# 2024年七夕节活动策划方案案例(十八篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-06-14

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。七夕节活动策划方案案例篇一活“有七夕，惠...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**七夕节活动策划方案案例篇一**

活“有七夕，惠浪漫”--摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭!单身男女今日崛起!”七夕一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦!

活动参考宣传单

活动说明：为中国式爱情欢呼!因为爱，如此直接!那么!不犹豫，直降777元1777元2777元3777元

七夕进店礼：

活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份!为爱而送!

七夕全款四重送!

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套!

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

七夕写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架(也可指定一定价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

七夕转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送---购物卡(200元)转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送---购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送---购物卡(1200元))

七夕欢乐大抽奖：

抽奖时间：20\_\_.8.16

抽奖地点：

抽奖内容如下：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电 话、联系方式。

**七夕节活动策划方案案例篇二**

一、活动主题：七夕全新时尚主题派对

二、活动时间：20xx.x.x—20xx.x.x

三、活动目的：

1、通过本次活动，提高xxxktv在张掖娱乐市场的品牌号召力

2、提高50%—70%的日均营业额

(活动结束后，由财务向总经理以及营运总监汇报活动结果)

四、活动计划

1、女士进店有礼

2、特价酒水套餐

3、绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

4、互动游戏，射中爱情幸运星

五、活动方法

1、整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2、通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3、精心布置活动场地，营造节日气氛

4、当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

六、相关广告语

七夕情人节浪漫主题夜，盛装恭候您，女士进店有礼品/买套餐玩游戏/有机会获得当晚免单大礼/特价酒水买一箱送10瓶/，xxxktv，带给您最温馨浪漫的七夕夜总“惠”，您还在等什么呢?

七、活动内容

1、女宾进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2、情人节特价酒水套餐+消费有礼;

根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a、设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元代金券

3、会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广;(例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份;晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶;满800元送50代金券并赠送红酒一支等)(具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实)

备注：所赠代金券不可当日使用(仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

5、酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

6、有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

活动当晚每消费满298元即可参与抽奖活动一次，在休闲区悬挂飞镖靶盘一个，参与活动的每位客人将飞镖射向靶盘，根据靶盘上的分值进行积分兑换相应礼品。礼品可为、公仔或本店代金券等;

a、活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b、计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c、奖项设置(暂定)：

100—200分 钥匙扣、手机挂件任选一个

200—300分 公仔一只(30cm)

300—400分 啤酒5瓶

400—500分 红酒一瓶

500分以上 等同于当日消费金额的代金券一张

**七夕节活动策划方案案例篇三**

一、活动主题

浓情七夕，大声说出我爱你!

二、活动时间

8.9日情人节晚上8点

三、活动地点

阿伦故事酒吧

四、活动内容

1、纸鹤传情

将写有表白语的纸鹤，让服务人员交给自己的意中人，由意中人宣读爱的誓言。

2、有缘千里来相会

男士站成一排，女士蒙住眼睛。只能沟通过摸脸来找到自己的另一半。兵分两路，两人同时进行，不能乱摸。

3、心有灵犀一点通

主持人出成语，由男女双方各出1人，通过肢体表演，让对方猜。限时2分钟。猜中数最多评出“最心有灵犀奖”。

4、吸引力大比拼

取一吹好气球，要求男女双方在不借助任何物体的情况下，以最快速度到达目的地。用时最少的获胜。评出“最具吸引力奖”。

5、 才艺展示 我的美丽我做主

自有节目和现场自愿参与

6、甜蜜恩爱夫妻相

7、凡光临女士、女孩都送玫瑰花一支。

8、歌手表演

**七夕节活动策划方案案例篇四**

一、活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

二、活动时间：x年8月12日

三、活动主题：岁月无声——真爱永恒

四、主题要素：古典情人节 优惠 服务

五、主题阐述：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。

六、活动地点：金嘉利店面及周边区域

七、主题传达表现：

#贯穿于活动，形成主体表现。

#有效地互动演绎及内容传达。

#所有用品标示。

#所有宣传表现。

#社会影响与口碑传播。

八、活动概述：

九、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。

十、活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

十一、活动形式：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。

十二、具体活动方案

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。

十三、宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：x年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：x年8月12日 宣传形式：软文宣传 活动效果巩固

