

商场情人节营销活动方案 商场营销活动方案(通用19篇)

活动策划可以帮助我们明确活动的目标和内容，提前做好准备工作，确保活动的顺利进行。以下是几个行业领先企业的营销策划案例，它们的成功经验值得我们学习和借鉴。

商场情人节营销活动方案篇一

二，快讯档期

6月1日—6月8日 《端午节靓粽，购物满就送》

三，促销主题

1， 端午节靓粽，购物满就送

2□xx猜靓粽，超级价格平

3， 五月端午节□xx包粽赛

四，促销方式

一)商品促销

1， 《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送2只，数量有限，送完即止.

2， 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个;(因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3) 除小木屋或小龙舟促销之外, 各店在促销期间, 应在主通道摆放4-6个粽子堆头;

3, 商品特卖

二) 活动促销

1□□xx猜靓粽, 超级价格平》

1) 活动时间:6月1日—8日

2) 活动内容:凡在6月1日—15日促销时间内, 在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客, 凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

3) 活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子, 让顾客进行粽子品牌及价格竞猜;商品由采购部落实价格一定要相当低, 以顾客意想不到的价格出售给顾客, 使顾客感受到真下的实惠, 为节子下一步的销售立下口碑打下基础.

2, 《五月端午节□xx包粽赛》

1) 我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2) 操作步骤: 采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

3) 参赛奖品: 获得自己所包粽子，多包多得。

3. 《五月端午射粽赛》

1) 活动时间: 6月1日—8日

2) 活动内容: 凡在6月1日—8日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3) 活动方式:

凭电脑小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点(商场大门口有场地门店)，参加射粽子活动，射中的是标识为”“豆沙”“即获得该种粽子一个;射中的为”“肉粽”“，即获得该种粽子一个。

商场情人节营销活动方案篇二

一 市场环境分析:

宏观分析: 黄材位于宁乡西，属一个重镇。崔坪，金马，白合，关坳，八渡水，祖塔，井冲等紧靠黄材，有一个广阔的客源空间。

微观分析: 本镇已有五六家商场和众多的批发和杂货商店，将来可能还会有新开，所以本商场要急于改造和改良经营方式。

二 商场定位分析：

本镇企业少，居民收入的主要来源是□a□外出打工收入

b□农业收入，副业收入

针对此情况，本店应定位中低档产品，以生活必需品和食品为主的自选商场。

三 商场进货渠道与方法分析：

降低进货成本是本店发展最根本的因素。

a□在大卖场采购商品，降低商品的成本. 本店最接近的大卖场是高桥大市场。

b与供应商签订合同, 采取月结, 有利于达到融资的目的, 购买新产品, 以需定购。

c供应商定期送货，节省运费。

d与供应商达成协议，以提成来赢利，这样有利于陈货处理，本店可以全心投入销售，而不必考虑库存剩余。

e时刻关注市场动态，使本店的产品急于换新。

四商场内部管理分析

a营造一个良好的店堂环境。（附录）

b员工统一着装，给人一个专业的感觉，吸引顾客。

c员工以服务第一，留住顾客。微笑对待顾客，5米注意，3米观注，1米搭讪。

d店堂应有一个振奋人心，共同向上的口号。

“小事做起，自己做起，各尽全力，展望未来”

e采取店长负责制。

每天举行晨会与晚会。晨会说明今天的任务和新动向。晚会总结，员工反映信息。

五商场销售与顾客分析

销售是本店获利的总提前，本店要获利，就要全身心的做好销售。

销售□a采取员工责任制，以销售竞赛的形式提高积极性和销售量。

b每天主办一场促销活动，吸引顾客。

c每天采取定点特价。

d以“天天平价”的形式吸引顾客。

(a□b□c□d见附录)

