# 2024年情人节促销活动创意方案(汇总16篇)

作者：心灵之约 更新时间：2024-03-31

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。情人节促销活*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**情人节促销活动创意方案篇一**

商场情人节促销活动大致可以分为两大类，以吸引消费者注意力的方式为依据，我们一起来看一下。

1、以产品为焦点。这一部分主要是通过商品本身的价值属性为促销资本进行促销活动，来吸引消费者的注意力，比如说降价，折扣，赠送，优惠券等。

2、以活动为焦点。这一部分指的是以开展活动来吸引消费者的注意力，从而引起兴趣，激起购买欲。比如说竞赛活动，抽奖活动，文艺活动，问答活动等。

不管怎么来选择促销活动方式，都要把握一个原则，（本文由大学生个人简历网原创提供）就是要把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以的`形式贯穿整个促销活动，这样才能真正的吸引消费者。

**情人节促销活动创意方案篇二**

“心语星愿” 借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

1、最终目的：提高产品销售量;

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度;

三、活动时间

1月23日----2月20日

四、活动地点

珠宝华北区各卖点

五、主办单位

珠宝有限公司

六、活动细节

分三部分

1、献给能够共度 2.14情人节的情人们;

2、献给不能共度 2.14情人节的情人们;

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度 2.14情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度 2.14情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

**情人节促销活动创意方案篇三**

一、促销目的

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。高毛利销售，力争创利润新高目标毛利0元。新的一年haface会有大量的新品上市，为了各加盟店能够更好的增强本店的流行势力，希望各加盟客户认真做好此次促销活动把店内的产品尽最大能量消化，把库存清场，以最新的姿态迎接xxx。

二、促销时间

xxx年2月8日――2月14日（情人节）

三、宣传档期

xxx年2月8日――2月19日（14天）

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

“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”

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。

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......

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

费用：0.155元/套。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。“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。

**情人节促销活动创意方案篇四**

一、促销目的

二、促销时间

年 2月 8日—— 2月 14日（情人节）

三、宣传档期

年 2月 8日—— 2月 19日（ 14天）

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

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

2 、主题陈列： 2月 8日—— 2月 14日

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”

推广时间： 2月 8日—— 2月 14日

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。

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

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface饰品

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

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。

-->[\_TAG\_h3]情人节促销活动创意方案篇五

活动时间：

活动内容：

您有一双巧手吗?您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗?那么就让这份礼物成为你们爱情的见证吧。活动期间，凡当日购物累计满200元以上的顾客(200元以上不再累计),可凭购物小票领取“爱之物语卡片”制作材料一份!每日限100份,共计200份,每人限领一份。礼品数量有限,先到先得,送完即止。(注：大小家电,钟表照材,健身器材,按摩椅,通讯器材,手机,大宗集团购买等不累计金额，满xxx元以上限送一份)

[情人节促销活动方案]

**情人节促销活动创意方案篇六**

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12——8月16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——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

3、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。

4.宣传策划

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

**情人节促销活动创意方案篇七**

德芙巧克力是世界最大宠物食品和休闲食品制造商美国跨国食品公司玛氏（mars）公司在中国推出的系列产品之一，xxxx年进入中国，1995年成为中国巧克力领导品牌，“牛奶香浓，丝般感受”成为经典广告语。德芙巧克力、玫瑰鲜花和胡庄玫瑰花球，早已成为人们传递情感、享受美好瞬间的首选佳品。

随着对外开放，越来越的外来文化对本土文化产生了影响。尤其是西方的情人节最为年轻人所推崇，很年轻情侣都会在情人节这一天买鲜花巧克力给爱的人。

目前，中国巧克力市场行业竞争程度较低、竞争产品较少、发展潜力巨大。20xx-2007年中国巧克力食品进口量呈上涨趋势，20xx年中国进口巧克力15547134千克，20xx年上升到17432027千克，同比增长12.12%。中国人均年消费巧克力只要达到1千克，就是全球最大的巧克力市场。

16-28岁，处于恋爱期注重浪漫的情侣，主要是大学生群体。年轻的白领为主要市场。女性爱吃巧克力巧克力可以说是最美味的食品之一，尽管女性在体形和美味的抉择中痛苦不堪，但从现实来看，女性对巧克力的偏好仍十分明显。30-45岁夫妻列为礼品装系列的目标消费者。

