

# 2023年店面搞活动宣传语(通用6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 店面搞活动宣传语篇一

现在的许多孩子没有一颗感恩的心，面对他人的帮助，甚至连一声谢谢也不会说，这不能不说是社会文明的一种悲哀。作为学生会成员的文明，有必要他们，引导他们，继而唤起那已被一层层习惯与世故压在灵魂最深处的善良本性与感恩之心。于是我们想到了借西方感恩节的机会，在校园内开展心存感恩，永不言弃的一系列活动。

### 二、活动目的

通过感恩节，让全院学生会学会知恩图报，始终不忘父母之恩、师长之恩、知遇之恩、帮扶之恩并以自己的实际行动践行之，使滴水之恩当以涌泉相报之情生根、开花、结果。

### 三、活动安排

#### (一)、宣传教育活动

1、在食堂门口宣传栏处贴海报，宣传我们的活动内容、时间、地点。

2、11月24晚自习，各系组织到各班宣传，鼓励同学们到食堂门口写感恩箴言，打感恩电话，对自己想感恩的人献上最温馨的祝福。

3、11月24日晚自习，鼓励同学们在感恩节想自己的父母、老师、同学、朋友献上感恩的箴言。

4、11月25日12:00利用校园广播进行宣传。

## (二)、践行实施活动

1、11月25日全院各班宣传委员组织大家在每节课上课之前在黑板上写出感恩箴言，表达出大家对任课老师的感恩之心；各系及院学生会各自组织向系上领导及指导老师表达我们的感恩之心。

2、11月25日12:40将活动所需物品搬到食堂门口，做好准备工作；15:20正式开始感恩箴言征集、感恩电话活动。

## (三)、总结深化

1、11月25日晚上，各系在例会上作出总结。

2、11月28日晚上，各系实践部部长在一起总结这次活动的缺点及优点，找出缺点的问题所在，并改正缺点。

## 店面搞活动宣传语篇二

为了庆祝中华人民共和国建国xx周年，丰富社区广大居民的假日生活，xx特举办庆国庆系列文化活动。

xx庆国庆系列文化活动之一——夕阳无限美。

20xx年xx月xx日

游泳池旁边篮球场

xxxx中老年人

## (1) 文艺表演类:

由xxxx各个小区居委会选拔后推荐出由中老年人排演的文艺节目，反映中年人的精神风貌，老年人老有所乐，老有所为，节目形式不限，曲艺、歌舞均可，能够反映社区中老年人的精神面貌即可。

为了调动整个会场的气氛，可以考虑邀请市内一些知名的曲艺演员穿插表演，如□xxx等。

常青花园各小区居委会于9月25日前将所选送的'文艺节目报送活动组委会，每个小区可推荐1—3个文艺节目。

## (2) 书法绘画类:

参赛人员将自己的参赛作品递交到各小区居委会，在作品后面注明姓名、联系电话。所有作品一律不退。由活动组委会评选出相应奖次，在文艺表演活动中颁发奖品及证书。

各小区居委会于9月25日前将推荐作品递交到活动组委会，活动组委会将选择优秀作品在10月2日当天在现场进行展览。

时间安排：上午8：30——11：30文艺节目表演

下午2：00——6：30参观书画展

20xx庆国庆系列文化活动之一——成长快乐

时间：10月4日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：3—12岁小朋友

项目：

(1)、文艺表演类：

唱歌、舞蹈、乐器演奏等均可；

所在小区居委会将与9月25日前将参赛节目推荐到活动组委会选送。组委会将评出优秀节目。

(2)、现场绘画类：

在现场布置部分桌椅及遮阳伞，准备同类尺寸大小一样的绘画纸及绘画笔(一套)，按免费(或按成本价)发放给小朋友，同时参赛的小朋友可以免费领取一个纸品卡通造型的遮阳帽。