**七夕节活动策划方案案例篇五**

1、主题：“一网情深”或“网络你心”等暧昧主题

2、背景：20xxx年七夕情人节是中国人传统的情人节，相传......。x网吧，为庆祝...特推出情人节pk大奖活动。

3、群体：无论你有情人，或是无情人，皆可报名，群体：18-25岁(自己设定也可)。

4、活动设计原则：既要兼顾单身贵族，也要兼顾情人。

5、活动内容，只供参考：

连连看...连到谁了呢?(这个主题比赛土吗?那要看你怎么设计了)

活动设计出发点:\"连连看\"作为社会一种风靡天下的游戏，男女老少皆为迷恋。所以，闻戏起舞者多如牛毛。

活动规则：

a、报名阶段。提前一个月发布活动，报名。(如果商家想从此活动牟利，那就要复杂点，报名者需要申请一个qq，然后把新申请的qq报到商家，商家登记。为什么要新qq呢，提前一个月报名，用新qq在网吧玩连连看，分数达到一定程度或是前几名方有机会进入初赛。这种方式，第一可以借此宣传;第二吸引了部分日常有消费能力的客户，也即是优秀客户;第三，比赛正规性，有计划性、阶段性，刺激度高!)

b、初赛阶段。根据网吧的坐席，定出进入决赛的n名女选手和n名男选手。可以各定制前十。日期：需离决赛—即情人节前7-10天决出。(剩下的n男n女，各自抽签，组成十个小组，虽然有可能出现能力不均等，但是大家都是公平的。十个小组，也就是男女搭配的小组了。在初赛得出结果后，产生名单。提前这几天，把决赛者网名，还有生活照留下来，然后贴出来。给有本吧会员卡的客户投票，哪一个对是“最佳连连看皇帝皇后”，投中肯定有奖啦，又可借此开通了无数的会员卡!!!--补充，这里有个比值，参与投票者的奖励品和名额的设置影响投票者的积极性!!!)

c、决赛阶段，必须要有激情的主持人主持进行才ok。提供观众围观，但是注意财物哦。(决赛可以分组进行，类似世界杯)

d、奖项设置：最佳连连看皇帝皇后奖、最佳搭档奖、最佳人气奖、个人成就奖(最高分)

6、奖品呢，可以拉赞助，给赞助商在场内免费做半年的广告都可以啦。类似手机、psp、mp4等等，现在也只有这些比较吸引人了。其它的参与奖可以是奖励会员点卡啦。自己想想。

7、宣传。这个是重点，宣传需要从海报，网吧桌面，收银台等等进行大量宣传。宣传时间和内容必须吸引人，奖品需要在宣传海报出现图片等。注意：宣传工作做的好，比赛方能有效果和影响力，特别是在网吧门口要大肆宣扬!

8、费用预算。如果活到如期进行，我想，商家还盈利呢!这个主要就花奖品和宣传费用。

**七夕节活动策划方案案例篇六**

活动时间：xx年8月16日7点7分

活动主题：

主题要素：古典情人节 优惠 服务

活动地点：xx村，下各方向，对面山上的藏獒基地傍

活动对象：xx年轻单身男女 18-35周岁

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动费用

男100女50元 包括活动的奖品、道具、场地费、自助烧烤费用、酒水等等 具体活动方案

六、活动内容

㈠、现场活动：1、请每位参与者将领取的编号牌，统一粘贴在左胸上方;(将准备的编号纸片放进游戏箱内，进行游戏时使用)

2、现场分成若干a区(男士)和b区(女士)，入场时请随志愿者引领就坐;

3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，作

4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛. 小游戏

抛绣球、由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。(所有嘉宾都站起来，活跃气氛)现场产生的5对临时情侣进行默契度考验。(针插气球)有奖有罚，1-3名赠送小礼品。4-5名接受大家一起想出来的惩罚。(不能太过离谱的)

