# 2024年七夕促销活动方案策划 七夕促销活动策划方案(通用10篇)

作者：梦想起航 更新时间：2024-03-28

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。七夕促销活动方案策划篇一浓情*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕促销活动方案策划篇一**

浓情七夕，大声说出我爱你!

8.26日情人节晚上8点

阿伦故事酒吧

1、纸鹤传情

将写有表白语的纸鹤，让服务人员交给自己的意中人，由意中人宣读爱的誓言。

2、有缘千里来相会

男士站成一排，女士蒙住眼睛。只能沟通过摸脸来找到自己的另一半。兵分两路，两人同时进行，不能乱摸。

3、心有灵犀一点通

主持人出成语，由男女双方各出1人，通过肢体表演，让对方猜。限时2分钟。猜中数最多评出\"最心有灵犀奖\"。

4、吸引力大比拼

取一吹好气球，要求男女双方在不借助任何物体的情况下，以最快速度到达目的地。用时最少的获胜。评出\"最具吸引力奖\"。

5、才艺展示我的美丽我做主

自有节目和现场自愿参与

6、甜蜜恩爱夫妻相

7、凡光临女士、女孩都送玫瑰花一支。

8、歌手表演

**七夕促销活动方案策划篇二**

xx情人节

20xx年xx月xx日-xx月xx日

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫情人节，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，情人节热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡2月14日出生的.顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满214元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情情人节，浪漫送礼--巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满214元(超市不打折单票满214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：

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?

1.彩虹门：浪漫情人节，甜蜜大放送，xx月xx日-xx日

2.16开彩页：10000张

3.电视台宣传

4.气象局宣传

5.城市信报

6.卖场活动看板

7.卖场活动氛围装饰

**七夕促销活动方案策划篇三**

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我 享有初恋滋味冰淇淋 中国结手机挂坠;

365元----天天爱你 享有冰淇淋船一份 索芙特水白晶一盒 情侣来电闪一对

721元----亲爱的 享有伊甸园冰咖啡一份 情侣纯银对戒指一对

1314元---一生一世 享有郑明明三件套一套 情侣来电闪一对 登喜路钱夹一个

其他活动：

1、最佳情侣装秀评选

最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

3、玫瑰情缘!

台词：暗香浮动，花香隽永，阳光下，一场美丽的玫瑰雨，飘飘洒洒不停，在这一个叫\*\*\*情的日子里，携手你的玫瑰情缘，来一趟，早春浪漫的阳光之旅......

导演：xx百货

人物：爱之侣

序曲：xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在xx商场广场举办xx春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份(玫瑰花一束或巧克力一盒).

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动。

**七夕促销活动方案策划篇四**

活动时间：

\_年七夕

活动目标：

1.增进亲子感情

2.让孩子在被爱中学会爱他人。

活动准备：

家长需自备服装：

1.爸爸需着正装入场(白衬衣打领带)

2.妈妈需穿礼服(有条件的可租借婚纱)

3.宝宝：男(短袖短裤，有条件的可自己去租借礼服)

女(漂亮小裙子，蓬蓬裙最好)

具体流程：

一、准备环节

1、家长入园后爸爸拉着宝宝站在操场左边，

2、妈妈盖着红盖头站在操场右边，

3、爸爸拉着宝宝去找妈妈，找到后拉着妈妈站在红地毯上

二、掀红盖头

爸爸们听主持人口令来掀下红盖头

三、深情告白

爸爸向妈妈深情告白，会有大奖奉上(限额哦!)

四、全体宣誓

爸爸妈妈跟着主持人一起说出自己对家庭爱的誓言。

五、走红毯

全体爸爸妈妈和宝宝一起走红毯。

六、活动结束

**七夕促销活动方案策划篇五**

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

2017年8月26日-- 8月31日

三、宣传档期

2017年 8月10日-- 8月25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26日-- 8月31日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨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： 8月8日- 13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 xxx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 ......

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 xxx提供的饰品一份或会员卡;

在 xxx购 xxx元饰品，赠由 xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕促销活动方案策划篇六**

七夕节适合做什么促销活动呢？七夕情人节促销

活动方案

除了要有一个好点子好主题，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。下面本站小编给大家分享一些七夕情人节的促销活动主题方案，仅供参考!

