围。

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□20xx年8月15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：

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。

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、七夕情侣大赢家较量

活动每对赢的男女在较量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

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

七夕店铺活动宣传语篇五

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于恒丰

活动时间：暂定20xx年8月20日

活动对象：民生银行借记卡持卡客户(以家庭或者情侣为单位)

活动范围：南京分行各营业网点和社区网点

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播民生银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户数量。

物料宣传：

- 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、在营业网点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。

电话营销：

- 3、每家营业网点向各自的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。

媒体宣传：

- 4、在恒丰银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

(1)七夕节整体活动墙

1. 营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上印有爱心的图案或者恒丰银行的`logo图案。
2. 在背景墙上指定的logo处插满玫瑰
3. 客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

(2) 摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

(3) 缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

1. 以”牵手渡鹊桥，相会于恒丰“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出最佳作品。
2. 参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。
3. 在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

七夕店铺活动宣传语篇六

【活动一】、浪漫七夕 相约xx鹊桥会

8月15日—20日□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】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕节，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20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！

报名方式一:电话报名, 咨询热线:88888888

报名方式二:短信报名, 编辑短信“浪漫七夕 乞巧大赛”+情侣姓名至88888888

报名方式三:现场报名, 地点:兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节, 浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

xx黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

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18—19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。

七夕店铺活动宣传语篇七

七夕是中国传统的情人节, 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。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x日—8月x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。

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

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。

七夕店铺活动宣传语篇八

相濡以沫，最爱七夕

20xx年8月x日—8月x日

- 1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。
- 2、整个策划的主题围绕情感、爱、家庭，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕我与我的`爱人大型征集活动

还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么□xxx我与我的爱人大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值200元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在xx广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕xxx步行街穿着类现价基础上77折□□20xx年8月x日，折扣，现场广播公布）

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月x日，xxx广场婚礼秀；

8月x日，xxxxx广场婚纱秀；

8月x日，xxxxx广场xx文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街xx广场的范围。

88月x日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

5、相濡以沫，最爱七夕xxx七夕鹊桥会！

目的：借七夕节这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的鹊桥会活动，吸引更多顾客进入并了解xxx□

时间□x月x至8月x日

合作单位□xx电台

活动主题：相见你我，缘在xxx七夕鹊桥会

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月x日到8月x日

有意向的人员可以到xxx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

8月x日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6、相濡以沫，最爱七夕拿什么送给我的爱人！

8月x—x月x日，在xxx购物满100元，送xx花店芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7、相濡以沫，最爱七夕夫妻恩爱大比拼活动

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会□xx广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

七夕店铺活动宣传语篇九

二、活动时间：20**年8月17日-8月19日（农历七月五日至七日，星期五至星期天）

三、活动内容：

【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)

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？

四、广告宣传

1. 彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送，8月17日-19日
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

【活动主题】浪漫七夕爱在兴隆

【活动时间】8月1——7日

【活动一】浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

8月1日—7日，兴隆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)

从8月20—8月26日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选xx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。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人—爱情永恒xx珠宝情侣对戒展

四、xx珠宝k金、指环展：

五、xx化妆—装扮完美恋人

六、xx情侣表见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼

秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

3□