

2025商场七夕活动总结怎么写

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/279051.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

20_商场七夕活动总结怎么写优秀5篇

七夕节也有很多区别于其他节日的习俗。比如，传统的“乞巧”活动，女性们会在这天祈求聪明才智，如果能织出漂亮的七巧板，就会被视为“有巧必有夫”。以下是小编整理的商场七夕活动总结，欢迎大家借鉴与参考！

商场七夕活动总结怎么写【篇1】

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣的节日之一。各商家、场馆提出各种各样的活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

一、活动地点

__商场。

二、活动时间

七夕情人节当天。

三、卖场布置

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

四、活动策划

钻饰节

1、主题：百年老店，百年好合——七夕钻饰节

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__商场黄金珠宝卖

场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、活动策划

钻饰节由七夕节延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

3、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。

4、宣传策划

派发“七夕情侣气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

商场七夕活动总结怎么写【篇2】

开展情人节大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

一、在促销方面

我们应用了针对情侣为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

二、商品方面

我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限x天”“疯狂特价，抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的情人节广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

三、不足

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次情人节活动中间，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这

是值得我们去深思和深刻检讨的：

- 1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。
- 2、监督表格没执行，是本次情人节的一个遗憾。
- 3、门店的现场执行力度不够，
- 4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。
- 6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次情人节的遗憾。
- 7、门店在情人节活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、门店情人节商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。
- 9、门店在情人节活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。
- 10、在情人节活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好。我们希望以后能够把整个七夕活动方案作得更好、落实得更好。

商场七夕活动总结怎么写【篇3】

- 1、活动方案策划完美。本次活动重点围绕“情人夜”为主题，策划了一系列的文艺演出、观众互动、现场抽奖、爱的宣言这四个环节。冠名商既赢得了品牌度和知名度，同时也提升了天长的美誉度。
- 2、文艺节目精彩纷呈，好评如潮。有舞蹈、小提琴演奏、现场走秀、网友演唱，特别是网友的三首劲歌赢得满场喝彩声。网友发帖说：人太多了，根本看不到，我只看了几个节目，还是垫起脚看的，后来实在看不见了就回去了，不过说明活动很成功，支持一下。
- 3、现场观众人山人海，据不完全全统计，现场观众超万人。晚会结束后，很多网友在网上发帖表示观众太多了。网友别理我说：天黑的时候，带着孩子，捎着老公，来到天发广场，眼前[]的场面真是壮观！想找个缝儿往前窜一下，可惜，找了好几个角度，连插针的缝都没寻到，后只好垫起脚尖，透过层层脑袋，穿过黑发我的眼，看到了部分节目。先不说节目如何，单就那个热闹场面来讲，可见这次活动是成功的，是受到大众热捧的！感谢天长，在七夕之夜策划的这档活动，愉悦了我们的眼球！

4、现场万元礼品大派发，观众实惠多多。既照顾了网友的心情又顾忌到市民的感受。本次活动礼品有千元纪念币、有名酒、有储值卡和其他一些精美礼品。网友乱世小妖发帖说：今晚好高兴啊！既看到了精彩的节目，又拿到了大奖！下次还要参加哟！

本次晚会不足之处：

- 1、过低低估现场观众人数，认为现场有10多位志愿者维持秩序，应该足够。可是晚会演到一半之时，已经无法控制观众高涨的情绪。
- 2、节目调度不够到位，在最后抽奖环节，主持人居然没有拿到抽奖详情。
- 3、礼品安排不够细致，晚会现场，以志愿者咸鱼翻身为主的礼品管理小组做了大量的工作。但是在派发之时，因为现场拥挤，造成礼品发放不到位和不少礼品莫名其妙丢失。
- 4、现场因为用电负荷过高，造成两次停电事故。

商场七夕活动总结怎么写【篇4】

经常开展一些主题活动，不仅可以增加团队的凝聚力，还可以起到宣传作用，把主题思想深入人心，做到人人皆知。

X月__日—X月__日开展了七夕情人节大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对情侣为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的情人节广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

商场七夕活动总结怎么写【篇5】

服装店开展了七夕大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“__”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体__收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的七夕广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

七夕大型文艺晚会把整个七夕庆推上，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传上了一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

在天时人和方面我们也占到了一定的优势，七夕活动开始天气突然转凉使原本__计划中的季节性商品热销，人气鼎沸。这和我们分析和组织商品的前瞻性分不开的，最后真的连老天都帮我们，再加上我们的勤奋努力和较好的分析执行能力，还有做不好的事情？

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次七夕活动中间，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

- 1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。
- 2、监督表格没执行，是本次七夕的一个遗憾。
- 3、门店的现场执行力度不够，
- 4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。
- 6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次七夕最大的遗憾。
- 7、门店在七夕活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、门店在七夕商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。
- 9、门店在七夕活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。
- 10、在七夕活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思！总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的__工作作好。我们希望以后能够把整个__营销的方案作得更好、落实得更好。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发