

商场情人节促销活动方案设计4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/179517.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

商场情人节促销活动方案设计篇一

- 1、把握节日促销商机，通过活动内容和活动对象创新避开“价格比拼”和“客源争抢”的恶性竞争，并给予顾客新鲜感，刺激其消费欲望；
- 2、提升门店销售业绩，吸纳新客源；
- 3、打造门店的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度。

真爱永恒、消除爱情之间的隔阂

在2018年x月xx日——x月xx日期间，凡购买（活动内容自订，以套盒、礼包为主。购买黄金单品可加送德芙巧克力一块等）均可在门店领取爱情誓言卡一张（心形卡片，超市有卖）写下自己的动人情话，贴在门店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

- 1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象 男士；
- 2、宣传话术重点：着重强调送（礼包）是对妻子（女朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现；
- 3、制定活动销售目标，并分解给各店员相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏；
- 4、门店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；
- 5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力。

- 1、情人节佳节共此时。不用玫瑰、巧克力，一颗真心只为你；没有花言、没巧语，一条短信表真

心：愿我们的爱，盛开在寒冬，飘溢出芬芳。

2、人的微笑，每一次心跳，虽然寂然无声，却胜过海誓山盟；真情的碰撞，灵魂的守护，或许不够浪漫，却胜过无力的承诺。情人节，我只愿与你携手到老。

3、热闹春节过，喜气洋洋走。度过团圆日，迎来浪漫时。情人佳节至，你我约会来。二人世界里，愿你多徜徉。幸福过节日，舒心享未来。情人节快乐！

4、条条短信传相思，字字牵挂只为你，声声问候暖人心，时逢2月14日情人节将来临，一套短信表真情，千真万确想念你。

商场情人节促销活动方案设计篇二

浓情二月 hold我所爱

2018年x月xx日——x月xx日

2018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

“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，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

推广时间：2018年x月xx日——x月xx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，并且提前准备包装盒，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。

商场情人节促销活动方案设计篇三

情意无价，爱我有奖

2018年x月xx日至x月xx日

参与者及美容院会员的丈夫（或男朋友）

在2018年x月xx日——x月xx日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

1、宣传重点时间：活动前五天。

2、宣传手段：

a、派单(主题：致男士的一封信)；

b、悬挂横幅(活动主题)；

c、海报张贴或x展架展示(活动内容说明)；

d、夹报；

e、七夕情侣广告气球宣传。

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象 男士；

2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子(女朋友)的一种最关爱，是爱的实际行动表现；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏；

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

商场情人节促销活动方案设计篇四

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

- 1、最终目的：提高产品销售量；
- 2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度。

2018年x月xx日——x月xx日

xx珠宝各卖点

xx珠宝

1、献给能够共度情人节的情人们

与他（她）共谱一首浪漫的诗，与他（她）共同立下一个神圣的盟约，与他（她）一同分享心灵深处的语言，今生与他（她）共牵手，共续前世的缘。

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他（她），不变的真情，永恒期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

更多范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发