

# 七夕节购物宣传语(通用8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 七夕节购物宣传语篇一

**【活动时间】：**

2月8日(腊月二十一)—2月14日(腊月二十七)

**【活动主题】：**

7天情人节，7台轿车送情人，7大主题情人礼

**【活动内容一】：**

7台轿车送情人

2月8日—2月14日，顾客在xx大厦累计购物满500元可凭购物小票或信誉卡到各楼层换券处换取摇奖券1张，累计满1000元，换取2张，多买多换，依此类推，余额不累计换券。(特殊品类如电视、音响、冰洗、空调、电脑、照材、手机、裘皮、黄铂金、进口表、跑步机、按摩椅累计1000元换1张□20xx元换2张)。每张摇奖券的副券投入奖箱参加摇奖。换券标准不同的信誉卡或购物小票不能累计换券。

2月8日—2月13日每天20：30和2月14日24：00在xx大厦门外举行大摇奖活动，每天现场摇出1台轿车，一张奖券天天摇，一张奖券7次中奖机会！

## 【活动内容二】：

### 7大主题情人礼

#### 一、永恒情人礼——金店，金生金世，与你结缘

1、7天77枚名牌钻戒5折大放送(每天限量11枚)

2、钻石饰品6折起，折后价满214元立减21.4元，购物达额再送情人礼。

3、情人金饰，情人节献礼

黄金饰品全场惊爆价！

18k金饰品全场7.8折+满214元即减21.4元；

银饰品全场8.5折+满214元即减21.4元；

#### 二、新鲜浪漫情人礼——情人鲜花会

鲜花满xx□蓝色妖姬、月光天使、白雪公主、水晶恋人、金色情缘等7大情人玫瑰惊现大厦！

#### 三、炫魅情人礼——手机，情人礼中礼

活动期间购手机均有好礼相赠。

寻找有缘人，2月14日出生者，凭身份证购机再享情人特殊礼——价值214元的品牌料理机1台！

情人节当天购手机再送精美巧克力礼盒！

2月8日—2月13日，每日前3位购机超3000元的顾客，情人节当天代送大束玫瑰花到情人手中。

#### 四、完美情人礼——化妆品，名牌香水全场情人礼

1、兰蔻、水芝澳、碧欧泉等进口品牌达额送好礼。

欧莱雅、玉兰油等合资品牌消费满214元即返现金21.4元，并有达额礼品赠送。

欧诗曼、自然堂等国产品牌满100送20，并有达额礼品赠送。

2、香水热卖38元起

活动期间，在化妆品区域当日消费满500元即送50元香水现金消费券(持该券到

香水区可对等消费)

3、香薰全场买200送40。

4、700套化妆品礼盒限量热卖5折起。(每天限量100套)

#### 五、诱感情人礼——内衣，送给爱人最贴心的惊喜

爱慕、曼妮芬、伊维斯、黛安芬、芬狄诗、兰卓丽等07新款知名品牌内衣满额送好礼。

#### 六、甜蜜情人礼——巧克力红酒，全场送好礼

购长城干红、云南红玫瑰蜜、莫高水晶冰、马帝尼金舵等红酒均有惊喜相送;德芙、金帝、费列罗等世界十大巧克力，情人节送甜蜜!

#### 七、时尚情人礼——男女服饰、鞋等，春季新款上市

**【活动内容三】：**

## 情人节最后7小时疯狂购

2月9日会员日，积分双倍送。2月14日营业时间延长至24：00，17：00--24：00情人节最后7小时，各楼层均推出心动价、狂欢价商品，力度空前，折扣空前，疯狂欢乐购！

