

2023年情人节商场活动创意 商场七夕节 活动方案(通用9篇)

一些精心设计的安全标语常常能够引起人们的共鸣，增加对安全的重视和注意。安全工作需要注意哪些方面才能达到最佳效果？安全标语是用简洁明了的语言和形象生动的图案，来宣传和普及安全知识的一种手段。安全标语要简洁明了，用简单的文字和图标来传达安全信息。以下是小编为大家收集的安全标语，仅供参考，大家一起来看看吧。

情人节商场活动创意篇一

20xx我们一起爱吧

20xx年8月10日至8月20日

2、观看“13:14(一生一世)17:20(我爱你)19:07(七夕)情侣专场”的情侣可以享受20元观影及情侣套餐8折并且购票即赠送玫瑰花一支(每对情侣限领一支)。

20xx年8月10日至8月20日

活动期间，凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的顾客，均可领取“奥运猜猜卡”一张。只要顾客在“奥运猜猜卡”填写上相关个人信息，并预测出中国代表团获得的金牌总数并投入抽奖箱，就能参加本次的“奥运猜猜看”活动。奥运闭幕当天抽取10位猜中金牌总数最接近结果的顾客，均可获得一张“jyy贵宾券(可观看imax)”我们还会在这些观众中抽取一名幸运顾客，可获得一张钻石卡。

凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的观众，均可在我们的“奥运祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的祝福。例如：“中国队，加油！”“跳水梦之队，再创佳绩”等！

x月x日午夜24点□xx□(上) 2d原版

x月x日午夜24点□xx□2d原版

x月x日午夜24点□xx□2d中文

x月x日午夜24点□xx□2d中文

x月x日午夜24点□xx□3d/imax原版

待定午夜24点□xx□2d/imax原版(沈阳商场活动)

看购网：与看购网合作，团体价格，以卡计次类专门渠道推广电影票销售，普通电影25元/张(根据中影最低票价需补齐差价)□imax电影2张兑一张。

imax体验：7月20-8月15日，利用imax预告片合集以及□xx□预告片为观众安排免费体验场，必要时预备特价优惠券派发，即：凡在活动期间参加imax免费体验的观众均可获得□xx□imax特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

微博抢票：

浪漫七夕恋爱“逸”夏□20xx年8月10日至8月20日，登陆新浪微博，浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和金逸的故事，即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张(共5个名额)。

金牌大赢家全民大竞猜□20xx年8月15日至8月20日，登陆新浪金逸微博，金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测中国队此次奥运金牌数量，竞猜正确者即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张(共五人)。

会员活动：

活动时间□20xx年8月15日至8月20日

(2) 充值800元+20元工本费，可办理钻石卡，享受全年5折观影（包括imax影片）（本月钻石卡看imax依然享受40元/张，且赠送小可乐一杯）；（沈阳商场活动）

(3) 活动期间，影城每日推出会员专场。（晚间时段场次1场，包含3d影片）会员以25、30元购买影票。

情人节商场活动创意篇二

20xx年8月2日—8月12日

爱在七夕有你就好

日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

一、“祝福北京祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕购物送惊喜

20xx年8月2日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物赢金奖

20xx年8月2日—8月12日期间，活动当天一次性购物满300元（莒县店、莒南店、胶南店满200元），凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1) 一次性购物满300元以上的顾客（莒县店、莒南店、胶南店

满200元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2) 该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3) 金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

五、你结婚我送礼

20xx年8月2日—8月8日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

四、商品促效

- 1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。
- 2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。
- 3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。
- 4、情侣装优先陈列。

活动时间：8月x日—x日

8月x日—x日，x商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如

银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

“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x日七夕情人节当晚7:00-9:00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！

报名方式一：电话报名，咨询热线☎xxxx

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至XXXX

报名方式三：现场报名，地点□XX商城一楼总服务台。

x黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼———情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚（幸福戒、誓言戒、福字戒）

