# 最新七夕节活动策划流程(十四篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-07-19

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。七夕节活动...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**七夕节活动策划流程篇一**

20xx年x月x日（七夕节）—x月x日

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使x珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；

2、提高x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（1）x月x日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱》；

（2）各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在x珠宝专店/柜买满1000元即送\"会说情话玫瑰花\"一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等。

3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是\"信守\"、\"善美\"系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次\"情感营销\"取得全面的成功。

（1）在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询；

（2）网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好\"造势\"宣传；

（3）各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的；

1、\"会说情话的玫瑰花\"：25x100=2500元；

2、x展架：65元x2=130元；

3、宣传页（dm）：0、5元x20xx=1000元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

七夕节珠宝店活动策划6

活动内容：

进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚。

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚。

并送玫瑰花一枝

1：吸乒乓球表演赛

主题： “吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运情侣/家庭四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情侣/家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得最具吸引力奖，

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、 美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题： 我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖

责任人： 现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：7月22日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：8月2日

宣传形式：软文宣传

活动效果巩固

费用预算

物品项目数量单价合计

68元彩金戒指100枚

钻戒(688元)13枚

乒乓球30个

dm单10000份

x展架2个

玫瑰花300枝

领带12条

5米x2.5米舞台1个

**七夕节活动策划流程篇二**

七夕我和美容院有个约会

20xx年x月x日

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

1、整合美容院客户资源，统一以平面广告、dj台、led显示屏、短信息的形式向客人发布活动信息;

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

3、可联合花店、电影院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升美容院七夕活动的影响力;

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

一、情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

二、为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推!

四、情人节爱情大片：不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

五、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么?xx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

六、爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

六、七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化装品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

**七夕节活动策划流程篇三**

8月20日

凡于8月20日光临联昇花园店任一店的情侣，牵手从入口走进卖场，男士都可以得到一朵娇艳的玫瑰花，送给心爱的女士。限送300份。

(1)入口处

在入口处用粉红色汽球扎成一个“心”形门，有一男一女“两爱情天使”在“心”形门处派发玫瑰花给从此门中进入卖场的牵手情侣。

(2)商品展示区——爱情走廊

开辟一个专区用于摆设情人节的礼品，如首饰、香水、丝巾、巧克力、皮具、化妆品等，策划部制作一些“七夕节快乐”等字样形象喷画由门店布置在展示区的上空或周边。

(1)在入口处派发的男士须着黑西装、黑皮鞋、打领带，胸带“爱情天使”标志，英俊潇洒;女士要求穿婚纱，化淡妆，美丽动人。

(2)走过心形门的情侣要求其牵手才发玫瑰花，派发玫瑰花之“爱情天使”可灵活要求其接吻等，以活跃现场气氛。

(3)玫瑰花要用精美礼篮盛装，由女士提着，男士取出派发。

(4)根据各店玫瑰花分配数量与实际客流量，选择相应时段派发，保证全天都有派发而又不致最后未派发完毕。

(5)“爱情天使”对所有走过“心”形门的情侣说一声：七夕节快乐!

1、策划部

(1)玫瑰花的采购与配送

采购部在8月11日前采购好玫瑰花，在8月20日安排专车派发至各店。

(3)广告制作

由企划部负责制作(包括户外立牌喷画、卖场宣传喷画、爱情天使标志)在8月18日前送至各店。

(4)婚纱租赁

由企划部租一套婚纱，在8月20日与玫瑰花一同送至各店。

(5)dm单制作

企划部在8月20日前制作完毕并发至各店。

2、营运部

(1)入口处“心”形门及气氛布置，在8月20日前完成。

(2)“爱情走廊”堆头展示区商品展示布置，在8月17日前摆出，并完成气氛布置。

(3)“爱情天使”男士西装自备，盛花礼篮由分店提供。

(4)活动现场气氛的营造。

(5)所有宣传物品将在8月18前到达门店，请门店做好保管工作。

3、采购部

按年度规划表进行dm单制作的配合

1、门口条幅

内容：浪漫七夕节，玫瑰温馨送

2、户外立牌喷画(2块)

