

最新情人节商场活动宣传语(汇总11篇)

辩论是培养人们辩证思维和论辩能力的有效方式，有助于提高人的沟通能力和思维逻辑性。在辩论过程中要注意团队协作和分工合作，发挥每个人的特长和优势。以下是小编为大家收集的辩论范文，供大家参考。希望通过阅读这些范文，大家能够更好地理解辩论的艺术，提升自己的辩论水平，打造一场精彩的辩论赛。

情人节商场活动宣传语篇一

“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。

20xx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。

情人节商场活动宣传语篇二

浪漫情人节真爱无限

2.14

1) 购物赠礼: 当日累计购物满999元, 赠送皮尔卡丹男袜一双或毛巾三件套。

累计购物满3999元, 赠送蓬泰干红葡萄酒一瓶或多样屋盖碗一个。

2) 刷卡有礼

活动期间刷中信银行、中国银行、交通银行、招商银行银行卡有礼品赠送。

3) 贴心服务: 活动期间凭当日购物小票可免费享受国内邮递

(超市、家电除外, 地点5楼总服务台)

中信银行

活动时间: 20xx年2月11日15日

活动期间至威海振华商厦刷中信信用卡累计消费满399元新新娘凯瑟琳婚纱摄影提供的价值298元写真券一张; 累计消费

满599元送新新娘凯瑟琳婚纱摄影提供的价值398元写真券一张。

中国银行

活动时间:20xx年2月13日14日

活动对象:中国银行中银系列信用卡、长城系列信用卡(不含借记卡客户)

单卡当日累计刷卡消费满599元(含)以上,赠多功能胶柄锤或布衣收纳凳一个;

单卡当日累计刷卡消费满999元(含)以上,赠迪士尼四入果盘或家用工具箱一个;

单卡当日累计刷卡消费满3000元(含)以上,送大号木质康熙御笔天下第一福一个

交通银行

活动时间:20xx年2月14日

活动对象:交通银行沃德卡、交通理财卡

持卡人当日单笔消费满1000元以上可获得精美巧克力一盒,交通银行祝福天下有情人终成眷属(团购卡办理不参加此活动)

招商银行

活动时间:20xx年2月14日

活动对象:威海招商银行信用卡、一卡通金卡、金葵花卡、钻石卡持卡人

持招行卡消费满288元,可现场领取玫瑰花束礼品一份,当日限量40份

商场情人节促销活动方案7

七夕作为中国特有的情人节,对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次商场七夕活动方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动,打造一个浓郁的情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品,所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

20xx.8.1x(周四)-20xx.8.14(周日)

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的,因此在商场卖场商设一个鹊桥,主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果,营造情人节烂漫的气氛。

(一) 钻饰节

1、主题

百年老店,百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”,主打婚庆市场,定位明确,将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来,以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款,可以是名贵高价,也可以是为情人节特别设计的款式,用干花创意搭配进行展示,外面罩上透明玻璃罩,将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来,在花的配称下形成浪漫唯美的效果,

对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二) 全场活动

1、全场主题活动

(1) 活动主题

浪漫七夕，幸运77——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

(2) 奖品

在相应的类品在购买满77元以上，凭购物小票即可获得小礼品一份。

情人节商场活动宣传语篇三

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?xxx“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:

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:

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xx——xx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

xxx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——xx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□xx电台

活动主题：相见你我，缘在xx——xxx七夕鹊桥会

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□xx广场总服务台□xx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xx著名花店一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装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。

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xx广播电台频道进行宣传；

宣传：

1. 平面广告xx晚报1/2版

5000元

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四

浓情二月hold我所爱

20xx年x月xx日——x月xx日

20xx年x月xx日——x月xx日

- 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

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。

推广时间□20xx年x月xx日——x月xx日

- 1、以头饰为主，现价按原有价位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，并且提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

情人节商场活动宣传语篇五

浓情二月hold我所爱

20xx年x月xx日——x月xx日

20xx年x月xx日——x月xx日

- 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

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

推广时间□20xx年x月xx日——x月xx日

- 1、以头饰为主，现价按原有价位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，并且提前准备包装盒，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。