画完的小朋友在递交绘画作品后可领取一瓶饮料，同时作品在现场进行布展。

纸张和文具以及的准备根据预计参加小朋友人数而定。

9：00——11：00文艺节目表演

xxxx庆国庆系列文化活动之一——与时代同步让青春飞扬

时间：10月6日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：青年人

项目：

(1)文艺表演类：

时尚动感，唱歌、舞蹈、乐器演奏均可。

节目由各小区居委会筛选推荐，于9月25日前报送到活动组委会，组委会将评出优秀节目。

## (2) 户外大型攀岩：

按两人赛制，每两个人分为一组，根据抽签的办法决定攀左右岩壁，在攀岩墙的最顶端设置一铃铛，当选手攀到顶端触摸到铃铛时为胜，可奖品一份，另外选手可获得纪念品一份。

同时可设助威团用锣鼓为选手助威加油，调动现场气氛。

时间安排：8：30——11：00文艺表演

9：00——11：30攀岩比赛

本次活动基本上是由活动组委会牵头，基本上以各小区居委会为单位参与宣传和组织的模式，因此本次活动主要以各小区组委会为主，在整个活动结束后组委会将评出相应的居委会优秀组织奖。

各小区居委会于9月25日前将参赛项目，节目名称、人员等报送活动组委会。

## 店面搞活动宣传语篇三

一生父爱，真情表达

举办时间：6月x日

地点□xx广场

思路：突出和谐、温馨的气氛，活动主要以互动为主

## (1) 前期准备工作：

1、联系一名能带动现场活动气氛的资深节目主持人(最好是男士)。

2、对外提示(报纸□dm单页等)“凡6月16至18日签约的前五名商户和6月19日(父亲节)签约的商户，即可参与6月19日现场活动并免费赠送精美礼品一份”。

3、制作印有"x购物广场提醒您：爸爸节快到了，赶快为老爸送上祝福吧!"下面印上x购物广场名称、招商和招聘联系方式。

这种宣传方式从消费者的感情需要出发，可谓细微之处见真情。很容易引起子女们对父亲的感念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的xx形象有很好的作用。

4、活动集中聚集点的布置：布置一舞台，墙面中央用康乃馨、玫瑰、满天星、绿叶等布置一处1米x1米的心形图案作为活动背景。图案的左边“一生父爱”，图案右边“真情表达”。

因生性的含蓄与内敛，导致中国男人不善言辞不善表达内心情感，但这些并不代表他们不需要温情，鲜花不只是女性的专利，男人同样渴望。

5□

(1)提前通知员工歌唱较好的选择一首激进的歌曲，准备活动当天进行即兴表演。

(2)现场活动(活动当天即6月19日，具体时间待定)父子(女)亲情照：活动当天对于一同来签约的父子，如果子女能说清楚父亲的生日，可赠拍父子(女)照片一张。

签名留言：写“最想给父亲的一句话”可在大红布或是纸张上由顾客写上给父亲的一句话。活动以煽动性海报引发情感上

的触动。

参与游戏。

如：

1、默契大考验：由一同签约的两个人合作，一个作问卷，回答一些喜好的问题。另一个(不许看答卷)由现场主持人员对其提问，如果两人答案相同，便可以领取相应的小礼品或是继续参加其他的活动。

2、两人双足赛跑、长杆夹乒乓球：人站在一米线外，用两根长杆把乒乓球从一个盆里夹到另一个盆里，夹到多少颗有奖或是其他的。

以上参与游戏胜出者均送康乃馨一支，其他游戏内容还可以再考虑，中间穿插歌手演唱。

## 店面搞活动宣传语篇四

活动背景：

龙凤珠宝冷水口店开业二周年店铺周年庆祝活动。

1、提升品牌知晓度，美誉度，信誉度

2、提高产品销售量

“缤纷六月‘惠’集龙凤”

20xx年6月xx日——xxxx

娄底冷水口龙凤珠宝

## 1、活动期间，买黄金送黄金！

全场素金、黄金镶嵌类满3000即增黄金1克；满6000送黄金2克；满9000送黄金3克。

## 2、买钻石、银饰、玉器送金又送银！

买钻石镶嵌类、玉器、银饰满1000即送黄金0.5克再送纯银项链一条；满3000即送黄金1克再送纯银项链一条；满5000即送克黄金2克再送儿童银镯一只（重量控制在10克内）

## 3、买珠宝送全家福、写真照、宝宝艺术照！

活动期间全场珠宝消费满20xx送高档影楼全家福照艺术照一套（价值288元），满5000送高档影楼个人写真或宝宝艺术照一套（价值688），满10000送高档影楼婚纱照一套（价值3888元）