5、现场人气大比拼。报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌请你的红娘转交给对方。

玫瑰花可以在现场工作区购买(每枝2元);

6、自助烧烤开始，3-4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

7、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与;(详见节目单)

节目单内容由参加活动的嘉宾报名而定。(歌曲、舞蹈、诗词朗诵不限。如需音乐请提前与qq进行联系)

8、大会鼓励您大胆地展现自我，上台表演节目.向舞台上的心仪对象献花，展示真我风采，吸引异性目光找到与自己般配的另一半。

9. 鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛.(掌声欢呼声高者有奖励)并评选出3对最佳情侣。 (小礼品)

10.自由交流时间.

11、主持人致结束词、活动圆满结束。

㈡、如何向对方留言：

1、报名者可以在现场浏览全场所有的资料板;

2、大会为每位报名提供3张心愿贴，如果你对某个人的资料有兴趣，可以在心愿贴上写下自己的联系方式粘贴在对方的资料板上。

3、如果你的心愿贴不够用，可以在现场工作区购买;

4、大会仅对参加本次相亲会的报名者负责，没有使用本次大会心愿贴的留言真实性，大会概不负责。

㈢、报到：

1、已报名者请在报到处凭报名表回执领取编号牌;

2、报到后请到指定区域入坐;

3、入场时请保持秩序井然，不要哄抢;

4、入场后请积极参加各项交友活动，并遵守现场工作人员安排和游戏规则;

**七夕节活动策划方案案例篇七**

活动主题：七夕我和网吧有个约会

活动时间：20xx年8月13日

具体内容：

一、情侣进店有惊喜

情人节、凡是情侣上网者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。建议礼物可以是情侣小公仔，手机吊坠等等。

二、充值有优惠

会员当天充值享优惠，充一送一，充30送30，充50送50，充100送100，以此类推!

三、活动交友

策划一个可以互动的游戏，比如qq游戏连连看。网吧单身男女均可自由搭配，情侣也可以参加，2人为一组。设定几个房间，每个房间六组，比六盘，六盘分数相加最多的为第一名。

最后看比分，分数最高者可以获得价值200元的上网费和巧克力一盒。所有参与的情侣玩家都可以获得糖果一袋。

四、情人节爱情大片

不少人选择去网吧是为了观看电影，网吧网管可以事先下载好几部最热门的爱情电影，然后建立一个文件夹直接放在电脑桌面上，方便网吧上网用户点击播放。

**七夕节活动策划方案案例篇八**

一、活动主题

情浓一生，真心表爱意

二、活动时间

20xx年8月19日至8月26日

三、活动对象

网友

四、活动内容

活动一：情人节当天所有来网吧的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)

活动二：情侣联袂跑跑、劲舞团比赛注意事项：活动所需的玫瑰花为情人节当天的紧俏商品，必须提前拿到和平时最低价的玫瑰花是本活动成本控制的关键。

跑跑卡丁车比赛细则

报名方式：凭会员卡免费报名.只接受情侣模式报名

比赛服务器：网通一区l3频道竞速赛城镇高速公路

比赛方法：分两场进行比赛，分别由一个蒙上眼睛操作赛车，另一人指挥，共同完成比赛

比赛方式：初赛为七对情侣为一小组，由报名先后顺序组成，采用淘汰制。每个小组的前两名晋级到下一轮比赛，直至决出7强，晋级总决赛，总决赛采用积分制，进行三轮比赛，按总积分排名，取积分前三名为冠、亚、季军注：如果在比赛中选手出现积分同分现象，比赛将进入加时赛。

名次 得奖名称解释 奖品设置

第一名 冠军 99朵玫瑰+精美礼品

第二名 亚军 89朵玫瑰+精美礼品

第三名 季军 69朵玫瑰+精美礼品

第四名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第五名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第六名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第七名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

比赛注意事项：请比赛选手自备网通一区参赛账号，比赛用车及角色.选手用车、装备及人物均无限制

活动规则：(报名参加比赛者视为认同本活动规则)

1.玩家比赛中途退出的视为缺席弃权.