(1)内容：活动介绍，活动dm页面

(2)内容：爱情大看板

主题：说吧，说你爱我吧。

说明：制作精美的爱情大看板喷画一幅，上面预设了很多浪漫的真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

3、入口、通道喷画

内容：七夕节形象喷画

4、卖场广播宣传(附广播词)供参考

各位幸福的恋人：

你们好。

又到了一年最温馨、最浪漫的情人佳节，让我们高唱着“月亮代表我的心”将爱情进行到底。你最喜欢和她牵手相依看蓝天、白云和斜阳;喜欢亲吻她散着花香的秀发;喜欢和她在一起的每一秒;更喜欢她多情的明眸，只要一个眼神你们就能读懂彼此永恒不变的约定：你们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成的指环锁定你们今生的情缘!让每一朵玫瑰花诉说着你们爱的承诺!幸福的恋人们，赶快来参加我们的活动吧，只要你们牵手走过本商场的爱情之门，都可以获得爱情天使赠送的天使玫瑰一朵，它会给你带来一生的爱情，一世的爱人。

衷心祝愿天下有情人终成眷属。

1、dm制作费 20xx元

2、广告制品制作费 500元

3、玫瑰花采购费 800元

总费用：约3300

**七夕节活动策划流程篇四**

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到困难孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

活动时请报社记者跟随，进行拍照。

由报社在报纸上对活动进行报道。

凡参加儿童村联谊者，在回程途中均赠送白玫瑰一支。

凡在校园活动现场注册用户前x者，赠送红玫瑰一支。

送他/她一份意向不到的礼物。

在网站注册用户并创建情侣博客，上传两人的爱情纪念，制作两人的恋爱日记。将博客送给身边或者异地的他/她。

由大学的社团/工作室/学生会协办，现场同时准备笔记本电脑无线上网，可现场注册网站用户。由大学的社团/工作室/学生会协办，现场同时准备笔记本电脑无线上网，由现场工作人员协助注册网站用户，创建家庭。

由x网工作人员进行跟踪评比，比赛结果公布在网站上。

人气奖，一名，奖x活跃奖，一名，奖x

最感人情书奖，一名，奖x最动人日记奖，一名，奖x注册奖：奖个人积分50分。

注册奖凡在活动现场开通家庭的用户均可获得，奖项可与“诗”篇的网络参与奖兼得。

结束数据统计时间：20xx年8月x日颁奖时间：20xx年8月x日

颁奖办法：实物奖品采取邮寄的办法;个人积分由后台数据库直接操作。

x网提供：横幅，传单或书签，无线上网卡(具体是否需要同大学活动协办方咨询)，活动现场注册单，活动现场工作人员1名，红玫瑰x，相机。

大学的社团/工作室/学生会提供：桌椅布置，笔记本电脑2台，现场工作学生8名(注册：2人;咨询：2人;派发：2人;注册登记、玫瑰发放：1人;收稿：1人)

前期宣传

20xx年7月x日，在x网上以及主流门户网站发布活动信息。

20xx年7月x日，在各大学张贴海报。(数量与大学活动协办方咨询海报宣传效果好的有几个点)

中期宣传

活动现场拍照、当天更新在网站上。同时继续进行网络宣传。

后期宣传

在各大网站进行后续报道。请报社在报纸上对儿童村活动进行报道。

报社费用：x。可跟新商报商谈，或许会免费。

媒体费用：x。可跟大连金鹰传媒谈，基本上慈善的活动会免费。

鲜花：x。

租车费用：x。可联系爱心车队。印刷费用：x。横幅费用：x。奖品的费用：x。10前期准备

1设计海报、传单并印刷。

2联系学校，寻找活动协办方。

3联系影楼/工作室，商谈提供奖品的问题，有情侣照的市场，可联名。

4活动当天人员具体安排。

5联系租车(可先联系爱心车队，如不成可与大连大学驾校合作，由大连大学发车，如果有大连大学参加儿童村活动的学生，还可接到大连)

6准备活动当天所需物品。

穿针应巧

最传统的乞巧活动是穿巧针。古时的巧针一般是多孔针，而现在还有待商业开发。现在可将七枚针合并在一起，一次穿过就算胜利。

染甲习俗

由gg为mm亲自染指甲，由现场观众评出染的的。

“吸引力”的秘密

随机从现场全体人员中抽取幸运情侣四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情侣为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得吸引力奖。

**七夕节活动策划流程篇五**

8月15——20日

浪漫七夕相约—鹊桥会

8月15日—20日，—商城正门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情!

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念;

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生;

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念;

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧......等。为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7：07，—商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验。

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!

报名方式：

一、电话报名，咨询热线：88888888

二、短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至88888888

三、现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市—黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼——情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299-799元/枚(幸福戒、誓言戒、福字戒)

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——-黄金项链、手链

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从18—19日，顾客可以在、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选.20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖：钻石情人1对，奖面值299元奖品一份;

二等奖：黄金情人6对，每对奖面值99元奖品一份。

**七夕节活动策划流程篇六**

活动时间：8月18日--21日

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我 享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠;

365元----天天爱你 享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

521元----我爱你 享有雪里相思冰淇淋一份+情侣来电闪一对+池之王葡萄酒一瓶+索芙特水白晶一盒

721元----亲爱的 享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

999元----长长久久 享有出水芙蓉冰淇淋一份+池之王精品干红、干白各一瓶+名牌皮带一条

1314元---一生一世 享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

其他活动：

1、最佳情侣装秀评选

2月1日--7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

3、玫瑰情缘!

台词：暗香浮动，花香隽永，阳光下，一场美丽的玫瑰雨，飘飘洒洒不停，在这一个叫\*\*\*情的日子里，携手你的玫瑰情缘，来一趟，早春浪漫的阳光之旅……

导演：xx百货

人物：爱之侣

序曲：xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在xx商场广场举办xx春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份(玫瑰花一束或巧克力一盒).

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动。

**七夕节活动策划流程篇七**

“七夕寻缘爱在河源”

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。古往今来，有多少俊男美女怀着一颗纯洁的心，带着对爱情的憧憬，漫步在这花花世界里，寻觅心中挚爱的那个他/她

昨天，你或许孤独一人；昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她；昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白；今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她！在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

1、为河源未婚单身男女提供互相认识平台

2、加强巩固本公司活动策划能力

3、有效利用活动，打响河源城市生活网品牌知名度c

七夕夜，即20xx年8月16日晚（19：30~22：30）

拾号咖啡厅（宝源桥）

未婚单身男女

为期一周（8月10日~8月16日）

1、物色2名晚会主持人

2、物品购置：气球（心形，圆形亦可；紫色&粉红色）、彩带、鲜花、蜡烛、卡纸（蓝色&粉红色）、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品（情侣用品，如：杯子）

3、准备所需器材剪刀、麦克风、音响、

4、收集浪漫情歌（刻碟）

5、办公室工作人员负责参加人员的报名事宜和资料管理，报名以网上回复报名帖为主

6、提前制作活动号码牌（心形），男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

1、充分利用拾号咖啡厅自身的场地，场地宜布置得浪漫温馨

2、全场色调以紫色、粉色为主

3、场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4、场内，以一紫色一粉色气球为一组，分别装饰场内每一角落

5、每个桌面需要一支蜡烛

6、根据场地环境，拜访一定的鲜花（以玫瑰花为主）

1、工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐

2、主持人为此次活动致开场白

3、参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟

4、开始进入游戏a。“背背爱”

（1）游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

（2）两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

（3）限时1分钟，气球最多者为胜

（4）参加游戏共4组，每次2组同时进行b。“呼唤爱”

（1）游戏需4人为一组，2男2女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

（2）4人两两相对，背对观众的两人根据主持人出示的卡片上的词语做动作，可适当运送口头表达，但话语不得出现卡片中的字词，否则作废；而面对观众的两人根据他们的提示，猜出卡片的字词

（3）限时5分钟，猜中最多者为胜利

（4）参加游戏共2~3组进行，每次一组5。游戏过后，自行互相认识

1、预计总费用为900元

2、活动收费：30元/人

策划：钟x、邱xx

**七夕节活动策划流程篇八**

即日起至20xx年8月9日七夕之夜

xxx活动方案七夕，爱恋的季节，还把你的.爱深埋在心底?no!这不是年轻们应该做的事!