情人节商场活动宣传语篇六

七夕作为中国特有的情人节，对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次商场七夕活动方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，打造一个浓郁的‘情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在商场卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造情人节烂漫的气氛。

（一）钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店；百年好合”，

主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

（二）全场活动

1、全场主题活动

（1）活动主题

浪漫七夕，幸运77——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

（2）奖品

在相应的类品在购买满77元以上，凭购物小票即可获得小礼品一份。

情人节商场活动宣传语篇七

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月10日——8月__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__价值__0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__0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——__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19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

__新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有__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??——__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。

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9日到8月25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9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。

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__日，在__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装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、_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、__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、_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__0元

4、_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：__780元

单页印刷费用：

1、乡亲大会个人资料卡片0、3元_000份900元

2、资料表格费用：__0元

3、千纸鹤材料费用：_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

七夕商场促销创意方案篇2

为进一步建设中华民族共有精神家园，根据省、市、区文明办工作部署，__社区决定于七夕节期间，开展“我们的节日·七夕”主题活动，方案如下：

一、活动时间：

20__年__月__日

二、活动主题

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节爱情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、文体娱乐等活动，引导人们追求爱情美满、和睦幸福的美好生活，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

三、活动内容

1、大力营造节日氛围。

大力挖掘传统节日丰富内涵，积极宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等内容，加强民族传统节日文化知识的普及工作；及

时宣传开展特色七夕文化主题活动，营造浓厚的七夕节日氛围，不断扩大传统节日的社会影响。

2、制作七夕节日宣传栏

制作七夕节日宣传栏，对节日的来历和民俗传统进行宣传，收集整理一批关于七夕的优美故事和传说，编辑成电子书，上传至互联网供人们免费下载和阅读。

让大家了解七夕文化所蕴含的崇尚忠贞爱情与向往幸福生活的美好情怀。激发人们对真情的追求，对共建美好家园，共享美好生活的热爱之情。

3、以弘扬爱情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。

在社区组织开展吟诵经典爱情诗篇、传颂美丽爱情故事等中华经典诵读活动，结合孝老爱亲、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，引导人们感受传统文化魅力，培养人们爱亲、爱家、爱国的良好品质。

七夕商场促销创意方案篇3

一、活动目的：

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

二、活动时间：

____年__月__日

三、活动主题：

岁月无声——真爱永恒

四、主题要素：

古典情人节优惠服务

五、主题阐述：

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

六、活动地点：

金嘉利店面及周边区域

七、主题传达表现：

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

八、活动概述：

略

九、活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

十、活动诉求对象：

活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

十一、活动形式：

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

十二、具体活动方案

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。

七夕商场促销创意方案篇4

一、活动主体：__情人节

二、活动时间：20__年__月__日-__月__日

三、活动内容：

【活动一】：我的情人——我做主

浪漫情人节，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，情人节热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡2月14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214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】：浓情情人节，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满214元(超市不打折单票满214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

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98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)。雅芳防晒系列全场

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、欢乐情人节，超市特价抢购风

散称花生油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!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

四、广告宣传

1. 彩虹门：浪漫情人节，甜蜜大放送，_月__日-__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. 卖场活动氛围装饰

情人节商场活动宣传语篇八

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月10日——8月__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__价值__0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__0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——__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19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

__新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有__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??——__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。

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9日到8月25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9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。

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__日，在__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装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、_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、__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、_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__0元

4、_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：__780元

单页印刷费用：

1、乡亲大会个人资料卡片0、3元_000份900元

2、资料表格费用：__0元

3、千纸鹤材料费用：_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

为进一步建设中华民族共有精神家园，根据省、市、区文明办工作部署，__社区决定于七夕节期间，开展“我们的节日·七夕”主题活动，方案如下：

一、活动时间：

20__年__月__日

二、活动主题

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节

的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节爱情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、文体娱乐等活动，引导人们追求爱情美满、和睦幸福的美好生活，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