2.一旦发现使用非游戏本身支持程序，直接取消比赛资格.

3.网络状态不稳定或发生bug的时候，由现场裁判来判断相应游戏的有效性.

4.在正常行驶途中发生的阻挡现象均判断为正常现象.

5.通过逆行驶进行拦截或以静止状态进行拦截等恶意拦路行为的参赛者取消比赛资格.

6.比赛途中出现某种问题而一场游戏以非正常的方式结束时(没有分出胜负就游戏结束的时候) 此场游戏会经现场裁判判断后变为无效.

7.通过聊天功能来污辱谩骂其他参赛者的选手，将取消其比赛资格.

8.违反比赛规则，操控选手自行观看屏幕的，将取消其比赛资格.

9.不得对现场裁判的判决产生任何异议，不可以抵制裁判的判决，如有意见，应首先进行完本局比赛，再到组织方进行申诉、抵毁、污辱、辱骂裁判者，取消比赛资格

10.在指定时间(开始前10分钟)内未到场按弃权处理

11.报名时须详细填写《报名表》。

此处：劲舞团细则略去案例分析：对于情人节的重要性，我们已经不用讨论，而对于网吧情人节的营销活动是我们必须花心事去努力考虑的事情，在本案中有一个是没有被提及的事实就是-宣传，对于这个投资相对较大的网吧活动，宣传的有效性直接影响活动的收益，在网吧活动中单纯为了活动而做活动是不可取的，活动的目的是为了收益，所以此活动最少在活动前做不低于20天的店内店外，网上网下宣传是必需的。

网吧活动是网吧现阶段经营过程中比较重要的行销方式，其最终结果也取决于策划案的可行性、务实性。开展有针对性的活动，从分析网吧顾客消费心里出发，并做出最有效的营销策划是网吧经营者在未来经营过程中必须做到的!

**七夕节活动策划方案案例篇九**

活动时间：20xx年8月6日

活动主题：鹊桥会

主题要素：古典情人节 优惠 服务

主题阐述：主题突出了工购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。

活动地点：工购电子商务公司及周边区域

主题传达表现：

•贯穿于活动，形成主体表现。

•有效地互动演绎及内容传达。

•所有用品标示。

•所有宣传表现。•社会影响与口碑传播。

活动概述：

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力。

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。 活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动形式：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。

第二部分：具体活动方案

活动内容：

进门有喜

凡活动当天前10名消费者，送价值688元的水晶石+925纯银吊坠一份。

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：

宣传时间：20xx年8月1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。

**七夕节活动策划方案案例篇十**

一、促销目的

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。

二、促销时间

20xx年8月16日—— 8月20日

三、宣传档期

20xx年 8月15日—— 8月20日

四、促销主题

1 .示爱有道 降价有理

2. 备足礼物 让爱情公告全世界

五、商品促销

“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最高销售。

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，让销费者感到真正实惠。

2 、主题陈列： 2月 8日—— 2月 14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a 、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b 、各店必须包装至少 11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

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。

七、活动促销：

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)。

费用 0.155元 /套。

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： 2月 10— 14日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1 、宣传广告语

色彩跳跃的 饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看 haface推荐的宝贝饰品吧 ……

九、店内布置

1 、备足礼物 让爱情公告全世界 门前写真招帖。

a. 店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b. 彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c. 购买或租用心形气球做店面装饰;

2 、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3 、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买 x元鲜花，赠由 提供的饰品一份或会员卡;

在 购 x元饰品，赠由 鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕节活动策划方案案例篇十一**

一、活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

二、活动时间：xx年8月12日

三、活动主题：岁月无声——真爱永恒

四、主题要素：古典情人节 优惠 服务

五、主题阐述：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。

六、活动地点：金嘉利店面及周边区域

七、主题传达表现：

#贯穿于活动，形成主体表现。

#有效地互动演绎及内容传达。

#所有用品标示。

#所有宣传表现。

#社会影响与口碑传播。

八、活动概述：

九、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。

十、活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

十一、活动形式：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。

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。

十三、宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：xx年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