这个七夕，微信三重活动来报道，不管是你的简单爱、华丽爱还是调皮爱，微信邀你一起，在对话里，在群聊里，在朋友圈里，大胆晒出来!晒出你的爱，还有大奖等你来拿!

大胆爱!微信晒出来!

即日起----20xx年8月9日七夕之夜

【活动规则】

必须是微信公众账号粉丝，如还没有关注的，扫二维码添加关注，回复 “报名”获取报名资格。求偶的写自我介绍和求偶标准。

现场评出投票最多的前26名微友上台表白自身情况和求偶标准，不上台按弃权处理。

评出：三等奖17名 二等奖7名 一等奖2名

(1)简单爱!微信晒出来!

活动期间，论坛用户用微信同恋人、爱人、亲朋发送文字、图片、表情等传达节日祝福和爱意，并截图参与回帖。

(2)华丽爱!微信晒出来!

活动期间，参与活动的会员将自己最想诉说的心里话写在纸上，放在胸前，拍摄并晒在朋友圈之中。将含此照片的朋友圈截图参与回帖。

(3)调皮爱!微信晒出来!

同微信好友或者在微群里用“诸葛孔明体”或者“甄嬛体”来描述和七夕相关的事物、讲述七夕故事并将文字截图参与回帖。

依照以上3点具体要求任意选择一种进行截图并回帖参与活动。

**七夕节活动策划流程篇九**

xx月xx日，在鲜花、巧克力与甜言蜜语的簇拥下，浪漫的七夕情人节如期而来，各种浪漫告白七夕活动也正如火如荼进行着。值此之际，xx官方微信开启了相应的\"表白赢xx\"七夕活动，任意参加其中一个或两个活动，都有机会获得相应奖品，最高大奖为xx，目前，活动正火爆进行中。

活动方式：只需在xx月xx日下午17点之前，搜索或扫一扫\"xx\"官方微信，以文字形式写下你的七夕甜蜜语，就有机会获得xx；同时，参与者还有机会获赠xx，届时将在xx公布，活动奖品更加丰富。广大亲们，还在等什么，再不疯狂表白我们就老了。

活动时间：20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

活动方式：

1、如果你心有所属，说出你最想对她/他说的话，来表达你对ta的真挚爱意；

2、如果你是单身贵族，也不要担心，相信你也曾有刻骨铭心的爱恋，不妨说出你的故事，也许会感动另一个她/他。

3、如果你有另一半儿，大胆说出你们也许浪漫也许曲折的爱情经历吧，当然欢迎贴出你们的照片，让大家一起分享你们的甜蜜；

活动奖励：

1、发表爱情留言：奖励xx

2、上传甜蜜合照和爱情感言：奖励七夕情人节礼物一份（情侣杯）

3、同时xx询问您心中的ta的姓名与联系方式，七夕节当天会以短信形式将你的爱情留言发送给你心中的ta。

领奖方式：20xx年x月xx日—x月xx日上午9：00—下午5：30到本公司领取

领奖地址：xx

大胆爱！微信晒出来——微信七夕论坛活动

七夕，爱恋的季节，还把你的爱深埋在心底？no！这不是年轻们应该做的事！

这个七夕，微信三重活动来报道，不管是你的简单爱、华丽爱还是调皮爱，微信邀你一起，在对话里，在群聊里，在朋友圈里，大胆晒出来！晒出你的爱，还有微信特制耳机等着你来拿！