### 【活动内容四】：

#### 激情闪烁情人夜

2月14日晚xx大厦时尚浪漫的狂欢party在xx大厦门外举行，激情闪烁情人夜！情人节最后一辆轿车现场大揭晓！敬请期待。

### 【活动内容五】：

#### 欢天喜地抢年货

食品商场全国各地采年货，最贵的、最好吃的、平时买不到的，汇聚中华名优特产和礼品年货。

## 七夕节购物宣传语篇二

7月16日，是中国传统的节日-七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着自由而寂寞的生活。

七夕寻缘，爱在无锡，举办相亲大会活动，由无锡青商文化

传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

#### 一、活动宗旨：

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

#### 二、活动意义：

通过本次活动为无锡地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

#### 三、活动主题：七夕寻缘，爱在无锡

#### 四、活动组织：

##### 1. 主办单位：

2. 承办单位：无锡市青商文化传播有限公司

3. 媒体支持：无锡太湖交友网

#### 五、活动时间：08月16日

#### 六、活动地点：

无锡市学前街168号科技大厦613室

#### 七、参与对象及人数：

要求为18周岁以上人士，总人数在50人左右，报名费100元。

报名地点：无锡市学前街168号科技大厦613

## 八、相亲大会活动流程：

### 开场音乐：

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

### 社区开展七夕活动方案二

一、活动主题：岁月无声、真爱永恒诗情花意过七夕

二、活动时间□xx年8月15日星期天19：30--22：00

三、活动地点：待定

四、活动形式：男女配合。才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

### 六、七夕策划活动流程方案：

#### (一)寻找你心中的女神

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩。要配合。男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏。

## (二) 分组对战帅哥美女对对碰

### 1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

### 2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

### 3、情歌对对唱

由主持人说个字。如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

### 4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

3对情侣。拿西瓜喂对方吃。男的蒙上眼睛。每组女的给对方瞎指挥。看那对吃到西瓜就赢的。赢的一队将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

### 红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉，只要男能够牵到你的手就赢的。

一见钟情心心相印

四不象

每队男女谈论给对方学什么叫。那个队的可以男的或者女的叫男的猜。猜对算赢猜3次，失败的就淘汰。

最后终结情侣

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

老凤祥七夕活动方案

七夕活动策划方案

七夕餐厅活动方案

七夕巧克力活动方案

七夕浪漫活动策划方案

七夕浪漫活动的策划方案

七夕节活动方案策划

**七夕节购物宣传语篇三**

“七夕寻缘爱在唯美”



## ——唯美丝网花与你浪漫携手共度七夕

### 一、活动主题“七夕寻缘爱在唯美”

### 二、企业背景

据了解，这种丝网花的行业是刚进入丽水市场不久的，所以，只要做得好的话，其发展空间是巨大的。丝网花刚进入丽水短短几年的时间却已经深受着周边消费者的喜爱。丝网花在市场上已经具备了一定的基础，现在正处于成长期。同时盆花、胸花在家居饰品店、影楼、婚庆公司、大型会议、企事业单位也蕴含着巨大的商业开发潜力。

唯美店的丝网花外观精致，加上店家的技艺精湛，吸引着广泛的消费者前来参观学习。店主会很热情的传授丝网花的制作流程，相信这种传播方法也会吸引着更多的消费者前来光顾。

针对于这一阶段的需求，我们会在广告上加大宣传力度，希望可以帮助消费者更加青睐于这种产品，拉动市场占有率。并且我们会悉心接受消费者的反馈及宝贵意见，不断调整我们的不足之处，加深这家丝网花的形象宣传，以求得在目标市场上树立长久坚固的地位。

### 三、活动背景

昨天，你或许独自一人；昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她；昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白；今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她！在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

## 四、产品介绍

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、对花粉过敏的爱花人士，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，且使本人充满作品的成就感；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，使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。

## 五、活动目的

1. 唯美为未婚单身男女提供互相认识平台
2. 唯美让已婚男女重温恋爱时的甜蜜
3. 有效利用活动，打响唯美丝网花品牌知名度

六、活动时间七夕夜，即20xx年8月6日晚（19:30~22:30）

七、活动地点中山街492号

八、活动对象所有男女

九、活动宣传时间为期一周（8月1日~8月6日）

十、活动前期准备工作

1. 物色2名晚会主持人

2. 物品购置

丝网花、气球（心形，圆形亦可；紫色&粉红色）、彩带、蜡烛、卡纸（蓝色&粉红色）、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品（情侣用品，如：杯子）

3. 准备所需器材

剪刀、麦克风、音响、

4. 收集浪漫情歌（刻碟）

5. 提前制作活动号码牌（心形），男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

6. 宣传单页、海报

十一、活动场地布置

1. 充分利用唯美店自身的场地，场地宜布置得浪漫温馨

2. 全场色调以紫色、粉色为主

3. 场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4. 场内，以一紫色一粉色丝网花为一组，分别装饰场内每一个角落

