# 2024年超市情人节促销方案策划 超市情人节促销方案(汇总11篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-05-19

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**超市情人节促销方案策划篇一**

浓情二月 hold我所爱

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

“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： 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x元鲜花，赠由haface提供的饰品一份或会员卡;

在haface购x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

费用：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。

**超市情人节促销方案策划篇二**

2月6日--15日

情人节促销

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

1、最佳情侣装秀评选

2月1日--7日最先报名的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!

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。

**超市情人节促销方案策划篇三**

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必过的节日之一。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

1.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。

2.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：

1.传单

2.海报、彩旗、气球、电子滚动字幕

3.店内播音

1.店外的活动装饰，如：海报、布旗等；

2.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：

1.情人默契大考验；

2.“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；

3.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。

活动时间：8月18日——21日

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

**超市情人节促销方案策划篇四**

活动内容：

活动时间：

活动地点：

一楼

活动内容

奖项设置：“玫瑰情话”奖x名价值xxx元的礼品

活动时间

2/12-2/13

活动地点

一楼

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？让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客(200元以上不再累计),可凭收银条领取“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)

活动时间：2/14

活动地点：一楼

活动内容：

当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么？凡当日累计购物满xxx元(特例商品满xxx元)的顾客可凭收银条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xxx元送巧克力一盒限xx份

累计满xxxx送价值xxxf元的巧克力一盒限x份

活动时间：2/14

活动地点：一楼

活动内容：

活动期间,凡当日累计购物满xxx元以上的顾客(xxx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xxx束,鲜花数量有限，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)。

活动时间：

2/1415:00--17:00

活动地点

一楼正门舞台

报名电话：xxxxxxxx

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xxx元的礼物

心有灵犀x名价值xxx元的礼物

**超市情人节促销方案策划篇五**

2月6日--15日

情人节促销

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

1、最佳情侣装秀评选

2月1日--7日最先报名的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!

2导演：百货

3人物：爱之侣

4序曲：xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在商场广场举办春夏品牌时尚发布会。

5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).

6背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动。

**超市情人节促销方案策划篇六**

活动内容：

一蝶舞花语 情定今生

活动时间：

2/10(二)-2/14(六) 2/14

活动地点：

一楼

活动内容

喜欢和你牵手相依看蓝天、白云和斜阳;喜欢亲吻你散着花香的秀发;喜欢和你在一起的每一秒;更喜欢你多情的明眸，只要一个眼神就能读懂我们永恒不变的约定：我们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成的指环锁定你我今生的情缘!让每一朵玫瑰向你诉说着爱的承诺!幸福的恋人们，赶快参加我们的活动，就有机会获得情人节礼物，在情人节当天给他(她)一个惊喜!

奖项设置：“玫瑰情话”奖x名 价值xxx元的礼品

二.爱之物语 巧手表爱意

活动时间

2/12-2/13

活动地点

一楼

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?让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客(200元以上不再累计),可凭收银条领取“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)

三.浓情蜜意尽显真情 我的浪漫情人节

活动时间：2/14

活动地点：一楼

活动内容：

当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么?凡当日累计购物满xxx元(特例商品满xxx元)的顾客可凭收银条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xxx元 送巧克力一盒 限xx份

累计满xxxx 送价值xxxf元的巧克力一盒 限x份

四.玫瑰情愫 磬香满怀

活动时间：

2/14

活动地点：

一楼

活动内容：

活动期间,凡当日累计购物满xxx元以上的顾客(xxx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xxx束,鲜花数量有限，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)。

五.郎才女貌对队碰

活动时间：

2/14 15:00--17:00

活动地点

一楼正门舞台 报名电话：xxxxxxxx

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xxx元的礼物

心有灵犀 x名 价值xxx元的礼物

浓情蜜意 x名 价值xxx元的礼物

参与奖 7x名 价值xx元的礼品

六.爱恋，约定幸福门

活动时间：

2/10-2/14

活动地点：

一楼

活动内容

活动期间，凡购物累积满xxx元(xxx元以上不再累计)的情侣，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;参加活动的情侣将自己的`绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外的情人礼物。数量有限，送完为止。

2024年超市情人节促销方案【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必过的节日之一。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。

(一)：活动主题

心心相印，浪漫七夕

(二)：活动时间

即20xx年8月22日至8月24日

(三)：活动地点

休闲食品区

(四)：活动办法

1.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。

2.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。

(五)：商品计划

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。

(六)：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，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1.传单 2.海报、彩旗、气球、电子滚动字幕 3.店内播音

(七)：卖场布置

1.店外的活动装饰，如：海报、布旗等;

2.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。

(八)：特别企划活动

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：

1.情人默契大考验;

2.“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;

3.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。

**超市情人节促销方案策划篇七**

甜蜜贺年献冬品3元当9元花，春装抢先上市8折起(2.13-2.15)

内容：顾客购买20xx年冬装凭销售单可直接到收银台用3元当9元/6元/5元，依此类推，没有零头，无须凑整。

2.14-2.15百货vip卡5倍积分!