大胆爱！微信晒出来！

20xx年x月xx日—20xx年x月xx日

一等奖1名：微信耳机1副+500q币

二等奖3名：微信耳机1副+300q币

三等奖50名：微信耳机1副

1、下载微信客户端，注册并登陆，通过微信客户端相应截图参与以下其中一项活动。

（1）简单爱！微信晒出来

活动期间，论坛用户用微信同恋人、爱人、亲朋发送文字、图片、表情等传达节日祝福，并截图参与回帖

（2）华丽爱！微信晒出来

活动期间，参与活动的会员将自己最想诉说的心里话写在纸上，放在胸前，拍摄并晒在朋友圈之中。将含此照片的朋友圈截图参与回帖

（3）调皮爱！微信晒出来

同微信好友或者在微群里用“诸葛孔明体”或者“甄嬛体”来描述和七夕相关的事物、讲述七夕故事并将文字截图参与回帖

2。依照以上3点具体要求任意选择一种进行截图并回帖参与活动。

3。活动预埋幸运楼层压缩包，活动结束后公布压缩包密码，依照压缩包内楼层进行评奖。

1、大奖需要贡献值

2。每个id不能超过50回复

3。回复可以编辑，编辑时间不得晚于活动结束时间。

4。每页连楼数量≤3楼，总贴最多不超过4层。

5。每个独立ip下只能有一个id参与。

6。复制、篡改他人内容，直接取消评奖资格

7。中奖楼层内容若不符合评奖规则，奖项顺延至下个回复内容有效的楼层。

8。本次活动最终解释权归xx网与微信所有

七夕来临之际，拿起手机拍照，玩转微博微信，品味中国爱情。好想你七夕节微博/微信参与活动盛情启幕啦！

只要拿起手机，在好想你直营专卖店前拍个照片，对心爱的人写上一句祝福语，转发给五个好友并@好想你官方微博或微信，就有机会获得好想你精美礼品一份！

一：活动时间

x月x日—x月xx日

二：活动主题

在一个叫好想你的地方好想你

三：活动门店

全国指定专卖店

四、参与人群

好想你官方微博或微信粉丝

五、活动细则

1、在活动区域任一家门店，拍摄好想你门头或与门店合影，将照片发到微信，并@五个好友与xx官方微信，同时写上对心爱的人的一句祝福语，就有机会获取门店提供的精美礼品一份；

（祝福语格式范例：亲爱的老婆，我在一个叫好想你的地方好想你，我爱你，你是我永远的情人。我在xx市xx路）

2。所拍摄照片要体现一定的美感；

3。祝福语文字中须体现本次活动主题“在一个叫好想你的地方好想你”，以及所在城市、好想你专卖店大概位置；

4。转发成功后凭手机显示微博、微信分享即可进店领取礼品一份。

xx微信公众账号——xx

微信方式参与好想你七夕节活动流程：

微信朋友圈—拍照—确认（保存） — @提醒谁看（可见范围公开） —点击添加按钮—选择五个以上好友—点击完成按钮—点击发送按钮—完成照片分享。

**七夕节活动策划流程篇十**

xx月xx日

“情系七夕、相约星际”

3.1）“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x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x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。

3.2）客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房x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。

3.3）餐饮：

银河餐厅推出

x元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

x元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

x元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

凡活动当天，在xx食府消费满x元，即可获赠玫瑰花一支。

3.1）请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

3.2）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。

3.3）请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

3.4）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。

3.5）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。

3.6）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）

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

略

七夕节主题活动策划2

相濡以沫，最爱七夕

8月10日——8月20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(8月10日——8月17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200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200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，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20日，限时折扣，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。

8月17日——19日，xx六合广场婚礼秀;

8月17日——19日，xx中兴广场婚纱秀;

8月12日，8月19日，xx中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动;

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx新天地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——中兴广场的范围。

8月7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26日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华?——xx七夕鹊桥会

媒体简介：潍坊电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了潍坊的十二个县市区之外，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

方案内容：

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26日

有意向的人员可以到xx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名;

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。

**七夕节活动策划流程篇十一**

主办：酒吧

协办：xx文化传播有限公司

这个七夕，七夕的时光携男女嘉宾共同赴约;遇上爱情，缘份从这里开始……

缘起：都市里向往真爱却形单影只的年轻人越来越多，传统婚介让他们不好意思，网络交友的水准和真伪难以辨析，所以他们宁可永远单身。

1、文化方面：让都市里优秀的单身男女，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，提高月色酒吧在周边同行业市场的品牌号召力;

②、提高日均营业额。

七夕节，遇上爱情。

xx年的中国情人节——七夕(2xx年xx月xx日)

1、夜时光的注册会员。

2、月色交友联盟。

3、特约表演嘉宾。

4、其他方式报名人员。

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、通过平面广告、dj台、led显示屏等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法

