# 2024年七夕专题活动策划(十二篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-18

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。七夕专题活动策划篇一相约xx黄金7月28—8月2日活动内容：黄铂...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**七夕专题活动策划篇一**

相约xx黄金

7月28—8月2日

活动内容：

黄铂金消费满1500元送77元钻石。

黄铂金消费满3000元送177元钻石。

黄铂金消费满4500元送277元钻石。

以此类推。

xx银饰全场9折。

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约xx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。

4、xx钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，xx县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、dm单宣传。

**七夕专题活动策划篇二**

面向全校同学举办“show your love”主题晚会;内容包括同台笑谈，放飞希望;以及向同学们提供销售玫瑰花，孔明灯，情侣体恤等情人节特有饰品。

本次活动旨在为在校学生营造七夕情人节甜蜜温馨的气氛，让同学们感受情人节的浪漫气息;丰富同学们的课余生活，引导同学们树立正确的爱情观。同时为参与举办该活动的同学们能够锻炼自己各方面能力，增强合作意识。

1、活动时间：20xx年x月x日晚上7：00

2、活动地点：新广场(待定)

3、活动详细流程：情人节活动策划xx前期

3.1.1.寻找赞助商

(1)时间：20xx年x月中下旬

(2)内容：策划部协助外联部写好商业策划书，为活动拉到外联。

3.1.2.寻找眼睛店及饰品店的合作商

(1)时间：20xx年x月中下旬

(2)内容：外联部联系有关商家，协商供货、退货与价格问题，并签好合同。

3.1.3.前期宣传、准备

(1)x月上旬

内容：策划部和宣传部商讨海报，横幅标语(有一定内涵的)以及“许愿墙”的装饰。

(2)x月xx日前

内容：秘书处协助宣传部做好海报，横幅，准备订货单、宣传部开始准备网上宣传。

(3)x月xx日前

a.安排活动两天中物品出售的人员、地点、供货。其中人员安排中包括：结束后整理现场、营业额结算、剩余物品收集。

b.确定玫瑰花，孔明灯和其它小饰品的价格;优惠方案;以及销售方式：例如，送货上门，现买现送等;

(4)x月xx号——xx日

a.张贴海报于校园明显处;

b.全体人员写黑板，扩大宣传。

(5)x月xx日

准备摆台所需物品(装饰物;小贴纸;准备订货的广告条，订货单;晚会报名表;“许愿墙”;黑色粗中性笔、圆珠笔各10支;照相机(订货的广告条包括价格、联系方式等必要描写叙述性文字)

(6)x月xx日到xx日

在一食堂门口摆台，进行活动宣传，订货(活动当天可直接送货上门)和主题晚会的报名(连续宣传几天)。

(7)x月xx

通知全体成员例会商讨活动当天的人员、物品、销售方案、方式安排等。

4、会场布置

(1)一部分男生于早上7点把桌子，海报板等搬到指定地点，女生从宿舍带凳子，并且负责场地的布置(全体成员提前2个小时到)。

(2)全体成员于11点穿好会服到达摆台地点听从安排。分配人员：

a.音响调试

b守台，报名，介绍活动，解答问题

c.介绍活动，引导报名，以及到横幅处签名

d.拍照，记录活动

(3)活动结束后，清理活动现场，收集报名表由秘书处代为整理。

活动中：

1、x月xx日

(1)下午4点30到5点20，集中领取晚上要卖的东西

(2)5点30左右开始向情侣们出售玫瑰花，小饰品

a.优惠方案，如a.买9朵花送一份小饰品

b.买2份饰品送一朵花

b.根据之前的订货情况，送货上门(鲜花上附带小卡片，写上送花人、祝福等)

(3)举办“show your love”主题晚会(该活动策划书另附)