(根据商场内各大品牌折扣)

1)棒棒糖的爱恋(2月14日)

2.14日，凡到店消费任意金额即可到客服中心免费领取棒棒糖一只，数量有限，送完即止。

甜蜜一百分

2.14日下午16：-18：，大门口免费棉花糖大派发。

费用预估：.5万元

2)甜蜜过年温暖速递(2月13日-2月18日)

会员朋友在百货区服饰类(女装/内衣/男装/休闲/运动/童装)指定专柜购物满5件商品及以上即可享受市内免费快递。

活动地点：百货各楼层

费用预估：以实际使用快递费结算，百货与供应商对半分摊

3)爱情红利券疯狂送!(2月13日-2月15日)

全场单笔实付每满1元送1元爱情红利券，单票最高限送5张。

红利券限2.13-2.15使用，1f客服台领取共1张。

活动地点：一楼客服台

费用预估：1万红利券

4)爱情基金惠预存!(2月13日-2月15日)

活动期间，情侣顾客进店预存5得6，预存1得13。

(限前5对情侣顾客)

于5f收银台预存，本金不可退，使用时间为215.2.13-2.18

活动地点：5f收银台

费用预估：2万礼券，预估产生连带销售2万

5)爱.要表白，一起回我们的家!(2.13-2.14，每天14：-21：)

2月13日、14日，来xx百货给您浪漫、助您表白活动期间，我商场设有温馨浪漫表白景点，凡情侣进店在景点区大胆向自己的情人表白、求婚，届时将有神秘者助您一臂之力!

神秘者工作安排：根据来店表白的前1对情侣，在景点区情侣表白开始一刻，工作人员在音乐的伴奏下带着羊儿乐队(穿着小羊服装的女郎伴舞)、准备送上玫瑰花一支、巧克力礼盒一份，为主人公呐喊助威。

企划安排专人拍摄视频跟踪每一个精彩的瞬间，并上传官方微信平台，顾客转发分享哪一个能让您最感动的表白视频，从中抽出部分分享粉丝，送出电影票两张。

活动地点：一楼中庭

费用预估：2万礼品费用，景点美布置1.5万!

6)让爱转动，一站粘到底!(2月13日至2月15日)

活动期间，顾客单笔购满214元可参加转盘活动，即有机会赢取酒店情侣餐、百货异业代金券或电影票等大礼，百分百有奖!

活动地点：一楼中庭

费用预估：1万(不含异业联盟赞助奖品5份)

运用微信小软件

1、爱情幸运上上签!(2月13日-2月15日)

百万新年贺岁礼送不停，微信测试爱情幸运上上签游戏，凡参与粉丝分享本次活动至朋友圈便可根据官方微信提示进入下一步测试爱情幸运上上签游戏，抽中上上签即可凭验证码来店兑大礼一份哦!想测试一下您20xx年桃花运如何吗?一起来抽一支爱情幸运上上签吧!

礼品设置：爱情幸运上上签礼：新年礼金1元(每天设置5名)

爱情幸运中签礼：新年礼金5元(每天设置1名)

心想事成礼：羊年小玩偶1只(每天设置2名)

活动地点：xx百货官方微信

费用预估：新年礼金可当现金花(在百货区单笔满3立减1元、5元，使用事项详见礼金券背面，此项费用百货与品牌使用供应商对半分摊，礼品为库存现有礼品)

2、喜气羊羊找不同!(2月13日-2月15日)

找出微信内两张羊画图不同，将答案回复，答对者送新年礼品。

礼品领取时间：2.13-2.15，地点：1f客服中心

1、奔跑吧，爱情!(2月14日11：开始-22：结束)

奔跑吧，爱情!凡情侣双人报名参与奔跑活动，根据闯关卡提示，完成各项闯关，即有机会赢取iphone6大奖!

