

情人节店铺活动标语(精选7篇)

人生中的每一次努力和成就都应该得到总结，以激励和指导自己更好地前进。怎样才能活得更加充实和有意义呢？在这些人生总结范文中，我们可以发现作者对人生的深刻洞察和独到见解。

情人节店铺活动标语篇一

- 1、利用情人节的特殊气氛来开展此次的德芙巧克力促销活动，扩大自己的品牌知名度与市场占有率，营造良好的企业形象。
 - 2、借助此次情人节促销，增加德芙巧克力的销售量，提高本季度的销售额。
 - 3、开展此次促销，便于制定相应的竞争策略，应对同行的竞争者。
 - 4、加强老顾客的长期购买，形成忠诚顾客；吸引新的顾客购买我们的产品，形成满意顾客。
 - 5、为情人节过后的市场淡季期间，树立售点信心获取售点支持形成销售增长。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，促进记忆，达到好感，提高本企业巧克力的市场竞争力，进一步提高市场占有有力，在销售中有一个大的突破。
- 1、年龄在16——23岁，处于恋爱期注重浪漫的情侣，主要是大学生群体。
 - 2、年龄在24——30岁，具有时尚年轻的未婚女性白领。（女性爱吃巧克力巧克力可以说是最美味的食品之一，尽管女性在体形和美味的抉择中痛苦不堪，但从现实来看，女性对巧克力的偏好仍十分明显。）

3、年龄位于30——45岁已婚夫妻的目标消费者。

注：大学生和时尚年轻的未婚女性白领视为此次促销活动的主要对象，年龄位于30——45岁的已婚夫妻作为此次促销活动的次要对象。

主题一：得到你是我一生的幸福

得与福正好是德芙的谐音，有利于加深企业品牌。

此主题得与福正好是德芙的谐音，有利于加深企业品牌。

此主题也突出情侣或夫妻间互相倾慕与浓浓的幸福感，也符合七夕这节日。

主题二：勇敢、浪漫、真爱

当今社会竞争压力增大，大家很少有心情空闲下来去整理自己的爱情，我们容易把身边爱的人给忽略了。其实，大家都需要被爱以及敢于向心爱的人表达自己的爱，只是忙碌的身影使大家失去了沟通，失去了人生应有的爱。呼唤着爱的`温馨与亲切，是一种意境，也是一种梦境，让人们的爱在德芙的活动中徜徉。

我们此次活动就是创造一个有爱情氛围的平台，激发那些含蓄、羞于表达的人们要敢于把自己的爱表达出来，让对方感受到爱的存在。在活动中，可以利用丰富多彩的活动形式让现场观众充分感受到活动带给情侣们的快乐，为他们创造一个浪漫的氛围。情侣们的相互合作时的默契，一起分享参与的快乐，在互帮互助中体会真爱的伟大。

这样的机会，爱的表达不会使情侣们尴尬，反而更有利于促进他们爱情的进一步发展。在这种氛围下，我们的品牌也在不知不觉中得到巩固，大家都会记得是德芙的这次活动给了

他们提供了一个传递情感和拥有美好回忆的平台，德芙在他们心底扎根！

情人节店铺活动标语篇二

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

- 1、最终目的：提高产品销售量；
- 2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

1月23日-2月20日

xx珠宝华北区各卖点

xx珠宝有限公司

分三部分

- 1、献给能够共度情人节的情人们；
- 2、献给不能共度情人节的情人们；
- 3、献给单身贵族们的。

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的'诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

情人节店铺活动标语篇三

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

1、最终目的：提高产品销售量；

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度。

2020年x月xx日——x月xx日

xx珠宝各卖点

xx珠宝

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的`心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

情人节店铺活动标语篇四

一条爱情的道路被他们走了千年，三百六十五天一直轮回向前。在七月初七，尘世间所有的眼神全都蒙上一片温柔。太阳，明月，星空，逛街，约会，看电影……为了美丽出行，甜蜜七夕，和逸阳任性约“惠”吧。

2018最新店铺七夕情人节活动方案

活动时间

08月15日——2008月19日

(具体根据店铺情况而定)

活动主题

甜蜜七夕约惠逸阳

约惠逸阳为爱绽放

活动内容

方案1:

1. 买就送，凡购买店内任何正价产品，获赠精美礼品一份；
2. 全场满599元减99元；
3. 关注店铺微信，减5元；
4. 购物拍照分享朋友圈再减10元。

方案2：

1. 进店试衣即送小礼品一份(设置一定数量，送完为止)；
3. 消费后朋友圈分享店铺信息当即减免10元。

方案3：

1. 夏季服装：五折起；
2. 秋季新款：满577减77元。

以上内容仅供参考，活动具体内容根据各门店实际情况而定。

七夕情人节活动方案（最新）

2. 2016最新餐厅七夕情人节活动方案
3. 七夕情人节店铺策划方案
4. 七夕情人节店铺微信活动文案
5. 2016最新七夕情人节玫瑰预订活动方案
6. 20店铺西方情人节活动方案
7. 2016年商场七夕情人节活动方案