顾客□a建立客户档案，进行网络营销。

b员工反映顾客最新动态，满足新需求。

六商场名称与发展空间分析

全民自选商场是一家经营数十载，有固定客户群的商场，在将来有更大的发展机会。

1注册商标

以“qm全民”“qm全民自选”“qm全民商场”“qm全民商店”等为名称注册，商标的注册有两点优势：a商标的注册，给顾客一钟信任，留住回头客。

b可以开加盟连锁店，统一营销方案，达到融资的目的，扩大本店的规模。

2自创商品

本店现在所经营的一些商品是无商标的散装产品，本店可以通过自我包装，冠以自己的商标。

附录

一店面与店堂的设计

1店面设计

a采取“半封闭型”，即大店门，大招牌，大橱窗。

b店面采用红色为主基调，有一种热情向上之感。

c招牌设计：实体空心，以红色为底色，金黄色的字体。

灯箱；白色实体，红色字体。

d灯光；明亮，射程广的长筒的日光灯，闪烁的彩灯。

e店门入口占整个店铺的3/4。

2店堂设计

墙壁，天花板与地板的设计

a墙壁，天花板以浅红或浅黄为主色调。

b利用天花板来打广告，悬挂一些标志性的，大方，有个性的pop广告，或者通过刷漆。直接在天花板上打广告。

c墙壁靠店门10米内用玻璃作货架，有利于扩大视眼。

d地板应耐磨，防滑，防尘，图案大，图形少的瓷砖，也可以通过刷漆，利用地板打广告。

3橱窗与通道的设计

a四周橱窗紧靠墙壁，橱窗顶到天花板处的空白地方以所陈列商品的大幅海报作背景，既美化了卖场，又促销了商品。

b中间货架采取直通式，简单明了，能够使顾客对商品一目了然。

c货架分铁制和木制货架，木制货架应精致的的大方，放置在前头和拐角。

d靠近店门5米内放置柜台，设置商品专柜，如化妆品专柜，小型精品专柜。

e通道宽度以两人同时侧身通过为佳。

4颜色与灯光设计

颜色能够激发顾客的购买欲望。

a卖场天花板应采用长筒日光灯，走向与货架的走向一致。

b灯光通过直接与间接照明，引起顾客的欲望。

c不同的商品采用不同颜色的灯光。

食品区：采用澄色或黄色，增加食欲。

化妆品：采用桃红，给人健康，优雅与清香的感觉。

日化：采用青绿，绿等，洁静的感觉。

橱具：蓝，白色等冷色光。

墙壁挂灯采用简单，有个性的灯具。

5 气味与声音的设计

a不同的商品区散发此种特有的气味，引发食欲。

b轻松愉快的声音，安抚顾客的心，从而逗留选择商品。

6 形象设计

形象设计指的是从整个卖堂环境表现出来，给顾客留下整体面貌，留下深刻的印象，经常光顾本店。

时间：主题，传统，当代，现代

空间：乡村，家庭

环境形象，通过灯光，装饰，服务，质量，员工素质体现出来。

二 商场商品陈列设计

商品陈列主要有两个作用：1在有限的空间里陈列最多的不同

品牌的商品。

2美化购物环境，本身起到了促销作用，激发顾客兴趣，快速购买。

本店商品陈列的要求：

整体分货架陈列与柜台陈列，一个品牌占有一个版位。同大类商品放置同一个货架。柜台主要设置专柜：化妆品，礼品，文具等专柜。

具体的陈列方式

a整齐陈列：商品包装大小统一，陈列在一起，突出量感，从而是顾客在意识上由“稳重”过度到“质量可靠”的效果。

b关联陈列：如：各种厨具陈列在一起，顾客产生联想，有效的提高商品的购买概率。

c比较陈列：同一种商品不同规格，数量陈列在一起，价格差别来刺激购买。

d主题陈列：制造一个主题，运用艺术，促销手段，来吸引顾客。

e悬挂式陈列：悬挂份量轻的商品，创造立体之感，同时起到装饰作用，使顾客一看就想买。

f随机陈列：主要用与特价商品。，道具为圆形或方形的网状筐，给顾客特卖的感觉。

g半塔式陈列：在货架尽头，把商品靠货架陈列成半塔状，有一种舒服感觉。

总之，各陈列要经常变化移动，一个小小的变化，吸引顾客，让他止步逗留来创造购买欲望。

三商场促销方法

1形象促销的目的是提高本店形象与提高商品的形象，具体方法如下：

a卖场内，使用pop广告，张贴相关产品的海报。

b发送传单，留住老顾客，引进新顾客。

c制作精致小巧的名片，放在顾客容易拿的地方，让顾客记住本店，让顾客为你做宣传。

d重大的促销活动期间，举办演唱会，宣传车作宣传。

2实体促销指的是本店给予顾客的实际回报，让顾客在本店购物感到实惠。具体方法如下：

a每天举办一场促销活动，针对不同的产品。

b每天举行定点特价，短时间扩大顾客流动量。

c运用打折的手段进行促销，主要以数量折扣为主。

d采用积分制促销，长久的留住顾客，分档次送礼。

e逢年过节的时候，以摸奖的形式促销。

四留住顾客的技巧

卖场是顾客的购物场所，忙碌与噪音大是主要特征，而顾客在作出购买决策的时候往往需要一个相对安静的地方，好

让顾客作出自我决定，否则他会放弃购买。

1在门外放置几张小巧的坐椅，如木凳，竹椅，让顾客有一个休息的场所，也增添了卖常的美化。

2在卖场内放置一台饮水机，让顾客可以喝到开水，也许顾客在喝水的时候，也在做购买决策。员工空闲时，看到顾客在柜台前决策难定时，以热茶相送，也许顾客会为员工的服务而感动，坚定决策，记住本店。

商场情人节营销活动方案篇三

浓情二月hold我所爱

年2月8日——2月14日(情人节)

年2月8日——2月19日(14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

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haface推荐的宝贝饰品吧.....

