

# 商场情人节活动方案(优秀9篇)

项目策划是一个循序渐进的过程，需要我们一步步进行规划和执行。以下是一些项目策划中的关键要素和成功因素，供大家参考学习。

## 商场情人节活动方案篇一

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?“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——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——大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日——19日，六合广场婚礼秀；

8月17日——19日，中兴广场婚纱秀；

8月12日，8月19日，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。

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??——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。

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?——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。

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8月10日到8月26日

有意向的人员可以到总服务台、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

9月2日，在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。

## 商场情人节活动方案篇二

浪漫七夕爱在xx

8月2日——8月6日

8月2日——8月6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）

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□xx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！

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

从8月2—8月6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。2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。

### 商场情人节活动方案篇三

浪漫七夕爱在兴隆。

□□xx月xx日——xx月xx日。

浪漫七夕相约兴隆鹊桥会。

xx月xx日——xx月xx日，兴隆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）

浪漫七夕乞巧大赛乞巧。

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！

七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市。

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼。

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。

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛。

从xx月xx—xx月xx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。2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。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

1、七夕情人节黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

2、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献。

3、钻石送情人—爱情永恒兴隆珠宝情侣对戒展。

4、兴隆珠宝K金、指环展。

5、兴隆化妆—装扮完美恋人。

6、兴隆情侣表见证爱情分秒。

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼。

20xx年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖。

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋（地点：鞋城主道）

2、七夕情人节把“爱”包起来。

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

千里姻缘一线牵：两名顾客同时从多根红线中各选出一根，若红线末端系在同一个玩偶上，则为中奖。10元三次，若三次均未中奖赠送精美礼品一份。

服装商场：

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市。

爱在金秋婚庆推荐服饰。

针纺商场

浪漫七夕——内衣表情意：

1、“古今”品牌，大型特卖会xx元。

2□20xx年新款内衣全新上市

家电商场□xx月xx日七夕情人节，情侣手机大推荐。

## 商场情人节活动方案篇四

相濡以沫，最爱七夕

### 二、活动时间

x月x日——x月x日

### 三、策划主旨

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。

### 四、活动内容

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动。

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？“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\_x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\_x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——\_x步行街穿着类现价基础上限时77折。（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——\_x大型文艺演出，精彩现场活动。

\_\_月\_\_日——\_\_日□x六合广场婚礼秀；

\_\_月\_\_日——\_\_日□x中兴广场婚纱秀；

\_\_月\_\_日□x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。

x新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有\_x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。

\_\_月\_\_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——x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\_x□

时间：\_\_月\_\_至\_\_月\_\_日

合作单位：\_\_电台

活动主题：相见你我，缘在泰华□——x七夕鹊桥会

媒体简介：\_\_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，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。

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月9日到8月25日

有意向的人员可以到\_x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

\_\_月\_\_日，在x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：

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\_\_购物满100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：\_\_

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动。

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装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：

1、相濡以沫，最爱七夕海报500张。

设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔美。

2[x展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择。

4、\_\_主入口的dp点，重点客户部负责。

## 五、活动宣传

1、潍坊晚报1/2版；

2、条幅。

3□x展架、宣传栏。

4、5万条短信宣传。

5、利用\_\_广播电台频道进行宣传；

## 六、材料及费用

宣传：

1、平面广告潍坊晚报1/2版\_\_元

2、晨鸿信息\_\_元

3、条幅费用\_\_元

4□x展架\_\_元

5、10万条短信\_\_元

6、宣传栏费用\_\_元

7、电台广告费用\_\_元

小计：\_\_元

单页印刷费用：

1、 乡亲大会个人资料卡片\_\_元

2、 资料表格费\_\_元

3、 千纸鹤材料费用\_\_元

小计： \_\_元

礼品费用：

1、 “我与我的爱人” 礼品费用\_\_元。

2、 “夫妻恩爱大比拼活动”， 现场所需物料费用： \_\_元。

小计： \_\_元。

## 商场情人节活动方案篇五

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?“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——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——大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日——19日，六合广场婚礼秀；

