

最新七夕促销活动宣传语(优质8篇)

范本是一种具有代表性的写作作品，具有一定的权威性和示范作用。润色和修改是写一篇较为完美的总结的必要步骤，只有经过反复推敲和修改，才能使文笔更加优美、表达更加准确。范文范本是写作学习中的重要参考资料，是我们在写作过程中的助力。怎样写一篇较为完美的范文范本是我们每个人都应该思考的问题。以下是小编为大家准备的范文范本，希望能够给大家带来一些启示。

七夕促销活动宣传语篇一

- 1、我喜欢你喜欢迷恋到自己都觉得莫名其妙在我眼中看到的只有你一个人而已。
- 2、我许下1001个愿望，有一天幸福会在我的手上，每一颗心都有一双翅膀，没有到不了的地方！
- 3、蓝蓝的天空飘着雪花，漂亮的皮鞋漏着脚丫，你我的相识是个神话，请你温柔地给个回话！
- 4、最浪漫的故事没有结局，最幸福的爱情没有言语，只有彼此心灵的契合。爱你，尽在不言中！
- 5、想你了，没有你的日子里，就好象炒菜没有盐，桔子不太甜，喝酒没带烟，上街没带钱。
- 6、如果来生不再是场戏，幸福不再是精彩的回忆，我愿陪你再生再世，感动今生无法改变的你。
- 7、如果是“恒星”，追定你；如果是“彗星”，等着你；如果是“流星”，懒得理你。
- 8、想你，淡淡的忧思，如风般，轻轻的飞舞。恋你，如醉的

心啊，搁不下，一丝的离别。

9、有一些模糊，需要擦亮；有一些冰冷，需要温暖；有一些遥远，需要追求；有一份爱，需要我们珍惜！

10、你相信缘分吗？那是一种神秘又美丽的牵系。至于我们之间，我只想告诉你，我很珍惜。

11、我知道你很忙，但是你一定要知道：你今天的任务是很重要的，因为你的任务是知道我在想念你。

12、我没有多的言语！只有一句话要告诉你：和你在一起，你是一切！没有你在身边，一切是你！

13、手握相思笔，坐在相思椅，望着相思的你，天是蓝的，海是深的，我对你的爱，是真的。

14、爱过知情重，醉过知酒浓。花开花谢终是空，缘份不停留，像春风来又走，女人如花似梦。

15、爱和被爱其实都是很容易的，难的是互相都爱，就像猫总想和鱼近一些，鱼却从来不这样想一样。

16、世界上最遥远的距离不是生和死，而是站在你面前却不能说“我爱你”。

17、感情就像银行存款，吵架则像提款，吵一次架就等于提一次款，总有一天会被提光！

19、初升的朝阳我可以错过，落日的余辉我可以错过，只有你我不能错过，你是我今生无悔的选择！

20、如果你要问我，我对你的感觉：我在乎你！如果非要在这感觉上加一个形容词，那就是：我只在乎你！

七夕促销活动宣传语篇二

活动时间：2017年8月26日-28日

活动介绍：

“牛女相期七夕秋，相逢俱喜鹊横流”，本届情人节活动将贯穿“穿针应巧”，“七夕情人迷”，等互动游戏，为现代人的情感生活增添浓烈的古典文化韵味。同时还可参与“相濡以沫，最爱七夕”、“情语永留”等征集活动。

活动期间，来景区的情侣，可享受优惠套票：99元，即可两人共同游览景区，共享滑道的乐趣（双程），凡购门票的游客，均可拿到印有“喜鹊”印章的特色门票（数量有限赠完为止）。

北京周口店金祖山景区九龙煜泉酒店七夕福利

活动时间：8月25日-8月31日

福利一住酒店赠送双人金祖山景区门票

福利二住酒店赠送祈福带守护爱情

七夕促销活动宣传语篇三

又是一年七夕情人节，在这特别的日子，庆祝浪漫节日，为此做出七夕活动策划方案，欢迎大家阅读。

主题：浪漫七夕 相约兴隆鹊桥会

8月18日—23日，兴隆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）

七夕促销活动宣传语篇四

活动主题：爱在七夕有你就好

活动门店：日照店、新玛特、__县店、岚山店、莒南店、胶南店

活动内容：

一、“祝福北京祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕购物送惊喜

__年月日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物赢金奖

__年月日一月日期间，活动当天一次性购物满300元（__县店、

莒南店、胶南店满200元），凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1) 一次性购物满300元以上的顾客（__县店、莒南店、胶南店满200元），方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2) 该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3) 金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

四、你结婚我送礼

年月日一月日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

五、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

七夕促销活动宣传语篇五

活动主题：爱在七夕有你就好

活动门店：日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

活动内容：

一、“祝福北京祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕购物送惊喜

2021年月日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物赢金奖文章转载自：个人简历网七夕情人节(七月初七)频道

2021年月日-月日期间，活动当天一次性购物满300元(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1) 一次性购物满300元以上的顾客(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2) 该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3) 金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获

赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

四、你结婚我送礼

年月日-月日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

五、商品促效

- 1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。
- 2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行折扣销售。
- 3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。
- 4、情侣装优先陈列。