**七夕节活动策划方案案例篇十二**

活动时间：20年月日—月日

活动主题：爱在七夕有你就好

活动门店：日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

活动内容：

一、“祝福北京祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕购物送惊喜

20年月日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物赢金奖

20年月日—月日期间，活动当天一次性购物满300元(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1)一次性购物满300元以上的顾客(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2)该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3)金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

四、你结婚我送礼

20年月日—月日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

五、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

**七夕节活动策划方案案例篇十三**

“七夕寻缘 爱在唯美”

——唯美丝网花与你浪漫携手共度七夕

一、活动主题 “七夕寻缘 爱在唯美”

二、企业背景

据了解，这种丝网花的.行业是刚进入丽水市场不久的，所以，只要做得好的话，其发展空间是巨大的。丝网花刚进入丽水短短几年的时间却已经深受着周边消费者的喜爱。丝网花在市场上已经具备了一定的基础，现在正处于成长期。同时盆花、胸花在家居饰品店、影楼、婚庆公司、大型会议、企事业单位也蕴含着巨大的商业开发潜力。

唯美店的丝网花外观精致，加上店家的技艺精湛，吸引着广泛的消费者前来参观学习。店主会很热情的传授丝网花的制作流程，相信这种传播方法也会吸引着更多的消费者前来光顾。

针对于这一阶段的需求，我们会在广告上加大宣传力度，希望可以让消费者更加青睐于这种产品，拉动市场占有率。并且我们会悉心接受消费者的反馈及宝贵意见，不断调整我们的不足之处，加深这家丝网花的形象宣传，以求得在目标市场上树立长久坚固的地位。

三、活动背景

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。

四、产品介绍

花的艺术，使世界更加绚烂多姿，花的艺术，使生活更加丰富多彩温馨甜蜜，花的艺术，随时会叩开你我尘封已久的心门，针对唯美店的丝网花，我们进行了它的特点优势分析：

1、花色艳丽，造型新鲜、端庄典雅，保留时间长久，四季如春怒放不谢;

2、唯美店的丝网花价格远远低于其它店里的鲜花，仿真花;

3、店内品类繁多，不会因季节交替而发生缺货现象;

4、对花粉过敏啲爱花人士，能够安心大胆的享用;

5、手工爱好者在得到休闲文娱的同时，还得了一件心仪的礼品和美的享受;

6、赠送亲朋好友，是一件不可多得的个性礼品，且使本人充满做品的成就感;而且，丝网花突破了制作绢花使用机器的限制，摒弃了制作水晶花浓厚的化学气息，它的制作材料也是健康的绿色的环保的，所以制作出来的花自然是清秀而脱俗、质雅而高贵的。正是由于丝网花拥有这些其他花无法比拟的优点，是它成为现代人健康生活的最佳选择和提升自我精神境界的极佳方式。

五、活动目的

1.唯美为未婚单身男女提供互相认识平台

2.唯美让已婚男女重温恋爱时的甜蜜

3.有效利用活动，打响唯美丝网花品牌知名度

六、活动时间 七夕夜，即20\_\_年8月6日晚(19:30~22:30)

七、活动地点 中山街492号

八、活动对象 所有男女

九、活动宣传时间 为期一周(8月1日~8月6日)

十、活动前期准备工作

1.物色2名晚会主持人

2.物品购置

丝网花、气球(心形，圆形亦可;紫色&粉红色)、彩带、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.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

6.宣传单页、海报

十一、活动场地布置

1.充分利用唯美店自身的场地，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，以一紫色一粉色丝网花为一组，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，摆放一定的丝网花(以玫瑰花为主)

十二、活动内容

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8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5~6组进行，每次一组

c. “共创爱”

(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)两人共同合作，动手制作丝网花

(3)限时20分钟，以用时最短，制作精美者为胜

(4)参加游戏共12组，每次4组同时进行

5.爱就大声说出来：经过各项活动以后，互相之间有了一定的认识和了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

