

# 最新情人节店铺活动标语(通用11篇)

运动会将是本学期最令人期待的盛事。运动会宣传语应该关注参赛选手的个人特点和成就。下面是一些经典的运动会宣传语，希望能够激发大家的热情，积极参与运动会。

## 情人节店铺活动标语篇一

今夜又到七夕节了，来呀，亲爱的，拉住我的手，跟我一起到葡萄架下去听故事。

徐州汉文化景区在农历的七月初一至初七，将为您再现“鹊桥相会”的现场，并在景区内装扮“月老树”，设案“祭拜织女”，向织女“投针乞巧”，搭建“葡萄架”，让你在架下倾听牛郎织女的情话，并把你最想对情人说的话，挂在月老树上，投进情话箱，参与评选最具动人情话奖。

1、“再现”鹊桥：布置汉文化景区内河面上的云雾桥作为鹊桥，桥两旁各搭建长二十米，宽三米，高两米半的葡萄架，并在葡萄架上装饰有喜鹊等鸟类，制造出相逢鹊桥葡萄架下私密情语的现场氛围。

2、乔装月老树：鹊桥边，小河旁，一颗大的老年黑杨树精心布置作为月老树，红绸布系在树枝上，布条上写满私密情语。

农历七月初一到初七

1、情侣优惠游园：情侣游览汉文化景区享受买一张60元通票，即可两人共同游览汉文化景区所有景点，购买5元一张园林门票即可两人共同游园。（无需证明，只要是男女一对，两人情投意合即可），同时欢迎婚恋公司集体组织参加活动，将有更大优惠。

2、月老见证：在汉文化景区月老树下合影留念。

3、情语永留：写下私密情话挂在月老树上。同时把情话内容写在红纸条上，投入情话箱参加“最动人的情话”奖项评选活动；最动人情话将在报纸公布，颁发丰厚奖品。

3、投针试巧：每天下午三点到四点mm可来景区月老树下，持绣花针投在水面，看是否漂浮，根据针的投影判断是否得巧。

将一盆清水放在阳光下，准备一枚涂有油脂的针，分别将针抛在水面，在张力的作用下，油针会浮在水面的油膜上。水底的针影会多种多样。观看针影可以判断手巧与否（无实际预言意义，仅做娱乐一笑）。按古时的说法，针影“粗如锤、细如丝、直如轴蜡”等简单形状说明手工比较笨拙，而出现“动如云，散如花”等复杂形态的，恭喜，你是个手巧心细的mm寓意将会得到织女的’真传，变得心灵手巧。

4、穿针应巧：最传统的乞巧活动是穿巧针。古时的巧针一般是多孔针，现在可将七枚针合并在一起，一次穿过就算胜利，并可获得赞助商提供的特别奖品。

5、祭拜月老：七夕兰夜，摘采几片树叶放入浴汤中沐浴洗头，沐浴毕，换上轻盈的夏季盛装，推荐民族传统服装汉服，轻盈的纱质裙衫比较符合祭月的氛围。设小几案、上置简单时令水果、七夕巧果等，焚香袅袅，轻衫飘飞，静默地对月倾诉心愿。将可获得美满爱情。

6、天河私语：夜幕降临，在葡萄架下倾听牵牛织女私语夜话，一定很有意境。

7、放飞心愿：夜幕降临，把心愿写在孔明灯上，让心愿随风放飞。

## 情人节店铺活动标语篇二

春情动

20xx年2月10日—20xx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；

x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x咖啡厅20元抵用券一张

2、满500元即赠xktv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x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x银行信用卡单笔消费满500元即赠x100元餐饮券。（单票限赠一张）

2、刷x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x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，每卡每日限赠2张电影兑换券，即买即兑，兑完为止）

