

2023年商场情人节活动方案(优质16篇)

年会策划需要考虑参与人数、场地选择、活动内容等多个方面的因素。需要写调研方案但不知道该如何入手？这里有一些调研方案的范文供你参考。

商场情人节活动方案篇一

浪漫七夕爱在xx

8月2日——8月6日

8月2日——8月6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）

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□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！

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8月2—8月6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。

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。

商场情人节活动方案篇二

相濡以沫，最爱七夕

8月10日—8月20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(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18日——20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17日——19日，六合广场婚礼秀;

8月17日—19日，中兴广场婚纱秀；

8月12日，8月19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

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10至8月26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。

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10日到8月26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。

商场情人节活动方案篇三

浪漫七夕爱在兴隆。

□□xx月xx日——xx月xx日。

浪漫七夕相约兴隆鹊桥会。

xx月xx日——xx月xx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）

浪漫七夕乞巧大赛乞巧。

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！

七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市。

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼。

浪漫情人礼——情侣对戒特别推荐情人黄金戒

指299—799元/枚（幸福戒、誓言戒、福字戒）。

梦幻珍藏礼——情侣吊坠。

祈福爱人礼——黄金项链、手链。

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛。

从xx月xx—xx月xx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。

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

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：

1、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。

2、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献。

3、钻石送情人—爱情永恒兴隆珠宝情侣对戒展。

4、兴隆珠宝K金、指环展。

5、兴隆化妆—装扮完美恋人。

6、兴隆情侣表见证爱情分秒。

鞋帽商场：

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。

百货商场：

千里姻缘一线牵：两名顾客同时从多根红线中各选出一根，若红线末端系在同一个玩偶上，则为中奖。10元三次，若三次均未中奖赠送精美礼品一份。

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、“古今”品牌，大型特卖会xx元。

2□20xx年新款内衣全新上市

家电商场□xx月xx日七夕情人节，情侣手机大推荐。

商场情人节活动方案篇四

8月5日-8月15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市纬二路)

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。

商场情人节活动方案篇五

情人节就要到了，商场情人节活动也拉开了序幕，各种各样的商场情人节方案也都摆上了案头，那么你的商场活动准备好了吗？小编这里整理出几个适合于20xx年七夕情人节的商场活动方案，相信能帮上大家。

一、活动目的：

首先是节日提醒作用，创造浪漫的消费环境；其次是通过活动，培养与消费者之间的感情，贴心的有奖活动陪伴消费者立下爱情宣言。把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以文化的形式贯穿整个促销活动，真正的吸引消费者。并把文化凝聚在自己的品牌。

二、活动时间：

七月七日当天（公历8月23日）

三、活动主题

营造甜蜜浪漫环境，浪漫消费，浪漫七夕。（卖场内设置浪漫主题海报）

四、活动策划方案

1. 食品区：

一桶冰淇淋，一对情侣要一起吃完，只有速度快并且吃相优美的情侣才能胜出，而这些，必须要经过“专业”评委和现场大众评审的双重打分。胜出的情侣奖获得浪漫电影票两张、冰激凌代金券77元以及精美的七夕情人节小礼物。

2. 家电区：

举行现场K歌大赛，分为10个小组赛和总决赛（奥运会刚刚过去，想必大家还蠢蠢欲动吧），即是说参赛者情侣将会有100对，可以象征性地收些报名费（控制报名人数），小组赛胜出者，将获得甜蜜情侣耳机一副（或者是外置迷你音响设备）；决赛胜出者将获得彩电一台（价值1000左右）。这样，相信消费者定会有不低的参与和消费热情的。

3. 服装区：

活动形式很简单，只要是情侣在场，并且买女装男方负责付款，买男装女方负责付款即可，这种消费形式可以享受9折优惠；消费满500，将获得上场赠送的时尚爱心情侣套装两套，消费金额满1000的，则可以享受商场的8折优惠。

4. 手机专区：

(1) 买游戏手机送游戏套装。如果你的男朋友是一个手机游戏迷，那么送他一部手机游戏作为情人节礼物最合适不过。凡是当天到卖场专区购买了一部游戏手机，即可获得限量版超级游戏套装赠品一份，赠品只有3000份。现场填写一张“抽奖券”后，还有机会获得价值5000元的17英寸液晶电脑。