十三、活动流程

(1)20\_\_年8月6日 19:10

进场派号 男生奇数(1、3、5)女生偶数(2、4、6)

自行互相认识

(2)19：30 主持人为此次活动致开场白(10分钟)

(3)19：40 参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名(15分钟)

(4)19：55 开始a游戏(15分钟)

(5)20：10 开始b游戏(40分钟)

(6)20：50 开始c游戏(60分钟)

(7)21：50 开始颁奖 (20分钟)

(8)22：10 爱就大声说出来(15分钟)

(9)22：25 主持人宣布活动结束(5分钟)

十四、奖项设置

一等奖 蓝色妖姬一束 三对

二等奖 德芙巧克力一盒 三对

三等奖 情侣杯一对 三对

十五、预期效果：

1、让更多的人了解丝网花这个行业，知道有我们这样一个丝网花的店铺存在。

2、通过活动让大家知道丝网花的意义，可以留住生活中的美好，可以见证爱情。

3、让更多的人加入到制作丝网花这个行列中来。

4、通过丝网花为未婚男女牵线搭桥，让已婚男女重温恋爱时的美好。

5、对于老年人来说制作丝网花，可以带给他们一个快乐而充实的晚年生活!”也是儿女们孝敬家中老人的方法之一。

十六、费用预算

蓝色妖姬一束 80x=240元 德芙巧克力一盒 45x=135元 情侣杯一对 25x=75元 丝网花、气球 100元 彩带、蜡烛、卡纸20元

透明胶、双面胶 10元 麦克风、音响租用费 300元 晚会主持人 200元 宣传单页(三千张) 300元

海报(十张) 30元 预计总费用为 1410元

**七夕节活动策划方案案例篇十四**

档期：七夕节

主要节日及促销：七夕节

促销主题：情系爱传万家

促销内容：七夕是中国传统的情人节，由于中国人越来越珍视中国的传统

文化、民俗节日，在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。主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

促销活动：

浪漫七夕幸运77

8月日-日凡在一层超市单笔购物满77元以上顾客可凭当日单张小票参加情人节幸运大抽奖。奖项有：

一等奖：情侣装一套(1套)

二等奖：巧克力一盒(5盒)

三等奖：心心相印抽纸一袋(20包)

参与奖：气球一个(1000个)单张小票最多累加3次

费用：情侣服一套100元巧克力5盒40元=200元心心相印20包5元=100元气球10包20元=200元合计：600元

海报品项数安排：海报正反面(一层卖场)

报头：主题+活动

生鲜20个sku粮油冲调10个sku酒饮专版7个sku休闲食品8个sku日化8个sku家居8个sku家纺8个sku+打折活动。

各部门商品选项按照以上促销计划挑选品项，个别敏感商品价格要低，拉动来客，如有不扣主题商品，海报将不刊登。

海报制作时间要求：(电子版)日拍照—日勾图—日排版—日校稿—日下午定稿—日晚上成品到店—日发放—日海报开档。海报份数：5000份。

费用50000.2元=1000元

**七夕节活动策划方案案例篇十五**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：x年xx月xx日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一 “寻找你心中的女神”

1、 通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时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的了解，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分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

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.男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏.

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对男女外加一个男的.游戏就是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自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女 女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花.每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

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的一组将得到小礼品一份。要答对5次 失败的就淘汰.

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的 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.男的蒙上眼晴.每组女的给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢的.赢的一队

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

4 红绳一线牵

男的 站在墙边 而女的即上红绳 对着拉.只要男能够牵到你的手就赢的.

5 一见钟情 心心相印

主次人说三个成语 男的要按求做三样不同的动作.男的写在女的手上 女的猜出来 答多的就赢的失败的就淘汰

6 四不象

每队男女谈论给对方 学什么叫. 那个队的可以 男的或者女的叫男的猜.猜对算赢 猜3次

失败的就淘汰.