5. 每个桌面需要一支蜡烛

6. 根据场地环境，摆放一定的丝网花（以玫瑰花为主）

## 十二、活动内容

1. 工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐。

2. 主持人为此次活动致开场白。

3. 参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟。

4. 开始进入游戏

### a□“背背爱”

（1）游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成队。

（2）两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

（3）限时1分钟，气球最多者为胜

（4）参加游戏共8组，每次2组同时进行

### b□“呼唤爱”

（1）游戏需4人为一组，2男2女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一

队

(2) 4人两两相对，背对观众的两人根据主持人出示的卡片上的词语做

动作，可适当运送口头表达，但话语不得出现卡片中的字词，否则

作废；而面对观众的两人根据他们的提示，猜出卡片的字词

(3) 限时5分钟，猜中最多者为胜利

(4) 参加游戏共5~6组进行，每次一组

### c.“共创爱”

(1) 游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一

队

(2) 两人共同合作，动手制作丝网花

(3) 限时20分钟，以用时最短，制作精美者为胜

(4) 参加游戏共12组，每次4组同时进行

5. 爱就大声说出来：经过各项活动以后，互相之间有了一定的认识 and 了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

### 十三、活动流程

□1□20xx年8月6日19:10

进场派号男生奇数（1、3、5??）女生偶数（2、4、6??）

## 自行互相认识

- (2) 19: 30主持人为此次活动致开场白（10分钟）
- (3) 19: 40参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名（15分钟）
- (4) 19: 55开始a游戏（15分钟）
- (5) 20: 10开始b游戏（40分钟）
- (6) 20: 50开始c游戏（60分钟）
- (7) 21: 50开始颁奖（20分钟）
- (8) 22: 10爱就大声说出来（15分钟）
- (9) 22: 25主持人宣布活动结束（5分钟）

## 十四、奖项设置

一等奖蓝色妖姬一束三对

二等奖德芙巧克力一盒三对

三等奖情侣杯一对三对

## 十五、预期效果：

- 1、让更多的人了解丝网花这个行业，知道有我们这样一个丝网花的店铺存在。
- 2、通过活动让大家知道丝网花的意义，可以留住生活中的美好，可以见证爱情。

3、让更多的人加入到制作丝网花这个行列中来。

4、通过丝网花为未婚男女牵线搭桥，让已婚男女重温恋爱时的美好。

5、对于老年人来说制作丝网花，可以带给他们一个快乐而充实的晚年生活！”也是儿女们孝敬家中老人的方法之一。

## 十六、费用预算

海报（十张）30元预计总费用为1410元

策划人：

七夕创意活动方案

七夕餐厅活动方案

七夕巧克力活动方案

七夕花店活动策划方案

七夕浪漫活动策划方案

七夕浪漫活动的策划方案

七夕节活动方案策划

## 七夕节购物宣传语篇四

二、地点：人民公园(新法院南)帆船雕塑

三、内容：以“七夕说爱河柳书情”为主题

1、说阅读史，书悦读情。讲述你和书之间的故事。

2、说爱情史，书连理情。讲述自己、父母或别人的美丽爱情故事。

3、说家风史，书敬老情。讲述祖辈、家族优良家风世代传承的故事。

4、说养育史，书舐犊情。讲述自己或别人点点滴滴养育孩子的故事。

5、说成长史，书手足情。讲述和兄弟姐妹同学朋友同相处同成长的故事。

还可以朗读别人的文章，表达你的“七夕情”。

#### 四、形式：

1、说学逗唱琴棋书画，表白形式不限。

2、时间控制在3—5分钟以内。配乐的可用手机蓝牙连接音响。

3、鼓励欢迎带上家人尤其表白的对象参加。

8月14日晚10：00前。报名方式：打开群内或朋友圈内海报实行网上报名。

七月初七晚七时七分，人民公园，不见不散哦！

## 七夕节购物宣传语篇五

### 【动参与方式】：

1. 即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2. 拨打活动参与热线:15\*\*\*\*\*, 报名参加



名额有限, 敬请从速

**【活动道具】**：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

**【参与对象】**：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

**【参与目的】**：英雄豪情，誓夺花魁

**【活动简介】**：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用. 礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