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。

如购买元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡；

在haface购元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、情人气球对对碰

商场情人节营销活动方案篇四

浓情仲春hold我所爱

xxxx年2月8日——2月14日(情人节)

xxx年2月8日——2月19日(14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，是有情人赠予礼品的节日，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，对于店内积存商品整理回类，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，美术笔手写醒目标价签，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

名称数目原价现价

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

提前预备包装盒，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

用度：0.155元/套。

2、会员卡赠予

凡购买情人节系列商品(不限金额),即可赠予会员卡一张。(时间:2月10—14日)

留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haface推荐的宝贝饰品吧.....

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.购买或租专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进步。

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haface提供的饰品一份或会员卡；

在haface购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

1、情人气球对对碰

用度：0.155元/套。情人节期间，对于店内积存商品整理归类，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。“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠予礼品的节日，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。

情人节快到了，商家们的情人节活动已经把周边的气氛调和成像玫瑰般热烈而浪漫，各种各样的情人节，充斥着人们的视线，激荡着人们的心灵，让人们更彻底的体验着情人节的高调。

情人节属于情人的，同时也为商家们带来了一块发挥的空间，因此商家们使出各种促销方式，展示出各种别开生面的‘舞台，我们今天就一起来看一下这些多种多样的方式。

促销方式有很多种，我们简单列出来，让大家有一个大致的了解。

- 1、降价式促销。降价式促销就是将商品低于正常的定价出售。情人节中使用，吸引消费者，处理库存等。
- 2、有奖式促销。情人节促销采用本种方式，在于激起消费者参加活动的爱好，但要事先把各种留意都标示清楚，且抽奖过程需公然化，以增强消费者的参与热情和信心。
- 3、打折式优惠。在情人节期间使用，也是为了吸引消费者的购买，同时打折对于产品市场价格体系的影响要比降价小的多。
- 4、竞赛式促销。竞赛式促销是融动感性与参与性为一体的促销活动，由比赛来突显主题或先容商品，除了可打响商品的著名度以外，更可以增加量，如喝啤酒比赛等。此外，还可举办一些有竞赛性质的活动，如卡拉ok比赛等，除了可热闹卖场之外，也可借此增加顾客对零售店的话题，加深顾客对零售店的印象。
- 5、免费品尝和试用式促销。情人节期间，假如推出新产品或新服务的话，采用本种促销方式比较好一些。
- 6、焦点赠予式促销。情人节期间，想吸引顾客持续购买，并进步品牌忠诚度，焦点赠予是一个种非常理想的促销方式。这一促销活动的特色是消费者要连续购买某商品或连续光顾某零售店数次后，累积到一定积分的点券，可兑换赠品或折价购买。这一促销方式更多的是针对老客户。
- 7、赠予式促销。情人节采用赠予式促销，一是为了激起消费者的购买欲，同时也是迅速向顾客先容和推广商品，争取消费者的认同的好方法。
- 8、展览和联合展销式促销。这是说在促销之时，商家可以邀请多家同类商品厂家，在所属分店共同举办商品展销会，形成一定声势和规模，让消费者有更多的选择机会；也可以组

织商品的展销，比如多种节日套餐销售等等。在这种活动中，通过各厂商之间相互竞争，促进商品的销售。

商场情人节营销活动方案篇五

宣传本商城的春季新品，吸引顾客到商城内购物 活动内容：

一楼大厅处设置服务台——“爱情丘比特”（负责人：方倩、张津），可获得老鼠街商城会员卡，并领取礼物。（礼物：最佳男女证、精美情侣对杯、蛋糕毛巾）

领取礼物方式：消费者到本商城消费后，商户赠送“爱情火车票”一张（节日活动当日一人仅限使用一张），消费者凭“爱情火车票”到“爱情丘比特”处射气球。气球内放着奖品内容。射气球处由严军及李函负责。

备注：服务台做一份精致表格，为登记表。会员卡开卡礼物为钥匙扣或卡包。

找几个经典情侣图案，用kt板做成人物剪影。同时现场安排人员穿米奇服装（或天使服装），摆出情侣姿势与客人一起合照。胡思思负责现场拍照，胡思思拿拍立得，杨成协助。凡是持有老鼠街商城火车票的可免费拍一张。

选择几对情侣进行比赛闯关

比划字——猜谜（五次机会，猜对的进入下一轮） 猜出对方的喜好（主持人提问，准备纸笔）

舞台在2月14日中午12点前搭建好。

舞台负责：刘恋 活动四：真情大回馈

老鼠街商城情人节，真情回馈新老顾客，特推出特价商品。

（特卖会位置位于童装展示区后）

钱松及高蓓通知商户，老鼠街商城举办冬装特卖，需要参加人员需填写表格报名，不得现场增加商户。如遇特殊情况联系姜黎。 活动五：天生一对（童装展示）

由童装区商户一起提供男童及女童服装，最好有男女模型在现场进行展示。铺设红地毯及放花架。

在童装区旁设置情侣套餐及饮品。（由餐饮区商户提供）建议饮品可以买一送一，好事成双。 童装区展示由高蓓及黄东霞负责。

姜黎负责整个童装区及特卖会的活动，如果现场人员离开，需要告知姜黎。

冯亮负责安排人员通知所有童装商户，参加人员填写表格。如果商户不在现场，电话告知。不得出现现场增加商户情况。如有特殊情况联系姜黎。

爱情火车票样板

活动现场布置： 大厅处设置临时服务台； 大厅处广告位放写真—爱情丘比特 圆弧鱼缸处上方挂花球及粉红气球。

五号门口设置舞台（桁架及灯光）（如果不受城管限制可考虑放在一号门）

电梯口处上下花球

一号门门口充气气球，放双心爱心 现场背景音乐—以情歌为主

老鼠街商城qq宣传、姜黎网络发帖、刘恋微博宣传； 老鼠街

商城内部商户的宣传以及海报的粘贴。

所需物品汇总表

商场情人节营销活动方案篇六

浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

8月17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：__

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__

报名方式三：现场报名，地点：__商城一楼总服务台。

【活动三】

浪漫七夕爱在金秋

百对情侣服饰搭配大赛从16——20日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；

二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份

三等奖，活动礼品一份

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送电影情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠电影情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

商场情人节营销活动方案篇七

为了确保事情或工作能无误进行，就不得不需要事先制定方案，一份好的方案一定会注重受众的参与性及互动性。方案要怎么制定呢？下面是小编收集整理的情人节商场活动方案，仅供参考，大家一起来看看吧。

鼠年到，春节活动一起闹！

□xx年1月1日—2月14日

一、好煮意沙龙—专家教你做年夜饭！

过年了，大家又要开始为准备年夜饭伤脑筋了吗？别担心，今年有专家教您做各款最受欢迎的菜式，容易操作又美味。这么吸引，当然是xxx好煮意沙龙喽！只要你到我们的各家门店，就可以到我们特意为那么准备的“好煮意沙龙”活动现场到时我们为你专门请到的专家现场制做名优的中国传统菜，让你以前出没有做过菜的你在短短的半个小时里看得真真切切，一学就会。从而使你不再为今年的年夜饭伤脑筋，而通过自己的双手品尝从未有过的美味。

活动的时间与步骤：

- 1、在下午2点之前，无论是否有购物的顾客均可在一楼的熟食部报名参加。
- 2、每期规定20人。

3、在活动时间内有专家传授制做技术和由顾客自己参与制做菜。

4、评比顾客做的菜，给予奖励。

二、金童玉女拜年唐装秀

活动时间：每日上午8点至晚上9点都可以参加。

三、中国邮政新春礼品邮寄设点服务（仅限xxx商场）

一年一度的春节来临了，忙碌的您又没法回家过年了吗？虽然无法与家人团聚，但思念仍会随着您精心选择的礼物，渗入到亲人的心里。为方便您邮寄新春礼品，中国邮政将在商场内设点，为您提供方便快捷的邮寄服务。

活动时间□xx年1月1日开始

四、五福临门一家庭竞技比赛

过年要享受多些乐趣？来参加家庭竞技比赛吧，精彩又好玩，还有丰富的奖品哦！

活动的内容：

1、吹气球：在同一时间里，全家人一齐吹气球，通过比较谁家吹的大和快就获胜。

2、记数字：在同一时间里，全家人同记一组数字，谁家的人能够完整无误地说出来就获胜。

活动时间：均为一分钟。

五、情人蛋糕制作比赛

在今年情人节，和您的她/他一起来卖场，共同做一个只属于你们的情人蛋糕吧！这或许会是你们难忘的甜蜜回忆哟！在情人节那天，带上你的那个他/她只要到商场，就可以参加我们为你精心准备的情人蛋糕制作比赛，看哪一对做的好看又让人吃的回味无穷就是我们的获胜者了。同时我们给予获胜的顾客一个大蛋糕的奖励。

活动时间：情人节：2月14日

六、心心相印—情人礼物亲手做

您知道她/他的心意吗？有什么比您亲手做的情人礼物更能令她/他心动呢？情人节来商场，为您的她/他精心制作一份礼物，传达浓浓的情意！到时候我们为你专心筹备的制做礼物的原料，那只要想向你的那个他/它表达你的心意，那你就千万别错过了。同时我们还会评选出最感人、最浪漫、最幽默、最难忘、最难得的礼物作者给予奖励。

活动时间□xx年1月21日

活动的预算：

宣传单彩页：0、5元x5000张/家

专家由厂家赞助和邀请

宣传方式：从1月1日起每天在商场广播以30分钟间隔播一次为主。

备注：商场对本次活动拥有最终解释权

商场情人节营销活动方案篇八

某商场春节和情人节活动方案 宣扬中国的春节气氛，为把销售再创新高，所以响应总部的号召，我们特意在中国区域内做一次特大的春节互动活动，希望各分店能够以负责和积极的态度参与。

