# 2024年七夕节活动方案大学(13篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-07-15

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。七夕节活动方案大学篇一1. 利用节日期间提...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**七夕节活动方案大学篇一**

1. 利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气;

2. 适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果;

3. 维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的;

4. 解决销售上前期积累的少量1#、3#、5#号楼的意向客户(这部分客户有购房需求，但迟迟有没下定) ;

5. 增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累;

6. 推广项目的知名度，为金九银十做准备，每周一个暖场活动，持续性，为后期推送正

价房源做基础铺垫;

二、活动主题：“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇・丽景湾”

三、活动时间：20xx年8月20日――9月3日

四、优惠模式：(2#号楼的周年庆特价房不参与任何优惠)

1. 活动期间购房购房送装修基金(7777元)，并可以冲抵首付款;

2. 七夕当天购房的年轻情侣(包括已婚)，可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的

婚纱摄影(3000元)一套、双人浪漫蜜月旅行(3000元)、高档床上用品三件套(3000

元);(仅限七夕节当天)

3. 七夕当天到访的年轻情侣(包括已婚)可获赠玫瑰花一束;(仅限七夕节当天)

4. 七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品;

五、活动项目：(到访客户均需扫二维码发送朋友圈参与)

1. 七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠;

2. 外场活动：(有节日特点，引人眼球，送爱送祝福)

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取;(最好是请活动公司出人配合)

3. 现场活动：(有节日氛围，年轻人喜欢的)

插花;现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。(请活动公司举办)

六、现场包装(简单，又能体现节日氛围)

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

七、告知方式：

1. 售楼员电话告知(针对前期积累意向客户);

2. 网络宣传(微信、贴吧和论坛);

3. 电视字幕;

4. 外场活动;

八、要点补充：

1. 当日来访效果预估：以风筝节活动对比。

邀约老客户参与，15组以上;

派送玫瑰等推广带来客户10组以上;

自然来访预计3组以上;

2. 以伊川楼盘成交情况来看，七夕当日成交套数不是主要的目的，项目的知名度推广以

及对推出正价房源的切入点为活动的要点，对金九银十的铺垫意义更为巨大。

3. 活动支出预估：10000元

插花3000元;

大街派送人员10名20xx元;

物品费用3500元;

滚动字幕：你敢爱，我敢送，到访送惊喜。有了家，有了房，不用喜鹊来帮忙，七套特惠浪

漫婚房，情定融汇・丽景湾，共筑爱的鹊桥，相约七夕：滨河大道与景艺路交

叉口丽景湾销售中心，牵线：69518999

**七夕节活动方案大学篇二**

七夕情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们蕴海建国饭店的经营特色，及平常消费熟客的消费习惯，今年，我们制定出以下情人节推广计划。

浪漫七夕，相约蕴海（玫瑰、烛光、物语）这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与蕴海建国饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰――爱情的象征、烛光――浪漫的熏陶、物语――情感的寄托。

1、活动时间

主要活动时间：20xx年农历七月七日当日

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠

2、活动对象

活动对象主要针对20―40岁上班族中青年情侣及夫妻

1、主要地点

xx接待大厅。大厅是酒店七夕活动最直接的信息，因此，活动期间，接待大厅的装扮必须符合七夕的浪漫氛围；浪漫“对对碰”相亲派对（宴会厅）。

“对对碰”相亲派对宴会厅是为此次促销附加的酒店相亲活动，其盈利方式主要来源为会厅入场券、散客点心、饮品及其他商品消费，故其装扮必须要有相亲及七夕氛围；浪漫七夕情人之烛光晚会（宴会厅）。

此晚会主要以舞会的形式进行，其盈利与上基本相同。它是上班族放松、与伴侣享受七夕温馨时刻的好地方，因此，它的环境氛围除了要有舞会的氛围外，还要为情人节制造出一种舒心的感觉；

