# 最新七夕情人节促销活动方案(8篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-06-12

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。七夕情人节促销活动...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**七夕情人节促销活动方案篇一**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月x日——x月xx日

20xx年x月x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

“七夕情人节”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，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月xx日

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。

要求：

（1）情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

（2）各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

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，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。

1情人气球对对碰：制作100-200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

2、会员卡赠送：凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：8月7日—13日注意做好会员卡资料登记工作。）

**七夕情人节促销活动方案篇二**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年xx月xx日19：30——22：00

xx酒吧

男女配合、才能玩活动

33人左右

（一）“寻找你心中女神”

1、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

（自我介绍2分钟/人女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功如果有多名男嘉宾选择则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩。要配合。男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏。

（二）“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组。牛郎队与织女队，每队6对男女外加男，游戏每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名、第二名、第三名。

1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行其中一人蒙上眼晴背上合作伴侣由另一方负责指挥按游戏路程要捡起所安排物品、规则是男方蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口顺利通过组并且用时最少一组将得到小礼品一份转贴于。

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花，每组女方给对方男提出一些问题答对可以走一步知道男方可以把玫瑰送到女方胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰。

3。情歌对对唱

由主持人说个字。如爱现场每组一对比赛过程中参与者自由发挥自我特长努力表现自我唱爱开头对情歌最多一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰。

4。七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名。

3对情侣：拿西瓜喂对方吃。男蒙上眼晴。每组女给对方瞎指挥。看那对吃到西瓜就赢赢一队。

将得到小礼品一份失败就淘汰。

5。红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉。只要男能够牵到你手就赢。

6。一见钟情心心相印

主次人说三个成语男要按求做三样不同动作。男写在女手上女猜出来答多就赢失败就淘汰。

7。四不象

每队男女谈论给对方学叫。那个队可以男或者女叫男猜。猜对算赢猜3次。

失败就淘汰。

最后终结情侣。

剩下最后三对。化拳看那队一组赢他们可以给剩下一队想游戏让他们竟挣第三名。赢就和那一队。给大家说活动得第一名。

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目大家一起娱乐唱歌跳舞做游戏等转贴于。

自由活动：吃巧果

七夕应节食品以巧果最为出名巧果又名“乞巧果子”准备一些巧果和一些小零食大家边吃巧果边娱乐边聊天有可以给双方了解对方机会。

**七夕情人节促销活动方案篇三**

8月23日为我国传统七夕情人节，拟在全市各营业厅开展情人节促销活动，借此契机拉动终端和号卡销量。

20xx年8月18日----20xx年8月26日

1、购手机送情侣号：凡在营业厅同时购买两台手机的用户可享受“0”元赠送两张3g情侣号使用，并享受一次性优惠赠送700元话费/张，700元话费=100元预存款+600元赠送话费（公开版）。（iphone及特价机不参与此次活动）

2、购手机送精致礼品：凡在各营业厅办理手机终端新增合约用户，除享受上述优惠外，还可额外获得“许愿灯”一盏。（iphone及特价机不参与此次活动）

3、猜灯谜：营业厅自制灯谜箱，放置提前制作好的灯谜问题。到厅用户均可以抽取灯谜问题劵并现场回答。回答正确者，均可以享受预存100元选情侣号。并赠送精美小礼品（许愿灯）一份。单人单天可享受三次猜灯谜的机会。

8月18日--8月26日实现3g新增销售500户。

厅外宣传：1、活动前三天通过分公司和营业厅进行促销

活动短信群发告知；2、营业厅微博宣传；3、对前期留存客户信息进行电话外呼宣传。

厅内宣传：各厅将活动信息以手写pop海报形式进行突出宣传，门口处摆放醒目宣传陈列，重点突出本次活动信息，并安排引导人员对到厅客户100%告知。

礼品（许愿灯）：3元x500盏=1500元

**七夕情人节促销活动方案篇四**

农历7月7日，是中国传统的节日--七夕情人节。传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。为增强经营特色，提高七夕情人节经济效益，依照目前公司经营情况、针对七夕情人节消费群体，作出如下活动策划。