美容院七夕情人节营销方案

一、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：七夕情人，真爱无限

活动(二)主题：爱我，就勇敢说出来

活动(三)主题：情意无价，爱我有奖

二、活动时间

2021年8月19日至8月26日

三、活动对象

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)；

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性；

四、活动内容

活动(一)：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)；

5、获赠男士皮带一条(或衬衫、钱包)；

6、获赠男士专用洁面乳一支；

7、赠男士肾部保养护理一次；

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

七夕促销活动宣传语篇六

为了吸引顾客，在七夕情人节的时候，超市一般都会举办促销活动，活动方案如何写呢?以下是本站小编为大家整理的超市七夕情人节促销活动策划方案相关资料，欢迎阅读。

七夕是中国传统的情人节，由于中国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，在加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本人促销方案是主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合店内各商家、卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

(一)、活动主题

心心相印，浪漫七夕

(二)、活动时间

即20xx年8月22日至8月24日

(三)、活动地点

休闲食品区

(四)、活动办法

1. 凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。
2. 凡于活动期间在本店购买商品满520元，即可凭购物小票参与9:00—12:00的情人节幸运大抽奖。

奖项有：

一等奖：情侣装一套

二等奖：金装巧克力一盒

三等奖：心心相印抽纸一袋

参与奖：心形气球一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

(五)、商品计划

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。

(六)、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，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1. 传单 2. 海报、彩旗、气球、电子滚动字幕 3. 店内播音

(七)、卖场布置

1. 店外的活动装饰，如：海报、布旗等；

2. 店内的气氛布置，如pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色的塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的氛围。

(八)、特别企划活动

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其他的情人节趣味活动，例如：

1. 情人默契大考验；
2. “真心话大考验”或“敢爱你就说出来”，挑战自己的勇气，许下爱的誓言；
3. 在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

一、促销目的

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

二、促销时间

20xx年8月16日——8月20日

三、宣传档期

20xx年8月15日——8月20日

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

“七夕情人节”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：8月16日——8月20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”

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

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

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xxx元鲜花，赠由提供的饰品一份或会员卡；

在购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、超市七夕活动方案整体思路

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。本次超市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。

2、超市七夕活动方案活动时间：8月18日-21日

3、超市七夕活动方案卖场布置

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在超市卖场商设一个鹊桥，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。

4、超市七夕活动方案活动策划

(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，将超市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) 活动主题

1、全场主题活动

(1) 进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

(2) 购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的钻石戒指一枚。

(3) 拥抱接吻大比拼，测试你的爱有多深

当天现场举办拥抱比赛，十对一组或五对一组，男方抱起女方，时间最长者获胜。

当天现场举办亲吻比赛，十对一组或五对一组，男方女方接吻，时间最长者获胜。

2、奖品

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是

1、冠军获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张。

2、季军获价值1888元的女装戒指一枚和价值200元的现金抵扣券一张。

3、季军获价值888元爱情大礼包一个和价值200元的现金抵扣券一张。

七夕促销活动宣传语篇七

活动时间：2017年8月26日-28日

活动介绍：

“牛女相期七夕秋，相逢俱喜鹊横流”，本届情人节活动将

贯穿“穿针应巧”，“七夕情人迷”，等互动游戏，为现代人的情感生活增添浓烈的古典文化韵味。同时还可参与“相濡以沫，最爱七夕”、“情语永留”等征集活动。

活动期间，来景区的情侣，可享受优惠套票：99元，即可两人共同游览景区，共享滑道的乐趣（双程），凡购门票的游客，均可拿到印有“喜鹊”印章的特色门票（数量有限赠完为止）。

北京周口店金祖山景区九龙煜泉酒店七夕福利

活动时间： 8月25日-8月31日

福利一 住酒店赠送双人金祖山景区门票

福利二 住酒店赠送祈福带 守护爱情

七夕促销活动宣传语篇八

1、你想我是应该的，你应该还要更想我才对，因为你已经偷走我的心啦！

2、评论：看似平凡，却具有让感情沦陷的杀伤力，而且越往后看越令人小鹿乱撞，果然功夫了得！

3、首先先在心里想一个9以下的数字，加1，再乘以2，再加4，再除以2，最后减掉一开始心里想的那个数字，再加上517，这结果就是代表我想对你说的话！

4、评论：算完没？答案是520（我爱你）啦！说肉麻麻是普普，不过能想出这么神奇的数学公式，不管用哪个数字结果都一样，不得不拍拍手！

5、我不知道天长地久怎么写，我只知道怎么写你的名字，一

千遍一万遍！

6、甜蜜度满分，但如果落花有意、流水无情，可能会嫌你书读得不够多，这么简单的几个字也不会写。

7、如果你流泪，我愿是你手里的手纸；如果你醒来，我愿是你眼中的眼屎；如果你热死了，我愿是你身上仅剩的布三尺。

8、早晨我吃不下饭，因为我想你；中午我吃不下饭，因为我更加想你；晚上我吃不下饭，因为我疯狂想你；夜里我睡不着，因为……我饿！

9、你是我的心，你是我的肝，你是我的3/4；你是我的肠，你是我的胃，你是我心中的玫瑰！你的嘴角像香蕉，你的笑容像面包，爱你心情永不消！

10、想送你玫瑰，可惜价钱太贵；想给你安慰，可我还没学会；想给你下跪，可戒指还在保险柜；只能发个短信把你追，希望我们永不吹。