①、策划部根据总经理意见修改好计划案并准备实施;

②、营销部部按图纸于7月23日前做好广告架的制作、安装工作;

③、大厅部、包房部抽人手配合美工于8月1日做好布场工作;

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，24日报总经理节目单;

⑥、营销部于8月2日前联系广告位位置、做好房间及餐饮安排;

⑦、策划部于8月1日前推出活动广告(含户外、电脑)，并做好各种用卡的设计;

⑧、本店各部门统筹安排，1日统一彩排活动流程。

**七夕节活动策划流程篇十二**

“七夕寻缘爱在x”

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中浪漫色彩的一个节日。古往今来，有多少俊男美女怀着一颗纯洁的心，带着对爱情的憧憬，漫步在这花花世界里，寻觅心中挚爱的那个他/她??

昨天，你或许孤独一人。昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她。昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白。今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她！在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

1.为x未婚单身男女提供互相认识平台

2.加强巩固本公司活动策划能力

3.有效利用活动，打响x城市生活网品牌知名度

七夕夜。

拾号咖啡厅

未婚单身男女

为期一周。

1.物色2名晚会主持人

2.物品购置：气球（心形，圆形亦可。紫色&粉红色）、彩带、鲜花、蜡烛、卡纸（蓝色&粉红色）、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品（情侣用品，如：杯子）。

3.准备所需器材：剪刀、麦克风、音响

4.收集浪漫情歌（刻碟）。

5.办公室工作人员负责参加人员的报名事宜和资料管理，报名以网上回复报名帖为主

6.提前制作活动号码牌（心形），男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

1.充分利用拾号咖啡厅自身的场地，场地宜布置得浪漫温馨

2.全场色调以紫色、粉色为主

3.场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4.场内，以一紫色一粉色气球为一组，分别装饰场内每一角落

5.每个桌面需要一支蜡烛

6.根据场地环境，拜访一定的鲜花（以玫瑰花为主）

1.工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐

2.主持人为此次活动致开场白

3.参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟

4.开始进入游戏a.“背背爱”

（1）游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队。

（2）两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点。

（3）1分钟，气球最多者为胜。

（4）参加游戏共4组，每次2组同时进行。

**七夕节活动策划流程篇十三**

活动时间：20xx年8月xx日下午

活动目标：

1、增进亲子感情

2。让孩子在被爱中学会爱他人。

活动准备：

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，蓬蓬裙最好）

具体流程：

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

**七夕节活动策划流程篇十四**

有效利用传统项目销售黄金期的时间空段(7-8月份)，以相亲大会的形式吸引眼球，聚集人气，促进销售。

通过活动和媒体的力量，最大限度的提升品牌影响力、美誉度和知名度。

抓住未来主要购房群体的刚性需求，在开放区及周边大型企事业单位中宣传项目。

“七夕寻缘·爱在金港”通过聚集周边大型企业中的精英白领，加强项目在大型企事业单位中的宣传，吸引主要目标购房群体。

报名时间：0xx年7月6日-8月5日

报名地点：金色港湾营销中心、金色港湾七夕活动专题页

活动时间：0xx年8月6日

地点：营销中心湖边栈桥

搜房、亿房、热线房产等网上主流媒体进行宣传造势。在各大论坛、博客、微博上宣传。如有条件，通过部分报广进行宣传。通过电话、短信、社区qq群等方式通知新老业主及意向客户参加最新20xx年七夕活动方案最新20xx年七夕活动方案。通过《金港人报》、社区内公告牌、信息栏等方式通知业主参加。中百仓储门口和看房通道门口展板宣传。通过《开发区报》进行宣传和报道联系各企业网站进行活动宣传

新老业主

周边大型企事业单位未婚白领

6.1前期宣传和组织

联系周边大型企事业单位，商讨活动合作方案

联系媒体宣传活动内容

制作中百仓储门口、营销中心、网络、报广宣传物料

联系婚庆公司等赞助

6.活动报名

报名资料：报名时需提供本人身份证及复印件、1张4寸生活照及其他用于证明个人风采的有关资料，填写《活动报名及节目申请表》，经审核通过后予以编号，并编入《活动报名登记表》。