爱就马上行动，德芙与你在一起。

(一）产品种类：德芙榛子巧克力、德芙奶香白巧克力、德芙香浓黑巧克力、德芙丝滑牛奶巧克力、德芙醇香摩卡、烤杏仁巧克力、德芙榛子、杏仁及葡萄干巧克力、德芙脆巧心、德芙星彩巧克力、德芙脆香米、德芙麦芽脆心巧克力、德芙倍醇黑巧克力（心随）、心语摩卡榛仁、牛奶夹心、牛奶巧克力苹果 。德芙士力架，德芙m&m\"s巧克力豆、心声牛奶拿铁、牛奶杏仁酱、牛奶榛子、巧克、德芙巧丝巧克力棒。

（二）产品用途: 送礼、礼品、自己吃。

（三）产品命名: 传情达礼，唯有德芙。

（四）产品包装: 采用欧美风格设计。非常精美，分为独立包装、小包装、塑料包装以及铁盒等，高、中、低等多个档次。针对节日的礼品装，针对年轻人传情达意的各式巧克力进行各工各式的包装。

（五）产品味道: 香甜可口。

（六）产品价格: 零售价:40――300元不等

秀灵路利客隆超市

xxxx年2月12日――xxxx年2月14日

（一）市场目标：消除购买阻碍，强化品牌和企业文化，加深德芙品牌在消费者心中的形象，实现利润的大幅度增长，以此来占有更大的巧克力市场。

（二）竞争目标：在稳定市场份额的基础上，进一步扩大市场占有率，市场占有率上涨6%，巩固德芙巧克力在同类产品中的地位。

（三）财务目标：实现销售额比同期上升5%―9%。

2、利客隆秀灵店周边居民；

3、利客隆秀灵店商铺人员等。

前期以宣传为主，将此次活动的主要内容进行宣传，再以游戏的方式完成活动，最后胜利者获得德芙丰厚奖品。

（一）买满就送礼

凡购买德芙系列产品：

购价值300元的德芙系列巧克力，赠：万达国际影城电影票电影票2张。

购价值200元的德芙系列巧克力，赠：情侣t-shirt一套 购价值100元的德芙系列巧克力，赠：情侣杯一对。

凡购买德芙巧克力但没有达到要求金额的都送一个精美手机挂件。

（二）抽奖活动

1、凡购买满德芙系列巧克力累计达50元的消费者即可参加抽奖活动。

奖项设置：

一等奖（9名）价值199元的德芙情侣大礼包

二等奖（29名）价值99元的德芙情侣大礼包

三等奖（49名）价值39元的德芙情侣大礼包

参与奖（69名）可爱小公仔

2、情侣晒甜蜜

在活动当天中，在超市门口搭建一个小型舞台，由情侣上台献唱情歌。

凡上台献唱的情侣可获得玫瑰花一朵、德芙巧克力一包还可参与抽奖活动。

1、此次活动的主题迎合了年轻消费者的关注点，能够很好的吸引年轻消费群体的关注。

2、活动的整个活动经费相对比较合理。

3、过此次的活动，能够很好的对品牌进行传播，也能很好的增加品牌美誉度。

2、电影院、学校和利客隆秀灵店明显且可行处贴海报；

4、做利客隆秀灵店内部员工宣传；

5、在利客隆秀灵店在营业时间内做广播宣传。

搭建一个4米长3米宽的浪漫舞台。舞台的背影是我们的活动主题，舞台前用紫色、红色气球设置一个心形拱门。在距离舞台8米处也设置一个由紫、红色气球搭建的拱门，这样就与舞台相接，代表心心相印。在连接间摆放一张8米长的红色地毯通向舞台下中间然后通向两边舞台。

**情人节促销活动创意方案篇八**

2月14日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

二、活动主题

\_\_山庄\_\_情人节粉红之旅。

三、活动时间

2月14日

四、活动地点

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房桑拿房

五、活动方法

1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。

2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。

3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)。

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒内容。

六、氛围营造

夜 总会：

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4×2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：

用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

七、广告方法

1、宣传单：\_\_\_份，自行派发。

2、短信发布：\_\_\_元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

a、拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了;

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c、2月14日情人节，“粉红情侣套房”\_\_\_元，恭祝您情人节快乐!