2、次要地点

（1）客房分两种：

①七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情的气息，还要提供一些制造浪漫的条件；

②普通客房。客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣（沐浴用）xx除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品；酒吧酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

1、xx接待大厅活动主题

其目的主要为通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。在门口设有粉红和浅紫色气球拱形门，并将活动主题“浪漫七夕，相约蕴海”显现在上面，大厅座椅处可以设有假的葡萄藤架（追溯古老传说，牛郎织女七夕葡萄藤下悄悄话）；

（1）设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

（2）七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

2、浪漫“对对碰”相亲派对

（宴会厅）酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、其他商品销售点等。本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。

凡进场宾客通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，会场中会有挑战麦克风之情歌pk、自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。

另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场（入场卷需购买）。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

4、客房

（1）客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

（2）桑拿房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

（3）活动当天，其他普通双人间房价都为8。7折，来寓意七夕来此会发。

5、洒吧

推出情侣鸡尾洒和单身鸡尾酒。情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜；而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

6、xx

（1）餐饮

77元情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）177元情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）277元情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票2张

（2）凡是七夕当天，在xx消费超过77元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份

1、营销部

（1）提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让平顶山市民知晓，提高此次促销活动的成功率。

（2）提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

2、娱乐部

（1）提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景布置和七夕礼品赠送环节等。

（2）提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训，避免突发事件的发生。

（3）桑拿、客房部提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，避免不愉快事件发生。

（4）工程部结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

1、请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）。

2、请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3、请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4、请前厅部针对步入散客积极销售普通双人优惠房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5、策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。

6、请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告文字：

a、拥有你，我此生有幸。珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；情人节到了，在蕴海建国准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

c、七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

**七夕节活动方案大学篇三**

七夕历来被人称作是中国的情人节，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗。仰望星空，古往今来有多少人带着对美好爱情的渴望，憧憬着自己的未来，借着传说抒发人间的真情。

七夕节是中国传统节日中浪漫色彩的一个节日，而爱情中，情比金坚的誓言莫过于“山盟海誓”，在七夕这个充满着浪漫与情缘的日子，在x山的高山之上，在x湾的碧海之边，带着对爱情美好的憧憬，让我们尽情演绎完美的真情。

x峰上立山盟x湾边定海誓

我们来一同创造奇迹!

9天的奇迹――仅9天的时间，征集全部参与人员，让日月鉴证我们对爱情的期许和美好祝愿。

99对情侣――在黄金海岸的x湾、万山之祖的x山，郑重许下“山盟海誓”。

2024对单身男女观礼团――见证美好姻缘的诞生。

持续9天的派对，丰富的爱情主题活动，在互动中，升华彼此的感情。

20xx年7月28日-8月4日

活动分三阶段进行：

a段(7月28日――30日)、b段(7月31日――1日)、c段(8月2日――4日)出发时间：7月28日、29日、30日早7点30分

集结地点：

1.自驾：x高速出x方向――第一个服务区(x服务区)

2.无车集合地点：地铁站1号线x路站―x桥东南角(集体乘坐大巴)

3.返回时间：8月2日、3日、4日下午14：00返x

4.行驶路线：单程距离：300公里左右领取标示：由所属团队负责人领取并分发，作为当次派对入场及消费凭证，丢失不补。

考虑到能够达到良好的活动效果，我们将此次活动的地点选择在x黄金海岸x湾x以及x山风景区，此地气候宜人、海水及沙滩质量优良、x山上空气质量优，是个巨大的森林氧吧。配套设施相对完善。非常适合此次活动的举办。