最后终结情侣

剩下最后三对.化拳看那队一组赢的 他们可以给 剩下一队 想游戏 让他们竟挣第三名.赢的就和那一队 .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。

自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，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，这样有可以给双方一个了解对方的机会

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块 活动人数32人先定下来.交钱 有负责人收其提前14号收起 把经费 .买礼品和道具和食品 干果.水果 这样人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束 每个女孩一个美扶宝化装品

最后，“”祝大家七夕情人节快乐!有情人终成眷属!

**七夕节活动策划方案案例篇十六**

一、活动背景

情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家餐厅都在努力的工作，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。

根据我们山庄自身的经营特色，根据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，供总办审阅。

二、活动主题

餐厅情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

三、活动时间

四、活动地点

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房桑拿房

五、活动方法

1、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;

2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。

3、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，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒内容。

六、氛围营造：

夜总会：

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4×2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

七、广告方法：

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，在东莞山庄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、8月17日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

8月17日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰，”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!

八、促计划：

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚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，”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、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

九、活动安排

1、营销部：8月15日前推出活动广告

2月13日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：8月15日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

2月13日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：8月16日做好粉红情侣套房的布置工作

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制作。

十、费用预算：

1、仿真玫瑰花：6000朵×0、3元=1800元

2、玫瑰花：500朵×1、00元=500元

3、巧克力：100盒×20元=20\_\_元

4、粉红色雪纱：100码×5、0元=500元

5、宣传单：10000张×0、25元=2500元

6、喷画：200平方×10元=20\_\_元

7、其它：500元

合计：9800元

**七夕节活动策划方案案例篇十七**

一、促销活动注意事项

促销时限;有促销时限是目前比较流行的做法，比如促销的第一天，节日的消费时段，限定消费时间来鼓动消费，在固定的时间里面满足促销的需求。

促销量化;把要销售的产品规定数量，这也是常规的做法，但在促销活动当中，这样的做法不是很好，容易被竞争掉。

促销特点;有自己的促销特点，比如民族特点，那么在赠送、包装、折扣、礼物、优惠上要鲜明地树立起特色的旗帜，把特色促销做到底，区别七夕的统一的格局。

促销目标;促销目标的要求是将促销规定在一定的范围内，便于消费者选择，同样也是对销售梳理的一个过程，找寻自己的，选择自己的，才是促销的效果。

促销氛围;控制好促销的氛围是很重要的，一般在节日中间，氛围比较统一，以喜庆为代表，但在不同的场合或者不同的产品上可以有所区别，要表现出主动的促销氛围，主要展示促销氛围中的个性，比如重促销手段，而轻产品功能，重促销礼物，轻促销承诺等。

二、促销小技巧

1、为网店只做主题logo

想必稍微细心的人都会发现，百度、谷歌每逢节日或大事都会制作专门的logo，即使你的网站充满了节日特色，也引起更多人关注，所以第一步，你可以像大网站一样，设计情人节的节日logo.

2、开设情人节专题

在网上搜集一下情人节相关的文章，并进行一定编辑，最重要的是自己多创作一些原创文章，当你的情人节专题内容足够丰富，原创内容足够多的前提下，一定带来巨大的流量。比如金算盘的亿禧网在春节的时候也制作专题，异曲同工，收到了很好的效果。

3、情人节的图片优化

百度、谷歌两大主流搜索的图片搜索都具有较大流量，可以在网站上多放些精致的、原创的情人节图片，能把图片都打上水印，即时被转载，也能看到你的网址。

4、网店推广

a.巧用自定义表情

这算是节日网络营销的一个小技巧，自定义表情做成gif的动画图片，留下自己的网站名称或者网址，同样也通过qq、msn等即时通讯软件传播。

b.贺卡来传情

情人节给你的用户发送贺卡是一件很有意思的事情，注意组织好贺卡内容，包括称呼、署名等非常重要，新颖的内容能给你带来意想不到的效果。

c.情人节祈愿传播网页

这是节日网络营销中最常用的一种形式，也是效果最快最直接的形式，需要注意的是网页需要生成别人的姓名及祝福语，效果很好，此网页可通过qq、msn等即时通讯软件传播。

5、论坛推广少不了

在国内比较知名的情感类社区，包括一些综合性娱乐社区，比如贴吧等等，找准目标群，制作好主题贴，并定能引起网友的共鸣，带来流量。

三、促销方案

促销方案一：

降价。这是最实用，也最能吸引买家眼球的一种促销方案，当然降价也是有技巧的。首先，我们在自己的热卖产品中找出一款人气极高的产品，当然如果适合情侣用，那更好不过。定价技巧我们可以这样来展开。