2月14日\_\_山庄单身贵族“情侣对对碰，”party恭候您的光临!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

八、促销计划

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚\_\_\_元，并赠送玫瑰\_支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚\_\_\_元，并赠送玫瑰花\_支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜\_会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜\_会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

九、活动安排

1、营销部：2月\_\_日前推出活动广告

2月\_\_日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：2月\_\_日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

2月\_\_日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：2月\_\_日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

十、费用预算

1、仿真玫瑰花：\_\_\_元

2、玫瑰花：\_\_\_元

3、巧克力：\_\_元

4、粉红色雪纱：\_\_\_元

5、宣传单：\_\_\_元

6、喷画：\_\_元

7、其它：\_\_元

合计：\_\_\_元

**情人节促销活动创意方案篇九**

七夕情人节，中国人自己的情人节

七夕

【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。)

凡7月7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77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)

1.彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送

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

**情人节促销活动创意方案篇十**

活动主题：爱之物语浓浓爱意巧手表

活动时间：2/12—2/14

活动内容：

您有一双巧手吗？您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗？那么就让这份礼物成为你们爱情的见证吧。活动期间，凡当日购物累计满200元以上的顾客（200元以上不再累计），可凭购物小票领取“爱之物语卡片”制作材料一份！每日限100份，共计200份，每人限领一份。礼品数量有限，先到先得，送完即止。（注：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等不累计金额，满x元以上限送一份）

活动主题：恋人花语情定今生

活动时间：2/10—2/14

活动内容：

奖项设置：“玫瑰情话”奖x名价值x元的礼品

活动主题：浓情蜜意真情尽显

活动时间：2/14

活动内容：

当天空飘落着雪花，一手挽着你的他，一手捧着他送的火红玫瑰时，甜蜜的您还想得到什么呢？凡当日累计购物满x元（特例商品满x元）的.顾客可凭购物小票领取相应级别的精美礼品一份。（特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等）礼品数量有限，先到先得，送完为止。

奖项设置：

累计满x元送巧克力一盒限份

累计满送价值f元的巧克力一盒限x份

活动主题：玫瑰情愫磬香满怀

活动时间：2/14

活动内容：

活动期间，凡当日累计购物满x元以上的顾客（x元以上不再累计），即可凭收银条到一楼服务台领取情人节玫瑰花一束，每人限领一束，共限束，鲜花数量有限，先到先得，送完即止。

活动主题：爱恋，约定幸福门

活动时间：2/10—2/14

活动内容

活动期间，凡购物累积满x元（x元以上不再累计）地情侣，凭当日收银单各有1次机会（每对情侣当日限1次机会）参加情人节特别活动；参加活动地情侣将自己地绣球抛向代表情侣双方幸福地同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多地缤纷礼物等着幸运地顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外地情人礼物。数量有限，送完为止。

活动主题：郎才女貌对队碰

活动时间：2/1415：00——17：00

活动地点：一楼正门舞台报名电话：

活动内容

你们想一起共同渡过一个浪漫的情人节吗？你们想渡过一个特别的情人节吗？快来看看吧！在这里我们会助你达成愿望，只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣，就快来报名吧！这里有重重关卡要考验你们哦！考验分为三个部分：一，情歌对唱（请自备伴奏带）；二，心有灵犀一点通；三，爱的表白；名额有限，限报10名，在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦！

奖项设置：

郎才女貌x名价值x元的礼物

心有灵犀x名价值x元的礼物

浓情蜜意x名价值x元的礼物

参与奖x名价值xx元的礼品

情人节一年一度，商场的促销活动一定要紧扣“情人”二字，营造浪漫的氛围，另外情人节的促销活动力求做到新颖、别致、与众不同，促销活动要具有刺激力，能刺激到目标对象，给人一种不得不参加的欲望，这样才能促进销售。

**情人节促销活动创意方案篇十一**

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大富成百货的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下计划。

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

负一层超市、一楼洗化超市特价时间：10月1日---7日

二楼以上穿戴类商品打折时间：9月28日---10月7日

活动总负责：xxx

1、超市抢购风

负责人：xxx

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

2、洗化特价潮

负责人：xxx

主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。(费用商户承担)

3、穿戴类商品打折促销：

负责人：各楼层经理

具体内容：

1)活动时间：(9月28日---10月7日)

2)凡参加活动的商户结算时扣13个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品5---5.5折，箱包类商品5.8折，二、三楼男装5.5折，三楼休闲装6.5折，4楼女装6折，5楼针织6.5折。

3)不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣3个点。

4)原中有1%广告费的商户不另加扣点。

5)要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

4、寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市

礼品发送分为三个时段：11：00---1：00，3：00---5：00，7：00---9：00。

顾客凭有效证件在总台登记领取。有限证件包括：身份证、户口、警官证、士官证

如果是10月出生的`顾客送价值2元的礼品。

如果是10月1日出生的顾客送价值5元的礼品。

如果是xx年出生的顾客送价值30元的代金券。

**情人节促销活动创意方案篇十二**

一、活动时间：

xxx年2月13日(周一)―2月14日(周二)