## 4、会员大福利，预存返现金！

（备注：带星号可不采纳，属于辅助活动，具体活动的消费满赠额度及所赠物品根据具体店铺销售情况调整）

1、买赠准备：黄金买赠可送黄金转运珠，克数必然不会正好等于赠送克数，形成二次隐性消费。

2、配套饰品准备：因活动中有买送银链，当天店内可设置特价银吊坠，配套消费。夏天项链类销路较好。

3、宣传材料准备：宣传单页、店内吊旗、宣传海报、活动宣传

音频资料。“豪礼享不停，精彩六月，约‘惠’龙凤！”作为广告语，以店庆为主题做主推产品及店庆促销单张，正面活动广告语，背面为活动内容。单张正面即可作为吊旗。



4、形象场景布置：店内悬挂吊旗、花球营造店庆气氛，店内适当位置添加形象气球(印龙凤店名的气球)，凡进店小孩即送形象气球；音响循环播放活动内容、喜庆歌曲、店门口放置促销优惠易拉宝吸引顾客；有条件可在店门口设置拱门(彩虹门)，增加店庆效果。

5、人员准备：提前确定各人员负责事项，落实到人，将活动内容下发店内人员，所有人员做到了解当天活动内容及职责，确保活动当天现场不混乱。

6、前期宣传：散发宣传彩页，店前宣传海报，主干道彩旗，车载广告宣传。

(备注：活动材料、宣传方式依店内具体情况变动)

## 店面搞活动宣传语篇五

20xx年8月18日至9月30日

紫金港国际饭店

顾问：史磊活动总指挥：方案总执行：周雄方案操作实施：各部门负责人

通过此次美食节活动拉动酒店人气，让更多人了解紫金港国际饭店的特色餐饮。

《浓情秋意，尽享美食》紫金港国际饭店第一届美食节

精致美食唇齿绽放·幸福滋味人人分享

方案a[]西餐部--西餐部---《美食记》海鲜美食节---活动1：活动前一周自助餐168元/买一送一活动2：赠送半价券-----凡第一次到店消费即送半价消费卷，在第二次光临时只需支

付一半现金。(实名登记, 获取数据库)

a□一楼西餐部一楼西餐部

1、整体要求: 热烈、喜庆、突出主题。

2、电子屏体现活动主题。店内水牌电梯内广告牌全以活动内容为主。3、为了突出热烈和喜庆、气球和彩带是必不可少。

4、外围气球拱门活动之日起摆放3天, 烘托气氛。

5、大堂内彰显主题设计, 按沙盘性质制作人工海滩和海水, 并放置小型海鱼! 周围插置小型椰子树, 人造沙滩上用刨木雕刻渔船和渔民, 大海螺竟可能突出主题! 大主题上增加倒计时告示表。

6、活动之日为突出海鲜美食节氛围一楼员工统一着装“海岛服”, 一楼餐厅和走道悬挂活动宣传牌(大厅12个、二楼走道10个、)

6、在海鲜池上挂饰垂掉装饰品, 增加其他观赏性较强和好饲养存活的海鲜物种。(如鱼类、海龟、海豹蛇、海鳗、大鲨鱼等)

7、宣传册的设计精美。

b□二楼中餐部二楼中餐部1、以古越国为历史背景, 增加古典的装饰品2、将现有的喜鹊壁纸, 更换为述说越国历史彩绘或使用述说温台菜系的卷轴挂画3、对现有的装饰品进行调换, 换上一些有文化气息的装饰品, 如瓷器等4、制作餐牌。5、采购油纸伞等江南特色装饰品。

## 店面搞活动宣传语篇六

活动的主题：

活动的内容：

- （一）服饰促销，买衣送礼。
- （二）折扣亲手转幸运不落空。
- （三）缤纷礼品整点派送

活动的时间：

20\_\_年12月24日——20\_\_年1月2日

活动的地点：

杭州\_\_路310号

参与活动的对象：

所有新老顾客

活动的主体：

主办：\_\_杭州旗舰店。

协办：杭州\_\_其他分店

单位背景介绍：

\_\_杭州旗舰店很大程度上是借鉴了商业服装超市或者服装城的思路。这“巨型靓舰店”好比休闲类服装城，将有休闲一族顾客引入到此中来，聚集周围消费群体人气。

采用美仑美奂装修、装饰，有更加宽广、充裕的卖场空间，结合灯光色调、橱窗造型区域、场内modle造型、货品叠挂、货品配搭，运用连续和跳跃的服装色块组合、色调结合货品主推款、色，辅以广告宣传材料点缀，以使突出产品季节、色彩主题，体现服装陈列层次、焦点、角度、造型等关键点，并利用服装商城装修气势直接在顾客感官上形成视觉冲击，吸引和引发顾客消费和强化品牌概念。