8. 2016最浪漫的七夕情人节活动方案

9. 2015七夕情人节商场活动方案

10. 七夕情人节活动方案：情侣奶茶

情人节店铺活动标语篇五

通过此次活动的实施，进一步提高影楼知名度，提升进客量，一方面通过活动的实施做进一步的宣传，加强与联盟单位的合作关系；另一方面通过活动的实施，冲刺本月目标业绩，提高店内人员的业务水平。

20xx年2月14日至2月28日(暂定)

a.印制3万份dm广告夹报发行

广告发布时间□20xx年2月12日

b.联盟单位广告宣传

制作-展架放置联盟单位营业场所

c.店内活动展版制作

活动一：接受您的`检阅，参观有礼

活动期间，凭金佰川购物小票(2月13日至2月18日购物小票)、纺织品大楼购物小票(2月13日至2月18日购物小票)、浩沙健身会员卡、持dm海报的顾客来我店内参观，即可获得礼品一份(扑克牌一副)

活动二：拍一套送一套

活动期间，凡在我店预约婚纱照达2000元以上的顾客，即可获得价值496元个人写真或妈咪照或全家福一套。

活动三：金花不断，优惠无限

活动期间，凡在我店预约任何套系即可享受超值优惠，并且有机会参加扎金花活动；

消费满500元可参加1次，消费满1000元可参加2次，消费满2000元可参加3次，消费3000元以上可参加4次。

一等奖：价值1300元浩沙健身年卡一张

二等奖：价值799元浩沙健身半年卡一张

三等奖：价值268元情侣对枕一套

四等奖：价值168元艺术台灯一个

五等奖：价值128元7寸奥地利水晶相框一个

纪念奖：纪念品一份(扑克牌一副)

活动四：转介绍，送豪礼

在我店拍摄过的老客户，在活动期间介绍新客户来我店拍摄，即可获得价值xx元10寸纳米拉版画一副或10寸奥地利水晶一副。

活动五：会员专项活动

活动期间，持会员卡来我店预约拍摄的顾客，可享受双倍积分活动，并且均可获得精美礼品一份。

物料准备：

-展架3副□dm海报3万份，气球若干，金花若干，物料需在2月12日前准备完毕。

注意事项：

1. 所有门市人员需熟悉所有活动内容
2. 以上活动均可重复参加

情人节店铺活动标语篇六

情人节策划

——全城大搜索爱情密码大解译

活动时间：2/10(二)-2/14(六)2/1412:00截止

活动地点□1f正门，服务台

奖项设置：“玫瑰情话”奖：6名价值200元的礼品

活动时间：2/12(周四)-2/13(周五)

活动地点□1f服务台

活动内容：您有一双巧手吗？您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗？让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客(200元以上不再累计)，可凭收银条领取“爱之物语卡片”制作材料一份！每日限100份，共计200份，每人限领一份。礼品数量有限，先到先得，送完即止。(注：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等不累计金额，满200元以上限送一份)

活动时间：2/14(周六)

活动地点□4f服务台

活动内容：当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么？凡当日累计购物满300元(特例商品满600元)的顾客可凭收银条领取相应级别的精美礼品一份。(特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等)礼品数量有限，先到先得，送完为止。

奖项设置：

累计满300元(特例商品累计满600元)艾依心巧克力一桶限200份

累计满600元(特例商品累计满1200元)德芙心语心型巧克力一盒限100份

累计满1500元(特例商品累计满3000元)瑞琪儿巧克力一盒限50份

活动时间：2/14(周六)

活动地点□4f服务台

活动内容：活动期间,凡当日累计购物满300元以上的顾客(300元以上不再累计),即可凭收银条到四楼服务台领取情人节玫瑰花一束,每人限领一束,共限100束,鲜花数量有限,先到先得,送完即止。(注:大小家电,钟表照材,健身器材,按摩椅,通讯器材,手机,大宗集团购买等不累计金额,满300元以上限送一束)。

活动时间：2/14(周六)15:00--17:00

活动地点□1f正门舞台 报名电话：110 活动内容：你们想一起

共同度过一个浪漫的情人节吗？你们想度过一个特别的'情人节吗？快来看看吧！在这里我们会助你达成愿望，只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣，就快来报名吧！这里有重重关卡要考验你们哦！考验分为三个部分：一，情歌对唱(请自备伴奏带)；二，心有灵犀一点通；三，爱的表白；名额有限，限报10名，在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦！

奖项设置：

郎才女貌1名价值200元的礼物

心有灵犀1名价值200元的礼物

浓情蜜意1名价值200元的礼物

参与奖7名价值20元的礼品

活动时间：2/10(周二)-2/14(周六)

活动地点：二环路侧门

活动内容：活动期间，凡购物累积满100元(100元以上不再累计)的情侣，凭当日收银条各有1次机会(每对情侣每日限1次机会)参加情人节特别活动；参加活动的情侣将自己的绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外的情人礼物。数量有限，送完为止。

情人节店铺活动标语篇七

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, 各奖价值不等的秘密情人大奖一份!

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

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