1.项目：x河2晚住宿，行程内早餐，烧烤套餐一份，祖山、沙雕2景区门票，沙滩狂欢夜门票一张，活动纪念品一套。

说明：此次活动充分体现激情、浪漫的气氛，沙滩上可扎营，并且在安全上我们昼夜有专人负责巡逻，贵重物品提供寄存。

2.情侣699元/对，单身人士299元/位。

3.往返车费：(含保险)此费用不记在活动费用之内。北京往返车费大概100元。

系列活动一：邂逅爱的缘分

活动地点：x湾

活动时间：7月28日18：30――20：00

活动内容：与众同欢：在篝火晚会上击鼓传花，被传到者自由才艺展示，增加互动性。

互动游戏：所有参与者先进行自我介绍，以及才艺展示，将参加者分为男、女两组，选择较中意的人进行提问，然后，让两组人在众多段混在一起的红线中，任选一条红线，选定后找出牵到同一条红线的男女，如有之前互动环节中已有好感的两人牵到同一条红线，将获得的奖品，例如银质对戒、项链等饰品。其他牵到同一条线的男女可以获得一对小纪念品。

系列活动二：真情互动欢乐齐享

活动地点：x湾xx

活动时间：

7月29日9：00――10：00

7月30日14：00――15：00

7月31日9：00――10：00

活动内容：根据x湾x现有的娱乐设施，设置一组双人搭配，互动竞技游戏，进行默契考验，每组胜出的情侣，赠与小礼品及祖山特制的爱情祈福香囊。

系列活动三：祈福爱情永结同心

活动地点：x山x禅寺

活动时间：

8月1日下午

8月2日上午

活动内容：锁定你一生：入园签到，安排游客在x山入口购买爱情锁，刻上情侣两人的姓名，锁在铁链上祈祷爱情：参加x禅寺举行祈福仪式，购买x山特制的爱情祈福香囊，象征获得永结同心的美好爱情。

系列活动四：聚缘瀑布携手放生

活动地点：x山x禅寺

活动时间：

8月2日8：00―10：00

8月3日8：00―10：00

活动内容：x山x禅寺门前组织放生活动，设置许愿船，供游人祝福爱情，祈福安康。

系列活动五：七夕鹊桥相会共筑爱的堡垒(七夕主题日)

活动地点：x

活动时间：8月3日9：30――11：30

活动内容：七夕鹊桥相会共筑爱的堡垒：组织情侣们在进行沙雕比赛，把可以象征他们爱情的东西作为制作主题，完成后为大家讲解为何做这个沙雕，代表了什么含义(爱情故事)，让所有游客现场投票(例如心形牌，插到喜欢的沙雕作品上)，评选出前三名。所有参赛人员均可获得神秘礼物。

系列活动六：未来之信，真情延续

活动地点：x湾

活动时间：8月4日

活动内容：写一封给自己的信，当场封存在沙雕景区内，一年后的七夕节予以开启。阅读当时给自己的那封信。

l、活动定于20xx年7月28日――8月4日。

2、报名时间定于7月10日开始，报名地点x、x、x、x、x市内各大旅行社均可。

3、所有参与者最终都有机会赢取价值8880的足金饰品以及x海滩蜜月旅游的机会。

4、详情请咨询各大报名点或致电组委会。

**七夕节活动方案大学篇四**

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

20xx年xx月xx日

情系七夕、相约xx

愈夜愈美丽、七夕不孤单大型郎才女貌亲密约会派对：

酒店南广场xx平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

客房：

活动当天特别推出七夕特价客房，一号楼高级大床房xx元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

凡活动当天，在xx消费满xx元，即可获赠玫瑰花一支。

1)请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

2)请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4)请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容;请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5)策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，大堂海报及相关宣传。

6)请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告(一个月)

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

**七夕节活动方案大学篇五**

为大力弘扬新时期龙里精神，积极营造民族文化氛围，丰富人民群众的精神文化生活，拟依托\_河镇现代生态农业田园风光、浓郁的布依民族文化风情、旖旎秀美的自然山水景色，着力打造孔雀寨传统“七夕”布依情人节，使之成为享誉省内外的又一张文化名片，提升x河镇的知名度和吸引力，把x河镇打造成为龙里南部现代农业生态观光体验旅游和民族民俗文化旅游的盛地，助推“优美x、富裕x、幸福x”建设。经研究，特制定本工作方案。

x龙里孔雀布依风情园第六届“七夕”情人节

七夕布依情人节浪漫消夏x河

甲午年七月初七、初八(x年8月2日-3日)