4、刷x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□20xx.2.14□

5、刷x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x广场精彩呈现！欢迎光临品鉴。

## 八、新年特惠层层惊喜

2f

女装□x春装新品会员折扣8.8折□x周末一件5折两件4折三件3

折□x冬出清4.8折□x3.5折起□x3折起□x冬品150元起□x168元起□x冬品3折起；内衣：好波内衣69元起□x6折起□x家居服两件8折三件7.5折。

3f

男鞋□x240元起□x男鞋□x男鞋198元起。

4f

儿童□x童装外出服6折□x新品上柜；

羊毛羊绒□x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。

## 情人节店铺活动标语篇三

春·情动

20xx年2月10日—20xx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

瑞宝镶嵌情侣对戒2388元起售；

x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x咖啡厅20元抵用券一张

2、满500元即赠xktv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x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x银行信用卡单笔消费满500元即赠x100元餐饮券。（单票限赠一张）

2、刷x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x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，每卡每日限赠2张电影兑换券，即买即兑，兑完为止）

4、刷x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[20xx.2.14)

5、刷x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x广场精彩呈现!欢迎光临品鉴。

八、新年特惠层层惊喜

2f

女装[x春装新品会员折扣8.8折;x周末一件5折两件4折三件3折;x冬出清4.8折[x3.5折起[x3折起[x冬品150元起[x168元起[x冬品3折起;内衣：好波内衣69元起[x6折起[x家居服两件8折三件7.5折。

3f

男鞋[x240元起;x男鞋[x男鞋198元起。

4f

儿童[x童装外出服6折;x新品上柜;

羊毛羊绒[x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。

## 情人节店铺活动标语篇四

2月14日，一年中最烂漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄灭爱的火花。

情人节是一个典型的西方节日，但今年来已经成我我国年轻人每年期盼的节日，其流行程度已经大大超过我过传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这特殊的节日，这样一来2月14就成为春节过后的第一个消费高峰，很多商家都积极主动抓住这个机会，搞各种各样的活动来提高人气，在年初获得一个销量增长。同样我们也不例外，也要抓住这个机会。

“爱就在身边”情人节真情演绎

“玫瑰心情，情系你我”

“万千真情，达成所愿”

(1) 在这样一个烂漫的日子里，我们以实际行动送上真诚祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

(2) 借活动来提高店铺人气，提升店铺的人性化的关怀。

时间□20xx年2月14日

地点□xxxx店铺

1、凡在店铺消费满元，凭消费小票可在店铺免费领取巧克力一份。（单张消费不满钱可累加，单张小票只能领取一次。）

2、店铺做一个爱的宣言张贴墙。凡在店铺消费的顾客均可在张贴墙留下爱的宣言）。

备注：建议店铺用大的x展架在店门口做宣传。如有多家连锁店，可同时进行，可用鲜花、气球等来烘托店铺的绯闻，春装要陈列在店铺黄金销售区域。

### 3、情人节活动宣传方案

促销主题：

浓情二月hold我所爱

促销时间：

20xx年2月8日~2月14日（情人节）

宣传档期：

20xx年2月8日~2月19日

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

活动促销：

### 1、情人气球对对碰

制作100—200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用：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。

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x推荐的宝贝饰品吧！

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。

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x元鲜花，赠由x提供的饰品一份或会员卡；在x购x元饰品，赠由x鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

## 情人节店铺活动标语篇五

1、强员工相互之间的了解、沟通及交流，有助于协调男女员工的关系。

2、员工相互之间更多的交流与接触，对于我们员工的人际交往能力有积极作用，同时对于我们员工以后的职业生涯也有积极意义的影响。

（一）活动时间：

（二）活动地点：中网管家大会议室

（三）活动人员：中网管家全体员工

（四）主办人员：企划部

（五）活动筹备主要步骤：

a□八月二号方案审批及主题活动参与细则公布

b□八月四号招集主题活动参与人员及挑选合适人员并收集基本资料，同时制作主题活动ppt□

c□八月五号人员及物资落实

d□八月六号布置场地会议结束活动开始注意：详见七夕主题活动执行方案

（六）活动流程：

a□开场音乐

b□主持人开场白

c□事先规定的位置坐好，由主持人分别介绍每位选手的系别专业、爱好、特长、星座、座右铭、附加上照片等个人信息在多媒体上播放。

d□男生按事先的抽签顺序入场，（并播放男生出场音乐canyoufeelit□由男生先进行自我介绍，包括自己系别专业、爱好、优缺点、星座、理想的交友，可以对自己有一个全方位的介绍。