1、如果你的单品卖30-50元之间，价格可以设置成13.14元，代表一生一世的意思，加上限购，每人限购2份。(目前我的店铺就用此方案)

2、如果你的单品价格在30元左右，可以按照情侣装来促销，也就是52.0元或者53.0元情侣装1份，代表我爱你，我想你的意思(注：1份情侣装包含2份单品哦)，如果你的情侣装套餐在包装的时候

能买一些彩带回来好好包装的话，我相信那就很完美了。

3、如果你的单品价格在70-80区间。可以设置成131.4元情侣装包快递。也是很火爆的哦。

4、100元以上可选择131.4元的方案

促销方案二：

搭配减价。也是目前很火的一种促销方案。

比如，买满60元统一减价至 52.0元 或者53.0元

买满150元，统一减价至 131.4元

促销方案三：

神秘礼物。礼物一定要新颖，代表情人之间的感情的意思，礼物是2份，男女各一份。至于神秘礼物的话，还得各位卖家都小商品批发市场去淘情侣的小礼物。

也可以送塑料的玫瑰，如果买家购买的数额巨大的话，可送淘宝卖的很火的镀金叶子的玫瑰哦或者相思豆、魔豆、巧克力等等

促销方案四：

情人节礼物

包装。这个方案需要卖家好好学习产品的包装技巧，买一些彩带和礼品盒进行产品的精装，精装好之后外面还必须用5层纸箱包装好，以免在路上把你精心包装的宝贝压坏。这么精美的包装，买家收到后拿去送人也是很有面子的哦。

**七夕节活动策划方案案例篇十八**

按照县文明办《关于开展“我们的节日·七夕”主题活动的实施方案》文件要求，进一步唱响“我们的节日”这一主题，更好的利用传统节日弘扬中华民族优秀文化。我镇领导高度重视，集思广益，结合实际开展了丰富多彩、贴近生活、贴近群众的以“爱情忠贞、家庭幸福、社会和谐”为主题的活动。现将活动总结如下：

一、高度重视，认真组织

为确保此次七夕主题活动顺利开展，镇党委、政府高度重视，及时召开会议对七夕节活动进行总体部署，并制定了活动方案，要求各村(社区)结合“百姓故事会”活动，以深化创建文明新村为载体;突出认识传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统;突出营造家庭美满、社会和谐氛围的具体要求，全面推进我镇的精神文明创建工作。

二、具体活动情况

(一)开展“七夕”爱情故事讲演活动。我镇各村(社区)积极开展“七夕”专场百姓故事会活动，以“我讲述、共分享”的方式，引导广大群众积极参与其中，充分感受浪漫爱情，追求幸福美满生活。

(二)开展“浪漫七夕”中华经典诵读活动。结合浪漫七夕，我镇村(社区)分别组织开展了中华经典诵读活动，引导情侣、夫妻共同诵读诗歌或者对唱歌曲，共同感觉传统节日魅力。活动弘扬了中华民族优秀传统文化，使人们在诵读经典中受到中华情爱文明的熏陶，续写高尚纯洁、忠贞不渝的爱情新故事。

(三)结合实际，开展文明新村宣传活动。利用群众自发组建的秧歌队、太极剑等文化队伍，举办民间传统文艺表演，大力弘扬“艰苦奉献·友爱感恩”的奉献精神，营造“改进生活习惯、培养文明行为”的氛围，积极开展“新家园、新生活、新风尚”活动，充实新农村精神家园建设。

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