龙里县x河镇走马村孔雀布依风情园

主办：x河镇走马村委会

承办：x省雀跃旅游有限公司

1、开幕式(8月2日10：00―11：30)

(1)x河镇领导致欢迎词;

(2)领导、嘉宾致讲话;

(3)活动介绍

(4)宣布开幕;

(5)文艺节目表演;

2、布依民歌比赛(8月2日―8月3日)

地点：x河白鹭洲

时间：8月2日、8月3日每天13：00―17：00

3、布依族土歌比赛(8月2日――8月3日)

地点：孔雀寨文化广场

时间：8月2日、8月3日每天13：00――17：00

4、龙里政协书画院创作基地揭牌暨书画笔会启动仪式

地点：王心农家乐

时间：8月2日14：00―16：00

5、情人卡啦赛和激情篝火晚会

地点：孔雀寨停车场

时间：8月2日20：00―24：00

6、抓鱼抓鸭比赛比赛

地点：x河白鹭洲

时间：8月2日13：00―17：00

7、情侣水上拔河比赛

地点：x河白鹭洲

时间：8月3日13：00―17：00

8、摩托车慢行赛

地点：孔雀寨机耕道

时间：8月3日10：00――17：00

9、游泳比赛

地点：x河白鹭洲上游

时间：8月3日10：00――17：00

10、斗鸡斗鸟比赛

地点：孔雀寨田坝

时间：8月3日10：00――17：00

七、组织领导

顾问：陈x(县政协副主席)

罗x(县委宣传部常务副部长、县文联主席)韩x(县旅游局局长)

陈x(x河镇党委副书记、镇长)

肖x(x河镇党委副书记)

主任：余x

副主任：王x

成员：王x……

组委会下设综合协调组、饮食接待服务组、安全保卫组、环境维护组、宣传报道组、旅游服务组、活动评委组、医疗卫生组八个工作小组，负责整个活动期间的各项具体工作。

**七夕节活动方案大学篇六**

1、 “七夕节”今昔不同：

这是一个传统节日，现在人们并不过这个节日，只是商家借来炒作。因此，单纯以“七 夕节”作为诉求，参与的人不会很多。

2、 巧妙时机奥运前：

“七夕节”刚好在奥运会前一天，可借奥运会之光，开展关联商品销售和促销活动，比如电视、音响等相关商品。

3、 盛夏时节，季节性商品畅销：

夏季酷热，夏凉商品、夏补商品、夏季服装正热销。

4、 我司各店商圈特性：

除洪梅外，都在工业区，外来人口较多，以年轻人为主，“情侣”是一个可以炒作的 话题。休闲食品、生鲜商品、日用杂品好卖。

1、 提高来客数。

2、 传播企业形象。

7月24日至8月7日，共12天

共联、洪梅、火炼树、大岭山、丰泰、树田、西乡共7店

情定七夕，乐迎奥运

七夕、奥运主题商品：糖果、饼干、蜜饯、饮品、休闲食品。

奥运主题商品：视听电器，视频、音频设备，音响设备，风扇、空调、冰箱、洗衣机（dm上要有“奥运新装备展示区”标题）。

略

活动一：1元彩电送，欢乐迎奥运（限洪梅、树田、西乡三店做）

7月26、27日和8月2、3日，凡在我店家电区购物一次性金额满78元以上者，凭电脑小票（手工销售传票不可以）到店头抽奖处参加抽奖活动，156元抽2次，234元抽3次，312元抽4次，390元抽5次，最多抽5次。