e□上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个码交给主持人。

f□同时xx过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。

g□主持人核对号码是否重合（男孩选中的码和持的男生号码），看交友是否成功。先不公布结果，由主持人对xx行提问（主要提问投过他票的xx□由xx男生之间互相进行提问。

h□□可选项）男生可以展现他的才艺，也可以播放ppt或者短片之类的。

l□由男生帮帮友帮助xx解他，最后由男生从依然支持他的xx选出一个xx同时请出第一次自己选中的那个xx征求这个（或者同一个xx的意见，如果交友成功，播放歌曲（坐在巷子口的那对男女），如果中途所有xx不再支持这位男生，播放（可惜不是你），交友之旅到此结束。

i□活动中间穿插节目和互动环节（真心话大冒险）

j□总结发言

k□活动结束

## 情人节店铺活动标语篇六

## 甜蜜情人节，甜蜜蛋黄派

1、重点活动门店：家纺城药店、许巷药店、通元药店、皮都药店、双山药店、城北药店、百步药店。

2、非重点活动门店：乘乘乘乘医药其他门店

2月11、12、13、14日(重点活动门店)

2月13、14日(非重点活动门店)

春节后返回工作岗位的青年务工者。

1、针对春节促销活动没有覆盖返乡人群的缺陷，针对该部分人群进行一次促销活动；

2、发放现金券，固化客户群体，增加销售额和销售机会；

3、消化春节期间购进，尚未使用完毕的蛋黄派。

1、主推活动形式1：购满(含购现金券，现金券可无使用限制)158元，送800克装福马蛋黄派一提。

2、主推活动形式2：穿越情人节，保健送父母。所有营养品均8折酬宾，写上地址和祝福话语，免费邮寄回家乡(不需要免费邮寄的，折后金额满100元者再赠送无使用限制的现金券10元)。

1、活动宣传以海报宣传为主，不进行dm单宣传。海报设计由尚锋在2月7日前完成。

2、自2月8日起，所有有电子显示屏的门店均将广告语改成“甜蜜情人节、甜蜜蛋黄派，购满158元送800g装福马蛋黄派1提，可购买无使用限制现金券活动时间：自(根据各自

门店情况填写开始时间)至2月14日”

3、活动开始前，新设立5元现金券编码，销售金额为5元，成本为5元。由商品部负责督促采购部完成此项工作，并在活动前将编码告知门店。同时，要逐一告知门店，必须在此次活动发放的现金券中注明：情人节发放。使用截止时间为3月31日。

4、重点门店需要按照春节促销的规格，进行温馨陈列。陈列及检查工作自2月9日开始进行。

5、现金券的发放工作要求在2月8日各门店以电子版形式将发放、剩余数额统计表传回总部王乘乘乘乘后，由王乘乘乘乘根据预估情况重新调拨解决。本次现金券全部使用最新版的5元现金券，其他现金券未使用完毕的全部收回总部保管，不得用于本次活动。

6、蛋黄派的调拨分配要求在2月8日由王乘乘乘乘根据系统数据进行调剂解决。

7、叫货工作由各门店自行进行。本次活动结束前，重点门店可暂时不进行春节备货的退回工作。

8、各门店在蛋黄派使用完毕后，可以用提子饼干作为替换。

9、门管部负责保持与快递公司的联系，并根据活动开展情况购买明信片。

## 情人节店铺活动标语篇七

1、文化方面：让都市里优秀的`单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：通过本次活动，提高尊品语茶西餐厅在周边同

行业市场的品牌号召力;提高尊品语茶西餐厅的日均营业额。

xx□遇上真爱。

x年xx月xx日。

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动信息。

2、通过平面广告、条幅□led显示屏等向近期光顾的客人发布活动信息、内容、活动方法。

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛。

4、餐厅门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买情人节活动卡，男士活动卡：150元/张，女士活动卡：80元/张。

