

七夕情人节促销活动词语 巧克力七夕情人节促销活动方案(实用7篇)

经典音乐作品通过优美的旋律和动人的音色，打动人们的心灵，带给人们愉悦和舒适的感受。从经典作品中学习写作技巧和表达能力，提高自己的创作水平和文学素养。让我们共同品味这篇经典作品评析，感受作品的哲理和思想。

七夕情人节促销活动词语篇一

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

x月xx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（x月xx日——x月xx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。

2、相濡以沫，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上限时77折。

步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕——大型文艺演出，精彩现场活动。

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有——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。

五、活动宣传

1□xx晚报1/2版；

2、条幅。

3、展架、宣传栏。

4、5万条短信宣传。

5、利用xx广播电台频道进行宣传。

六、材料及费用

宣传：

1、平面广告xx晚报1/2版5000元。

2、信息4000元。

3、条幅费用200元。

4□x展架180元。

5、10万条短信4000元。

6、宣传栏费用400元。

7、电台广告费用1000元。

小计：14780元。

七夕情人节促销活动词语篇二

活动时间□x月x日——x月x日

活动目的：

(2) 活跃氛围，有效拓展新顾客，增加老顾客的粘性，扩大影响力和知名度；

(3) 增加人气，提升店面形象，刺激消费，拉动美容院业绩增长。

活动内容：

(1) 活动当天，凡是情侣或夫妻进店消费满xx元，则可以免费得到美容院赠送的价值xx元的美容护肤项目卡，并且免费领取一份爱的礼物。

(2) 举办一个情侣或夫妻甜美照收集活动，提前一周通过美容院微信公众平台或者邮箱收集浪漫爱的印记照片，活动期

间从中抽出x对幸运浪漫儿，赠送美容院护理年卡一张。

(3) 联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院消费满xx元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

活动宣传：

活动前一周时间，可以通过装扮美容院的内外氛围，拉横幅、贴海报、led广告灯、发传单、摆摊登记等方式做宣传；当然也可以通过网络在当地的生活栏目平台或者是美容院公众号、微博做活动的宣传，调动大家参与的激情。

活动准备：

(1) 促销活动的各种物料准备：鲜花、气球、横幅、海报、礼品、优惠卡等等；

(2) 美容师活动期间的话术培训，活动前的演练准备及心态培训等；

(3) 联合周边商家做活动，需要提前做好沟通准备等。

七夕情人节促销活动词语篇三

浓情夏日，恋在七夕

20xx年8月1日~20xx年8月6日

普丽缇莎美容院直营店和普丽缇莎美容院加盟店

主要是情侣

1、在普丽缇莎官网、微博、论坛等网络渠道上发布新闻，发

布活动公告

2、在人流比较多的街头发放优惠券□dm宣传单

3、在美容院门口张贴海报，挂横幅等

4、赠送玫瑰花、巧克力等浪漫的情人礼物

1、美容院店内布置需要注入喜庆的色彩，需要多注入浪漫的情人节元素，玫瑰花，粉色气球，等喜庆元素必不可少。

2、美容院推出的套餐，有限期为半个月

1、情侣美容套餐——男女搭配消费

在七夕节当天，推出特别优惠，凡是在七夕节当天购买情侣美容套餐，都可以获得豪华大礼包抽签的机会。获得的奖励有美容院金卡一张、玫瑰花一束、免费面部护理5次。这些能够吸引顾客前来消费，要求男女两人同时消费。

2、足疗按摩促销——亲密爱情主题

千里之行始于足下，好好呵护他(她)脚。你的爱情够亲密吗

美容院新推出男友或老公现场为您的女友或妻子按摩足部，让她感受你最真实的爱。活动当天，进入美容院的情侣将会抽出九对愿意为对方按摩的情侣，现场美容院足疗技师亲自传授简单的按摩足疗手法，让她享受你最亲密的心意。爱她，就为她按摩足部吧！

3、甜蜜之吻

在七夕期间，在普丽缇莎个美容院前面举行活动，要求过往的行人举行kiss比赛，只要在台上kiss时间超过3分钟，就能

获得美容院赠送的全身护理一次，玫瑰花一束。这个活动是特别为情侣而准备的。

七夕情人节促销活动词语篇四

8月xx日——8月xx日

】浪漫七夕相约xx鹊桥会

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17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！

xx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x—8月x日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选xx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xx珠宝情侣对戒展

四、xx珠宝k金、指环展：

五、xx化妆—装扮完美恋人

六、xx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、18年新款内衣全新上市

七夕情人节促销活动词语篇五

二，主题诠释农历七月初七旧称七夕，也称乞巧节、女儿节，古时民俗要求妇女在七夕夜晚向仙女织女乞一双灵，是为对月穿针。巧的手，因此妇女在月光下“穿七针、引七线”借助七夕中国情人节，渲染无限的感情色彩，盛大推出针对消费者的七夕乞巧穿针活动，用大奖激发节日人气，给消费者奉献一场别开生面的七夕珠宝盛宴。三，活动目的1、提高珠宝店节日人气，促进销售；2、以活动拉近消费者与本品牌的距离。

四，活动时间7月31日(周日)——8月6日

b□七夕相惠建议：店门口搭建一座简单的鹊桥直通店内，柜台里打折促销的首饰，与顾客在鹊桥上相会约惠，真正实现七夕甜蜜浪漫的节日购物体验。

七夕情人节促销活动词语篇六

销售环境分析

大学生是方便面的重要消费群体。就我们学校而言，学校周一到周五实行封闭式管理，学生的`活动范围基本都是在校园里，我们食堂条件单一，且吃饭时间集中。同学们在厌倦了食堂那永远不变口味的食物和挤食堂抢饭的烦恼时自然会选择实惠方便的方便面。