**【活动道具】**：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

**【参与对象】**：全体来宾

**【活动目的】**：在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

**【活动简介】**：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他？最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

**【活动道具】**：诚挚的爱意, 大声表达的勇气

**【媒体推广】**：(可选)

## 店堂广告

### 酒吧内部操作说明

#### 【细节表达】：

#### 酒吧情人节第一波：谁来开启我的心锁

1. 第一缘：主持人须事先掌握参与者名单，快速找到成功开锁者对应的号码手牌，并请该女生上台。上台开锁男生，最多5次开锁机会。不成功者出局。
2. 第二缘：尽力搓和台上男女自我配对，为实现下一节做准备，无法配对者将不能参与下一节，暗示他们不能获得奖品。促成配对。

#### 【酒吧情人节第二波】：心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1. 特殊日子里礼物的寓意. 2. 礼物的特殊使用方法, 突出寄酒的特色)制造夺标气氛, 促成高价. 未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束, 花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定. 然后8月16日节目开始前知会主持人.

#### 【酒吧情人节第三波】：真情告白

抒情环节, 鼓励大家勇敢的说, 并强调最感人的真情告白将获得大奖.

#### 费用一览

道具名称数量单价合计

开心锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

合计□xxx

## 七夕节购物宣传语篇六

一、活动主题：

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动时间：

20xx年8月20日星期四19：30--22：00

三、活动地点：

某某酒吧

四、活动形式：

男女配合. 才能玩活动

五、活动规模：

33人左右

## 六、七夕情人节策划活动流程方案：

### (一) “寻找你心中女神”

#### 1、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(自我介绍2分钟/人女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功如果有多名男嘉宾选择则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功)

#### 2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩.要配合。男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏。

### (二) “分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组.牛郎队与织女队，每队6对男女外加男，游戏每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名、第二名、第三名。

#### 1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行其中一人蒙上眼睛背上合作伴侣由另一方负责指挥按游戏路程要捡起所安排物品、规则是男方蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口顺利通过组并且用时最少一组将得到小礼品一份于。

#### 2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花，每组女方给对方男提出一些问题答对可以走一步知道男方可以把玫瑰送到女方胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰。

### 3. 情歌对对唱

由主持人说个字。如爱现场每组一对比赛过程中参与者自由发挥自我特长努力表现自我唱爱开头对情歌最多一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰。

### 4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名。

3对情侣. 拿西瓜喂对方吃。男蒙上眼睛。每组女给对方瞎指挥. 看那对吃到西瓜就赢赢一队。

将得到小礼品一份失败就淘汰。

### 5. 红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉。只要男能够牵到你手就赢。

### 6. 一见钟情心心相印

主持人说三个成语男要按求做三样不同动作。男写在女手上女猜出来答多就赢失败就淘汰。

### 7. 四不象

每队男女谈论给对方学叫。那个队可以男或者女叫男猜。猜对算赢猜3次。

失败就淘汰。

最后终结情侣。

剩下最后三对。化拳看那队一组赢他们可以给剩下一队想游戏让他们竞争第三名。赢就和那一队。给大家说活动得第一

名。

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目大家一起娱乐唱歌跳舞做游戏等转贴于。

自由活动：吃巧果

七夕应节食品以巧果最为出名巧果又名“乞巧果子”准备一些巧果和一些小零食大家边吃巧果边娱乐边聊天有可以给双方了解对方机会。

## 七夕节购物宣传语篇七

“动情时刻今日见证”

8月9日

(一)情歌对唱真情表白

8月9日10:00——20:00, 在6楼儿童区一侧开辟出专门区域, 现场麦克于商场广播室相连, 情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式, 对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人玫瑰芬芳(2.14)

8月9日正常营业时间内, 顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满200元, 加送精美巧克力一盒。

提示说明: 消费金额不累计, 单张收银机制小票(现金购物满200元)限送一份巧克力, 超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择《xx晚报》

2、版面规格《xx晚报》1/3版套红

3、投放日期：8月9日

4、费用支出：13920.00元

1、展板2块：100.00×2，200.00元

2、门楣2块：700.00×2，1400.00元

3、平面广告：13920.00元

4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责

5、音响费用：400.00元

6、其他杂项支出：1000.00元

合计：约19020.00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

七夕餐厅活动方案

七夕巧克力活动方案

七夕创意活动方案

七夕浪漫活动策划方案

超市七夕促销活动方案

七夕花店活动策划方案

# 七夕节购物宣传语篇八

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。

四、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。

五、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。