(4)活动结束后，

a.清理场地;清点物品

b.结算营业额，统一先由秘书处保管

2、x月xx日

(1)、同上

(2)、放飞希望——

出售孔明灯之后，将大家相对集中于一个地方，然后一起放飞。

a.成员们需要每人带2个打火机，以防打火机不能正常使用;

b.出售前，成员们应自己先了解怎样使用孔明灯;

c.活动前了解场地的防火安全性，确定安全方案。

(3)、同上

活动后

1.商讨如何处理所得利润，例如捐款等。

2.清点、归还物品

3.活动展示与汇报：

把签字的“5.21情人节”挂到宣传栏上，把许愿墙摆在食堂门。

4.以调查问卷形式，调查同学们对本次活动的满意度、搜集意见。

5.举办经验交流会。

四、资源需要

已有资源：气球，拉花，彩带和装饰塑料花，贴纸，

需要资源：

a有赞助商提供的大舞台，以及灯光、音响等舞台设备

b两个主持人;，活跃会场气氛

c一面许愿墙(木板);四条横幅

d两个食堂门口场地;

e鲜花、孔明灯等其它情侣饰品(如戒指，项链，手链，钥匙环情侣杯等)。

五、活动应急方案

(1)活动若有冲突，可以整体适当提前或推迟几天。

(2)对于如何处理没有卖出的物品，特别是玫瑰花，事先应与商家协调好。

(3)提前几天查一下活动当天的天气情况，若下雨的话，小范围调整活动日期。

(4)标志物挂上树和宿舍楼后，若被吹走，则应尽快补上。

(5)若校园情人节晚会因赞助等问题无法实施，以情人节派对等类似活动代替。

**七夕专题活动策划篇三**

相濡以沫，最爱七夕。

xx月xx日——xx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(xx月xx日——xx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?“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……(迎新晚会策划书)，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x价值20x的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励x价值20x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——x步行街穿着类现价基础上限时77折。(xx月xx日——xx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——x大型文艺演出，精彩现场活动。

xx月xx日——xx日，xx广场婚礼秀;

xx月xx日——xx日，xx广场婚纱秀;

xx月xx日——xx日，xx广场鸢都流韵——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

xx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有工作员工自己叠，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。

xx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：xx

第一阶段：报名阶段xx月xx日到xx月xx日

有意向的人员可以到xx总服务台、xx广场总服务台、xx超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

xx月xx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。

负责人：xx。

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

xx月xx-xx月xx日在xx购物满100元，送xx花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(xx月xx日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

**七夕专题活动策划篇四**

相约情山，挚爱今生

x旅游区

(一)凡在8月16日当天来x旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二)游览x并在与“爱”有关的景点进行拍摄(手机、照相机)留念的，凭图像在x大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(三)8月16日下午，16：00-17：00在朝圣寺进行情侣祈福活动;(参加活动的夫妻或情侣在x大酒店总台报名可领取情侣衫)。

(四)8月16日晚20：30，在x激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

(五)本活动最终解释权归x旅游区所有。

**七夕专题活动策划篇五**

七夕是中国传统情人节，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重视的节日之一。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来宾创造温馨、欢快的交友体验。

主要渲染七夕节气氛，提升主办方亲和力，通过活动促成来宾互动、携手，从而良好的发展。

主办方：xx工会

协办方：xx联盟

参与单位：待定

xx等

xx电视媒体报道

活动名称：寻“爱”七夕(参考、待定)

活动日期：20xx年x月x日

活动场地：xx软件园

参与人数：xx人左右

a、前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：由xx联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

主办方统计来宾资料，并填写相关参与派对表格(做第一次爱的初体验游戏所用)

要求来宾准备一份心仪小礼(做牵手成功交换礼物或送心仪对象用)

b、活动概况流程(时间参考)

17：00来宾到场签到

17：00-18：00来宾用餐时间

18：00-18：05司仪宣布开场，介绍到场嘉宾、参与来宾及活动概述

18：05-18：10主办方嘉宾致词

18：10-20：00参与来宾互动时间(参与来宾互动)

20：00-20：15派对结束

活动亮点设置：

为达到派对牵手成功的高潮，设置三个集体环节：

爱的初体验：

(根据筹备期反馈的来宾资料在投影上进行初步配对，为来宾选择派对伙伴，进行游戏和各游戏环节)

爱的小交换：

(来宾带来的心仪小礼进行交换和递送，进行第二步自主选择派对心仪对象，掀起派对小高潮)

爱的丘比特：

(请所有拥有心仪对象的女生蒙起双眼，由男生进行轻吻仪式，以进一步确定牵手对象，并获得情侣烛光晚餐大奖(待定)，掀起派对高潮)

现场设置小游戏专区：

(国学灯谜区、心理游戏区、diy心仪小礼区、许愿放灯区等)