(2) 买音乐手机送时尚酷派耳机。每一个音乐发烧友，他们想要的不仅仅是一个好的音乐手机，还需要一副高质量的耳机。这就是“伯乐识千里马”的道理，尊重消费者，就是王道。同样的，活动也设计一个名额为100的抽奖活动，中奖者将有机会获得xxx音乐会门票一张。

5. 生活消费品专区：

可以设置跟爱情有关的活动，因为这方面的范围比较大，那么主题就可以做的比较大。例如消费满500就有会员卡赠送啊，宣传画海报欣赏啊，请人撞气球活动啊，送鲜花活动啊，总之，这一类的活动应有尽有，就看商场的创意了。奖励方面也可以适当设计奖项，例如打折优惠促销呀、送体验卡呀...

五、活动总结

20xx七夕情人节的商场活动应该以爱情这一主题为中心，展开各种以浪漫为主旨的活动，保证了人气，就保证了销售量，

保证了商场知名度。活动策划，上一品威客网，数百万策划师在线为你服务，你总能找到一个令你满意的方案。

篇五：商场情人节活动策划方案（977字）

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！

从8月2—8月6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。

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 兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝18k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

鞋帽商场：

1、七夕情人节 浪漫情人礼

11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。

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、14年新款内衣全新上市。

商场情人节活动方案篇六

浓情仲春hold我所爱

xx年2月8日——2月14日(情人节)

xx年2月8日——2月19日(14天)

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠予礼品的节日，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，对于店内积存商品整理回类，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：2月8日——2月14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

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有位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

名称 数目 原价 现价

只有你饰品一个送鲜花一支 元元

一心一意套系+送鲜花一支 元元

提前预备包装盒，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。

1、情人气球对对碰

用度：0、155元/套。

2、会员卡赠予

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠予会员卡一张。(时间：2月10—14日)

留意做好会员卡资料登记工作。

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。

1、宣传广告语

色彩跳跃的hiface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c□购买或租专心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实进步。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡；

在haface购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

情人气球对对碰

用度：0.155元/套。情人节期间，对于店内积存商品整理回类，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。“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠予礼品的节日，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。

情人节快到了，商家们的情人节活动已经把周边的气氛调和成像玫瑰般热烈而浪漫，各种各样的情人节，充斥着人们的视线，激荡着人们的心灵，让人们更彻底的体验着情人节的高调。

情人节属于情人的，同时也为商家们带来了一块发挥的空间，因此商家们使出各种促销方式，展示出各种别开生面的舞台，我们今天就一起来看一下这些多种多样的方式。

促销方式有很多种，我们简单列出来，让大家有一个大致的了解。

- 1、降价式促销。降价式促销就是将商品低于正常的定价出售。情人节中使用，吸引消费者，处理库存等。
- 2、有奖式促销。情人节促销采用本种方式，在于激起消费者参加活动的爱好，但要事先把各种留意都标示清楚，且抽奖过程需公然化，以增强消费者的参与热情和信心。
- 3、打折式优惠。在情人节期间使用，也是为了吸引消费者的购买，同时打折对于产品市场价格体系的影响要比降价小的多。
- 4、竞赛式促销。竞赛式促销是融动感性与参与性为一体的。促销活动，由比赛来突显主题或先容商品，除了可打响商品的著名度以外，更可以增加量，如喝啤酒比赛等。此外，还可举办一些有竞赛性质的活动，如卡拉ok比赛等，除了可热闹卖场之外，也可借此增加顾客对零售店的话题，加深顾客对零售店的印象。
- 5、免费品尝和试用式促销。情人节期间，假如推出新产品或新服务的话，采用本种促销方式比较好一些。
- 6、焦点赠予式促销。情人节期间，想吸引顾客持续购买，并进步品牌忠诚度，焦点赠予是一个种非常理想的促销方式。这一促销活动的特色是消费者要连续购买某商品或连续光顾某零售店数次后，累积到一定积分的点券，可兑换赠品或折价购买。这一促销方式更多的是针对老客户。
- 7、赠予式促销。情人节采用赠予式促销，一是为了激起消费者的购买欲，同时也是迅速向顾客先容和推广商品，争取消费者的认同的好方法。

8、展览和联合展销式促销。这是说在促销之时，商家可以邀请多家同类商品厂家，在所属分店内共同举办商品展销会，形成一定声势和规模，让消费者有更多的选择机会；也可以组织商品的展销，比如多种节日套餐销售等等。在这种活动中，通过各厂商之间相互竞争，促进商品的销售。

