# 202\_商场七夕节活动总结

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-02-19

*20\_最新商场七夕节活动总结5篇活动总结能够筛选和培养优秀的人才，将他们引入组织的内部和外部，为组织和市场的创新和解决问题提供不竭动力。以下是小编整理的商场七夕节活动总结，欢迎大家借鉴与参考!20\_商场七夕节活动总结篇11、做好促销前的宣传...*

20\_最新商场七夕节活动总结5篇

活动总结能够筛选和培养优秀的人才，将他们引入组织的内部和外部，为组织和市场的创新和解决问题提供不竭动力。以下是小编整理的商场七夕节活动总结，欢迎大家借鉴与参考!

**20\_商场七夕节活动总结篇1**

1、做好促销前的宣传工作

\"酒香也怕巷子深\"，再好的促销方式消费者不知晓，也只能\"胎死腹中\"。做好七夕促销前的宣传工作是促销达到目的的前提。

一般而言，一个店面的辐射力因其自身实力的强弱也有大小之分，在店面辐射范围之外的宣传工作只能是浪费钱财，并起不到什么实质性的作用。促销宣传要在店面的辐射范围之内，针对目标消费者进行。

对于实力雄厚的商场，可运用电视广告，强势媒体，全方位多渠道地向消费者传递信息，而一般的中小店面则无须\"大动干戈\"，在商店周围散发传单，充分利用店内广播、海报、店招等资源，或者运用宣传车等工具，就能达到相应的目的。时下，不少商店的促销政策\"轻轻地来\"，又\"轻轻地去\"，在人群中\"惊不起一丝涟漪\"，自然也就达不到提升人气的目的。

2、巧制促销政策

促销方式的合理于否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

(1)发挥附赠品的魅力

在麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢?原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

(2)集点消费

现在不少商场推出了会员制，发行优惠卡，当顾客在店里购物达到一定数量时就可以得到一定的返利。如累计购满100员返利20元，购满200元则返利50元，以实物或购物券的形式兑现，吸引的不少的消费者前来购买，并有效的培养可顾客的忠诚度。

利用几点消费的促销方式关键是要讲信誉，承诺的政策一定兑现，让消费者得到切实的好处。

(3)注意创新

时代在变，但很多商店的促销却是\"一成不变\"，面对漫天飞的促销广告，消费者对\"老面孔\"已经不再\"感冒\"，因循守旧的促销方式成了\"聋子的耳朵\"，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的\"眼球\"。

\"毛驴拉磨\"--这种只有在农村才能见到的场景，最近却出现在北京一家新开张的餐厅里。一块青石碾盘固定在进门的地方，一头戴着眼罩的灰毛驴不停地围着碾盘转圈，事先放好的粮食不一会儿就被碾成了碎末，如有顾客需要，这些粮食就会被加工成可口美食。而且在碾盘的不远处还有一口水井，上面架起的辘轳可以直接从井中打水。不时有好奇者过来一试身手，围着毛驴、水井拍照的更是大有人在。毛驴拉磨进餐厅的创意使长期生活的高楼大厦之间的人们开了眼界，更使餐厅人气斗增，顾客盈门。

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜，并确定合理的期限。但不管是那一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能\"搬起石头砸起了自己的脚\"。

同时，在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

**20\_商场七夕节活动总结篇2**

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。

据市场反馈情况，情人节期间的主要消费群体是20—25岁的未婚青年，约占52%，其次是25—35岁的已婚夫妇，约占43%，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%；消费者的购买行为主要是购买礼物（鲜花，巧克力等），娱乐，餐饮。

以上分析表明，此次情人节促销活动主要以买赠为准，提升销售量。

2.14情侣对对“嘭”

一、活动日期：

20\_\_年2月11日至20\_\_年2月16日

二、活动主题：

情侣对对“嘭”

三、活动的意义及介绍要点:

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。在这样一个浪漫的日子里，以实际行动送上真诚的\'祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。这次活动为相爱的人提供一个表达爱意的极佳方式，用一个亲身体验的趣味游戏、一句感动终生的爱情宣言、一份让人难忘的礼物，让所有相爱、有爱的人在爱情的长河中向前跨进一大步、度过一个难忘的情人节。

