

最新情人节商场活动宣传语(实用8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

情人节商场活动宣传语篇一

情人节即将到来，商场纷纷准备了各种形式的'商场情人节活动。为了能在商场情人节活动中突围而出，就需要有一个优秀的商场情人节活动策划方案。下面是商场情人节活动策划方案赏析。

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：《**晚报》
- 2、版面规格：《**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)

商场情人节活动策划方案六、提示

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

情人节商场活动宣传语篇二

【活动一】、浪漫七夕相约xx鹊桥会

8月15日—20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）

【活动二】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: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！

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。

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——情人节系列全新上市

xx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

【活动四】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。

1. 20最新商场国庆节活动策划方案

2. 商场双十二活动策划方案

3. 315活动商场策划方案

4. 商场春节活动策划方案

5. 商场活动策划方案

6. 商场国庆活动策划方案

7. 2015七夕情人节商场活动方案
8. 商场七夕情人节活动方案
9. 商场七夕情人节活动方案范文
10. 中秋节商场促销活动策划方案

情人节商场活动宣传语篇三

鼠年到，春节活动一起闹！

xx年1月1日--2月14日

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（仅限xxx商场）

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□xx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！

活动的内容：

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。

活动时间□xx年1月21日

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

情人节商场活动宣传语篇四

一、活动时间：20__年2月13日(周一)—2月14日(周二)

二、活动主题：给力20__情人节——新世纪浪漫礼品大荟萃

三、活动内容：

活动一：永恒情人礼——钻石，金生金世，与你结缘

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；

活动二：甜蜜情人礼——鲜花巧克力情人会

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□_o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！

活动三、完美情人礼——化妆品，香水全场情人礼

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）

活动四、浪漫情人节——你看电影我买单（此活动仅限新世纪

人民商场店)

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。

活动五、给力情人节我气冠云霄(公益活动)

情人节主持人主持词：

开场白

(女)尊敬的各位嘉宾

(男)亲爱的各界朋友，大家

(合)下午好！

(男)欢迎各位参加由新世纪商厦有限公司购物广场店(新世纪人民商场店)举办的《相约新世纪给力情人节》活动，我是本次活动的主持人，我叫---

(女)我叫---。同时参加本次活动的是有来自社会各界的成功人士新世纪的忠实消费者，及各位成功人士身后的贤内助们。首先让我们把最热烈的掌声送给他们。感谢您们一如既往的支持，欢迎你们的到来。

男：让我们把祝福珍藏在心中，让我们把礼物紧握在手中，让我们亲身感受情人节给您带来的这非同凡响的一刻。

女：因为相聚，让我们分享了这快乐的时光，因为浪漫的情人节让我们承载无尽的祝福。

女：哪的掌声最热烈，哪里将会赢得最丰厚的礼物。来，朋友们，请您暂且放下手边的东西，伸出您的金掌银掌发财掌，掌声响起来！

(男)接下来，让我们一同来关注：“给力情人节我气冠云霄”。

(女)、在这个节目开始之前，我先宣读一下游戏规则，我们的游戏主题是《给力情人节我气冠云霄》，莒县话就是吹气球。活动为每次三组，每组四人。站在限制线外，将预先准备好的气球吹大并系好绳，插上小棍后，插入终点处的泡沫板上，先完成15个者胜出。

这就是我们新世纪商厦有限公司购物广场店(新世纪人民商场店)为各位精心准备的情感文化大餐，希望我们能共同度过这个美好而烂漫的情人节夜晚。

道具准备：

小筐(盛气球用超市购物篮)3只；气球若干；绳子若干，气球插杆若干；泡沫板3块。

服务人员：3名，协助摆放泡沫板，递小筐、气球等物品给游戏者。

情人节商场活动策划2

一、活动主题：激情绽放时代有爱

二、活动时间：2月14日——2月15日

三、活动内容：

(一)情歌对唱真情表白

2月14日10：00——20：00，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。

四、媒体宣传

- 1、媒体选择：《__晚报》
- 2、版面规格：《__晚报》1/3版套红
- 3、投放日期：2月14日
- 4、费用支出：13920.00元

五、费用支出

- 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)

六、提示

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

情人节商场活动策划3

促销口号

浓情二月hold我所爱

二、促销时间

___年2月8日——2月14日(情人节)

三、宣传档期

___年2月8日——2月19日(14天)

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

“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，让销费者感到真正实惠。

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

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有序位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

名称数量原价现价

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。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface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

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧.....