商场情人节活动方案篇七

8月15-20日

浪漫七夕相约鹊桥会

8月15日—20日，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）

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，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。

七夕情人节，浓情黄金大秀场20xx年情人节系列全新上市

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

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。

商场情人节活动方案篇八

sp序号活动时间备注

1玫瑰传情，巧送心“艺” 8.12~8.19主要以租赁专柜为主

2唇唇相印，圈套完美情人8.12~8.19群众参与性活动。

3凉夏“换”衣趣卖活动8.04~9.02促销洗货活动

pr1大胆示爱大声唱——才子佳人情歌创作大赏8.12~8.19群众参与性活动。

商品sp活动

sp活动1：玫瑰传情，巧送心“艺”

活动时间：8.12~8.19

平面：

活动内容：

2、花坊另有进口包装材料，提供各种欧式精致包装服务；

3、活动期间，聘请广州著名西点师，现场制作“浓情朱古力”，最佳爱情礼物，不能错过！

配合部门：

2、企划部整合活动资源，整体宣传包装。

p活动2：唇唇相印，圈套完美情人

活动时间：8.12~8.19

活动内容：

活动期间，消费满200元，凭电脑小票可至一楼服务台兑换“唇唇相印情人卡”一张，留下你俩爱的印记，可获得“dulex”限量版安全套一份，及化妆品专柜“洁肤保湿情侣体验套装”一份，数量有限，送完即止！

sp活动3：凉夏“换”衣趣卖活动

活动时间：8.04~9.02

活动内容：

换季淘货：一楼皮鞋专柜(夏季鞋品)、二楼服饰、三楼运动服饰等专柜应作为本次活动的宣传及参与重点，各专柜将过季商品集中以3折及以下的价格销售，各营业科上报的促销信息原则上不能超过5折；销售季节性商品的各专柜必须备足货源，形成“特卖”的规模及气氛。

活动细则：

1、营业科请于8月1日前向各专柜征询参加此次活动的品牌名称、原价、现价、折扣(以3折以下为宜、原则上不超过5折)，并以表格形式交企划部；提交促销信息前请认真核对品牌名称及打折信息，并由经办人签字后提交，除特殊情况外，促销内容不得随意更改；向供应商征询活动意见，并协调费用承担

问题。

2、企划部根据各部上报情况进行整合，挑选具有震撼力及影响力的信息进行重点的宣传推广。

3、各营业科及业务科须对各专柜进行不定期抽查，确保促销商品价格的'真实性，杜绝提价打折现象;并敦促本区域内各专柜提前备足货源。

商品pr活动

pr活动1：大胆示爱大声唱——才子佳人情歌创作大赏

活动时间：8.12~8.19

活动内容：

凡自认具有创作才华且勇于表现的“才子佳人”，皆可报名参加(单人、双人、三人组团均可);参赛者将录制好的音频文件以电子邮件附件形式发至本公司邮箱，我们将评选出10队优胜者，前3名可获本公司礼券，其余优胜者可获得精美礼品套装。(请在参赛邮件中注明选手基本资料，如姓名、性别、年龄、身份证号及有效联系方式，本人手机号最佳，便于我们及时通知您评奖情况!)

活动配合：

2、营运部与供应商联系赞助事宜;

3、企划部对活动信息进行综合整合，便于活动的宣传包装。

项目规格内容数量费用(元)

情人节卡片情人节30003000

门头(写真kt板)6.92mx1.1m

情人节+换季2620

门柱(写真)3.37mx0.84m

情人节+换季6510

大看板(喷绘加支架)3.6mx7m

情人节+换季1580

小看板(喷绘)2.8mx1.7m

商场情人节活动方案篇九

激情绽放知心爱人

2月14日情人节当天

(一)情歌对对唱真情大表白

10:00——20:00,在一楼开辟出专门区域,活动现场的'麦克风与商场广播室相连,情侣可以通过情歌对唱、真情表白的形式,说出心里话,并通过商场广播即时播放。为每对参与的情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人节玫瑰伴佳人

在情人节当天,正常营业时间内,当日现金购物满300元,顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝。并送精美巧克力一盒。消费金额不累计,单张收银机制小票(现金购物满200元),限送一份巧克力,超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择：市内报纸广告