活动主题：鼠年到，春节活动一起闹！

活动的时间：__年1月1日--2月14日

活动内容：

一、好煮意沙龙-专家教你做年夜饭！

过年了，大家又要开始为准备年夜饭伤脑筋了吗？别担心，今年有专家教您做各款最受欢迎的菜式，容易操作又美味。这么吸引，当然是__好煮意沙龙喽！只要你到我们的各家门店，就可以到我们特意为那么准备的“好煮意沙龙”活动。现常到时有我们为你专门请到的专家现场制做名优的中国传统菜，让你以前出没有做过菜的你在短短的半个小时里看得真真切切，一学就会。从而使你不再为今年的年夜饭伤脑筋，而通过自己的双手品尝从未有过的美味。

活动的时间与步骤：

1. 在下午2点之前，无论是否有购物的顾客均可在一楼的熟食部报名参加。
2. 每期规定20人。
3. 在活动时间内有专家传授制做技术和由顾客自己参与制做菜。

4. 评比顾客做的菜，给予奖励。

二、 金童玉女拜年唐装秀

活动时间：每日上午8点至晚上9点都可以参加。

三、 中国邮政新春礼品邮寄设点服务(仅限__商场)

一年一度的春节来临了，忙碌的您又没法回家过年了吗？虽然无法与家人团聚，但思念仍会随着您精心选择的礼物，渗入到亲人的心里。为方便您邮寄新春礼品，中国邮政将在商场内设点，为您提供方便快捷的邮寄服务。

活动时间：__年1月1日开始

四、 五福临门-家庭竞技比赛

过年要享受多些乐趣？来参加家庭竞技比赛吧，精彩又好玩，还有丰富的奖品哦！

活动的内容：

1. 吹气球：在同一时间里，全家人一齐吹气球，通过比较谁家吹的大和快就获胜。

2. 记数字：在同一时间里，全家人同记一组数字，谁家的人能够完整无误地说出来就获胜。

活动时间：均为一分钟。

五、 情人蛋糕制作比赛

在今年情人节，和您的她/他一起来卖场，共同做一个只属于你们的情人蛋糕吧！这或许会是你们难忘的甜蜜回忆哟！在情人节那天，带上你的那个他/她只要到商场，就可以参加我

们为你精心准备的情人蛋糕制作比赛，看哪一对做的好看又让人吃的回味无穷就是我们的获胜者了。同时我们给予获胜的顾客一个大蛋糕的奖励。

活动时间：情人节：2月14日

六、心心相印-情人礼物亲手做

您知道她/他的心意吗？有什么比您亲手做的情人礼物更能令她/他心动呢？情人节来商场，为您的她/他精心制作一份礼物，传达浓浓的情意！到时候我们为你专心筹备的制做礼物的原料，那只要想向你的那个他/它表达你的心意，那你就千万别错过了。同时我们还会评选出最感人、最浪漫、最幽默、最难忘、最难得的礼物作者给予奖励。

活动时间：__年1月21日

活动的预算：

宣传单彩页：0.5元__5000张/家

专家由厂家赞助和邀请

宣传方式：从1月1日起每天在商场广播以30分钟间隔播一次为主。

备注：商场对本次活动拥有最终解释权

商场情人节营销活动方案篇九

活动目的：宣传本商城的.春季新品，吸引顾客到商城内购物

活动内容：

一楼大厅处设置服务台——“爱情丘比特”（负责人：方倩、张津），可获得老鼠街商城会员卡，并领取礼物。（礼物：最佳男女证、精美情侣对杯、蛋糕毛巾）

领取礼物方式：消费者到本商城消费后，商户赠送“爱情火车票”一张（节日活动当日一人仅限使用一张），消费者凭“爱情火车票”到“爱情丘比特”处射气球。气球内放着奖品内容。射气球处由严军及李函负责。

备注：服务台做一份精致表格，为登记表。会员卡开卡礼物为钥匙扣或卡包。

时间开始：11：00—20：00（11：00前将前台及礼品展示摆放好）本活动现场由严军负责，人员调动请提前通知严军。

找几个经典情侣图案，用kt板做成人物剪影。同时现场安排人员穿米奇服装（或天使服装），摆出情侣姿势与客人一起合照。胡思思负责现场拍照，胡思思拿拍立得，杨成协助。凡是持有老鼠街商城火车票的可免费拍一张。

活动时间13：00—20：00活动现场由胡思思负责。

舞台背景选用“情定漂流瓶”方案，可以让情侣写下自己的爱情寄语。

1、爱情默契大比拼：选择几对情侣进行比赛闯关；比划字——猜谜（五次机会，猜对的进入下一轮）猜出对方的喜好（主持人提问，准备纸笔）

2、爱之初体验：一吻情深（情侣kiss时一方手中握住码表，比赛过程中不得看码表，规定30秒，选手心中自己估量时间，算时间30秒，谁与30秒最靠近就算胜出）

舞台在2月14日中午12点前搭建好。

舞台负责：刘恋

老鼠街商城情人节，真情回馈新老顾客，特推出特价商品。
(特卖会位置位于童装展示区后)