三、活动内容

1、大力营造节日氛围。

大力挖掘传统节日丰富内涵，积极宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等内容，加强民族传统节日文化知识的普及工作；及时宣传开展特色七夕文化主题活动，营造浓厚的七夕节日氛围，不断扩大传统节日的社会影响。

2、制作七夕节日宣传栏

制作七夕节日宣传栏，对节日的来历和民俗传统进行宣传，收集整理一批关于七夕的优美故事和传说，编辑成电子书，上传至互联网供人们免费下载和阅读。

让大家了解七夕文化所蕴含的崇尚忠贞爱情与向往幸福生活的美好情怀。激发人们对真情的追求，对共建美好家园，共享美好生活的热爱之情。

3、以弘扬爱情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。

在社区组织开展吟诵经典爱情诗篇、传颂美丽爱情故事等中华经典诵读活动，结合孝老爱亲、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，引导人们感受传统文化魅力，培养人们爱亲、爱家、爱国的良好品质。

一、活动目的：

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

二、活动时间：

____年__月__日

三、活动主题：

岁月无声——真爱永恒

四、主题要素：

古典情人节优惠服务

五、主题阐述：

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

六、活动地点：

金嘉利店面及周边区域

七、主题传达表现：

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

八、活动概述：

略

九、活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

十、活动诉求对象：

活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

十一、活动形式：

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

十二、具体活动方案

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3: 女士盖上红盖头为男士打领带。

一、活动主体：__情人节

二、活动时间：20__年__月__日-__月__日

三、活动内容：

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫情人节，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，情人节热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡2月14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214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】：浓情情人节，浪漫送礼—巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满214元(超市不打折单票满214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

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98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)。雅芳防晒系列全场

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、欢乐情人节，超市特价抢购风

散称花生油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!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

四、广告宣传

1. 彩虹门：浪漫情人节，甜蜜大放送，__月__日-__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. 卖场活动氛围装饰

【活动一】、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）

【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，__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__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

情人节商场活动宣传语篇九

xx情人节

20xx年x月xx日-x月xx日

我的情人---我做主

浪漫情人节，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，情人节热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡2月14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214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。

活动期间，穿着类商品当日累计满214元(超市不打折单票满214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。)

七夕情意重，信物寄深情

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98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)。
雅芳防晒系列全场

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、欢乐情人节，超市特价抢购风

散称花生油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!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

1. 彩虹门：浪漫情人节，甜蜜大放送□x月xx日-xx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. 卖场活动氛围装饰

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）

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。

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

情人节商场活动宣传语篇十

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”.并逐步发展成为零售企业的龙头老大,其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业.现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其,具体活动安排如下:

1. 基本目标: 为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客.扩散商场知名度树立良好的企业形象.

2. 营销目标: 通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.

3. 长期目标: 提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一.

1. 市场状况: 选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金

博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者.

2. 产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全.

3. 宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大.

优势：沃尔玛具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的竞争力.而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点.

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多.

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮.

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多.

1. 以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品.

2. 给予适当数量折扣鼓励多购.

1. 综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益.

2. 保持本土化经营.

1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售.

2. 并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则.

3. 在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价.

4. 注重卖点的广告宣传即pop广告.

1. 建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系.

2. 企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转.

3. 设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系.

4. 赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象.

5. 邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式.

1. 实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务.

2. 对消费者促销：赠送样品减价推销.

3. 把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额.

在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的`地点保障促销期间商品的正常运转.

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

感想

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估.而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传.也分析了市场的状况.可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人来组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写.这是我从沃尔玛的促销策划书上看到的!

情人节商场活动宣传语篇十一

七夕作为中国特有的情人节，对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次商场七夕活动方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动,打造一个浓郁的情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

20xx.8.1x(周四)-20xx.8.14(周日)

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在商场卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造情人节烂漫的气氛。

(一) 钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二) 全场活动

1、全场主题活动

(1) 活动主题

浪漫七夕，幸运77——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

(2) 奖品

在相应的类品在购买满77元以上，凭购物小票即可获得小礼品一份。