# 2024年七夕节活动方案主题(四篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-07-19

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。七夕节活动方案主题篇一七夕情人节xx全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**七夕节活动方案主题篇一**

七夕情人节xx全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女神

7月30日、31日

1、通过本次活动，提高xx俱乐部在周边同行业市场的品牌号召力；

2、提高20%的日均营业额。（活动结束后，由财务部向董事会汇报活动结果）

娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。活动采用大型交友的方法，鼓励来xx娱乐的客人努力同生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的夜吧生活模式。（具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波）

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息；

2、通过户外广告、dj台、led显示屏、包房电脑等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法；

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛；

4、本活动以passion大厅为活动中心，ktv包房为辅；

5、凡31日光临xx女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”（要注重考虑）

①、活动口号：坚决同陌生人说话；

②、公司自行设计交友卡，男（绿色）、女（粉红色）；交友卡内容为：姓名称）、年龄、爱好、工作、对他/她的要求；

③、客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写；

④、客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她；

⑤、如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥、为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。（具体实施安排另行决定）

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”（此计划含大厅及包房）由公司总监以上级干部对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于公司特定时间上台做简单表演（主持人、表演时间另行安排）表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯。此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

爱情冲击第三波：“真情告白”凡是七夕情人节当晚光顾xx之热恋情侣，公司可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠唐会香槟酒一支。（特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他）

爱情冲击第四波：“浪漫激情”（此计划含大厅及包房）活动期间7月30日—31日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获7月31日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。

凭抽奖券现场抽奖。一等奖：三名xx酒店豪华客房一间/一晚浪漫装饰及香槟酒一瓶退房时间推迟到下午四点二等奖：三名数码mp4各一部；三等奖：十名巧克力各一盒（具体实施安排另行决定）

1、大门口：

①、大门对面：3.5米x2.5米广告牌两块，注明活动信息；（20xx情人节活动全攻略：passion邀你和你的他/她一同参加xx七夕情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们甜甜的爱情，现场飙舞、传情。）

②、大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案；

③、大门：粉红色气球点缀。

2、大堂：

①、大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围；

②、对准大门二楼围栏大理石墙壁做喷画雕刻字：七夕情人节xx全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女神；

③、楼梯扶手点缀红色玫瑰花；

3、大厅：

①、dj台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样；

②、围大厅三周上空围墙雕刻银色反光字。大小不一：唐诗1：乞巧楼前雨伞晴，弯弯新月拌双星；邻家少女都相学，斗取金盆卜他生。唐诗2：七月七日长生殿，夜半无人私语时。在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝。宋词3：纤云弄巧，飞星传恨，银河迢迢暗度。人间无数。柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路？两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。③、大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

4、ktv包房：

①、各包房每张台面放置玫瑰花一支；

②、各包房放置活动计划及细则一份。

①、策划部于据总办及董事会意见修改好计划案并准备实施；

②、工程部按图纸于20日前做好广告架的制作、安装工作；

③、大厅部、ktv部抽人手配合美工于29日做好布场工作，并与31日自行下单购买化妆品为服务员做简单化妆；

④、财务部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买；

⑤、大厅dj台及节目部安排好活动期间音乐路线、节目的调整，29董事会节目单；

⑥、总办于20日前联系广告位位置、xx酒店，做好房间及餐饮安排，最好联系到珠宝商及红酒商共同举办此次活动（如可行，另出活动合作方案给合作商）

**七夕节活动方案主题篇二**

你比织女更美丽&七夕来约惠!

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。

20xx年xx月xx日

所有x美容院的新老顾客

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。

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。

**七夕节活动方案主题篇三**

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必过的节日之一。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16(周四)——8月19日(周日)

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——20xx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--商场黄金珠宝卖场最具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。

(二)全场活动

1、全场主题活动

(1)活动主题

浪漫七夕，幸运77

——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

(2)活动策划

由店内商家提供77件商品做为礼品，周六日在共享空间设置活动区，制作一块大kt版，画面为77件礼品的名称和图片，按照惯例，将所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单类累计消费超过一定额度即可参加活动，选择77件礼品中的一件，先符合条件者享有优先选择权。

(3)奖品

店内各商家每家提供一件售价不低于100元的实物礼品，如商品售价普遍较高，可以以100元抵扣券形式代替。消费者现场抽奖，现场领取奖品。

(4)促销物料准备

①kt版设计及制作

②活动规则说明水牌

④活动场地所需桌椅

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送相声情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠相声情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

**七夕节活动方案主题篇四**

1、文化方面：让社会上优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：

①、通过本次活动，提高企业在周边同行业市场的.品牌号召力；

②、提高企业品牌度，以及在客户间的号召力；

：

七夕节，缘分的天空、寻求你的真爱

20xx年的中国情人节——七夕（20xx。8。9。）

1、企业以及合作伙伴职员。

2、特约主持嘉宾。

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息；

2、通过论坛网站平面广告、广告宣传栏等向商家发布活动信息、方式等；

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛；

4、举办场地门前设立迎宾台，参加活动嘉宾在迎宾台领取七夕活动卡；（外卖七夕卡：男士活动卡：5元/张，女士七夕卡：免费；（当日光临的女士均可在签到台领取玫瑰花一支）

5、大厅前台随卡赠送巧克力两枚。

“寻找你心中的女神”。

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