# 七夕促销活动方案(精选9篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-07-30

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。七夕促销活动方案篇一通过\"浪漫七夕夜\"这一...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**七夕促销活动方案篇一**

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

2024年8月26日-- 8月31日

三、宣传档期

2024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。

**七夕促销活动方案篇二**

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

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。

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：

传单海报、彩旗、气球、电子滚动字幕店内播音

店外的活动装饰，如：海报、布旗等；

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：

情人默契大考验；

“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；

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。

**七夕促销活动方案篇三**

  花的艺术，使世界更加绚烂多姿，花的艺术，使生活更加丰富多彩温馨甜蜜，花的艺术，随时会叩开你我尘封已久的心门，针对唯美店的丝网花，我们进行了它的特点优势分析：

  1、花色艳丽，造型新鲜、端庄典雅，保留时间长久，四季如春怒放不谢;

  2、唯美店的丝网花价格远远低于其它店里的鲜花，仿真花;

  3、店内品类繁多，不会因季节交替而发生缺货现象;

  4、对花粉过敏啲爱花人士，能够安心大胆的享用;

  5、手工爱好者在得到休闲文娱的同时，还得了一件心仪的礼品和美的享受;

  6、赠送亲朋好友，是一件不可多得的个性礼品，且使本人充满做品的成就感; 而且，丝网花突破了制作绢花使用机器的限制，摒弃了制作水晶花浓厚的化学气息，它的制作材料也是健康的绿色的环保的，所以制作出来的花自然是清秀而脱俗、质雅而高贵的。 正是由于丝网花拥有这些其他花无法比拟的优点，是它成为现代人健康生活的最佳选择和提升自我精神境界的极佳方式。

**七夕促销活动方案篇四**

一、确定主题

活动主题：xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

活动地点：xx美容院连锁店

活动时间：20年8月3日到8月9日

活动对象：二十到五十岁人群

二、宣传工作

2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客;

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

4、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券;

5、可联合花店、\*院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升美容院七夕活动的影响力。

三、活动内容

1、折扣促销——足部理疗按摩

在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。

这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。

所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。

具体内容如下：活动当天，到本店的情侣可以获得专业足部技师按摩，并且享受七点七折的优惠。

2、\*促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“\*”在一起，向其推销。

例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。

该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

3、情浓一生，真心表爱意(充值送)

情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。

另外上午9点——晚上\*，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

4、情人节爱情大片

不少人选择去\*院观看\*，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得\*票2张。

5、七夕闺蜜价

四、活动注意

1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送99朵的玫瑰。

2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，是一到三个月之内，过了期限则无效。(为了及时耗卡)

3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的活动气氛。

4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。

5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

**七夕促销活动方案篇五**

相濡以沫，最爱七夕

x月x日——x月x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(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?xxx“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xxx价值xx元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值xx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——xxx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——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，xxx六合广场婚礼秀;

x月x日——x日，xxx中兴广场婚纱秀;

x月x日，x月x日，xxx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。

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：

相濡以沫，最爱七夕——xxx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xxx。

时间：x月10至x月x日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华——xxx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。

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xxx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xxx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：

相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

x月17xx月x日，在xxx购物满xx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：

相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(x月x日晚19：00)

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。

**七夕促销活动方案篇六**

一、活动时间：

二、活动主题

会说情话的玫瑰—x珠宝传递你的爱

三、活动背景：

每逢佳节倍思亲，x年8月x日（七夕节）好节相连，情人节是表达爱情的机会，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。

四、活动目的：

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。

五、活动内容：

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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在x珠宝专店/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。

六、活动宣传与推广

七、活动经费预算

x元

**七夕促销活动方案篇七**

活动目的：

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间：

20xx年xx月xx日

活动主题：

你到底爱我有多深

主题要素：

玫瑰、巧克力、优惠、服务

主题阐述：

主题突出了针对时下被国人渲染的日渐浓重的情人节，为顾客增添浪漫的服务心愿，精选七夕商场促销活动策划方案。

活动地点：

正大广场部分展厅

活动概述：

上海舞台搭建公司活动策划部张经理如是说这次活动预期目标为：

目标一：

树立情人节期间活动影响力珠宝业第一品牌。

目标二：

通过本次活动，使之与之后月份的国家节日相关活动形成持续呼应，运用形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标三：