小票金额以整数计，零头不计。小票当日有效，盖章作废。

抽中红色乒乓球者获奖，只需一元可购买指定彩电一台。凡未抽中者，送水一瓶。奖品数量有限，送完即止。

活动二：七七相会，“七喜”临门

8月7日，凡是在我店购物的顾客，如果电脑小票上的单号尾数是77，凭电脑小票到服务中心可领取“百事2升装+七喜2升装”一套。小票当日有效，盖章作废。

dm广告

1、 材料与工艺：105双铜，对折。

2、 开本及页数：大度16开4个p。

3、 单品数：84个。

4、 制作：7月20日交广告公司制作。

5、 交货：7月23日上午。

手绘pop

1、 材料与工艺：室内背胶，过哑膜。

3、 设计：袁主管设计，7月18日开始。

7月23日晚全部到位，由各店美工负责。

**七夕节活动方案大学篇七**

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx七夕节

岁月无声――真爱永恒

古典情人节优惠服务

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

金佳美店面及周边区域

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动地点区域针对人群。

温馨、浪漫和狂欢。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

**七夕节活动方案大学篇八**

20xx年8月xx日下午

1、增进亲子感情

2、让孩子在被爱中学会爱他人。

家长需自备服装：

1、爸爸需着正装入场（白衬衣打领带）

2、妈妈需穿礼服（有条件的可租借婚纱）

3、宝宝：男（短袖短裤，有条件的可自己去租借礼服）

女（漂亮小裙子，蓬蓬裙）

一、准备环节

1、家长入园后爸爸拉着宝宝站在操场左边，

2、妈妈盖着红盖头站在操场右边，

3、爸爸拉着宝宝去找妈妈，找到后拉着妈妈站在红地毯上

二、掀红盖头

爸爸们听主持人口令来掀下红盖头

三、深情告白

爸爸向妈妈深情告白，会有大奖奉上（限额哦！）

四、全体宣誓

爸爸妈妈跟着主持人一起说出自己对家庭爱的誓言。

五、走红毯

全体爸爸妈妈和宝宝一起走红毯。

六、活动结束

**七夕节活动方案大学篇九**

一、活动主题：

1 浪漫七夕，相邀美丽

2 浪漫满屋，幸福七夕

二、活动背景

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节。因为此日活动的主要参与者是少女，而节日活动的内容又是以乞巧为主，故而人们称这天为“乞巧节”或“少女节”、“女儿节”。七夕节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。

人们传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。女孩们在这个充满浪漫气息的`晚上，对着天空的朗朗明月，摆上时令瓜果，朝天祭拜，乞求天上的仙女能赋予她们聪慧的心灵和灵巧的双手，让自己的针织女工技法娴熟，更乞求爱情婚姻的姻缘巧配。

三、活动目的

1营造浪漫的节日气氛，增加客户对企业的认同;

2真诚回馈客户，同时挖掘潜在客户，提升顾客的品牌忠诚度;

3 提升xx地产的知名度，营造良好的企业形象;

4 与东莞美容机构合作，让新老客户享受浪漫的同时，体验健康美丽;

四、 活动亮点

1 七夕佳节，节日购房大优惠;

2 搭建鲜花拱门，搭配粉色地毯，地毯上撒满玫瑰花瓣，地毯两侧有落地鲜花，让前来参与活动的新老顾客感受“鹊桥幽会”的浪漫氛围;

3 与东莞美容机构-伊丽莎白美容机构合作，为到场的讲授美丽健康的秘诀;

4 活动签到时，每位女性朋友将获得一束美丽的玫瑰花，及由伊丽莎白美容机构提供的美容体验券一张;

5 现场好礼送不停，凡参与活动的每对情侣、夫妻，将获得一张抽奖券，有机会抽取大奖;

6 现场精彩互动小游戏，为现场情侣、夫妻提供一次爱的体验，见证爱的默契;

7 小提琴暖场，营造温馨浪漫氛围;