2、投放日期：2月13日

3、费用支出：20920.00元

1、门楣2块□xx元

2、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责

3、音响费用□xx元

4、其他杂项支出□xx元

商场情人节活动方案篇十

1. 为未婚单身男女提供互相认识平台

2. 让已婚男女重温恋爱时的甜蜜

3. 有效利用活动，打响xx品牌知名度

七夕夜，即20xx年8月x日晚(19:30~22:30)

xxx商场

所有男女

为期一周(8月x日~8月x日)

1. 物色2名晚会主持人

2. 物品购置丝网花、气球(心形，圆形亦可;紫色&粉红色)、彩带、蜡烛、卡纸(蓝色&粉红色)、透明胶、双面胶、巧克力、

小礼品(情侣用品, 如: 杯子)

3. 准备所需器材剪刀、麦克风、音响、

4. 收集浪漫情歌(刻碟)

5. 提前制作活动号码牌(心形), 男生用蓝色卡纸, 女生用粉色卡纸

6. 宣传单页、海报

1. 充分利用店自身的场地, 场地宜布置得浪漫温馨

2. 全场色调以紫色、粉色为主

3. 场地允许的话, 用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4. 场内, 以一紫色一粉色丝网花为一组, 分别装饰场内每一个角落

5. 每个桌面需要一支蜡烛

6. 根据场地环境, 摆放一定的花(以玫瑰花为主)

1. 工作人员需向参与者派发号码牌, 并引领参与者就坐

2. 主持人为此次活动致开场白。

3. 参加者先作简单的自我介绍, 讲出自己的姓名, 整个过程计划需要10分钟。

4. 开始进入游戏a.“背背爱”

(1) 游戏需2人为一组, 1男1女, 由主持人随意叫号/自由搭配组成队。

(2) 两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

(3) 限时1分钟，气球最多者为胜

(4) 参加游戏共8组，每次2组同时进行

b.“呼唤爱”

(3) 限时5分钟，猜中最多者为胜利 (4) 参加游戏共5~6组进行，每次一组

c.“共创爱”

(1) 游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

(2) 两人共同合作，动手制作丝网花

(3) 限时20分钟，以用时最短，制作精美者为胜

(4) 参加游戏共12组，每次4组同时进行

5. 爱就大声说出来：经过各项活动以后，互相之间有了一定的认识 and 了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

(2) 19: 30主持人为此次活动致开场白(10分钟)

(3) 19: 40参加者先作简单的`自我介绍，讲出自己的姓名(15分钟)

(4) 19: 55开始a游戏(15分钟)

(5) 20: 10开始b游戏(40分钟)

(6) 20: 50开始c游戏(60分钟)

(7) 21: 50开始颁奖(20分钟)

(8) 22: 10爱就大声说出来(15分钟)

(9) 22: 25主持人宣布活动结束(5分钟)

一等奖蓝色妖姬一束三对

二等奖德芙巧克力一盒三对

三等奖情侣杯一对三对

蓝色妖姬一束 $80 \times 3 = 240$ 元

德芙巧克力一盒 $45 \times 3 = 135$ 元

情侣杯一对 $25 \times 3 = 75$ 元

丝网花、气球100元

彩带、蜡烛、卡纸20元

透明胶、双面胶10元

麦克风、音响租用费300元

晚会主持人200元

宣传单页(三千张)300元

海报(十张)30元

预计总费用为1410元

商场情人节活动方案篇十一

2月14日情人节当天

10:00—20:00，在一楼开辟出专门区域，活动现场的麦克风与商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱、真情表白的形式，说出心里话，并通过商场广播即时播放。为每对参与的情侣准备了精美礼品。

在情人节当天，正常营业时间内，当日现金购物满300元，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝。并送精美巧克力一盒。消费金额不累计，单张收银机制小票（现金购物满200元），限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择：市内报纸广告3、投放日期：2月13日

4、费用支出：20920.00元

5、音响费用：400.00元

6、其他杂项支出：1000.00元

商场情人节活动方案篇十二

20xx年2月13日(周一)—2月14日(周二)