老鼠街商城特卖会商户名单及特卖会现场均由钱松及吉文负责。活动时间：12：00—19：00前期准备工作：

钱松及高蓓通知商户，老鼠街商城举办冬装特卖，需要参加人员需填写表格报名，不得现场增加商户。如遇特殊情况联系姜黎。

由童装区商户一起提供男童及女童服装，最好有男女模型在现场进行展示。铺设红地毯及放花架。

在童装区旁设置情侣套餐及饮品。(由餐饮区商户提供)建议饮品可以买一送一，好事成双。童装区展示由高蓓及黄东霞负责。

姜黎负责整个童装区及特卖会的活动，如果现场人员离开，需要告知姜黎。

活动时间：12：00—19：00前期

活动准备：冯亮负责安排人员通知所有童装商户，参加人员填写表格。如果商户不在现场，电话告知。不得出现现场增加商户情况。如有特殊情况联系姜黎。

活动布置：大厅处设置临时服务台；大厅处广告位放写真—爱情丘比特圆弧鱼缸处上方挂花球及粉红气球。五号门口设置舞台(桁架及灯光)(如果不受城管限制可考虑放在一号门)电梯口处上下花球一号门门口充气气球，放双心爱心现场背景音乐——以情歌为主。

以上活动为2月14日当日，2月13日及2月15日保留活动一及活动二。

活动宣传方式：两万条短信；老鼠街商城qq宣传、姜黎网络发帖、刘恋微博宣传；老鼠街商城内部商户的宣传以及海报的粘贴。

商场情人节营销活动方案篇十

塑造超市人性化风格，提醒顾客xx节日，刺激顾客现场消费。

驯养爱情 浪漫七夕(卖场内pop主题海报)

X.X——X.X

一. 七夕情人大奖精彩放送

档期活动期间至一楼飘亮精品广场购物满下列金额(美食街、特卖花车除外)即可兑换赠品。

满xx元送甜蜜情人卡

满xxx元送热情蛋糕

满xxx元送情人热贴t恤

赠品以现场实物为准，遇赠品赠毕以等值赠品替代，本公司保留此次活动解释权，限当日累计有效，隔日恕不兑换。

二. 甜蜜diy x/x-x/x

顾客持热情蛋糕兑换券可至二层面包课领取鲜奶蛋糕一支，尽写浪漫宣言。

三. 浪漫信鸽

凡于x/x来店之情侣可获漂亮信鸽玫瑰花一支，代您倾诉柔情蜜意。

四. 七夕特别贴心服务

订花、送花服务：活动期间，鲜花商将接受顾客订购与代送鲜花，代您传达烈火浓情。

免费礼品包装：活动期间，凡需礼品包装的'顾客均可凭购物小票至xf服务台进行免费包装。

五. 相约爱情夜

x/xx□xx晚间电台节目主持人现场与您欢度浪漫情人夜

x/xx红鸚鵡餐厅酒吧热闹营业□live band悠扬乐声与您尽享欢乐浪漫夜

六. 浪漫宣言留言板

活动时间□x/x-x/x

活动办法：请将您心中隐藏已久的爱情宣言填写于本留言卡，注明姓名、地址及电话，在活动期内将截角投入xf服务台留言箱内或寄回本公司。

我司将汇集精彩的留言于x月xx日当天展示在xf门前广场，并挑选出最真、最酷宣言得主各x名，在电台特定档节目中播出，并赠送热贴情侣t恤一套、情侣照一组。

商场情人节营销活动方案篇十一

爱在进行时

2月13日-2月15日

宣传本商城的春季新品，吸引顾客到商城内购物

活动一：“爱情丘比特”

一楼大厅处设置服务台——“爱情丘比特”（负责人：方倩、张津），可获得老鼠街商城会员卡，并领取礼物。（礼物：最佳男女证、精美情侣对杯、蛋糕毛巾）

领取礼物方式：消费者到本商城消费后，商户赠送“爱情火车票”一张（节日活动当日一人仅限使用一张），消费者凭“爱情火车票”到“爱情丘比特”处射气球。气球内放着奖品内容。射气球处由严军及李函负责。

备注：服务台做一份精致表格，为登记表。会员卡开卡礼物为钥匙扣或卡包。

本活动现场由严军负责，人员调动请提前通知严军。

活动二：“爱情连连拍”

找几个经典情侣图案，用kt板做成人物剪影。同时现场安排人员穿米奇服装（或天使服装），摆出情侣姿势与客人一起合照。胡思思负责现场拍照，胡思思拿拍立得，杨成协助。凡是持有老鼠街商城火车票的可免费拍一张。

活动现场由胡思思负责。

活动三：“因为爱情”