四、活动要素

活动时间：20xx年8月23日 活动地点：xx地产售楼部 邀约人数：100人左右

邀约对象：(情侣、夫妻)老客户、潜在客户、伊丽莎白vip客户等 活动形式：健康美丽养生座谈会+现场互动+节日优惠促销

五、活动流程

六、流程分解

签到

1、 来宾签到，赠送鲜花，领取资料

2、 走鹊桥，合影留念

亮点1：走鹊桥，营造温咖啡馨浪漫的氛围

亮点2: 小提琴暖场，用音乐渲染气氛，增添节日元素 茶水点心供应

1、 水吧提供足够数额的茶水点心，包括奶茶、咖啡、蒸馏水、汽水、曲奇饼等

主持人开场白

1、 提前五分钟、二分钟提醒户外的客人入场 2、 讲解活动，包括活动主题、内容等 小提琴表演

1、 小提琴表演，拉奏优美、温馨、扣人心弦的曲子，渲染氛围 第一轮抽奖

1、 抽取三等奖，调动客户的积极性，为健康美丽讲座奠定感情基础 健康美丽座谈会

1、 有伊丽莎白美容机构讲师主讲，跟到场的来宾，尤其是女性讲授健康美丽的秘诀

互动游戏

一：心有灵犀大比拼 互动游戏

二：肢体模仿秀

抽奖

1、 分一、二、三等奖，各项奖品待定

2、 第一轮抽出三等奖，最后一轮抽奖同时抽取一等奖、二等奖

七、活动预算

八、活动评估

**七夕节活动方案大学篇十**

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、民俗节日，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。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

8月12――8月16日

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。

（一）钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合――20xxxx钻饰节

[主题释意]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xx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8月延续至“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。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券西装77元抵扣券鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡

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“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

方案三：20xx年七夕促销活动方案

一、市场分析

1、“七夕节”今昔不同：

这是一个传统节日，现在人们并不过这个节日，只是商家借来炒作。因此，单纯以“七夕节”作为诉求，参与的人不会很多。

2、巧妙时机奥运前：

“七夕节”刚好在奥运会前一天，可借奥运会之光，开展关联商品销售和促销活动，比如电视、音响等相关商品。

3、盛夏时节，季节性商品畅销：

夏季酷热，夏凉商品、夏补商品、夏季服装正热销。

4、我司各店商圈特性：

除洪梅外，都在工业区，外来人口较多，以年轻人为主，“情侣”是一个可以炒作的话题。休闲食品、生鲜商品、日用杂品好卖。

二、促销目标：

1、提高来客数。

2、传播企业形象。

三、促销时间：7月24日至8月7日，共12天

四、促销地点：共联、洪梅、火炼树、大岭山、丰泰、树田、西乡共7店

五、促销主题：情定七夕，乐迎奥运

六、主题商品：

七夕、奥运主题商品：糖果、饼干、蜜饯、饮品、休闲食品。

奥运主题商品：视听电器，视频、音频设备，音响设备，风扇、空调、冰箱、洗衣机(dm

上要有“奥运新装备展示区”标题)。

七、商品、价格、陈列、气氛布置策略

八、活动内容：

活动一：1元彩电送，欢乐迎奥运（限洪梅、树田、西乡三店做）

7月26、27日和8月2、3日，凡在我店家电区购物一次性金额满78元以上者，凭电脑小票（手工销售传票不可以）到店头抽奖处参加抽奖活动，156元抽2次，234元抽3次，312元抽4次，390元抽5次，最多抽5次。

小票金额以整数计，零头不计。小票当日有效，盖章作废。

抽中红色乒乓球者获奖，只需一元可购买指定彩电一台。凡未抽中者，送水一瓶。奖品数量有限，送完即止。活动二：七七相会，“七喜”临门

8月7日，凡是在我店购物的顾客，如果电脑小票上的单号尾数是77，凭电脑小票到服务中心可领取“百事2升装+七喜2升装”一套。小票当日有效，盖章作废。

**七夕节活动方案大学篇十一**

1。利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气；

2。适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果；

3。维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；

4。解决销售上前期积累的少量1#、3#、5#号楼的意向客户（这部分客户有购房需求，但迟迟有没下定） ；

5。增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累；

6。推广项目的知名度，为金九银十做准备，每周一个暖场活动，持续性，为后期推送正价房源做基础铺垫；

浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇丽景湾

20xx年8月20日9月3日房地产七夕活

1。活动期间购房购房送装修基金（7777元），并可以冲抵首付款；

2。七夕当天购房的年轻情侣（包括已婚），可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000元）；（仅限七夕节当天）