领取闯关卡地点：百货一楼客服台

闯关形式：全场设置12道关卡，每道关卡均设有具体要求。

按规侧完成即为顺利通过关卡(闯关无先后顺序)

活动时间：20xx年2月14日11：开始-22：结束

通关指南：

第一关：关注xx百货官方微信并转发奔跑吧，爱情!或者爱.要表白，一起回我们的家等信息。

盖章地点：服务台

温馨提示：可咨询服务台或场内工作人员

盖章地点：服务台

第三关：xx百货五楼餐饮商户当天任意金额消费小票一张

盖章地点：服务台

第四关：在xx百货任一楼层找到奔跑吧，爱情!设计画面并合影

盖章地点：服务台

第五关：持会员凭当日消费1积分小票即可盖章

盖章地点：服务台旁电商抽奖处消1积分

第六关：持xx百货影城20xx年12月份上影电影票根一张

盖章地点：xx百货内影城

第七关：至2楼大玩家玩彩票机，当天累计6666张票，即可过关(很简单哦)

盖章地点：大玩家服务台

第八关：至2楼大玩家玩神奇剪刀游戏机剪掉过关卡即为过关

盖章地点：大玩家服务台

盖章地点：服务台

第十关：参加2月14日爱.要表白，一起回我们的家!活动，大胆向自己的.情人表白，并与现场羊儿乐队合影。

盖章地点：服务台

盖章地点：服务台

好啦，恭喜您来到了我们最后一个关卡啦，经过了以上层层的通关考验，是否觉两人的感情更进了一步呢?嘻嘻，再加油吧，还剩最后一关考验喽，大奖就是您的啦!

盖章地点：服务台

费用预估：5万礼品费用，景点美布置.8万!

注意：本项活动全程必须由情侣二人共同参与完成，另一方在某个环节离开或者中断视为弃权，无权获得相应奖品!

略

**超市情人节促销方案策划篇八**

活动内容：

一•蝶舞花语 情定今生

活动时间：

2/10(二)-2/14(六) 2/14

活动地点：

一楼

活动内容

奖项设置：“玫瑰情话”奖x名 价值x元的礼品

二.爱之物语 巧手表爱意

活动时间

2/12-2/13

活动地点

一楼

活动内容：

三.浓情蜜意尽显真情 我的浪漫情人节

活动时间：2/14

活动地点：一楼

活动内容：

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

四.玫瑰情愫 磬香满怀

活动时间：

2/14

活动地点：

一楼

活动内容：

五.郎才女貌对队碰

活动时间：

2/14 15:00--17:00

活动地点

一楼正门舞台 报名电话：xxxxxxxx

活动内容

奖项设置：

郎才女貌 x名 价值xxx元的礼物

**超市情人节促销方案策划篇九**

这个七夕为你独家定制

20xx年xx月xx日——xx月xx日

1、食品区

吃瓜比赛，只有速度快，并且吃相优美的人才能胜出。赢得比赛的顾客可获得超市代金券77元以及精美的七夕情人节小礼物1份。

2、家电区

举行现场k歌大寒，分为10个小组赛和总决赛，小组赛胜出者，将获得甜蜜情侣耳机一副(或者是外置迷你音响设备)；决塞胜出者将获得彩电一台(价值1000左右)。这样，相信消费者定会有不低的参与和消费热情的。

3、服装区

活动形式很简单，只要是情侣在场，并且买女装，男士负责付款，买男装，女士负责付款即可，这种消费形式可以享受9折优惠；消费满500，将获赠卖场的情侣物件2份，消费金额满1000的，则可以享受商场的8折优惠。

**超市情人节促销方案策划篇十**

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必过的节日之一。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

1.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。

2.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：

1.传单2.海报、彩旗、气球、电子滚动字幕3.店内播音

1.店外的活动装饰，如：海报、布旗等;

2.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：

1.情人默契大考验;

2.“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;

3.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。

**超市情人节促销方案策划篇十一**

浓情二月 hold我所爱

促销时间

\_\_\_ 年 2月 8日—— 2月 14日(情人节)

宣传档期

\_\_\_ 年 2月 8日—— 2月 19日( 14天)

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

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

“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。

活动促销

1 情人气球对对碰

费用： 0.155元 /套。超市情人节活动方案\_商场2.14情人节促销活动方案\_酒吧情人节活动方案超市情人节活动方案\_商场2.14情人节促销活动方案\_酒吧情人节活动方案。

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......

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。

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\_\_\_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

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。

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