

最新情人节商场活动方案(优秀19篇)

在项目策划中，我们需要确定项目的目标、范围、时间和资源等重要因素。以下是一些建议性的整改措施，供大家参考。

情人节商场活动方案篇一

x年x月x日(七夕节)-x月x日

会说情话的玫瑰--x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲[x年x月x日(七夕节)-x月x日]好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使x珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气;
- 2、提高x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;
- 3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动:

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在x珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花“一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花“录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守“、“善美“系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销“取得全面的成功。

略

情人节商场活动方案篇二

时间：

2月14日晚7：00

内容：

999人共同见证爱的宣言。活动在中庭举行，包括：

爱的宣言——在主持人的`带领下，宣读《爱的宣言》，向自己心爱的人表白真情。

真情互动——设计竞赛式游戏，游戏包括：

a□“二人走”：由三对人参加，分别将中间的手、脚绑在一起，

看哪一对能在最短时间内走完规定的路程则获胜。

b□“二人手”：可以由三对人同时参加，男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

c□“踩汽球”：四人同时参加，将汽球绑在参赛人员的脚上，谁的汽球先被踩完为负方。如参加人数较多，每个活动可多进行几组。

奖品：玫瑰花。

时间：2月14日

内容：由恋爱中的男女在温馨浪漫的爱情留言板上面写出自己对情人的祝福和对爱情的期盼。在留言板上预设了一些浪漫的真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

时间：2月14日

内容：凡当天购物满100元者，可凭电脑小票领取玫瑰花一支，限量999朵，送完即止。

情人节商场活动方案篇三

情意无价，爱我有奖

二、活动时间

20__年__月__日至__月__日

三、活动对象

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

四、活动内容

在20__年__月__日——__月__日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

五、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前五天。

2、宣传手段：

a□派单(主题：致男士的一封信)；

b□悬挂横幅(活动主题)；

c□海报张贴或_展架展示(活动内容说明)；

d□夹报；

e□七夕情侣广告气球宣传。

六、活动备注事项

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。