3。七夕当天到访的年轻情侣（包括已婚）可获赠玫瑰花一束；（仅限七夕节当天）

4。七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品；

（到访客户均需扫二维码发送朋友圈参与）

1。七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；

2。外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；（最好是请活动公司出人配合）

3。现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）

插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司举办）

1、门口彩虹门

2、门口气球粘门框

**七夕节活动方案大学篇十二**

给你甜蜜

――百得利进口大众4s店情人节专场活动

2月14日，潍坊百得利进口大众4s店携全系车型钜惠来袭，重重好礼，重重惊喜，情人节专场活动，火热报名中!

重重好礼

● 2月14日到店赏车客户均可获赠费列罗巧克力一份，百得利进口大众给你甜蜜。

● 2月14日当天订车客户均可获赠德芙巧克力心形礼盒一份，百得利进口大众让你更甜蜜。

● 2月14日进店即可赠送精品代金券1000元

重重惊喜――国产车的价格，进口车的品质

● 途锐最高优惠15万元，最低仅63万元起

● 甲壳虫最高优惠8万元，最低仅18万元起

● 高尔夫最高优惠8万元，最低仅19万5千元起

● 更有辉腾全系钜惠15万元，最低62万元起

多种购车组合总有一款适合你

● 多种金融贷款方案，让你获益最高

● 购车即送5年交强险(需在本店入指定商业险)

● 精品套餐让您不花一份冤枉钱

您还在等什么，进口大众最好的品质，最一流的服务，最优惠的节日购车方案，免费礼品等您来拿!

给你甜蜜，潍坊百得利进口大众0536-2249999 0536-2249555

潍坊百得利公司简介

潍坊百得利贸易有限公司成立于20xx年，隶属于北京百得利汽车进出口集团有限公司，是大众进口汽车在山东潍坊的唯一一家授权经销商，最新标准4s店。公司位于潍坊市坊子区坊城街道潍州路与八马路交叉口西100米，注册资金一亿零三百万元，占地面积4930平方米，是当地乃至全省知名的汽车销售企业。

公司专业销售、维修大众进口汽车旗下的辉腾、途锐、新甲壳虫、尚酷、eos、cc、迈腾旅行版、tiguan等全系车型。按照德国大众全球标准修建的展厅豪华典雅、温馨舒适，在您欣赏德国精湛的造车工艺的同时，又能使您陶醉在高雅和谐的展厅氛围之中。巨资引进的德国原装进口维修设备，精湛的维修工艺，德国大众原装进口的配件，为您的爱车保驾护航。

我们提倡“用服务感动客户”，坚持高端车、高标准、高品质、高效率的经营理念，竭诚为各界用户提供最优质的服务。公司领导携全体员工真诚希望您的光临!

**七夕节活动方案大学篇十三**

相濡以沫，最爱七夕

20xx年8月xx日至8月xx日

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。

1、相濡以沫，最爱七夕我与我的爱人大型征集活动

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。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xx价值xx元的精美礼品.

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xx价值xx元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在xx广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕xxxx步行街穿着类现价基础上77折。(20xx年8月xx日，折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕xxxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月xx日，xxxx广场婚礼秀

8月xx日，xxxxxx广场婚纱秀

8月xx日，xxxxxx广场xx文化年系列活动

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕万千纸鹤表真心

xxxx步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxxx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xx广场的范围。

88月xx日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，负责人：

5、相濡以沫，最爱七夕xxxx七夕鹊桥会!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找