报名方式：现场或邮寄报名、企事业单位内部报名、网上报名

6.现场活动流程

一、活动现场布置：活动现场分为相亲走廊区、相亲互动区和红娘牵线区

相亲走廊区：用于悬挂个人展板，展现个人形象，便于对方了解另一方的有关资料;相亲互动区：用于主持人按节目表引领报名者参加集体活动，增进对对方的了解;红娘牵线区：报名者了解对方有关情况后，可以进入红娘牵线区寻求帮助。

二、活动流程：

1、13点正报名者凭本人身份证件到活动地点签到，领取1个相亲牌号和3张个人传情名片，分别进入男、女相亲走廊区，了解对方的有关资料，寻找意中的对象，将个人传情名片装入传情信封，并在信封上写明本人的编号和对方的编号后交给红娘，以便开展爱情对对碰节目;

2、13点8分。活动正式开始，报名者按性别分别进入相亲互动区参加集体活动，组委员申明本次活动有关注意事项。

3、13点30分。主持人按节目单及主持稿安排互动节目，对于积极参与集体活动的报名者，将获得玫瑰花、巧克力等爱情信物，报名者可以用来传递对对方的爱意。互动节目主要安排如下：

热身表演。邀请法国街钢琴艺术中心、凡度健身会所等商铺上台表演，带动活动气氛;

情歌对唱。由所有单身男士为所有单身女士献唱《对面的女孩看过来》，所有单身女士为所有单身男士回唱《我是女生》;

比文招亲

女主持手上拿的是考男士的题目，男主持手上拿的是考女士的题目。双方如答错或答不出来的情况，采用贴便条惩罚，看两方那方被贴的最多;

比舞招亲。请事先填报比舞招亲的报名人员表演，临场要求表演的也可。报名者准备好自带的盘片、服装等道具，上台进行才艺表演;

爱情对对碰。红娘根据报名者递交的传情信件进行整理成对，并邀请上台参加双脚不占地、吹气球等有趣的小游戏，看看与对方是否有默契。

爱情解密。主持人从报名者事先设置的爱情密码中抽取10个，先不说出该出题者的性别，待异性的单身青年抢答正确后，主持人请双方上台，并赠送一个共属的爱情信物。

4、16点00分。活动到了尾声，所有与会人员合唱《相亲相爱》为本次活动划下圆满的句号。

16点05分，汇报活动报名人数等情况。

16点10分。所有与会人员合照留念，并将活动道具集中归放指定地点。

16点15分。活动结束，报名者可向工作人员索回本人的传情信件和报名的有关资料，并开放红娘牵线区为报名人员提供媒介服务。散会后，请所有与会人员到出口处接受新年的祝福。

6.3后续跟踪报道

1、对活动情况在各大媒体上进行报道;

2、抽取典型相亲对象进行持续跟踪报道。

1、网站七夕活动专题页面制作

2、相关宣传品制作及安装

3、报名相关表格制作及统计

4、相亲文化节各项宣传物品的设计及制作，如：海报、入场券、相亲者分类标志、相亲牌、相亲名片、相亲交友交友通讯录、相亲文化节活动指南、舞台喷绘背景、大门装饰、活动引导牌、活动现场布置等

5、活动现场茶水准备

6、五期项目宣传资料准备

策划部：

负责相亲活动的整体方案策划

负责活动各赞助及合作单位的形象宣传策划，落实其赞助

负责接洽各类新闻媒体，搜集并提供新闻素材，配合新闻报道工作

相亲活动各项宣传物品的设计及制作

负责活动所需物料的准备和活动现场的布置工作

负责相亲整个活动的文字及图象资料记录及保存工作

依据确定的活动整体方案，负责落实各项活动具体执行工作

负责活动前期报名以及入场券发放工作

负责现场各类活动的组织、协调及执行工作

负责前期与各大型企业的沟通工作，安排好企业组团相亲工作

销售部：

对看房客户进行活动讲解和邀请

活动现场项目销售讲解

1、各类宣传品制作，预计：1000元

2、网站七夕活动专题页面改版，预计：1000元

活动组织费：10xx元

不可预见费用，预计：0xx元

费用总计：16000元

略

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