设置小游戏专区为来宾提供初步了解，营造各种轻松氛围。通过主场的晚会与客场游园活动的结合调动参与人员的活动积极性，增强来宾的参与感。

国学灯谜区：活动场地设七夕灯谜区，来宾可结伴在这个区域猜灯谜互动，谜面与七夕主题相关，猜中的来宾有相应的小礼品赠送。

心理游戏区：活动场地设心理测试区，安排心理专家为来宾做简单心理小测试，并为其做测试解析，同时专家可与来宾沟通，缓解工作等方面压力。

diy小礼区：活动场地设diy手工区，diy手工区可制作莲花灯并写下愿望，也可学做中国结、折纸、扎鲜花、气球等。完成后可赠送给心仪对象或留念。

许愿放灯区：活动场地水池设许愿放灯区，来宾可在diy手工区自己制作莲花灯并写下愿望，在放灯区放灯，入夜后，水池中漂满烛火，场景温馨浪漫。

**七夕专题活动策划篇六**

相濡以沫，最爱七夕。

x月x日——x月x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x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?“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……(迎新晚会策划书)，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x价值20x的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励x价值20x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——x步行街穿着类现价基础上限时77折。(x月x日——xx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——x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x日——xx日，xx广场婚纱秀;

x月x日——xx日，xx广场鸢都流韵——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

xx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有工作员工自己叠，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。

x月x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：xx

第一阶段：报名阶段x月x日到x月x日

有意向的人员可以到xx总服务台、xx广场总服务台、xx超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

x月x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。

负责人：xx。

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

xx月xx-x月x日在xx购物满100元，送xx花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(x月x日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

**七夕专题活动策划篇七**

七夕是中国传统情人节，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。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来宾创造温馨、欢快的交友体验。

主要渲染七夕节气氛，提升主办方亲和力，通过活动促成来宾互动、携手，从而良好的发展。

主办方：xx工会

协办方：xx联盟

参与单位：待定

都市快报、青年时报、行报、浙商杂志等

浙广集团、杭广集团电视媒体报道

活动名称：寻“爱”七夕（参考、待定）

活动日期：20xx年8月20日

活动场地：xx软件园

参与人数：100人左右

a、前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：由凯艾联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

主办方统计来宾资料，并填写相关参与派对表格（做第一次爱的初体验游戏所用）

要求来宾准备一份心仪小礼（做牵手成功交换礼物或送心仪对象用）

b、活动概况流程（时间参考）

17：00

来宾到场签到

17：00—18：00

来宾用餐时间

18：00 — 18：05

司仪宣布开场，介绍到场嘉宾、参与来宾及活动概述

18：05 — 18：10

主办方嘉宾致词

18：10 — 20：00

参与来宾互动时间（参与来宾互动）

20：00 — 20：15

派对结束

活动亮点设置

为达到派对牵手成功的高潮，设置三个集体环节：

爱的初体验（根据筹备期反馈的来宾资料在投影上进行初步配对，为来宾选择派对伙伴，进行游戏和各游戏环节）

爱的小交换（来宾带来的心仪小礼进行交换和递送，进行第二步自主选择派对心仪对象，掀起派对小高潮）

爱的丘比特（请所有拥有心仪对象的女生蒙起双眼，由男生进行轻吻仪式，以进一步确定牵手对象，并获得情侣烛光晚餐大奖（待定），掀起派对高潮）

现场设置小游戏专区

（国学灯谜区、心理游戏区、diy心仪小礼区、许愿放灯区等）

设置小游戏专区为来宾提供初步了解，营造各种轻松氛围。通过主场的晚会与客场游园活动的结合调动参与人员的活动积极性，增强来宾的参与感。

国学灯谜区：活动场地设七夕灯谜区，来宾可结伴在这个区域猜灯谜互动，谜面与七夕主题相关，猜中的来宾有相应的小礼品赠送。

心理游戏区：活动场地设心理测试区，安排心理专家为来宾做简单心理小测试，并为其做测试解析，同时专家可与来宾沟通，缓解工作等方面压力。

diy小礼区：活动场地设diy手工区，diy手工区可制作莲花灯并写下愿望，也可学做中国结、折纸、扎鲜花、气球等。完成后可赠送给心仪对象或留念。

许愿放灯区：活动场地水池设许愿放灯区，来宾可在diy手工区自己制作莲花灯并写下愿望，在放灯区放灯，入夜后，水池中漂满烛火，场景温馨浪漫。

**七夕专题活动策划篇八**

通过“七夕中国情人节”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x日

20xx年x月x日——x月x日(x天)