九、店内布置

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.购买或租用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提高。

十、联合经营

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___元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡；

在haface购___元饰品，赠由___鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、情人气球对对碰

费用：0.155元/套。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。“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销售。

情人节商场活动策划4

一、活动主题：激情绽放知心爱人

二、活动时间：_月_日情人节当天

三、活动内容：

(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(2.14)

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。

四、媒体宣传

1、媒体选择：市内报纸广告

2、版面规格：1/2版套红

3、投放日期：2月13日

4、费用支出：20920.00元

五、费用支出

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

情人节商场活动策划5

一、活动主题：激情绽放知心爱人

二、活动时间：2.14情人节当天

三、活动内容：

(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(2.14)

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。

四、媒体宣传

1、媒体选择：市内报纸广告

2、版面规格：1/2版套红

3、投放日期：8月1日

4、费用支出：20920.00元

五、费用支出

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)

六、提示

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

2.14情人节商场活动策划方案2

一、活动主题：爱在2.14情迷美尚城

二、活动时间：2月12日-202月14日

三、活动内容：

主活动：服饰类：满214立减120/100/80/60/40

化妆品：满214立减60/40

情侣表：全场9折

千足金：每克立减30元

辅活动：

?活动期购物实际付款金额满520元可参与“浪漫抽奖”[50%中奖率]

情人节商场活动宣传语篇五

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月10日8月20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xxx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xxx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□xxx

2、相濡以沫，最爱七夕xxx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□xxx

3、相濡以沫，最爱七夕xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日19日□xxx六合广场婚礼秀；

8月17日19日□xxx中兴广场婚纱秀；

8月12日，8月19日□xxx中兴广场鸢都流韵世纪泰华文化年系列活动；

负责人□xxx

4、相濡以沫，最爱七夕万千纸鹤表真心

xxx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx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xxx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xxx□

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xxx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10日到8月26日

有意向的人员可以到xxx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xxx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17—8月20日，在xxx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18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妆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□x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□xxx主入口的dp点，重点客户部负责。

五、活动宣传：

1、潍坊晚报1/2版；

2、条幅

3□x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□x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x3000份=900元

2、资料表格费用：200元

3、千纸鹤材料费用□xx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

情人节商场活动宣传语篇六

浓情二月hold我所爱

20xx年2月8日——2月14日(情人节)

20xx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，让销费者感到真正实惠。

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

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。

1、情人气球对对碰

费用：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。

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、投递等等。

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.购买或租用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提高。

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。

情人节商场活动宣传语篇七

春·情动

20xx年2月10日—x年2月14日

一、冬品出清2—5折新款春品抢鲜购

参与范围包括：男女装、男女鞋、床上用品、箱包

二、化妆品：满200元减40元，满521元送情侣对杯□dhc满200元减30元

瑞宝镶嵌情侣对戒2388元起售；

明牌、亚一、翠绿黄金每克优惠30元，以旧换新工费5折

钟表：进口表9折；国产表8折，满2140元加赠欧珀莱化妆品一份

三、甜蜜情人礼——活动期间购穿着类满1000元赠金地巧克力一盒，购穿着类满200元赠情侣钥匙扣一对（单票不累计，

单票限赠一份，特例品除外，先到先得，赠完即止。领取地点：一楼总服务台)

四、浪漫情人套餐——活动期间购物

1、满300元即赠上岛咖啡厅20元抵用券一张

2、满500元即赠音乐之声ktv下午场包厢券一张

(先到先得，赠完即止，详见店堂公告。以上礼品领取地点：一楼总服务台)

五、情人节特别策划：情人寄语——2月14日光临鼓楼高新商厦的情侣可以贴爱情贴纸、店内广播等形式进行爱的告白
(详见店堂公告)

六、刷卡有礼

1、刷中国银行信用卡单笔消费满500元即赠同庆楼100元餐饮券(单票限赠一张)

2、刷招商银行所有卡种单笔消费满88元，赠送抽纸一盒；单笔消费满888元，赠送雨伞一把(单票限赠一次)

3、刷交通银行太平洋卡单笔消费金额满288元，可获价值60元电影兑换券一张；单笔刷卡消费金额满488元，可获价值60元电影兑换券两张。(每日限50名，每卡每日最高限赠2张电影兑换券，即买即兑，兑完为止)

4、刷建行龙卡信用卡购穿着类、化妆品消费满500元，购珠宝玉器、家电消费满1000元即赠50元百大储值卡一张(单票限赠一张，单卡每日限赠1次。活动时间：。2。14)

5、刷光大银行信用卡满68元赠礼品一份(单票限赠一次)

以上活动礼品领取地点：一楼总服务台，先到先得，赠完即止

七、新款春装推广秀——2月12日下午门前广场精彩呈现！欢迎光临品鉴

八、新年特惠层层惊喜

2f

内衣：好波内衣69元起，兰卓丽6折起，曼妮芬家居服两件8折三件7.5折

3f

男鞋：卡迪乐鳄鱼240元起；金利来男鞋、名朗男鞋198元起

4f

儿童：好孩子童装外出服6折；小耐克、安奈儿、红黄蓝新品上柜

羊毛羊绒：梦特娇特价羊绒680元起

礼品、纸券限购物当日领取，过期视为放弃

少量特例品牌不参加公司活动，详见品牌厅房公告

情人节商场活动宣传语篇八

活动目的：利用七夕情人节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

活动时间□20xx年8月5日~8月8日

活动地点：美甲店

活动对象：20~50岁的时尚女性消费者

促销宣传：

1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。

2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘等等(附图片)。或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直观的评价。

3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。

促销内容：

1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最常见的促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在七夕情人节到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在七夕情人节，将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

促销活动的注意事项：

- 1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售技巧培训。
- 2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。
- 3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势