给力xxx情人节——新世纪浪漫礼品大荟萃

1、世纪缘钻石满2999减214元，老凤祥钻石、明牌钻石8折大放送。

3、米奇皮具全场7折、老人头皮具8折后在88折、路易世家4折起；

4、格雅时尚情侣表8折起；

1、情人节当日，百货满99元赠玫瑰一支，超市39元赠玫瑰一支，（进店前1000名）

2、新世纪巧克力大会，浪漫红酒大会、鲜花大会给力情人节，德芙、金帝等世界十大巧克力，情人节送甜蜜！百年张裕、长城干红、马帝尼xo红酒送浪漫情人，鲜花蓝色妖姬、月光天使、白雪公主、水晶恋人、金色情缘等7大情人玫瑰惊现新世纪！

1、欧珀莱、资生堂等进口品牌达额送好礼。

欧莱雅、玉兰油、水之印等国际品牌消费满214元即减现金21.4元，并有达额礼品赠送。

2、香水热卖20元起。

3、120套化妆品礼盒限量热卖8.5折起。（每天限量30套）

活动期间，百货服装类当日累计购物满98元，超市满58元赠电影票一张，每天限量300张，赠完即止。

商场情人节活动方案篇十三

爱在进行时活动日期：2月13日—2月15日

宣传本商城的春季新品，吸引顾客到商城内购物

活动一：“爱情丘比特”

一楼大厅处设置服务台——“爱情丘比特”（负责人：方倩、张津），可获得老鼠街商城会员卡，并领取礼物。（礼物：最佳男女证、精美情侣对杯、蛋糕毛巾）

领取礼物方式：消费者到本商城消费后，商户赠送“爱情火车票”一张（节日活动当日一人仅限使用一张），消费者凭“爱情火车票”到“爱情丘比特”处射气球。气球内放着奖品内容。射气球处由严军及李函负责。

备注：服务台做一份精致表格，为登记表。会员卡开卡礼物为钥匙扣或卡包。

时间开始：11：00—20：00（11：00前将前台及礼品展示摆放好）本活动现场由严军负责，人员调动请提前通知严军。

活动二：“爱情连连拍”

找几个经典情侣图案，用kt板做成人物剪影。同时现场安排人员穿米奇服装（或天使服装），摆出情侣姿势与客人一起合照。胡思思负责现场拍照，胡思思拿拍立得，杨成协助。凡是持有老鼠街商城火车票的可免费拍一张。

活动时间13：00—20：00活动现场由胡思思负责。

活动三：“因为爱情”

舞台背景选用“情定漂流瓶”方案，可以让情侣写下自己的爱情寄语。

1、爱情默契大比拼：选择几对情侣进行比赛闯关；比划字——猜谜（五次机会，猜对的进入下一轮）猜出对方的喜好（主持人提问，准备纸笔）

2、爱之初体验：一吻情深（情侣kiss时一方手中握住码表，比赛过程中不得看码表，规定30秒，选手心中自己估量时间，算时间30秒，谁与30秒最靠近就算胜出）

舞台在2月14日中午12点前搭建好。

舞台负责：刘恋

活动四：真情大回馈

老鼠街商城情人节，真情回馈新老顾客，特推出特价商品。
（特卖会位置位于童装展示区后）

老鼠街商城特卖会商户名单及特卖会现场均由钱松及吉文负责。活动时间：12：00—19：00前期准备工作：

钱松及高蓓通知商户，老鼠街商城举办冬装特卖，需要参加人员需填写表格报名，不得现场增加商户。如遇特殊情况联系姜黎。

活动五：天生一对（童装展示）

由童装区商户一起提供男童及女童服装，最好有男女模型在现场进行展示。铺设红地毯及放花架。

在童装区旁设置情侣套餐及饮品。（由餐饮区商户提供）建议饮品可以买一送一，好事成双。童装区展示由高蓓及黄东霞负责。

姜黎负责整个童装区及特卖会的活动，如果现场人员离开，需要告知姜黎。

活动时间：12：00—19：00前期

活动准备：冯亮负责安排人员通知所有童装商户，参加人员填写表格。如果商户不在现场，电话告知。不得出现现场增加商户情况。如有特殊情况联系姜黎。

活动布置：大厅处设置临时服务台；大厅处广告位放写真—爱情丘比特圆弧鱼缸处上方挂花球及粉红气球。五号门口设置舞台（桁架及灯光）（如果不受城管限制可考虑放在一号

门) 电梯口处上下花球一号门门口充气气球, 放双心爱心现场背景音乐——以情歌为主。

以上活动为2月14日当日, 2月13日及2月15日保留活动一及活动二。

活动宣传方式: 两万条短信; 老鼠街商城qq宣传、姜黎网络发帖、刘恋微博宣传; 老鼠街商城内部商户的宣传以及海报的粘贴。

商场情人节活动方案篇十四

七夕情人节, 中国人自己的情人节

20xx年x月xx日—x月xx日

【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，浪漫送礼一巧克力

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

1、珠宝类：足黄金xx元/克，铂金pt950□385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，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xx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□□xx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xx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！