1 .示爱有道，降价有理

2.备足礼物，让爱情公告全世界

“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，让销费者感到真正实惠。

2 、主题陈列：x月x日——x月x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

名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支x元

一心一意套系+送鲜花一支x元

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)。

费用：0.155元/套。

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：x月x日—x日)

注意做好会员卡资料登记工作。

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。

色彩跳跃的xx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……

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。

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xx提供的饰品一份或会员卡;

在xx购x元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕专题活动策划篇九**

近年来，随着外来企业带来的未来人口增多，许多青年迫切需要一个相互交流的平台，同时湖口热线论坛的`情缘湖口版块的关注力度大，以及大量征婚的发布。我们在这样大的社会环境下举办这样一次活动，具有一定的社会意义和经济效益。本次活动的特点是结合交友、情恋、游戏互动为一体，将交友、交流充分结合起来，使本次活动从人员阵势、环境营造、文化氛围达到一定的社会影响和经济效益。

本次千人相亲由共青团湖口县委主办，湖口热线网站全程策划、创意并承办。本次相亲大会我们通过应征者信息公开的形式，应征者自我表现、自我表白、自由选择、自由交流的方式让每位应征者都终成眷属。在整个过程中我们还将穿插一系列的互动活动，将整个活动举办的更有意义和成效

活动宗旨：是通过公平、公开、公正达到自由和浪漫的形式进行择偶和选择爱情。活动的意义：通过本次活动为园区、城区解决大量单身青年、企业外来务工者一次择偶机会，同时为园区企业留住人才、为构和谐社会奉献力量。只要是单身、真心寻找另一半，就能在这里找到你心目中的他（她），愿天下有情人终成眷属。

主办单位：共青团湖口县委

承办单位：湖口热线

活动时间与地点：20xx年08月6日湖口二中体育馆

媒体支持：湖口热线湖口广播电视台

各项准备工作必须在20xx年8月05日前完成：

1）材料制作与采购：7月10日7月29日

2）报名启动和信息制作：7月10日8月5日

3）广告宣传与新闻：7月5日8月5日

4）场地规划和设计：8月1日8月5日

5）嘉宾邀请：7月14日7月29日

本次相亲大会前期广告宣传的时间上可大致分为三个阶段，层层递进，逐步掀起高峰。

1）预热阶段：6月28日至7月5日，属于整个活动前期的宣传预热期，通过湖口热线网站、海报，对外发布、宣传详细活动内容。

2）中期阶段：7月5日至8月5日对相亲大会进行深入宣传，重点专题报道。

3）后期阶段：7月中旬至正式开幕，各项准备工作就绪。

4）宣传要点：前期做好“缘定七夕—千人相亲大会”的广告宣传。

5）新闻媒介：

a、湖口热线网络宣传；

b、电视台宣传

c、宣传单页；

d、户外横幅。

6）广告内容：重点介绍“缘定七夕—千人相亲大会”为活动拉响前奏并进行宣传报道，提供强大宣传攻势。

现场招商范围：时尚类服饰类婚纱摄影机构花店食品饮料、美容美发休闲娱乐类汽车地产等。

网上报名；电话、邮箱报名；企事业单位设报名点。

**七夕专题活动策划篇十**

相濡以沫，最爱七夕。

x月x日——x月x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x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?“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……(迎新晚会策划书)，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x价值20x的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励x价值20x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——x步行街穿着类现价基础上限时77折。(x月x日——x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——x大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，x广场婚礼秀;

x月x日——x日，x广场婚纱秀;

x月x日——x日，x广场鸢都流韵——x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

x新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有工作员工自己叠，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——x广场的范围。

x月x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：x

第一阶段：报名阶段x月x日到x月x日

有意向的人员可以到x总服务台、x广场总服务台、x超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

x月x日，在x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。

负责人：x。

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

x月x-x月x日在x购物满100元，送x花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(x月x日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

**七夕专题活动策划篇十一**

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：

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

**七夕专题活动策划篇十二**

携手同行，xx吉祥伴一生

8月xx—8月xx日

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

老凤祥银饰全场9折。

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金，凡购买钻石产品

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、xx钻石特价，在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7、7折特价销售。

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约2万条，澧县两店合为一起。）

4、网络宣传：xx论坛、xx网等宣传。

5、dm单宣传。

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