在品牌服装开专卖店的今天，美邦也将品牌服装商场化，提供更加舒适、休闲、温馨，自由的购物空间，以求更贴近、吸引、相对稳定周围市场消费者。利用独家操作方式令到服装品牌专卖从产品上和形象上、管理上、服务上等作到统一，并形成无形的广告轰动宣传、口碑宣传效应，最终强化品牌和形象在消费群体中的臆想概念。

活动的目的和宗旨：

打造时尚先锋，扩展市场销量。迎新年，共庆贺。

活动准备：

人员安排：

（一）邀请嘉宾方面。由店长亲自以邀请函的形式请周杰伦到场参加活动。

（二）商品促销方面。由业务副总和业务部、商场经理负责。要点是：抓住“两诞”假日经济良机，采取各种有效形式，扩大销售，提高效益。

（三）服务工作方面。由主管领导和商管科及商场服务经理负责。要点是：在坚持原有服务措施和服务项目的基础上，开展“服务五满意”活动，进一步提高公司服务水平。

（四）宣传鼓动方面。由主管书记和宣传部负责。要点是：营造节庆氛围，紧紧围绕营销工作中心和两庆三节，加大宣传力度。

（五）后勤保障方面。由主管副总和总务、保卫、消防科、经理办负责。要点是：集中时间、人力、物力服务于店庆，为节庆系列活动提供优质服务和安全保障。

物品准备：优惠券100张，各种精致小礼品或甜蜜糖果，水壶500份，手套500份。美特思邦威宣传册1万册。圣诞树，圣诞挂饰，灯笼。

宣传工作：广告：从12月14日开始每天播出3次。

在店前拉横幅。

场地布置：店面进行装饰。

活动内容：

（一）服饰促销，买衣送礼。

促销主体：选取20款特价服装，整个活动期间每天大量推出足量供应的特价、捆绑、赠品装商品，让顾客得到广泛的实惠。

有行动就有赠送——活动期间，每天购物超过80元的顾客，可凭当日购物小票（单张，不累计）到服务台领取贴心礼物一份（12月24日——28日送水壶，12月29日——2日送手套）

（二）折扣亲手转幸运不落空

活动期间，每天正常营业时间顾客在1~5楼累计消费满200元（现金部分）即可到6楼亲自转动幸运转盘。转盘指针停留处即为顾客所获相应折扣或赠券。经工作人员确认后，按顾客

获得折扣由6楼促销服务台直接返还十足抵用券。

提示说明：

2、以单张机制小票显示购物金额为准，单张小票购物金额超过200元即可转一次，余额不再累计。若顾客持有多张机制购物小票，且每张均超过200元，则可以按照机制小票数转动转盘，也可将小票叠加；转动一次。

5、返还赠券以10元为整数单位，零头不计；

6、一楼欧柏莱[za]珠宝区、名表区、3楼裘皮区及一次性处理商品不参加此活动。

7、特惠期间，凭特惠购物凭证购物部分不再参加本活动，正常购物顾客可于次日凭购物小票顾客留存联领取收银机制小票参与活动。

### （三）缤纷礼品整点派送

12月24日、25日、26日、31日及20\_\_年1月1日的营业时间内，每逢整点将由圣诞老人、小丑在商场内循环走动，为顾客随机派送各种精致小礼品或甜蜜糖果。

提示说明：

1、此抽奖活动分别于12月24. 25. 31日延长营业时间内进行

2、抽奖地点：6楼促销服务台

3、采用现场开奖的形式，20：30~22：30的销售的小票号由专用计算机统一管理，22：30由顾客代表亲自点击鼠标，抽出幸运大奖。

4、抽奖结果出来后，广播室配合播报抽奖结果