

商家搞活动宣传语(实用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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

商家搞活动宣传语篇一

1、要搞好“降价促销”

2、酒店春节的布置及装饰：

c□大门口悬挂“xxx大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅、

e□酒店大堂两侧玻璃门贴马年生肖剪纸图案、

g□三楼、四楼阳台栏杆插彩旗、

3、某酒店餐厅春节促销活动：

a□春节套票：实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票。

餐饮：666元/桌含服务费，仅限三楼餐厅、

客房：288元/间/天含双早、

客房：自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间/天

凡入住特惠标准间者，均可获得精美春节礼品一份

b□大年三十18：00—21：00、推出“吉祥”年夜饭：

588元/桌688元/桌888元/桌

大年三十21:00—12:30、推出“富贵”年夜饭

888元/桌1080元/桌1288元/桌0:00赠送吉祥如意饺子一份

c□春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴：688元/桌

富贵吉祥宴：788元/桌

五福临门宴：888元/桌

商家搞活动宣传语篇二

活动期间，凡是进本店消费的顾客，皆可获得参与秒杀活动，期间内所有顾客仅需1元即可参与抽奖。活动奖品有体验卷、产品试用装、会员卡、纪念品等等，其目的旨在汇聚人气，将美容院的氛围炒的更加火爆。

凡是在活动期间内，顾客在美容院内消费金额达到68元，即可领取一张抽奖券。消费者每满68元便可获得抽奖卷一张，满136元则赠送两张，以此类推，多买多送。抽奖奖励为特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季护理消费卷；二等奖四名，美容院特色产品一套；安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，即有机会凭手机号赢取美容院提供的惊喜大奖。进店消费的前100名顾客，都可以免费获得美容院提供的圣诞礼品，礼品数量共100份，先到先得，送完即止。

在西方，圣诞节是一个非常盛大的节日，其重要程度相当于

中国的传统春节。在圣诞节期间，圣诞帽和圣诞树以及圣诞老人都是标志性的节日吉祥物，为了营造节日的美好气氛，大型的美容会所可以在大门外放置较大的圣诞树，或者圣诞老人；小型美容院可以在室内添置小型的圣诞树即可。所有的店员在活动期间都要换上圣诞装，佩戴圣诞帽。在店门口和窗户上要做好圣诞喷绘，同时要在美容院内划分出圣诞礼品的区域，并对各种装饰彩灯等进行搭配，以此来烘托节日气氛，刺激顾客消费。

在美容院加盟店的各大线上服务推广平台中(例如微信订阅号□qq订阅号、团购平台)，提前一周发布活动促销的方案，相关的横幅、活动海报和宣传单都要提前制作好，给群众展现出一副醒目的画面。若人手充足，可安排店员到周边人流量密集的区域派发传单和优惠券进行宣传。

在本次活动的优惠券印上一些节日祝福、活动最终解释权以及裁定权归本美容院所有。并且做好进店的前台登记，将顾客的资料详细记载好。在此次活动的优惠券上要印上节日祝福、活动最终解释权、裁定权归本店所有等，并且要做好顾客进店的前台登记，将顾客的详细资料登记归档。

商家搞活动宣传语篇三

20xx=20xx+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起

轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止

操作说明：

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品

在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1、活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2、展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

商家搞活动宣传语篇四

二、活动背景：

传统节日是中国传统文化的代表，是中华民族智慧的结晶，也是无形“非物质文化遗产”，因此更容易在淡化的过程的丧失，现在人们之所以觉得过节越来越没意思。随着经济发展，精神文化的缺失越来越令人感触颇深。信仰危机，道德迷茫，是非模糊，黑白难辨；原因就是传统的内容越来越少，而承载着传统的文化载体也渐渐在人们眼前消失，没有了历史，失去了鉴别。端午节是中华民族古老的传统节日，x年韩国把中国的端午节申报为世界文化遗产，在中国流传x年的端午节一下子成了韩国人的民族节日，这是我们的民族之耻。也是我们的民族之思。

三、活动目的：

通过“品味端午，传承文明”活动，更加深入认识我们的传统文化，认识到我们消失的不只是一种经典文化，而是历史文明；积极保护和发展我们的经典文化，并做出思考。通过思考：“保护传统节日有何意义？如何保护传统节日？如何面对外来文化？如何弘扬传统文化？”来让我们更加珍惜我们传统文化，更好的做好传统文化的继承和发展的工作。

四、活动对象：

临猗义工联合会会员，诗联社成员、小作家培训中心学生

赞助单位：

五、活动地点：

青少年活动中心

六、活动时间：

x年6月6日星期一早8:30点——上午11:30点。

七、活动内容：

- 1、端午传统文化介绍。
- 2、诗联社学者讲座。
- 3、即兴诗词歌赋。
- 4、分发活动赠品。
- 5、合影留念

八、活动流程：

- 1[x年6月5日开始场地布置。
- 2、6日8:30主持人宣布活动开始。
- 3、主持人宣读活动背景及目的。
- 4、做有关中国传统文化走向的演讲。
- 5、诗联社学者讲座。
- 6、即兴诗词歌赋表演。
- 7、给与会者分发活动赠品。
- 8、请大家畅谈自己的感受。
- 9、做最后点评总结并向参与者表示谢意。

10、合影留念，主持人宣布结束。

九、活动中注意的问题细节：

1、与会人员务必事先准备相关内容，准备发表自己的看法。

2、活动准点开始，请参与提前半小时到场并登记。

3、会场请不要大声喧哗，随意走动。

十、活动策划组织者：

临猗义工联合会六牛诗社临猗县诗联协会

商家搞活动宣传语篇五

20xx年x月x日—20xx年x月26日，共七天（20日—26日大年夜）

千僖迎新，半价返还

（一）主要活动：千僖迎新半价返还

2、单张购物小票返还金额不超过5000元；

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6、家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

（二）可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8、6折；50%返还，相当于全场9、3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

- 1、男女装特卖场；
- 2、儿童商场购物送图书；
- 3、厂方促销活动。

- 1、报纸广告：
- 2、电台广告：
- 3、现场横幅
- 4、现场彩灯

（略）

商家搞活动宣传语篇六

- 1、餐饮：600元/桌，含服务费、仅限1、2、17楼餐厅
- 2、客房：160元/间、天含双早、含服务费

2、2月8日—14日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份

- 1、春节特别推出“鸡祥如意”年夜饭：

577元/桌、677元/桌、877元/桌

提前预定年夜饭，赠送“荣华富贵吉祥饺子”一份，同时惠赠“全家福”一张

预定热线☐xxx

- 2、二楼宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

1、xxx大酒店三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50—100人，是同学聚会、生日party、小型舞会的最好去处、春节期间包场5折优惠。

2、名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

3、茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务。

甜蜜情人节烛光套餐

提前一周预定者，可免费在临沂广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