酒店情人节

促销方案

除了要有一个好点子，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。

活动如下：

1 情人玻璃瓶

位于广州环市路某四星级酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，情人们把爱情蜜语写在纸上，然后塞进瓶里，再用丝带绑好，送予对方。据闻，这样的营销活动成本较低，然而效果却很好。

2 香花送美人

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用300多枝玫瑰及其它装饰物布置，营造浪漫温馨的进餐环境。届时有歌手在餐桌旁助兴表演，为情侣唱上情意绵绵的醉人乐曲，而别有风情的萨克斯演奏及吉它弹唱也让人陶醉一番。在席间或离席时男士可随意摘取玫瑰，送赠情人。爱的印记，永留心底。

3 黑白着装晚宴

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是最好，但总比单一的餐饮推广要强。

一、活动主题

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(x月x日——x月x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。(x月x日——x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——x大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，六合广场婚礼秀；

x月x日——x日，广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，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

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——广场的范围。

x月x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：x月x至x月x日

合作单位：电台

活动主题：相见你我，缘在泰华七夕鹊桥会

方案内容：

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 x月x日到x月x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

x月x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。

负责人：

6. 相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

x月x-x月x日，在购物满100元，送著名花店—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，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。

共

3

页，当前第

1

页

1

2

3

-->[\_TAG\_h3]七夕促销活动方案策划篇七

路演方式;在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如\"富贵餐厅+排骨\"(最少十个)，这样推广自己的品牌，七夕节餐厅活动方案。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

七夕节，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。在这样的一个日子里餐厅的促销活动应该以爱为主题。

1.表达爱,传达爱

2.“爱她，就带她来吧”

1.路演方式;在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如\"富贵餐厅+排骨\"(最少十个)，这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

2.发宣传单;工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服给众人带来欣喜的感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度，规划方案《七夕节餐厅活动方案》。

3.拉横幅.如\"表达爱传达爱\"xx餐厅给你带来爱的惊喜。

4.杂志，报纸登刊：(因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲)该店的唯一不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5.现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配;而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6.推出折扣券，增加菜品,增值服务，开展娱乐活动;推出一款情侣套餐，附增玫瑰一朵;就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

7.(如果可以)飞机烟雾的形式或者电视。

8.室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

**七夕促销活动方案策划篇八**

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9日—— 8月13日

三、宣传档期

20xx年 8月8日—— 8月13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9日—— 8月13日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨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： 8月8日— 13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。

-->[\_TAG\_h3]七夕促销活动方案策划篇九

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日星期天19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏.

二“分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼晴背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花.每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

3.情歌对对唱

由主持人说个字.如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰.

4.七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

4红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉.只要男能够牵到你的手就赢的.

5一见钟情心心相印

6四不象

每队男女谈论给对方学什么叫.那个队的可以男的或者女的叫男的猜.猜对算赢猜3次

失败的就淘汰.

最后终结情侣

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块活动人数32人先定下来.交钱有负责人收其提前14号收起把经费.买礼品和道具和食品干果.水果这样人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束每个女孩一个\_\_化妆品。

**七夕促销活动方案策划篇十**

一、活动背景及目的：

七月是家居销售压力最大的一个月，也是武穴区域家装卖场开始装修的季节，由于武穴消费者固有的家居消费习惯，往往在装修后才挑选家具，为了改变消费者的这种习惯，必须通过先进的营销手段和方法，对门店现有价格策略和产品组合进行有效整合，以策略性的主题促销活动在本区域市场进行造势及宣传，集中各种资源强烈爆破，力争在活动当天突破门店销售历史纪录，以巨量拉动百汇家居广场在武穴的市场占有率和知名度，树立强势品牌形象，深度打压竞争对手，从而赢得终端，为更好的发展奠定坚实的市场基础。本次活动计划实现销售目标：当日销售突破30万元(含定货)。

二、活动主题：

夜宴：武穴家具史上最震撼的夜宴团购会

清凉一夏 惠享不夜天 冰点夜购“的冰点4小时夜宴活动

三、活动时间：

活动执行时间：7月23日或24(下午4：00至晚8：00)；

四、活动内容：

1、武穴史上最为震撼的夜市团购会，100万让利，全场超折扣

活动期间，15大家具品牌总部100万让利，全场正价产品6.5折起，4小时限时抢购!

活动期间，凡：

一次性购买产品：5000以内，享受6.5折优惠

一次性购买产品：5000元——9999元，享受6.3折优惠

一次性购买产品10000元——19999元，享受6.1折优惠

一次性购买产品20xx0元以上，享受5.9折优惠

l 活动中，享受折扣的产品一定要注明：除特价产品；

l 预定单，必须缴纳30%的定金，可享受以上活动折扣；

2、真诚回馈、进店有礼 活动期间，凡进店顾客，持

邀请函

到前台可领取价值88元的精美礼品一份(可定为20元以内的礼品，邀请函仅针对准客户发放)!