1、彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送□x月x日—x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、场活动氛围装饰

商场情人节活动方案篇十五

激情绽放时代有爱

2月14日——2月15日

(一)情歌对唱真情表白

在6楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人玫瑰芬芳(2、14)

2月14日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满200元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票(现金购物满200元)限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择□□xx晚报》

2、版面规格□□xx晚报》1/3版套红

3、投放日期：2月14日

4、费用支出：13920、00元

- 1、展板2块：100、00×2，200、00元
- 2、门楣2块：700、00×2，1400、00元
- 3、平面广告：13920、00元
- 4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责
- 5、音响费用：400、00元
- 6、其他杂项支出：1000、00元

合计：约19020、00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

商场情人节活动方案篇十六

鼠年到，春节活动一起闹！

一、好煮意沙龙-专家教你做年夜饭！

过年了，大家又要开始为准备年夜饭伤脑筋了吗？别担心，今年有专家教您做各款最受欢迎的菜式，容易操作又美味。这么吸引，当然是xxx好煮意沙龙喽！只要你到我们的各家门店，就可以到我们特意为那么准备的“好煮意沙龙”活动现场。到时有我们为你专门请到的专家现场制做名优的中国传统菜，让你以前出没有做过菜的你在短短的半个小时里看得真真切切，一学就会。从而使你不再为今年的年夜饭伤脑筋，而通过自己的双手品尝从未有过的美味。

活动的时间与步骤：

1. 在下午2点之前，无论是否有购物的顾客均可在一楼的熟食

部报名参加。

2. 每期规定20人。

3. 在活动时间内有专家传授制做技术和由顾客自己参与制做菜。

4. 评比顾客做的菜，给予奖励。

二、金童玉女拜年唐装秀

活动时间：每日上午8点至晚上9点都可以参加。

三、中国邮政新春礼品邮寄设点服务

一年一度的春节来临了，忙碌的您又没法回家过年了吗？虽然无法与家人团聚，但思念仍会随着您精心选择的. 礼物，渗入到亲人的心里。为方便您邮寄新春礼品，中国邮政将在商场内设点，为您提供方便快捷的邮寄服务。

活动时间□20xx年1月1日开始

四、五福临门-家庭竞技比赛

过年要享受多些乐趣？来参加家庭竞技比赛吧，精彩又好玩，还有丰富的奖品哦！

1. 吹气球：在同一时间里，全家人一齐吹气球，通过比较谁家吹的大和快就获胜。

2. 记数字：在同一时间里，全家人同记一组数字，谁家的人能够完整无误地说出来就获胜。

活动时间：均为一分钟。

五、情人蛋糕制作比赛

在今年情人节，和您的她/他一起来卖场，共同做一个只属于你们的情人蛋糕吧！这或许会是你们难忘的甜蜜回忆哟！在情人节那天，带上你的那个他/她只要到商场，就可以参加我们为你精心准备的情人蛋糕制作比赛，看哪一对做的好看又让人吃的回味无穷就是我们的获胜者了。同时我们给予获胜的顾客一个大蛋糕的奖励。

活动时间：情人节：2月14日

六、心心相印-情人礼物亲手做

您知道她/他的心意吗？有什么比您亲手做的情人礼物更能令她/他心动呢？情人节来商场，为您的她/他精心制作一份礼物，传达浓浓的情意！到时候我们为你专心筹备的制做礼物的原料，那只要想向你的那个他/它表达你的心意，那你就千万别错过了。同时我们还会评选出最感人、最浪漫、最幽默、最难忘、最难得的礼物作者给予奖励。活动的预算：

宣传单彩页：0.5元*5000张/家

专家由厂家赞助和邀请

宣传方式：从1月1日起每天在商场广播以30分钟间隔播一次为主。

备注：商场对本次活动拥有最终解释权