

七夕活动促销策划方案 七夕节促销活动 方案(精选6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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

七夕活动促销策划方案篇一

型动七夕，我们约“惠”吧！

主题说明：

七夕是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。随着精神生活水平的提高，加上各行业商家每年的宣传炒作，七夕俨然成为情侣必过的节日。

借“七夕”来临之际，将运动、情侣、约“惠”三者结合，配合卖场促销活动，营造浓郁情人节消费气氛。

“情侣运动套装，让爱更有型！”

二、活动时间

20xx年8月11—13日

时间说明：星期日、星期一、星期二

三、适用范围

cba全国零售终端

四、活动目的

吸引情侣消费者，促进夏装销售，提升客流，扩大消费群体。提升cba品牌的区域知名度和影响力，扩大市场占有率。

五、活动内容

六、终端物料

x展架、吊旗、中带贴、层板贴、地贴、折扣挂牌、短信宣传、商场广播稿□dm单

七、短信、广播稿

七夕到了，我们约“惠”吧！活动期间□cba全场所有商品5.5折！七夕节当天，更有“生双成对”特惠活动，购买两件及以上商品，即打四折。我们约“惠”吧，运动让爱更有型！

八、dm单设计

九、物料展示

地贴设计图，地贴场景图

□20xx.08.06□

七夕活动促销策划方案篇二

活动主题□xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

xx美容院连锁店活动时间：2021年x月xx日—x月xx日

二十到五十岁人群

- 2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客；
- 3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；
- 4、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券；
- 5、可联合花店、电影院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升美容院七夕活动的影响力。

1、折扣促销——足部理疗按摩

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。

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。

3、情浓一生，真心表爱意（充值送）

情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花（共200支，送完为止）凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点—晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

4、情人节爱情大片

不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

5、七夕闺蜜价

凡旧客带新客到美容院做美容，则推出“七夕闺蜜价”，在原有的价格基础上减免约99元、199元、299元。

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，营造情人节的节日气氛。

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。

七夕活动促销策划方案篇三

1、“七夕节”今昔不同：

这是一个传统节日，现在人们并不过这个节日，只是商家借来炒作。因此，单纯以“七夕节”作为诉求，参与的人不会很多。

2、巧妙时机奥运前：

“七夕节”刚好在奥运会前一天，可借奥运会之光，开展关联商品销售和促销活动，比如电视、音响等相关商品。

3、盛夏时节，季节性商品畅销：

夏季酷热，夏凉商品、夏补商品、夏季服装正热销。

4、我司各店商圈特性：

除洪梅外，都在工业区，外来人口较多，以年轻人为主，“情侣”是一个可以炒作的话题。休闲食品、生鲜商品、日用杂品好卖。

1、提高来客数。

2、传播企业形象。

7月24日至8月7日，共12天

共联、洪梅、火炼树、大岭山、丰泰、树田、西乡共7店

情定七夕，乐迎奥运

七夕、奥运主题商品：糖果、饼干、蜜饯、饮品、休闲食品。

上要有“奥运新装备展示区”标题）。

活动一：1元彩电送，欢乐迎奥运（限洪梅、树田、西乡三店做）

7月26、27日和8月2、3日，凡在我店家电区购物一次性金额满78元以上者，凭电脑小票（手工销售传票不可以）到店头抽奖处参加抽奖活动，156元抽2次，234元抽3次，312元抽4次，390元抽5次，最多抽5次。

小票金额以整数计，零头不计。小票当日有效，盖章作废。

抽中红色乒乓球者获奖，只需一元可购买指定彩电一台。凡未抽中者，送水一瓶。奖品数量有限，送完即止。

活动二：七七相会，“七喜”临门

8月7日，凡是在我店购物的顾客，如果电脑小票上的.单号尾数是77，凭电脑小票到服务中心可领取“百事2升装+七喜2升装”一套。小票当日有效，盖章作废。

dm广告

- 1、材料与工艺：105双铜，对折。
- 2、开本及页数：大度16开4个p□
- 3、单品数：84个。
- 4、制作：7月20日交广告公司制作。
- 5、交货：7月23日上午。

手绘pop

- 1、材料与工艺：室内背胶，过哑膜。
 - 3、设计：袁主管设计，7月18日开始。
- 7月23日晚全部到位，由各店美工负责。

十、效果评估

七夕活动促销策划方案篇四

20xx年xx月xx号——20xx年xx月xx号 20:00

走对80步，尽可能快，别掉水里。小伙伴只需要不断踩着图案快快前进即可。很简单吧，谁都可以会玩，但并不是谁都能玩得很好噢，小伙伴，不服来战！

我们通过排行榜的名次给用户发放奖品，并可以设置一定概率的幸运奖，让即便觉得自己速度不快的. 粉丝也可以拼人品赢得幸运奖。

一等奖：鲜花+情人节专享蛋糕一个+客房一晚

二等奖：鲜花+手工巧克力一盒+x观影卷2张

三等奖：鲜花+迷你小缤纷慕斯一盒

幸运奖□xxx官方微信商城20元代金券一张

- 1、手机号码为兑奖重要凭证，填写应当真实有效，如若有误，作废处理；
- 2、代金券只能在金冠好运来官方微商城购买兑现使用
- 3、本活动最终解释权归金冠好运来蛋糕店所有。

关注xxx官方微信点击图片或发送关键字“七夕”，到xxx官方微信参与活动！或进入主页菜单点击活动专区“七夕走鹊桥”参与！

请中奖的微友凭领奖时间：

20xx年8月16日—晚上8点前过时作废。

七夕活动促销策划方案篇五

七夕情人，真爱无限

20xx年x月xx日至x月xx日

年龄在23岁-45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的女士及美容院顾客；

美丽心意卡可享受九重特惠：

- 1、任选基础护理项目十二次；
- 2、任选身体护理项目四次；
- 3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套（特别包装）送给丈夫（男朋友）；
- 5、获赠女士专用洁面乳一支；
- 6、赠女士肾部保养护理一次；
- 7、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；
- 8、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上（含三年，以结婚证书为准）可再获九折优惠（折上折）

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a□派单（主题：致女士的一封信）；

b□悬挂横幅（活动主题）；

c□海报张贴或x展架展示（活动内容说明）；

d□夹报；

e□美容院女性会员宣传，要求带给其丈夫或男朋友；

f□其它；

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、女士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

七夕活动促销策划方案篇六

xx月xx日-xx月xx日

在一个叫好想你的地方好想你

全国指定专卖店

好想你官方微博或微信粉丝

(祝福语格式范例：亲爱的老婆，我在一个叫好想你的地方好想你，我爱你，你是我永远的情人。我在xx市xx路)

2. 所拍摄照片要体现一定的美感；

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。

xx微信公众平台——xx

微信方式参与好想你七夕节活动流程:

微信朋友圈—拍照—确认(保存)—@提醒谁看(可见范围公开)—点击添加按钮—选择五个以上好友—点击完成按钮—点击发送按钮—完成照片分享。

大胆爱!微信晒出来——微信七夕论坛活动

七夕，爱恋的'季节，还把你的爱深埋在心底?no!这不是年轻人应该做的事!

这个七夕，微信三重活动来报道，不管是你的简单爱、华丽爱还是调皮爱，微信邀你一起，在对话里，在群聊里，在朋友圈里，大胆晒出来!晒出你的爱，还有微信特制耳机等着你来拿!

大胆爱!微信晒出来!