《浪漫七夕夜，浓浓富丽情》《浪漫七夕，情定富丽》

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、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；

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、凡8月23日光临ktv女宾，均可在前台台领取玫瑰花一支；

5、来店开包房即随机赠送巧克力两枚。

6、所有房费7.7折优惠。

1、凡当晚超市消费77元均可获得抽奖券一张，多买多送，以此类推。

2、一等奖：一名 如家快捷酒店客房当晚一间；

二等奖：三名 香槟酒一瓶；

三等奖：五名 巧克力各一盒；

①、门口橱窗：广告牌两块，注明活动信息；

②、大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案；

③、大门：粉红色气球点缀。

④、一楼大厅租用婚纱罗马柱4个。加白纱及玫瑰。

2、二楼大厅：

⑴大厅前台正中用做心形图案，用玫瑰花包围；

⑵走道用气球点缀。

⑶包厢茶几玻璃下面撒玫瑰花瓣，包间内随机摆放气球数只。

④包厢吊灯或投影下面挂心形图案。

**七夕情人节促销活动方案篇五**

七夕情人节，中国流传千年的爱情经典。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。时尚潮流元素——复古。

七夕，中国自己的情人节。

七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

高素质、高收入未婚男女。

七夕之夜。18：30--20：30

：外滩风尚(区道)

男、女各50人，共100人。

活动可行性分析：(略)实施方案：

1：人员要求专科以上学历，薪金20xx~3000元以上的男女情侣。

2：通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

3：广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4：本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

5：办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6：此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7：客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8：此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

9：活动结束后，由客服人员进行电 话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

1：游戏互动

才艺表演(可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺)

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事(自找拍挡)。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

2：百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

场地布置：

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。活动所需设备

号码牌(设计成心型)、电视、dvd(vcd)、话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线(出于安全考虑能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了)、纪念品

活动宣传

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。宣传的时间为一周左右。宣传语

七夕，中国自己的情人节。为了忘却的纪念

用行动缅怀那不老的传说。

**七夕情人节促销活动方案篇六**

相濡以沫，最爱七夕

x月xx日——x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(x月x日——x月xx日)

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?xx“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——xx步行街穿着类现价基础上77折。(8月18日——20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——xx大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——xx日，xx广场婚礼秀。

x月xx日——xx日，xx广场婚纱秀。

x月xx日，x月x日，xx广场鸢都流韵——xx年系列活动。

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xx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。

8月10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——xx七夕鹊桥会

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解xx。

时间：8月10至8月20日

合作单位：库巴商城、国美电器

活动主题：相见你我，缘在国美——xx七夕鹊桥会

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表。

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴。

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月10日到8月20日

有意向的人员可以到xx总服务台、世纪xx华广场总服务台、xx超市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在xx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