力争在活动地的市场认知率达到95%以上，购买率达50%以上。

活动诉求对象：

活动地点区域消费者针对人群

诉求元素：

让利优惠与送浪漫

活动形式：

以优惠让利和馈赠及游戏类活动为主，配合情人节增添浪漫这一主题。

第二部分：上海桌椅租赁公司网络部吴经理针对这次活动如何做好宣传、提升知名度等方面总结以下要点：

1：在情人节一周前就当地及行业内相关报纸做提前告知性宣传。

2：挂长横条幅在周边500米的范围内做终端拦截，上书“浪漫情人节——缘聚七夕节”字样。

3：dm单10000份，围绕主题的设计制作。

4：市场部收集当地客户手机号，公司统一群发短信。

5：活动现场的布置

5.1、卖场内为“情人节”的气氛的营造，如粉红气球、玫瑰花摆放成心型，针对情人节新品系列的专柜，可根据消费群体布置柜内装饰。

5.2、悬挂情人节相关吊旗。

5.3、x宣传展架两个，内容为新品图案和情人节的促销活动的内容。

5.4、柜台情人节放置玫瑰花在道具。

5.5、促销赠品，情侣表、情侣卡片、情侣服、情侣杯准备停当。

活动内容：

1、进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

2、购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的钻石戒指一枚。

3、拥抱接吻大比拼,测试你的爱有多深

3.1、当天现场举办拥抱比赛,十对一组或五对一组,男方抱起女方,时间最长者获胜。

3.2、当天现场举办亲吻比赛,十对一组或五对一组,男方女方接吻,时间最长者获胜。

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是：

1、冠军获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张.

2、季军获价值1888元的女装戒指一枚和价值200元的现金抵扣券一张

3、季军获价值888元爱情大礼包一个和价值200元的现金抵扣券一张。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息

上海桌椅租赁公司网络信息部要求传达要素：

企业形象、服务理念、活动的主题及内容、活动举行的时间及地点、媒体安排、报纸媒体、dm为主。

dm单共计3000份。通过3种渠道宣传：

a、派人员分片区发送

b、报纸夹页

c、邮寄

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：20xx年xx月xx日

宣传形式：软文宣传

**七夕促销活动方案篇八**

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于\_\_

活动时间：暂定2024年8月25日

活动对象：\_\_\_银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播民生银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户的数量。

物料宣传：

1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。

2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

4、在\_\_银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

（1）七夕节整体活动墙

1、营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上面印有爱心的图案或者\_\_银行的logo图案。

2、在背景墙上指定的logo处插满玫瑰。

3、客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

（2）摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

（3）缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

1、以”牵手渡鹊桥，相会于\_\_“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出作品。

2、参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3、在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

2\_\_银行情人节送“金”喜

今年的情人节在农历春节之前到来，更平添了几分喜气。\_\_银行推出以下活动方案，让这个温馨与浪漫的节日有了更丰富的选择，让您的情人节多情又多金。

（1）兑现1314

您在今年情人节当天，为爱人存入一张12725。27元的定期存单。因为\_\_银行上浮央行基础利率的20%，这样您就可以在明年的情人节收获一份13145。20元的爱情承诺，用一整年表达我爱你。

（2）xx理财，积累美好未来

情人节与爱人一起来购买\_\_银行财富系列理财产品，多种期限可选，收益稳健。爱情不单需要甜言蜜语，更要给她可靠的未来。

乐享金晖，青春没有终点。在\_\_银行网点办理\_\_\_\_卡，持卡消费，立享237家商户8-9。5折优惠！甜品、餐饮、旅游、美容、医疗、娱乐六大主流行业，天天低价，就在您身边！

（3）\_\_e动，乐在心中

即日起至\_月\_\_日，xx携手xx银行共同打造“\_\_e动，乐在心中”超给力活动，半价天天抢、90元充100元话费、节假日1元秒杀。更有苹果手机、平板电脑、话费充值券等丰厚奖品等着您。

**七夕促销活动方案篇九**

2、足疗按摩促销??亲密爱情主题

千里之行始于足下，好好呵护他(她)脚。你的爱情够亲密吗

美容院新推出男友或老公现场为您的女友或妻子按摩足部，让她感受你最真实的爱。活动当天，进入美容院的情侣将会抽出九对愿意为对方按摩的情侣，现场美容院足疗技师亲自传授简单的按摩足疗手法，让她享受你最亲密的心意。爱她，就为她按摩足部吧!

3、甜蜜之吻

在七夕期间，在普丽缇莎个美容院前面举行活动，要求过往的行人举行kiss比赛，只要在台上kiss时间超过3分钟，就能获得美容院赠送的全身护理一次，玫瑰花一束。这个活动是特别为情侣而准备的。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn