

# 2023年七夕卖场促销活动宣传 商场七夕节活动策划(大全7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 七夕卖场促销活动宣传篇一

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

XXXX年XX月XX日星期天19:30——22:00

某某酒吧

男女配合、才能玩的活动

33人左右

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

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

## 3、情歌对对唱

## 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

## 七夕卖场促销活动宣传篇二

扮靓自己新春新装扮

各区主题：化妆品spring春妆密码春化妆品节

服饰类早春新装上市

中性休闲+户外运动改装特卖会

耍个性抢流行

珠宝类春媚炫动我的风采

鞋包类春色甜甜儿鞋包特卖会

踏青郊游—寻找第一抹春光

主推商品：旅游装、家庭装洗化妆品、保湿护肤品、配饰、春季针纺织品、烧烤用品以及烧烤的`关联商品等(户外帐篷、铁锹、水桶、烧烤架、烤肠、海鲜、饮料、零食、桌布、餐巾纸、湿巾、一次性用品、保鲜盒、储物桶等;)

启动空调节(第一波)，以先帅家电我价最低，为活动口号，向大家电厂家要政策支持，家电部再配统一的活动，礼品赠送。

活动期间，当日单票购物满300元可参加电脑拍奖1次，满1000元可参加2次，满5000元可参加3次，单票最多参加3次，100%中奖。奖品待定。

## 1、春暖四月天购物扬纸鸢

形式一：采购一批样式新颖的风筝，顾客购物300元以上，即可加2元换购风筝1只，每人仅限换购1只，日限500只，换购完为止。（此活动对年轻人及儿童会有很大的吸引力）

形式二：事前征集手工风筝作品，在活动期间进行陈列展览，由顾客投票，在活动结束时，根据票数评出奖项，奖励风筝作者。此活动还可以为后续放活动举办风筝比赛提供铺垫。

## 2、感受自然从“心”呼吸——清明节徒步环湖赛。

从运河出发——环湖徒步。中途设立接待点，提供饮用水及盖章。根据用时排出名次。（此活动主要是倡导环保、接近自然，体现公益性。也可鼓励员工参加，提升士气。）

本期dm计划8版，超市4版(含中原店、百花店特色活动)、百货2版、家电2版。

dm商品：超市100—120种，百货全部参与，家电主推大家电小家电为辅。

dm印刷数量：

1、综合版25000份。

2、家电乡镇版0份(a4一张2版)

发放时间：

- 1、综合版活动前2天发放、3月29日发放。
- 2、家电乡镇版活动前4—5天发放，3月26日发放。

发放范围：

- 1、综合版主要发放城内生活小区
- 2、家电乡镇版主要发放

城东和城北5公里范围内。

发放负责部门：

- 1、综合版，企划部负责
- 2、家电乡镇版，家电部负责。

## 七夕卖场促销活动宣传篇三

在传统的民俗节日中，七夕(农历七月七日)相传是牛郎织女相会的日子，观星祈愿、乞巧会等传统习俗流传已久。下面是有商场七夕活动策划方案，欢迎参阅。

### 1、超市七夕活动方案整体思路

七夕作为中国特有的情人节，对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次超市七夕活动方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，打造一个浓郁的情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

### 2、超市七夕活动方案活动时间：8月18日-21日

### 3、超市七夕活动方案卖场布置

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在超市卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造情人节烂漫的气氛。

### 4、超市七夕活动方案活动策划

#### (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，将超市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、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。

#### (二) 活动主题

##### 1、全场主题活动

###### (1) 进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

## (2) 购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的钻石戒指一枚。

## (3) 拥抱接吻大比拼，测试你的爱有多深

当天现场举办拥抱比赛，十对一组或五对一组，男方抱起女方，时间最长者获胜。

当天现场举办亲吻比赛，十对一组或五对一组，男方女方接吻，时间最长者获胜。

## 2、奖品

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是

1、冠军获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张。

2、季军获价值1888元的女装戒指一枚和价值200元的现金抵扣券一张。

3、季军获价值888元爱情大礼包一个和价值200元的现金抵扣券一张。

## 一、促销目的

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。

## 二、促销时间

20xx年8月16日——8月20日

## 三、宣传档期

20xx年8月15日——8月20日

## 四、促销主题

1. 示爱有道降价有理
2. 备足礼物让爱情公告全世界

## 五、商品促销

“七夕情人节”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，让消费者感到真正实惠。

### 2、主题陈列：8月16日——8月20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

## 六、“浓情头饰花束”

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

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。

## 七、活动促销：

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。

## 八、宣传

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。

七夕是中国传统的情人节，由于中国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，在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。本人促销方案是主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合店内各商家、卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

### (一)、活动主题

心心相印，浪漫七夕

### (二)、活动时间

即20xx年8月22日至8月24日

### (三)、活动地点

休闲食品区

### (四)、活动办法

1. 凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。
2. 凡于活动期间在本店购买商品满520元，即可凭购物小票参与9:00—12:00的情人节幸运大抽奖。

奖项有：

一等奖：情侣装一套

二等奖：金装巧克力一盒

三等奖：心心相印抽纸一袋

参与奖：心形气球一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

### (五)、商品计划

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。

### (六)、宣传

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，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1. 传单 2. 海报、彩旗、气球、电子滚动字幕 3. 店内播音

### (七)、卖场布置

1. 店外的活动装饰，如：海报、布旗等；

2. 店内的气氛布置，如pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中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的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氛围。

### (八)、特别企划活动

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其

他的情人节趣味活动，例如：

1. 情人默契大考验；
2. “真心话大考验”或“敢爱你就说出来”，挑战自己的勇气，许下爱的誓言；
3. 在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

## 七夕卖场促销活动宣传篇四

7月27日——8月2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）

七夕情人节，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2日七夕情人节当晚7：07，兴隆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!

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

从7月27—8月2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。2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。

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。

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。

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—爱情永恒兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝K金、指环展：

五、兴隆化妆—装扮完美恋人

六、兴隆情侣表见证爱情分秒

1、七夕情人节浪漫情人礼

20xx年秋季新款鞋上市，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。

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

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□20xx年新款内衣全新上市

家电商场：8月2日七夕情人节，情侣手机大推荐。

# 七夕卖场促销活动宣传篇五

相濡以沫，最爱七夕

## 二、活动时间

8月\_\_日8月\_\_日

## 三、策划主旨

- 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。

## 四、活动内容

- 1、相濡以沫，最爱七夕我与我的爱人大型征集活动(8月10日8月17日)

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?\_\_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\_\_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\_\_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，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕\_\_步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月\_\_日\_\_日，限时折扣，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\_\_大型文艺演出，精彩现场活动。

8月\_\_日\_\_日，\_\_六合广场婚礼秀；

8月\_\_日\_\_日，\_\_中兴广场婚纱秀；

8月\_\_日，8月\_\_日，\_\_中兴广场鸢都流韵世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕万千纸鹤表真心

\_\_新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有\_\_员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，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中兴广场的范围。

8月7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\_\_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\_\_\_。

时间：8月\_\_至8月\_\_日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华\_\_\_七夕鹊桥会

媒体简介：潍坊电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了潍坊的十二个县市区之外，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

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\_\_日到8月\_\_日

有意向的人员可以到\_\_\_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

9月2日，在\_\_\_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\_\_-8月\_\_日，在\_\_\_购物满100元，送潍坊著名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(8月\_\_日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：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。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

负责人：

物料准备：

1、相濡以沫，最爱七夕海报500张

设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔美。

2、\_展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择。

4、\_\_主入口的dp点，重点客户部负责。

五、活动宣传：

1. \_\_晚报1/2版；

2. 条幅

3. \_展架、宣传栏

4. 5万条短信宣传

5. 利用潍坊广播电台频道进行宣传；

六、材料及费用

宣传：

1. 平面广告潍坊晚报1/2版5000元

2. 晨鸿信息4000元

3. 条幅费用200元

4. \_展架180元

5. 10万条短信4000元

6. 宣传栏费用400元

7. 电台广告费用1000元

小计：14780元

单页印刷费用：

1. 乡亲大会个人资料卡片0.3元\_3000份900元
2. 资料表格费用：200元
3. 千纸鹤材料费用：\_\_元

小计：3100元

礼品费用：

1. 我与我的爱人礼品费用3000元
2. 夫妻恩爱大比拼活动，现场所需物料费用：3000元

小计：6000元

## 七夕卖场促销活动宣传篇六

XXXXXX

会说情话的玫瑰—xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲[]20xx年8月14日（七夕节）好节相连，情人节是表达爱情的机会，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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

### 2、柜台促销：

凡在xx珠宝专店/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。

## 七夕卖场促销活动宣传篇七

相濡以沫，最爱七夕

### 二、活动时间

x月x日——x月x日

### 三、策划主旨

- 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。

### 四、活动内容

- 1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(x月x日——x月x日)

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?“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，制作成展架放置在广场活动现场展示。

负责人:

- 2、相濡以沫，最爱七夕——步行街穿着类现价基础上限时77折□(x月x日——x日，限时折扣，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——x大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，六合广场婚礼秀；

x月x日——x日，广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动；

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——广场的范围。

x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。

时间□x月x至x月x日

合作单位：电台

活动主题：相见你我，缘在泰华七夕鹊桥会

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 x月x日到x月x日

有意向的人员可以到总服务台、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

x月x日，在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！

x月x-x月x日，在购物满100元，送著名花店—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，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。