**七夕情人节促销活动方案篇七**

活动名称：情定七夕缘分xxxx

活动时间：xxxx1—08—06（09：00 —— 17：00）

活动地点：xxxx葡萄酒庄（xxxx市·xxx镇·xxxx营）

联合主办：xxxx葡萄酒庄、金典文化传媒、xxxx电视台广告部、时代商讯

邀请单位：xxxx电视台新闻部xxxx日报xxxx摄影协会

场地布置：

天鹅拱门1个（横版条幅，70x600cm；粉底白字“情定七夕缘分xxxx”；置走秀台最高点）

10m祥云立柱4个（竖版条幅600cm；红底白字；喷泉四周2个；酒庄入口2个）

横版条幅4条600cm（红底白字；公司名称、地址及联系方式；悬挂长廊两侧及自助式聚餐区）

地毯250x4500cm（铺满走秀台）

简易舞台3x2m（架设在流水瀑布上，主持人及颁奖用）

进口音响3套配话筒4支（支架3个）

对讲机4部

彩旗80面（分列入口甬道）

停车场搭建车棚（不允许悬挂联合主办单位之外任何广告宣传）

签名墙1块（kt板120x240cm；平面设计；记号笔4支；工作人员1名）

序列号120个（数字1—60；男女颜色不同；数字相同搭伴游戏）

饮用矿泉水10件（工作人员1名；免费供给嘉宾和现场工作人员饮用）

路标指示牌（厕所、急诊等）

摇臂摄像1名

普通摄像2名

专业摄影2名

建议：xxxx葡萄酒庄在入口处墙壁悬挂竖版条幅（2条；xxxx葡萄酒庄恭祝此次活动圆满成功）

备注：所有现场工作人员必须着统一工装；金典文化传媒现场工作人员佩戴工牌。

活动准备：

08：00，所有嘉宾必须到达xxxx葡萄酒庄；

主办单位通报整天活动安排；

现场工作人员负责安排嘉宾序列号；

嘉宾才艺展示需在8月5日之前申报；

主持人手稿及即兴发挥部分需在8月5日拟定，打印一份给音响师；

现场音乐由金典文化传媒音响师负责，要求熟悉活动流程；

活动流程：

01、拉丁舞表演——热场（2组，一组2人；流水瀑布平台；5分钟；摄影、摄像卐）

02、主持人致开幕词——（简短介绍联合主办单位；邀请嘉宾登台；3分钟）

03、嘉宾登场（交叉式：男右手上左排列，女左手上右排列；自我介绍：x号xxx爱情宣言——通知；工作人员4名——女；用时30分钟；音响卐）

04、展示结束，原位站立，主持人♀并邀请歌手a登台（2分钟；摄影、摄像卐）

05、歌手独唱（5分钟；领掌；摄影、摄像卐）

06、歌手↓，主持人♀邀请群口相声表演（10分钟；摄影、摄像卐）

07、相声演员↓，主持人♀并通知第1个活动“两人三组踩气球”开始（公布游戏规则；间隔10分钟，音响卐）

08、所有嘉宾进入活动区域，按照分组进入游戏环节（围绕喷泉举行；10对一组；每组5分钟；下一组提先准备，依次类推；每条腿绑3个气球；主持人→；工作人员4名；摄影、摄像、音响卐）

09、游戏结束，主持人♀公布获胜组，并邀请颁奖单位上台（现金券666元—有效期xxxx1年8月6日至xxxx2年12月31日，签字生效；毛绒玩具各一个；颁奖单位为礼品提供单位；摄影、摄像、音响卐；用时10分钟）

10、主持人♀魔术表演（30分钟；嘉宾自由观看；摄影、摄像卐）

11、上午活动结束，嘉宾自由活动，准备自助式聚餐（各

队负责；凭序列号入座）

12、11：30 — 14：00午休时段，场地控制在入口长廊十字区域，组织签名活动

13、14：00 — 15：00游园开始，参观学习（空出15分钟自由活动；准备才艺节目编排）

14、主持人风采展示（5分钟）

15、主持人♀；拔河友谊赛（自愿参加，各队负责；3局2胜制；30分钟）

16、速配环节：男女分列，男嘉宾选择购买毛绒玩具赠送给心仪女嘉宾（牵手成功奖励xxxx原汁原味葡萄酒各一件、金典文化传媒vip会员邀请函—有效期xxxx1年8月6日至xxxx2年12月31日，签字生效；赠送10寸水晶合影各一件；赠送视频剪辑光盘各一张，精美木盒包装）

17、狂欢时段（120个气球丢进场地，随意踩爆；动感音乐高分贝震撼；摄影、摄像、音响卐）

18、活动结束，自由支配，各队负责，秩序撤离，清理现场。

备注：

1、金典文化传媒赠送每一位嘉宾现金券288元

2、金典文化传媒准备精致毛绒玩具60个，安排工作人员1名

3、活动现场及周边不允许联合主办单位之外的任何商家以任何形式散发广告

4、现场工作人员由xxxx葡萄酒庄调配（名额：8 —— 12名）

**七夕情人节促销活动方案篇八**

1.有效维护存量客户，增加客户粘度

2.营销我行产品，提升余额

3.进行他行策反，实现客户的资产转移

活动意义：通过网点为客户（爱人/朋友/父母/子女/闺蜜）拍照，举办赠照片活动及送花活动，寓意着真诚与爱意，从而增加客户对网点的满意度和忠诚度

为什么要开展七夕活动？

七夕被誉为中国的情人节，承载着人们关于“爱”的美好心愿，如何让客户在这一天过的有纪念意义呢？网点可以借机搭建这样的平台，让客户爱在七夕节，感动在七夕节，从而增加客户对网点的粘度和满意度。

