

最新超市情人节活动方案 七夕情人节促销方案(模板11篇)

项目策划还需要考虑利益相关方的需求和期望，以确保项目的成功和可持续发展。接下来，我们将分享一些整改措施的经验，希望能够给大家提供一些有益的启示。

超市情人节活动方案篇一

七夕情人节是一个浪漫的节日，现在已然被认为是中国的情人节。在距离七夕越来越近的日子，各大商家都在密锣紧鼓地准备着各项七夕节活动，七夕活动策划更是拼新点拼热点。

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、总体思路

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再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。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

二、活动时间：8月19——8月20日

三、卖场布置

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在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气氛。

四、活动策划

(一) 钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——200*xx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、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券 西装77元抵扣券 鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券 服装配饰9折卡 华服6折卡 婚纱摄影8折卡

七夕情人节促销方案三

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。

活动主题：相约佳瑞浪漫一生

活动时间：8月22—8月26日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻石：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”——为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍”

佳瑞钻石特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

老凤祥七夕活动方案

活动主题：牵手老凤祥吉祥伴一生

活动时间：8月22—8月26日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻石：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、老凤祥钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，澧县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□ dm单宣传。

超市情人节活动方案篇二

情侣

8月20日

爱从零开始，情在此升华

入口醒目位置摆放一棵“连理树”，凡8月8日-8月15日光临新世纪的顾客均可在“连理树”上留言，表达对情侣的祝福和心意。届时将组织抽奖活动。(到服务台领取七夕情人卡)

- 1) 一等奖1名：奖高级汤锅
- 2) 二等奖5名：奖价值18元巧克力
- 3) 三等奖10名：奖精美玻璃器

超市情人节活动方案篇三

雪佛兰全系车型

活动一. 七夕情人节“为爱百年”进店有礼

2、活动期间，凡试驾雪佛兰汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份；

3、活动期间，凡订购雪佛兰任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份；(见橱窗)

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止；

5、订车礼之精美情人节礼品仅限当天前5批订车客户方可赠送，数量有限，送完即止；

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取；

活动二. 雪佛兰七夕情人节“为爱百年”

优惠一：雪佛兰乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：雪佛兰新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：雪佛兰科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：雪佛兰景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六：雪佛兰gmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元；

活动三.“为爱百年”为爱沉醉

深醉：前10名试驾客户可获赠深醉(粉紫)之礼，可赠送客户冰爽百事可乐/七喜1瓶；

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉(粉蓝)之礼，可获赠情人节电影票2张。

超市情人节活动方案篇四

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。

心心相印，浪漫七夕

即20xx年8月22日至8月24日

休闲食品区

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。

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。

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

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。

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。

超市情人节活动方案篇五

农历七月初七俗称中国的情人节，又称乞巧节或女子节。七夕风俗始于汉朝，随着牛郎织女美丽传说的广为流传而深入人心。牛郎织女一直被视为勤劳、智慧的化身，他们的爱情故事也被认为是浪漫、恒久的典范。据说在七月初七这天祈福，女子可以乞巧得巧，拥有像织女一样的巧手天工，并得到美满的爱情。男子祈福可考运亨通，家庭美满。

此次活动目的是营造情人节节日氛围，打造有特色的七夕情人节。增加购物乐趣，以巧克力、鲜花、玩具等相关商品的销售为主，带动其他商品的销售。

七夕情人节相约新世纪

8月20日

1. 还是主推特价、削价、过季商品为主，卖场装饰营造“情人节”氛围。购物满81元以上的顾客，送鲜花一支，每天限500支，送完为止。（购物就参加）

2. 情人节巧克力及相关商品展——超市负责

1) 超市做一个巧克力堆头；花妆组准备鲜花。外部项链、情侣表等展示。

2) 其它相关商品端架前也可写pop煽动目标顾客购买。

3、广播氛围渲染

2) 心情点歌：8月8日至10日，顾客(或公司员工)均可到服务台填一张免费点歌单，广播将带去你的“心意”。

5、购物新世纪情定“连理树”

超市情人节活动方案篇六

以宽带业务拓展为核心，以融合业务一阶段促销为重点，以宽带应用带动宽带提速，推进宽带业务的价值提升，逐步提升住宅固定电话的渗透率与价值，确保全区在20xx年6月家庭宽带发展量达到2840线以上以及完成3季度的任务。

二、活动主线及时间

第一阶段：

(一) 活动推广语：

“亲情1+实惠到家”。

(二) 活动时间：

20xx年6月15日-20xx年6月30日。

第二阶段：

(一) 活动推广语：

亲情1+激爽e夏，我行我“速”（暂定）

(二) 活动时间□20xx年7月1日-20xx年9月30日

三、活动内容

(一) 家庭宽带新

装及续费促销活动

(二) 联通宽带新

老用户存移动话费送手机终端活动(活动结束时间另行通知)

四、家庭宽带促销重点目标客户

(一) 转网客户：我网覆盖区域内他网宽带即将到期客户。

(二) 新增客户：学生人群，购买电脑人群等。

(三) 本网宽带用户。

五、促销活动内容

(一) 宽带资费

(二) 新装用户促销活动

1)、促销内容

2) 可同时参加联通宽带新老用户存移动话费送手机终端活动

3) 需向用户另外收取工料费100元，手续费8元，计108元□modem押金100元(义乌延续原先收取150元的一次性费用的政策)。

4) 策反他网用户凭他网宽带发票(到期后一个月内)或拆机证明(拆机一个月内)，可免工料费;本活动期间为庆祝中高考顺利举行，凭学生证及教师证办理，享受免工料费的优惠。

5) 由于夏季清凉套包在采购中，在赠品没到位之前，各分公

司可以先赠送保险卡。

(三) 续费用户促销活动

1) 促销内容

2) 可同时参加联通宽带新老用户存移动话费送手机终端活动

3) 保险卡统一为赠送安心卡

4) 所有提前15天续费用户还可享受包一年送一个月，包二年送二个月活动(仅指针对续包年以上用户，特殊资费不享受)

(四) 联通宽带新老用户存移动话费送手机终端活动(文件另行下发)

1)、目标用户群:

联通宽带新增、续费包年用户和联通宽带存量包年用户。

2)、政策: 存210元话费(30元一次性可用，180元分18个月解冻)，生成230元的购机补贴。套餐任选，需开通炫铃业务，并加入联通两分网。

六、宣传推广方式

1、宣传单页发放: 市公司负责设计单页模板，由各县市分公司自行完成单页印刷，

4、短信群发: 由各县市分公司根据业务需求进行短信群发，增加用户了解认知度。

5、横幅悬挂;由各地根据需要悬挂。

6、路演: 县市分公司负责以“亲情1+, 实惠到家”为主题，

选择超市、市场、商场、学校、大型小区、竞争对手营业厅附近等组织促销活动路演、内容需涵盖：宽带促销与续费提速、营业厅短片及增值应用现场展示。

七、活动目标

- 1、家庭宽带有效新增用户数：
- 2、协同产品发展量：
- 3、住宅电话发展量：
- 4、7-9月目标另行下发。

八、营业操作及礼品领取办法

客户受理宽带业务(或者由客户经理协助办理)后，营业受理人员交递发票给客户或客户经理，凭发票到营业厅内领取赠品。赠品领取后，营业人员在发票上盖上“赠品已领取”字样，同时在系统中标注赠送礼品内容，防止重复领取。营业人员根据赠品赠送情况进行登记。“赠品已领取”章由市公司统一发放至各分公司营业厅。

超市情人节活动方案篇七

促销就是营销者向消费者传递有关本企业及产品的各种信息，说服或吸引消费者购买其产品，以达到扩大销售量的目的。以下是小编收集的超市七夕促销活动方案，欢迎查看！

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。

20xx年8月16日—— 8月20日

20xx年 8月15日—— 8月20日

- 1 . 示爱有道 降价有理
2. 备足礼物 让爱情公告全世界

“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： 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

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。

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。

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

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 x元鲜花, 赠由 提供的饰品一份或会员卡;

在 购 x元饰品, 赠由 鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

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。

心心相印, 浪漫七夕

即20xx年8月22日至8月24日

休闲食品区

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。

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。

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

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。

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。

超市情人节活动方案篇八

情系xx爱传万家

：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。主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

浪漫七夕幸运77

8月23日-24日凡在一层超市单笔购物满77元以上顾客可凭当日单张小票参加情人节幸运大抽奖。奖项有：

一等奖：情侣装一套(1套)

二等奖：巧克力一盒(5盒)

三等奖：心心相印抽纸一袋(20包)

参与奖：气球一个(1000个)单张小票最多累加3次

海报品项数安排：海报正反面(一层卖场)

报头：主题+活动

生鲜20个sku粮油冲调10个sku酒饮专版7个sku休闲食品8个sku日化8个sku家居8个sku家纺8个sku+打折活动。

各部门商品选项按照以上促销计划挑选品项，个别敏感商品价格要低，拉动来客，如有不扣主题商品，海报将不刊登。

海报制作时间要求：(电子版)13日拍照—14日勾图—15日排版—16日校稿—17日下午定稿—20日晚上成品到店21—22日发放—23日海报开档。海报份数：5000份。

费用 $5000 \times 0.2 \text{元} = 1000 \text{元}$

超市情人节活动方案篇九

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”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。

20xx年2月8日——2月14日(情人节)

2月8日——2月19日(12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，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

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

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。

1、情人气球对对碰

超市情人节活动方案篇十

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”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。

20xx年2月8日-----2月14日(情人节)

2月8日-----2月19日(12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，让消费者感到真正实惠。

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

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

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。

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：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。

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xx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

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xx提供的饰品一份或会员卡；

在xx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

超市情人节活动方案篇十一

二、活动时间□20xx年8月17日—8月19日

三、活动内容：

【活动一】：我的情人——我做主

浪漫七夕，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，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77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

1. 珠宝类:

足黄金180元/克，铂金pt950□385元/克。

银饰全场75折，玉器专柜5折起，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、欢乐七夕情人节，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、广告宣传略