二、活动主题：

给力xxx情人节-----新世纪浪漫礼品大荟萃

三、活动内容：

活动一：永恒情人礼――钻石，金生金世，与你结缘

1、世纪缘钻石满2999减214元，老凤祥钻石、明牌钻石8折大放送。

3、米奇皮具全场7折、老人头皮具8折后在88折、路易世家4折起;

4、格雅时尚情侣表8折起;

活动二：甜蜜情人礼――鲜花巧克力情人会

1、情人节当日，百货满99元赠玫瑰一支，超市39元赠玫瑰一支，(进店前1000名)

2、新世纪巧克力大会，浪漫红酒大会、鲜花大会给力情人节，德芙、金帝等世界十大巧克力，情人节送甜蜜!百年张裕、长城干红、马帝尼、xo红酒送浪漫情人，鲜花蓝色妖姬、月光天使、白雪公主、水晶恋人、金色情缘等7大情人玫瑰惊现新世纪!

活动三、完美情人礼――化妆品，名牌香水全场情人礼

1、欧珀莱、资生堂等进口品牌达额送好礼。

欧莱雅、玉兰油、水之印等国际品牌消费满214元即减现金21.4元，并有达额礼品赠送。

2、香水热卖20元起。

3.120套化妆品礼盒限量热卖8.5折起。(每天限量30套)

活动四、浪漫情人节――你看电影我买单(此活动仅限新世纪人民商场店)

活动期间，百货服装类当日累计购物满98元，超市满58元赠电影票一张，每天限量300张，赠完即止。

活动五、给力情人节我气冠云霄(公益活动)

**情人节促销活动创意方案篇十三**

2月14日是西方的情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣的`节日之一。珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

2月6号—2月14号

爱你一世真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包。(价值x元的抵扣卷)

1.“爱你一世缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，凡在本店购买情侣对戒第二件半价，凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值x定制婚纱一套，凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值x元浪漫结婚照一套，凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值x元蜜月双人游。

2.“爱我、你敢承诺多久?”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

x宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值x饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3.“浪漫佳节金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买x送x

4.“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价x和x的高档千足金金镶玉，只卖x和x，每场抢购会两款各卖13件和14件，抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

**情人节促销活动创意方案篇十四**

浓情仲春hold我所爱

xxxx年xx月xx日——xx月xx日(情人节)

xxxx年xx月xx日——xx月xx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：xx月xx日——xx月xx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

推广时间：xx月xx日——xx月xx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：xx月10—xx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。“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，充斥着人们的线人，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。

**情人节促销活动创意方案篇十五**

浓情二月hold我所爱

20xx年2月8日——2月14日(情人节)

20xx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，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

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：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、投递等等。

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xxx元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡;

**情人节促销活动创意方案篇十六**

2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；

3、打造美容院的品牌形象和知名度（美誉度），提升顾客忠诚度；

二、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动（一）主题：情系新春，礼表爱意

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

三、活动时间

1月11日至2月13日

四、活动对象

2、活动（二）针对目标对象：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：参与者及所有参加评选的女性；

五、活动内容

活动（一）：“情系新春，礼表爱意”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、获获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、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“最佳情话评选活动，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）

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在1月11日至2月11日期间，凡购买“新春美丽心礼”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“新春美丽心礼”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！

活动（三）：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他（她）共谱一首浪漫的诗，与他（她）共同立下一个神圣的盟约，与他（她）一同分享心灵深处的语言，今生与他（她）共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他（她），不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的`心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”

对你的他（她）许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

（目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到珠宝的与众不同。）

道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大募集”

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，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）。

（目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还可以借此提高品牌的知名度和美誉度。）

为了作到评奖的公正：我们特别为填写宣言者，准备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后由填写者亲自投入箱子内，以备评委评选。

道具准备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新颖、别致、与众不同，给人一种想认真阅读的欲望。

要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。此点即是来刺激目标对象的一点。

活动亮点三

“购物有礼”

凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠送。（鲜花）

活动亮点四

您还可以在我们的各大卖点为您的他（她），专门设计、加工你们的专有钻石首饰，一定另有一番风趣哦！

不过您一定要记得要提前定做的，才可以在情人节当天为您的他（她）献上与众不同的钻石饰品。

另外：可以与咖啡店（烛光晚餐）、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

七、媒体宣传（略）

八、现场布置

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品；

配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。

特别展现本次活动的附载物：流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

各卖点用星状饰物（用彩带折成小星星）装饰，营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星,五个小星星)。

挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空；

展架：展现活动各项内容。

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