同时，网点可以适时地在活动中安排本行产品基金定投和保险讲解，让客户为爱的人购置一份保障，有效宣传产品及相关增值服务，促进产品销售的达成。

七夕活动前期如何准备

“七夕”活动我们需要做好哪些准备呢？我们可以从邀约准备、物料准备、人员配备、现场布置四个环节进行。具体如下：

01邀约准备

可以采用电话、短信及微信公众号的形式，邀约在我行资产达到1万及以上存量客户，邀约内容重点突出本次活动的回馈。邀约时间建议为活动前一周。

02物料准备

宣传物品（宣传单页、易拉宝、荧光板、绶带）；消耗物品（纸巾、名片、纸杯）；文档表格（客户签到表、调查问卷）；其他，如玫瑰花及拍立得（用于拍照留念）。

03人员配备

厅堂需3名人员，包括1名负责引导和介绍人员，1名礼品发放人员，1名主持人；第三方人员参与配合（花店老师、影楼摄像师）。

04现场布置

在外景的安排上，建议在厅堂门口悬挂横幅，文案内容为“七夕节——表达你的爱”，提前3天摆放。同时建议用鲜花、爱心等装饰厅堂，在烘托氛围的同时也可以作为拍照的背景。客户等候区则建议摆放易拉宝4个（系列活动介绍2个，银行产品介绍2个），签到处让客户签名并拍照留念。

如何进行现场营销和后期跟进

活动中如何做好现场的营销与后期跟进呢？我们可以通过“前期造势、现场营销、后期跟进”三个内容进行分析，让活动开展更加有序。

01前期造势

首先，通过短信、微信公众号、电话、微信等方式对存量客户进行活动告知和邀约，同时，我们还可以在微信上设计相应的活动游戏，吸引更多客户参与进来。

其次，在营业网点进行阵地宣传，包含在网点门口宣传电子屏幕信息滚动，在厅堂内设置易拉宝进行活动宣传，同时对到访客户进行一对一的一句话活动告知。到访客户的一对一宣传能让客户更佳具体地了解客户需求和活动内容。增加活动热闹性，让活动更具营销氛围，帮助网点获取到访客户。

第三，活动前几天和活动当天，在网点周边社区进行活动宣传，以吸引更多的人关注和参与。活动要提前做好活动宣传，沿社区内进行宣传，可以引发社区内的活动效益，让更多的人了解网点品牌和活动主题内容，营造良好的活动氛围，这是前期造势中，效果显著的方式之一。

02现场营销

活动开始时，主持人介绍活动目的和活动参与资格获取方式，以及活动流程。在信息登记环节，利用问卷进行调查，了解客户的金融需求，挖掘意向客户。在客户排队等候时，主持人借助活动展示区、礼品展示区，介绍以往类似活动情况以及与主题活动相关的服务介绍，介绍一系列增值服务，让客户有一个初步的接触和了解。通过现场互动游戏，有奖问答环节，激发客户参与度。

03后期跟进

夕会总结活动流程，整理活动成果，对现场成交、意向客户名单进行整理，分配意向客户到各人；讨论后续跟进话术，制定后期跟进计划；每天晨会演练跟进话术，夕会汇报跟进成果，一周后总结跟进成果。

活动注意事项

首先，一定要重视活动前期的造势宣传，这是奠定我们到访客户数的基础；对于参加活动的获取客户信息，我们也需要对其信息做好收集和存档，并进行专人跟进。后期跟进过程中，要了解意向客户的潜在需求，同时注意联络频度，做好持续性的.客户维护工作。

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