8月17日——19日，中兴广场婚纱秀；

8月12日，8月19日，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。

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??——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。

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?——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。

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8月10日到8月26日

有意向的人员可以到总服务台、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

9月2日，在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。

## 商场情人节活动方案篇六

浓情仲春hold我所爱

xx年2月8日——2月14日(情人节)

xx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：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，充分利用橱窗摆放，如没有橱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:2月10—14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

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。

## 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，充斥着人们的视线，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。

# 商场情人节活动方案篇七

8月15-20日

## 浪漫七夕相约鹊桥会

8月15日—20日，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）

## 浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕节，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20日七夕情人节当晚7：07，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，各奖价值不等的秘密情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

报名方式一：电话报名，咨询热线：88888888

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88888888

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

七夕情人节，浓情黄金大秀场20xx年情人节系列全新上市

黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从18—19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。20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。

# 商场情人节活动方案篇八

情人节就要到了，商场情人节活动也拉开了序幕，各种各样的商场情人节方案也都摆上了案头，那么你的商场活动准备好了吗？小编这里整理出几个适合于20xx年七夕情人节的商场活动方案，相信能帮上大家。

## 一、活动目的：

首先是节日提醒作用，创造浪漫的消费环境；其次是通过活动，培养与消费者之间的感情，贴心的有奖活动陪伴消费者立下爱情宣言。把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以文化的形式贯穿整个促销活动，真正的吸引消费者。并把文化凝聚在自己的品牌。

## 二、活动时间：

七月七日当天（公历8月23日）

## 三、活动主题

营造甜蜜浪漫环境，浪漫消费，浪漫七夕。（卖场内设置浪漫主题海报）

## 四、活动策划方案

### 1. 食品区：

一桶冰淇淋，一对情侣要一起吃完，只有速度快并且吃相优美的情侣才能胜出，而这些，必须要经过“专业”评委和现场大众评审的双重打分。胜出的情侣奖获得浪漫电影票两张、冰激凌代金券77元以及精美的七夕情人节小礼物。

### 2. 家电区：

举行现场K歌大赛，分为10个小组赛和总决赛（奥运会刚刚过去，想必大家还蠢蠢欲动吧），即是说参赛者情侣将会有100对，可以象征性地收些报名费（控制报名人数），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）；决赛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，并且买女装男方负责付款，买男装女方负责付款即可，这种消费形式可以享受9折优惠；消费满500，将获得上场赠送的时尚爱心情侣套装两套，消费金额满1000的，则可以享受商场的8折优惠。

### 4. 手机专区：

（1）买游戏手机送游戏套装。如果你的男朋友是一个手机游戏迷，那么送他一部手机游戏作为情人节礼物最合适不过。凡是当天到卖场专区购买了一部游戏手机，即可获得限量版超级游戏套装赠品一份，赠品只有3000份。现场填写一张“抽奖券”后，还有机会获得价值5000元的17英寸液晶电脑。

（2）买音乐手机送时尚酷派耳机。每一个音乐发烧友，他们想要的不仅仅是一个好的音乐手机，还需要一副高质量的耳机。这就是“伯乐识千里马”的道理，尊重消费者，就是王道。同样的，活动也设计一个名额为100的抽奖活动，中奖者将有机会获得xxx音乐会门票一张。

### 5. 生活消费品专区：

可以设置跟爱情有关的活动，因为这方面的范围比较大，那么主题就可以做的比较大。例如消费满500就有会员卡赠送啊，宣传画海报欣赏啊，请人撞气球活动啊，送鲜花活动啊，总

之，这一类的活动应有竟有，就看商场的创意了。奖励方面也可以适当设计奖项，例如打折优惠促销呀、送体验卡呀...