5、凡于情人节光临尊品语茶西餐厅的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支。

6、餐厅开台随台赠送巧克力两枚。

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布□x元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

1、仿真玫瑰花□xx元。

2、玫瑰花□xx元。

3、巧克力□xx元。

4、粉红色雪纱□xx元。

5、宣传单□xx元。

6、喷画□xx元。

7、其它□x元。

8、合计□x元。

## 情人节店铺活动标语篇八

以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

### xx年七夕情人节活动心动party

#### 1、最佳拍档(情侣站报纸)

主题：爱情的聪明魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方立于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

#### 2、女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格。速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

### 3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

### 4、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

活“有七夕，惠浪漫”xx摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭!单身男女今日崛起!”七夕一向是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今日，单身男女要崛起啦!

活动参考宣传单

七夕进店礼:

活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份!为爱而送!

七夕全款四重送!

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套!

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

七夕写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架(也可指定必须价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

七夕转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送xxx购物卡(200元)转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送xxx购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送xxx购物卡(1200元))

七夕欢乐大抽奖：

抽奖时间□20xx年8月16日

抽奖地点：

抽奖资料如下：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

## 情人节店铺活动标语篇九

x月x日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

x山庄xxxx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

x月x日

主要地点□x大厅

次要地点：客房桑拿房

- 1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；
- 2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的. 挚言。
- 3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)
- 4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。
- 5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

夜总会：

- 1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。
- 2、进大门横梁上注明活动主题。
- 3、二楼玻璃墙处设立x米“情侣留言板”。
- 4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

- 1、宣传单□x份，自行派发。
- 2、短信发布□x元。
- 3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。
- 4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c□x月x日情人节，“粉红情侣套房”x元，恭祝您情人节快乐!

x月x日x山庄单身贵族“情侣对对碰□”party恭候您的光临!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚x元，并赠送玫瑰x支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚x元，并赠送玫瑰花x支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部□x月x日前推出活动广告

x月x日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部□x月x日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

x月x日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部[x月x日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

## 情人节店铺活动标语篇十

情意无价，爱在七夕

20xx年x月x日xx月x日

美容院加盟店的新老顾客及男朋友（丈夫）

- 1、借势七夕情人节为美容院增加客源。
- 2、通过七夕活动的宣传，加深周边的消费者们对自己美容院的印象，以此达到品牌宣传的作用。
- 3、通过七夕活动回馈老顾客，达到留客的目的。

1、宣传时间：活动前5天；

在20xx年x月x日至x月x日下午16：00期间，所有女性均可领取最佳情话评选券一张，只要自己的男友、丈夫在活动期间写下对自己的情话誓言，并将这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，即可获赠美容院送出的价值299元体验券及199元代金券一张，还可以参与抽奖，获取精美礼品。

x月x日下午17：00时揭晓评选结果，评比“最动人情话奖”，“最创意情话奖”，“最幽默情话奖”等3个奖项，获奖者可获赠免费情侣电影套票及任何美容项目七折。

1、七夕宣传单，宣传语要有感染力和煽动力

所以在设计宣传语的时候七夕是属于情侣的节日，在主题上务必做到最合理，最浪漫，最体贴，以此先打动女性，再通过女性的感召力带动男性的积极参与。在设计宣传单、宣传语时可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正的祝福，“语不惊人死不休”也是可以的。

## 2、活动时间段要把握好

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家“伺机而动”。一般来说，节日前一个星期，美容院最好不要做太大的促销活动，以免让七夕活动的流量提前消耗。

## 3、活动宣传方式要全面

互联网时代，不仅传统的宣传方式要做，自媒体平台，微信公众号等推广资源一定要加以利用，你一篇高质量的七夕活动推文就能代替高额的广告费。

# 情人节店铺活动标语篇十一

## “金秋营销”

本次活动以“迎七夕”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年x月x日—x月x日。

### （一）“营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设

备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

## 1、“七夕营销。自助服务送好礼”

(1) 活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的. 客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2) 凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

## 2、“七夕营销，好礼多多

(1) 活动期间卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元（含）以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元（含）以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元（含）以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20000元（含）以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