2. 自我剖析和销售比较

康师傅方便面品质精良、汤料香浓，碗装面和袋装面一应俱全，更重要的是它有一个“康师傅”的名字。顶新国际集团董事长魏应交曾说：“许多人认为‘康师傅’的老板姓康，其实不是。‘康’意为我们要为消费者提供健康营养的食品。‘师傅’在华人中有亲切、责任感、专业成就的印象，这个名字有亲和力。用‘康师傅’这个品牌反映了我们的责任心。”

康师傅是国内最大的方便面品牌，根据我们在中原工学院南校区的市场调查问卷得知，很多人在买方便面时首选是康师傅，购买原因，一是因为品牌效应，二是因为好吃。而校园外全国近期内的市场调查是这样的数据：

冠军：康师傅的市场综合占有率保持在34%以上。亚军：统一。

第三位：华龙。第四位：日清。第五位：农心。第六位：福满多。第七位：华丰。第八位：今麦郎。

第九位：好劲道。

第十位：公仔。

但“康师傅”这一中国最大的的方便面品牌还是占据了方便面市场的半壁江山。

3. 消费者分析

学生一般都离不开方便面，而学生一般又会在什么情况下选择方便面呢？

根据我们的调查得知：

懒。很多同学忙于学习，懒得去吃饭或者下课晚时看到食堂吃饭的人太多，会选择吃方便面。

穷。学生本身属于消费群体，吃方便面省钱。

整天用电脑的人。学生中有很很大一部分喜欢游戏或者学习电脑软件。这部分人对着电脑就不愿意离开，很多时候会选择方便面这种快餐式的饮食。

形单只影。不喜欢单独去食堂吃饭的人，会选择方便面。

真的很喜欢吃方便面的的人。

4. 竞争对手的分析

二. 广告策略

根据我们多翻的讨论，我们最终确定把康师傅品牌信誉度高，品牌形象亲切和“好吃看得见”这几点强化突出。既然这是一个老的知名品牌，我们的广告策略重点不用放在更大的品牌宣传上，我们在广告策略上侧重于深化康师傅这个可爱的动画人物给我们带来的亲切感，在品牌上加入人文关怀的因素，让同学们在看到听到这个品牌时就觉有温馨的感觉，就可以强化它的品牌效应。而强调它的好吃，我们就可以在网络上做突出康师傅方便面十分好吃这点特色的flash广告。我

们推广的目标市场是中原工学院南区，我们就要针对这个环境特点选用最合适的广告策略，和使用尽可能少的广告费用。

下面我们就进行一个更详细的说明吧。

1. 广告方式

首先，我们选用的媒体是广播。在下课(特别是吃饭)的时间，无论我们身处校园的哪个角落都能听见广播。

我们选在吃饭的时间在校园广播上推出一个介绍健康饮食知识的小栏目，比如说康师傅友情提示在炎热的夏天我们应该多吃点水果，吃西红柿有美容作用等，以增加其健康的良好形象。

然后我们可以抓住大学生网络生活占了很大的课余时间这个特点在校园网上制作一个点击网页弹出式flash□这个flash最主要是突出了康师傅的美味(后面附有这个广告的脚本)。另外我们可以在我们校园网上发布一个由康师傅公司赞助的康师傅网页和flash设计大赛，其实这比赛就是一个很好的促销手段，因为对赛事有兴趣的同学们就会自然而然为了更进一步了解康师傅这个牌子的方便面而去更多地品尝，我们比赛的奖品可以设为头奖可以得到在康师傅公司打暑假工的机会，二奖设为做康师傅校园销售代表，优秀奖设为康师傅方便面一箱和证书。

再者，我们还有几种比较巧的策略：

a.根据我们调查：买方便面的有70%的人属于冲动型购买，在去超市之前不会计划好要买什么品牌。我们可以在学校的几个超市康师傅方便面摆放的地方贴上以康师傅的亲切可爱“康师傅”本人形象为画面的小的pop指示牌。突出易看，易取，易买。

b.户外。我们在北区和新校区的路间设一个自行车免费充气点。就是摆放一把印有康师傅标识的大遮阳伞下有一个自行车电动充气设备。

c.促销。中工南区的宿舍楼是没有电风扇的，我们针对悄然来临的夏季，从人文关怀的角度出发，进行买五袋装的康师傅方便面就可获赠一把印有康师傅字样的漂亮纸扇的促销活动。

d.设临时售点。既然是懒人爱吃方便面，那就让懒人懒得更舒服吧。针对懒人这个消费群体的特点，我们就让康师傅方便面变得更方便，我们可以在每幢宿舍楼都设一个小的销售点，（这个销售点点可以是网页或者flash大赛的获奖者的学生所在的宿舍或者是我们康师傅提供的一个让学生的勤工俭学的机会）开通一个免费电话和一个销售网页，学生想吃方便面了，一个电话打来或者一个信息打进来，面和水就一起送上门来。这样又进一步扩大了康师傅方便面的销售。

七夕情人节促销活动词语篇七

活动车型：雪佛兰全系车型

活动一.七夕情人节“为爱百年”进店有礼

2、活动期间，凡试驾雪佛兰汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份；

3、活动期间，凡订购雪佛兰任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份；(见橱窗)

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止；

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取；

活动二. 雪佛兰七夕情人节“为爱百年”

优惠一：雪佛兰乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：雪佛兰新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：雪佛兰科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：雪佛兰景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六：雪佛兰gmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元；

活动三. “为爱百年”为爱沉醉

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉(粉蓝)之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日-16日期间前10名客户；

本次活动最终解释权归湖北三环瑞通所有

对雪佛兰各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

湖北三环瑞通汽车有限公司

地址：武汉市汉阳经济技术发展区三环工业园特3号(龙阳大道陶家岭站)

电话□xx