四、促销活动内容：

活动一：满赠活动

在2月11日至2月16日期间，凡在专卖店/专柜消费可以获得以下优惠：一次消费满20\_\_元的顾客，即时赠送电影票2张+精美巧克力1盒。

一次消费满3012元的顾客，即时赠浪漫双人西餐套餐券2张+精美巧克力1盒。一次消费满5012元的顾客，即时赠送高级香槟酒1支+精美巧克力1盒。

活动二：情侣爆气球

活动准备：喜庆场合所用的彩色碎纸屑适量。计时工具一个。椅子一张。一块大小适中的KT板，提前准备小气球及充气设备、签字水笔若干。

1、凡消费的顾客均可参加该项活动。无论消费多少均有机会参与。

2、男女其中一方坐于指定的椅子上，汽球放于腿上。一分钟内爆破数量越多礼品越丰厚，不限制姿势坐爆为止。

3、汽球爆裂后，可发现一张写有爱情的甜蜜话语的纸片，可由工作人员先将其收集等游戏结束后由情侣中的一方大声的读出来给爱人听

4、如坐不爆气球或气球掉地上，可适当考虑安排情侣中的另外一位参加，以给顾客一个好心情。

5、所有参加活动的顾客必须在心形KT板上写下自己爱的誓言并签名。

6、互动活动现场必须安排一位专职人员，监督大家开展活动，并在现场采用一些祝福或是鼓励的话语调动气氛。

备注：气球内的甜言蜜语：（打印并裁剪成纸条，在气球充气前折叠后连同彩色碎纸屑一并放入气球内）例：

①让我们这种纯真、质朴的爱，创造人间真爱奇迹。

②感谢你对我的这份挚爱，我会爱你到永远！

③自从你出现后，我才知道原来有人爱是那么美好。

④今生今世永远爱你。

⑤大海的深，不及你的情深！星星的多，不及你的爱多！

⑥和你在一起是奉了爱的旨意，我要把心交给你，任由你去安排

⑦没有一种服装比起你的爱更合身；没有一种装饰比起你的爱更迷人；

⑧我爱你的心，直到世界末日也不会变。

⑨我发誓....五十年后...我还像现在一样爱你...

⑩我爱你..我爱你..我永远爱你....

活动三：飞镖刺气球

活动准备：至当地运动器材商店购买玩具飞镖若干。提前准备心形气球及充气设备、字条（上面写相应礼品），签字水笔若干。

1、凡消费的顾客均可参加该项活动。无论消费多少均只有一次机会。

2、将心型气球挂起来围成一圈，顾客可任意选择其中一个气球刺破。

3、汽球并爆裂后，可发现一张写有爱情的甜蜜话语的纸片，并由情侣中的一方大声的读出来给爱人听，然后再根据该话语所对应的奖项至帝梦珠宝专柜领取相应的礼品。奖品可由加盟商根据现有礼品自行调配。

4、所有参加活动的人员必须在心形KT板上写下自己爱的誓言并签名。

**20\_商场七夕节活动总结篇3**

一、活动背景

情人节，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

情人节是一个典型的西方式情人节，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使情人节成了消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期提高人气。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

二、活动名称

\_\_商场“爱就在身边”情人节真情联欢

三、活动主题

“玫瑰心情，情系你我”

主题演绎要求：以“简单却让人印象深刻”为设计思路，结合情侣从相识相知到相恋相爱的情感历程，通过互动游戏穿插节目表演的形式，塑造情人节浪漫、温馨、浓厚的氛围，揭示爱情的真谛和表达方式，让人们快乐参与和享受，学会表达爱、珍惜爱和呵护爱。

同时给年轻情侣提供一个表达情感的舞台和互动联欢的机会，创造“爱就在身边”的快乐场景，引发“和谐、关爱”的.思考，进而推出本次活动的主题。

四、活动目的

（1）在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

（2）借活动提高\_\_商场人气，体现\_\_商场人性化的关怀，提升\_\_商场在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