## 五、活动总结

20xx七夕情人节的商场活动应该以爱情这一主题为中心，展开各种以浪漫为主旨的活动，保证了人气，就保证了销售量，保证了商场知名度。活动策划，上一品威客网，数百万策划师在线为你服务，你总能找到一个令你满意的方案。

### 篇五：商场情人节活动策划方案（977字）

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！

从8月2—8月6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。2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。

各商场活动:

食品商场: 浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花, 并免费打包装。

名品商场:

一、七夕情人节 黄金送情人: 黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

二、七夕情人来相会, 明牌首饰四大钜献:

三、钻石送情人—爱情永恒 兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝18k金、指环展:

五、兴隆化妆—装扮完美恋人

六、兴隆情侣表 见证爱情分秒

鞋帽商场:

1、七夕情人节 浪漫情人礼

11年秋季新款鞋上市, 满300送时尚情侣拖

精彩人生, 从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点: 鞋城主道)

## 2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

七夕情人节 浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

3、14年新款内衣全新上市。

## 商场情人节活动方案篇九

sp序号活动时间备注

1玫瑰传情，巧送心“艺” 8.12~8.19主要以租赁专柜为主

2唇唇相印，圈套完美情人8.12~8.19群众参与性活动。

3凉夏“换”衣趣卖活动8.04~9.02促销洗货活动

pr1大胆示爱大声唱——才子佳人情歌创作大赏8.12~8.19群众参与性活动。

商品sp活动

sp活动1：玫瑰传情，巧送心“艺”

活动时间：8.12~8.19

平面：

活动内容：

2、花坊另有进口包装材料，提供各种欧式精致包装服务；

3、活动期间，聘请广州著名西点师，现场制作“浓情朱古力”，最佳爱情礼物，不能错过！

配合部门：

2、企划部整合活动资源，整体宣传包装。

p活动2：唇唇相印，圈套完美情人

活动时间：8.12~8.19

活动内容：

活动期间，消费满200元，凭电脑小票可至一楼服务台兑换“唇唇相印情人卡”一张，留下你俩爱的印记，可获得“dulex”限量版安全套一份，及化妆品专柜“洁肤保湿情侣体验套装”一份，数量有限，送完即止！

## sp活动3：凉夏“换”衣趣卖活动

活动时间：8.04~9.02

活动内容：

换季淘货：一楼皮鞋专柜(夏季鞋品)、二楼服饰、三楼运动服饰等专柜应作为本次活动的宣传及参与重点，各专柜将过季商品集中以3折及以下的价格销售，各营业科上报的促销信息原则上不能超过5折；销售季节性商品的各专柜必须备足货源，形成“特卖”的规模及气氛。

活动细则：

- 1、营业科请于8月1日前向各专柜征询参加此次活动的品牌名称、原价、现价、折扣(以3折以下为宜、原则上不超过5折)，并以表格形式交企划部；提交促销信息前请认真核对品牌名称及打折信息，并由经办人签字后提交，除特殊情况外，促销内容不得随意更改；向供应商征询活动意见，并协调费用承担问题。
- 2、企划部根据各部上报情况进行整合，挑选具有震撼力及影响力的信息进行重点的宣传推广。
- 3、各营业科及业务科须对各专柜进行不定期抽查，确保促销商品价格的'真实性，杜绝提价打折现象；并敦促本区域内各专柜提前备足货源。

商品pr活动

pr活动1：大胆示爱大声唱——才子佳人情歌创作大赏

活动时间：8.12~8.19

## 活动内容：

凡自认具有创作才华且勇于表现的“才子佳人”，皆可报名参加(单人、双人、三人组团均可)；参赛者将录制好的音频文件以电子邮件附件形式发至本公司邮箱，我们将评选出10队优胜者，前3名可获本公司礼券，其余优胜者可获得精美礼品套装。(请在参赛邮件中注明选手基本资料，如姓名、性别、年龄、身份证号及有效联系方式，本人手机号最佳，便于我们及时通知您评奖情况!)

## 活动配合：

2、营运部与供应商联系赞助事宜；

3、企划部对活动信息进行综合整合，便于活动的宣传包装。

项目规格内容数量费用(元)

情人节卡片情人节30003000

门头(写真kt板)6.92mx1.1m

情人节+换季2620

门柱(写真)3.37mx0.84m

情人节+换季6510

大看板(喷绘加支架)3.6mx7m

情人节+换季1580

小看板(喷绘)2.8mx1.7m