梦幻珍藏礼———情侣吊坠

祈福爱人礼———黄金项链、手链

从x—x日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选□x日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

情人节商场活动创意篇三

- 1、利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气；
- 2、适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果；
- 3、维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；
- 5、增加微信的`关注量，为后期的微信营销做积累；

“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

20xx年8月20日——9月3日

（2号楼的周年庆特价房不参与任何优惠）

1、活动期间购房购房送装修基金（7777元），并可以冲抵首付款；

2、七夕当天购房的年轻情侣（包括已婚），可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000元）；
（仅限七夕节当天）

3、七夕当天到访的年轻情侣（包括已婚）可获赠玫瑰花一束；
（仅限七夕节当天）

4、七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品；

1、七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；

2、外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；（最好是请活动公司出人配合）

3、现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司举办）

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

- 1、售楼员电话告知（针对前期积累意向客户）；
- 2、网络宣传（微信、贴吧和论坛）；
- 3、电视字幕；
- 4、外场活动。

情人节商场活动创意篇四

相濡以沫，最爱七夕

8月10日——8月20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（8月10日——8月17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xxx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。（8月18日——20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。

8月17日——19日□xxx六合广场婚礼秀；

8月17日——19日□xxx中兴广场婚纱秀；

8月12日，8月19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

xxx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx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——中兴广场的范围。

8月7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——xxx七夕鹊桥会！

目的：借“七夕节”这一中国传统节日，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：8月10至8月26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。

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

8月17—8月20日，在xxx购物满100元，送潍坊花店—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（8月18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。

邀请珠宝首饰类和化妆品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

负责人：

物料准备：

情人节商场活动创意篇五

浪漫七夕爱在xx

8月20日——8月26日

浪漫七夕相约xx鹊桥会

8月20日——8月26日□xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的'顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

情人节商场活动创意篇六

七夕作为中国特有的情人节，对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次超市七夕活动方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，打造一个浓郁的情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

8月18日-21日

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在超市卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造情人节烂漫的气氛。

(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xx超市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、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。

(二)活动主题

1、全场主题活动

(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

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。

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。

2、奖品

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20xx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20xx元现金抵扣券一张。

商场七夕节活动方案10

- 1、利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气；
- 2、适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果；
- 5、增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累；

“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

20xx年8月20日——9月3日

（2号楼的周年庆特价房不参与任何优惠）

- 1、活动期间购房购房送装修基金（7777元），并可以冲抵首付款；
- 2、七夕当天购房的年轻情侣（包括已婚），可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000元）；
（仅限七夕节当天）
- 3、七夕当天到访的年轻情侣（包括已婚）可获赠玫瑰花一束；
（仅限七夕节当天）
- 4、七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品；
- 1、七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；
- 2、外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）雇年

轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；（最好是请活动公司出人配合）

3、现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司举办）

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

1、售楼员电话告知（针对前期积累意向客户）；

2、网络宣传（微信、贴吧和论坛）；

3、电视字幕；

4、外场活动；

1、当日来访效果预估：以风筝节活动对比。

邀约老客户参与，15组以上；

派送玫瑰等推广带来客户10组以上；

自然来访预计3组以上；

2、以伊川楼盘成交情况来看，七夕当日成交套数不是主要的目的，项目的知名度推广以及对推出正价房源的切入点为活动的要点，对金九银十的铺垫意义更为巨大。

3、活动支出预估：10000元

插花3000元；

大街派送人员10名2000元；

物品费用3500元；

情人节商场活动创意篇七

七夕情人节，中国人自己的情人节

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xx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xx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)□xx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xx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！

1、彩虹门：浪漫七夕节，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、场活动氛围装饰

情人节商场活动创意篇八

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。

20xx年x月xx日——x月xx日

20xx年x月xx日——x月xx日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“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，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列□x月x日——x月x日

情人节商场活动创意篇九

浪漫七夕爱在xx

8月20日——8月26日

活动一浪漫七夕相约xx鹊桥会

8月20日——8月26日□xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的. 顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）