舞台背景选用“情定漂流瓶”方案，可以让情侣写下自己的爱情寄语。

1. 爱情默契大比拼

选择几对情侣进行比赛闯关

比划字—猜谜（五次机会，猜对的进入下一轮）猜出对方的喜好（主持人提问，准备纸笔）

一吻情深（情侣kiss一方手中握住码表，比赛过程中不得看码表，规定30秒，选手心中自己估量时间，算时间30秒，谁与30秒最靠近就算胜出）

2. 爱之初体验

男士背着女士原地绕三圈，放下女士，两人一起跑到对面，在规定的时间内夹气球，数量多的获胜。

3. 情歌对对唱猜情歌唱山歌

舞台在2月14日中午12点前搭建好。

舞台负责：刘恋

活动四：真情大回馈

老鼠街商城情人节，真情回馈新老顾客，特推出特价商品。（特卖会位置位于童装展示区后）

老鼠街商城特卖会商户名单及特卖会现场均由钱松及吉文负责。

前期准备工作：

钱松及高蓓通知商户，老鼠街商城举办冬装特卖，需要参加人员需填写表格报名，不得现场增加商户。如遇特殊情况联系姜黎。

活动五：天生一对（童装展示）

由童装区商户一起提供男童及女童服装，最好有男女模型在现场进行展示。铺设红地毯及放花架。

在童装区旁设置情侣套餐及饮品。（由餐饮区商户提供）建议饮品可以买一送一，好事成双。童装区展示由高蓓及黄东霞负责。

姜黎负责整个童装区及特卖会的活动，如果现场人员离开，需要告知姜黎。

前期活动准备：

冯亮负责安排人员通知所有童装商户，参加人员填写表格。如果商户不在现场，电话告知。不得出现现场增加商户情况。如有特殊情况联系姜黎。

爱情火车票样板

活动现场布置：大厅处设置临时服务台；大厅处广告位放写真—爱情丘比特圆弧鱼缸处上方挂花球及粉红气球。

五号门口设置舞台（桁架及灯光）（如果不受城管限制可考虑放在一号门）

电梯口处上下花球

一号门门口充气气球，放双心爱心现场背景音乐—以情歌为主

老鼠街商城qq宣传、姜黎网络发帖、刘恋微博宣传；老鼠街商城内部商户的宣传以及海报的粘贴。

商场情人节营销活动方案篇十二

激情绽放知心爱人

2月14日情人节当天

（一）情歌对对唱真情大表白

10:00——20:00，在一楼开辟出专门区域，活动现场的`麦克风与商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱、真情表白的形式，说出心里话，并通过商场广播即时播放。为每对参与的情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人节玫瑰伴佳人（2.14）

在情人节当天，正常营业时间内，当日现金购物满300元，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝。并送精美巧克力一盒。消费金额不累计，单张收银机制小票（现金购物满200元），限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择：市内报纸广告

2、投放日期：2月13日

3、费用支出：20920.00元

1、门楣2块：700.00×2，1400.00元

2、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责

3、音响费用：400.00元

4、其他杂项支出：1000.00元

扩展资料：商场情人节活动方案

商场情人节活动方案

1、时间：2月14日

2、地点：金茂购物广场一二三层

3、活动主题：“浓情蜜意 爱在金茂购物广场”

4、活动内容：

活动一：“许愿桃花树 好梦定成真”

参加者把您对他（她）的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，挂在商场的桃花树上，我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他（她）的联系方式哦！我们会帮您把您的深情传达给您的他（她）。

活动二：“心心相印”

活动当天，凡购物满199元的情侣均可参加活动。

抽奖细则：

a□心形抽奖盘有心形贴纸，心形贴下面有空白和半心形两种图案；

c□心形卡片分为一等奖红色、二等奖粉色、三等奖紫色三种。

一

等奖2名，奖品为：银饰五十元现金券+免费拍情侣照；二等

奖10名，奖品为：情侣手机链一对+免费拍情侣照；三等奖：免费拍情侣照；纪念奖若干名，奖品为：水杯一对。

商场情人节营销活动方案篇十三

浪漫七夕爱在兴隆。

□□xx月xx日——xx月xx日。

浪漫七夕相约兴隆鹊桥会。

xx月xx日——xx月xx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）

浪漫七夕乞巧大赛乞巧。

七夕情人节，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2日七

夕情人节当晚7:07, 兴隆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!

七夕情人节, 浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市。

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼。

浪漫情人礼——情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚(幸福戒、誓言戒、福字戒)。

梦幻珍藏礼——情侣吊坠。

祈福爱人礼——黄金项链、手链。

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛。

从xx月xx—xx月xx日, 顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配, 搭配出一对“郎财女貌”, 商场进行拍照展示, 同时进行评选。2日七夕情人节当晚, 在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置:

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份; 二等奖黄金情人6

对每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

1、七夕情人节黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

2、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献。

3、钻石送情人—爱情永恒兴隆珠宝情侣对戒展。

4、兴隆珠宝K金、指环展。

5、兴隆化妆—装扮完美恋人。

6、兴隆情侣表见证爱情分秒。

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼。

20xx年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖。

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋（地点：鞋城主道）

2、七夕情人节把“爱”包起来。

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯

皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

千里姻缘一线牵：两名顾客同时从多根红线中各选出一根，若红线末端系在同一个玩偶上，则为中奖。10元三次，若三次均未中奖赠送精美礼品一份。

服装商场：

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市。

爱在金秋婚庆推荐服饰。

针纺商场

浪漫七夕——内衣表情意：

1、“古今”品牌，大型特卖会xx元。

2□20xx年新款内衣全新上市

家电商场□xx月xx日七夕情人节，情侣手机大推荐。

商场情人节营销活动方案篇十四

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?“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——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——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12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

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。

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2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。

商场情人节营销活动方案篇十五

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?“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——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——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12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

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。

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2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。

商场情人节营销活动方案篇十六

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

x月x日——x月x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。

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_x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_x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——_x步行街穿着类现价基础上限时77折。（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——_x大型文艺演出，精彩现场活动。

__月__日——__日□x六合广场婚礼秀；

__月__日——__日□x中兴广场婚纱秀；

__月__日□x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。

x新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有_x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。

__月__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——x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_x□

时间：__月__至__月__日

合作单位：__电台

活动主题：相见你我，缘在泰华□——x七夕鹊桥会

媒体简介：__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，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。

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_x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

__月__日，在x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__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。

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、__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□x展架、宣传栏。

4、5万条短信宣传。

5、利用__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__元

2、晨鸿信息__元

3、条幅费用__元

4□x展架__元

5、10万条短信__元

6、宣传栏费用__元

7、电台广告费用__元

小计：__元

单页印刷费用：

1、 乡亲大会个人资料卡片__元

2、 资料表格费__元

3、 千纸鹤材料费用__元

小计： __元

礼品费用：

1、 “我与我的爱人” 礼品费用__元。

2、 “夫妻恩爱大比拼活动”， 现场所需物料费用： __元。

小计： __元。

商场情人节营销活动方案篇十七

浪漫七夕爱在xx

8月2日——8月6日

8月2日——8月6日□xx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）

七夕情人节，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2日七夕情人节当晚7:00xx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！

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

从8月2—8月6日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。2日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

商场情人节营销活动方案篇十八

浓情仲春hold我所爱

xx年2月8日——2月14日(情人节)

xx年2月8日——2月19日(14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，是有情人赠予礼品的节日，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，对于店内积存商品整理回类，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

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

名称数目原价现价

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

提前预备包装盒，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

用度：0、155元/套。

2、会员卡赠予

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠予会员卡一张。(时间：2月10—14日)

留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

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□购买或租专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进步。

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haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

情人气球对对碰

用度：0.155元/套。情人节期间，对于店内积存商品整理回类，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。“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠予礼品的节日，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。

情人节快到了，商家们的情人节活动已经把周边的气氛调和成像玫瑰般热烈而浪漫，各种各样的情人节，充斥着人们的视线，激荡着人们的心灵，让人们更彻底的体验着情人节的高调。

情人节属于情人的，同时也为商家们带来了一块发挥的空间，因此商家们使出各种促销方式，展示出各种别开生面的舞台，我们今天就一起来看一下这些多种多样的方式。

促销方式有很多种，我们简单列出来，让大家有一个大致的了解。

1、降价式促销。降价式促销就是将商品低于正常的定价出售。情人节中使用，吸引消费者，处理库存等。

2、有奖式促销。情人节促销采用本种方式，在于激起消费者参加活动的爱好，但要事先把各种留意都标示清楚，且抽奖过程需公然化，以增强消费者的参与热情和信心。

3、打折式优惠。在情人节期间使用，也是为了吸引消费者的购买，同时打折对于产品市场价格体系的影响要比降价小的多。

4、竞赛式促销。竞赛式促销是融动感性与参与性为一体的。促销活动，由比赛来突显主题或先容商品，除了可打响商品

的著名度以外，更可以增加量，如喝啤酒比赛等。此外，还可举办一些有竞赛性质的活动，如卡拉ok比赛等，除了可热闹卖场之外，也可借此增加顾客对零售店的话题，加深顾客对零售店的印象。

5、免费品尝和试用式促销。情人节期间，假如推出新产品或新服务的话，采用本种促销方式比较好一些。

6、焦点赠予式促销。情人节期间，想吸引顾客持续购买，并进步品牌忠诚度，焦点赠予是一个种非常理想的促销方式。这一促销活动的特色是消费者要连续购买某商品或连续光顾某零售店数次后，累积到一定积分的点券，可兑换赠品或折价购买。这一促销方式更多的是针对老客户。

7、赠予式促销。情人节采用赠予式促销，一是为了激起消费者的购买欲，同时也是迅速向顾客先容和推广商品，争取消费者的认同的好方法。

8、展览和联合展销式促销。这是说在促销之时，商家可以邀请多家同类商品厂家，在所属分店内共同举办商品展销会，形成一定声势和规模，让消费者有更多的选择机会；也可以组织商品的展销，比如多种节日套餐销售等等。在这种活动中，通过各厂商之间相互竞争，促进商品的销售。

商场情人节营销活动方案篇十九

8月15-20日

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）

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。

七夕情人节，浓情黄金大秀场20xx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

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从18—19日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。