五、时间地点

时间：2.14

地点：\_\_商场大戏台

六、组织机构

主办单位：\_\_—x

承办单位：\_\_—\_\_

七、活动内容

主要分为以下四个基本环节：每个主题环节的互动游戏穿插嘉宾节目表演，用以衔接。

1、★唯一·示爱★

开场节目：爱在表达——嘉宾表演经典情歌对唱。

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙（男女拉歌）。

参与者：主持人以及现场挑选的情侣。

道具需求：无线话筒、小礼物、哨子或小手掌等。

2、★唯一·藏爱★

衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈。

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白。

参与者：希望在情人节送出自己精心准备的礼物，让对方惊喜的大众。

道具需求：情侣自备的礼物、鲜花等。

3、★唯一·珍爱★

衔接节目：爱在付出——嘉宾或主持人情诗朗诵或情感故事诉说或小品。

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度。

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度。

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性。

道具需求：若干统一的情侣衫，寻找正确的情侣可获得一套活动中所穿的情侣装。

4、★唯一·永爱★

衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏。

互动游戏：爱在承诺——真情宣言大募集，传递深情，现场告白。

爱在同心——通过共同努力，排除阻难，搭建属于两个人的爱的小屋。

参与者：情侣以及有兴趣的观众。

道具需求：积木，橡皮绳，篮筐，桌子等。

八、组织实施：

1、活动组织

“唯一示爱”、“唯一藏爱”、“唯一珍爱”、“唯一永爱”板块的策划，由各组织单位协商一致共同实施。

2、新闻公关

\_\_—x负责邀请有关指导单位领导，并负责对各新闻单位的联系和组织报道。

拟邀请\_\_广播电台等主要新闻单位采访及报道。

3、资金物品：

\_\_商场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。

**20\_商场七夕节活动总结篇4**

为更好的宣传本次“大学生心理健康日”，培养塑造大学生良好的心理素质，改善同学之间彼此疏远的心态，让同学们在微笑中打破彼此之间的疏远与陌生，找回自信、快乐与温暖。大学心理健康教育中心和经济与管理学院特举办“传递微笑，温暖你我”班级名片创意展活动，有关事宜布置如下：

一、活动主题

传递微笑，温暖你我

二、活动主办方

大学大学生心理健康教育中心

三、活动承办方

1、经济与管理学院

2、赞助单位：172校园活动网、大学生比赛网

四、活动流程策划

（一）活动前期

1、各学院召开心理委员会议，向各班级传达活动具体内容和安排。会议后，对各班心理委员进行照片制作培训。

2、各学院分别制作展板和宣传海报，利用校团委和各学院微博以及人人主页进行前期宣传和指导。

（二）活动中期

1、各学院班级心理委员负责收集本班笑脸，并制作成18寸彩色照片。

2、各班心理委员把照片的电子版发于各学院活动负责人邮箱，负责人进行初步的审核，对不合格的作品进行指导修正。

3、作品电子版审核完毕后，各学院负责人通知各班心理委员进行照片打印。

（三）活动后期

1、各学院进行初评，选出10份优秀作品参加校级评比。

2、校级评比选出35份优秀作品，颁发相应证书和奖品。

3、将所有活动照片传至人人主页、微博以及各学院网站进行后期汇报展示。

4、收集活动照片，并完成工作总结。

五、活动要求：

1、上交作品为班级合照，必须是每位同学的脸部特写，照片大小为18寸，拼图图形和字体等可自选，照片足够清晰。

2、照片可使用500万以上像素手机、数码相机等工具拍摄，通过美图秀秀等美图软件将每位同学的照片拼图完成并标明专业班级。

3、上交纸质作品必须为彩色照片形式，不可使用纸质彩印。

六、活动规则：

1、根据上交作品的尺寸大小、清晰程度、照片与背景的协调性、创意性、温馨程度以及整体效果进行评比和打分，选出优秀作品进行表彰奖励。

2、作品以学院为单位报送，每学院选十份温馨作品，并填写学院作品汇总表。

**20\_商场七夕节活动总结篇5**

活动主题：

你比织女更美丽&七夕来约惠！

活动目的：

1、通过七夕活动为自己的美容院增加客源。

2、通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的效果。

3、通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

活动时间：

20\_\_年8月1日-8月29日

活动对象：

所有\_\_X美容院的新老顾客

活动宣传形式：

1、沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。

2、手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。

3、提前一周在微信等官方平台进行宣传

4、联合其他商家在刊登广告，如果有条件还可以在电台推送广告。

活动内容：

活动方案一“真爱无限”：在活动当日只要是男士在店中消费购买“七夕情人节爱心礼包”，就能能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二“爱的誓言”：此项活动仅在8月2日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。只要完成此项活动的情侣或夫妻，就能够享受价值1500元的面部项目套餐。

活动方案三“真情无限”：凡是活动期间到店来消费的女性消费者，可以获得评选最佳情话评选券一张，选出自己认为最动人的情话，就能够获得体验卡一张，以此来吸引消费者积极参与。

活动注意事项：

1、在活动期间制定美容师的销售任务，并给各个他们相应的任务，活动完成后并给与响应的奖惩。

2、对于这样浪漫温馨的节日，在美容院加盟店中也要装饰的充满节日气氛。目的也是为了吸引顾客，激发他们的消费欲望。

3、美容院前期宣传单要有感染力，以最浪漫、最合理、最体贴的理由打动目标顾客们，特别是活动一和活动二的男性同胞们。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！