

七夕节内衣促销活动方案 内衣店七夕活动方案(模板5篇)

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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

七夕节内衣促销活动方案篇一

眼看七夕快到了，平日里异常忙碌的汪琳也在百忙之中盘算着如何过一个有趣的中国情人节。这个外企公司的白领，结婚正满一年，而结婚纪念日恰恰是8月16日。从8月初开始，汪琳就开始从网上搜集相关的节日信息，其中商场的促销和优惠活动是她的重点关注方向，因为她想在这个特别的日子里为丈夫准备一件像样的礼物。同时，也想为自己的生活增添幸福与温馨。

众所周知，节日营销的主要手段和方式之一就是“降价促销”，广告、促销等均围绕价格展开。但很多企业僵化地认为降价促销就是大打“价格战”，把营销的重心放在如何降低商品价格上，结果往往充其量也就是赔钱赚吆喝。例如往年的月饼促销，不是“全场特价”就是“买几送几”。面对这样司空见惯的“赠送”或让利等“降价多销”类的广告，消费者早已麻木！

汪琳与丈夫到底要怎样度过美丽的中国情人节和结婚周年纪念日呢，现在还没有明确的答案。

七夕节内衣促销活动方案篇二

(二)今天为爱而换位

(三) 让我们成双成对

(四) 共同的' 日子天天都是情人节

(五) 在自然中找寻真爱，在旅途中感受浪漫！

(六) 爱情冲击波寻找你心中的女神

(七) 这个****，要有点不一样！

(八) 不一样(特别)的礼物，送给不一样(特别)的你！

(九) 相约*****，幸福、定格在瞬间

(十) 我们为您准备浪漫，您准备好了吗？

(十一) “长久”酒店一直为您守候

(十二) “情”寻色香味

(十三) 激情绽放时代有爱

(十四) 七夕情人节相约新世纪

(十五) 情浓一生，真心表爱意

(十六) 心相系爱相随

(十七) 爱的银河系，爱在七夕

(十八) 七夕情人节，爱情总动员

(十九) 驯养爱情浪漫七夕

(二十) 七夕情人，真爱无限

(二十一) 让七夕在生活的每一天

(二十二) 岁月无声、真爱永恒

(二十三) 可以没有情人，不能没有礼物

(二十四) 爱要有‘礼‘才完美

(二十五) 备足礼物让爱情公告全世界

七夕节内衣促销活动方案篇三

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！

七夕节内衣促销活动方案篇四

活动时间：8月1日-8月3日

活动方式：情侣顾客店任意消费即可领取玫瑰一支。

活动时间：7月25日--7月27日

活动方式□1□vip顾客单日累计消费满520元送情侣抱枕一对(40元以内)凭收银小票即可领取每日限领50份，送完即止。普通顾客单日累计消费累计满520元送情侣对杯一套(玻璃套装为主30元以内)凭收银小票即可领取，每日限领50份，送完即止。

活动时间□20xx年8月1日——8月3日

活动内容：活动期间□xx鞋店全部鞋品消费满377元立减77元(礼券、礼卡除外)。

与时间不同，从产品/商品本身也可以做活动，而且不受季节的影响。但从这个角度策划的活动，需要策划人员对产品或者商品有足够的理解，并且能够抓住消费者最感兴趣的点去进行组织和引导。比较常见的有买新款送包包，或者买新款送旧款等。

不管是社会热点、娱乐热点、生活热点，都是可以拿来作为活动素材、活动内容。如果从这个角度去设计活动，最起码要知道最近有哪些热点，人们为什么关注这些热点，我怎么利用。

七夕节内衣促销活动方案篇五

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。