3、劲爆摸奖，豪礼相赠，名牌冰箱等你拿，100%中奖

购家具产品：3000元 摸奖一次

购家具产品：6000元 摸奖二次

购家具产品：9000元 摸奖三次

以此类推，数量有限，摸完为止。

4、秒杀价更疯狂

红樱桃休闲多功能桌 10个 秒杀价 9元

红樱桃1.5米床 5套 秒杀价 99元

5、买家具也享受高温补贴

以活动当日武穴天气预报为准，现场公布当日武穴气象台当日最高温，在享受折扣后进行补贴：

最高温29°--32° 补贴3%

最高温33°--36° 补贴 5%

最高温37°以上 补贴 8%

6、对活动前缴纳100元定金并购买的的顾客，承诺送价值188元手指沙发一个

七月放假毕业季又迎来一年的烈烈夏日，各店面进入相对淡季，为我们做到淡季不淡特做出以下

活动方案

，提升店面销售。 活动主力人群：学生 活动目的：增加店面客流量，促进店面销售，助于产品的新老商品的更替。

活动方案一、

活动方式：部分商品参加买一赠一活动

活动目的：促进货品更替，例如长清店面临放假，为店面处理部分商品库存，便于9月份开业产品的新品更换。(建议用此方案，可以处理部分滞销品)

活动时间：月 日------- 月 日 截止

实施方法与参加活动产品：季节商品(雨伞、拖鞋、防晒系列、太阳镜，头饰、手机饰品)其他商品会员八八折优惠。注：会员卡与买一赠一活动不能同时使用，特价商品除外。

海报的制定：

参与店面：aloha直营店

活动方案二、

活动方式：买赠方式

活动时间：月 日------- 月 日 截止

活动实施方法：使用a、b券的形式进行买赠活动。例：满三十元赠三十元、a券20、b券10元，满五十赠五十、a券30元b券20元，满100元赠100元a券50元、b券50元。

参与产品：会员卡与活动不能同时使用，特价商品除外。

海报的制定：

参与店面：aloha直营店

活动方案三、

活动方式：阶梯价格

活动时间： 月 日------- 月 日 截止

注：各店面配合，必须严格按照规定时间即时结束活动。

参加活动商品：全部商品

注： 会员卡不能与活动同时使用

海报的制定：

参与店面：aloha直营店

酒吧情人节第一波：谁来开启我的心锁

参与对象：都市时尚单身男女

参与目的： 爱心钥匙开心锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介：

真爱第一缘：开心锁，寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙，女生将得到随机派发的心型号码手牌。活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁，每人最多只有5次机会。成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌。

真爱第二：缘：真情互动

男生女生面对面，每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题。问题结束后互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人结束参与。

真爱第三缘：激-情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激-情动作。最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份。

活动参与方式：

1. 即日起至8月9日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线： ,报名参加

名额有限，敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

参与对象：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用。礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱。

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束。

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

酒吧情人节第三波：真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来。

活动简介：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴。

活动道具：诚挚的爱意 , 大声表达的勇气

媒体推广：(可选)

店堂广告

入口看板

8月\*日---8月\*日 厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告……

酒吧内部操作说明

细节表达：

酒吧情人节第一波：谁来开启我的心锁

1. 第一缘：主持人须事先掌握参与者名单，快速找到成功开锁者对应的号码手牌，并请该女生上台。上台开锁男生，最多5次开锁机会。不成功者出局。

2. 第二缘：尽力搓和台上男女自我配对，为实现下一节做准备，无法配对者将不能参与下一节，暗示他们不能获得奖品。促成配对。

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意。2.礼物的特殊使用方法，突出寄酒的特色)制造夺标气氛，促成高价。未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束，花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定。然后8月16日节目开始前知会主持人。

酒吧情人节第三波：真情告白

抒情环节，鼓励大家勇敢的说，并强调最感人的真情告白将获得大奖。

费用一览

道具名称 数量 单价 合计

开心锁 30只

爱心手牌 10只

蓝色妖姬玫瑰 1束

珍藏版葡萄酒 1瓶

不同的鲜花 5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

共

3

页，当前第

3

页

1

2

3

-->

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com