# 最新七夕营销活动方案老人(五篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-06

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。七夕营销活动方案老人篇一...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**七夕营销活动方案老人篇一**

《七夕情人节ktv全新时髦主题派对活动》

《爱情冲击波寻找你心中的女神》

二、活动工夫

8月25日、26日

三、活动目的

1、通过本次活动，提高ktv在枣庄餐饮娱乐市场的品牌号召力;

2、提高80%的日均营业额。

(活动结束后，由财务部向总经理汇报活动结果)

四、活动构想

本次活动借鉴北京、上海、深圳，杭州、酒吧已行之有效的促销方法，结合当地娱乐场所活动经验，针对当前时髦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ktv的客人努力同“陌生人说话”，再通过我们对交友活动程序细心、严正的调配方法控制，相信肯定能制造出一种欢快、新鲜的泡吧生活模式(详细控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波)。

五、活动方法

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(可邀请ktvdj一名)、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、柔美的节日气氛;

4、本活动以ktv一层大厅为活动中心，包房为辅;

5、凡26日光临ktv女宾，均可在吧台领取玫瑰花一支;

6、来店开台、开包房即随台赠予巧克力两枚。

六、活动内容

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要着重考虑)

①活动口号：坚决同陌生人说话;

②本店自行想象交友卡，男(绿色)、女(粉红色);交友卡内容为：姓名(呢称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

③客人开台/包房后，即送给客人交友卡，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;

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)，由本店安排专人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特定工夫上台做简朴表演(主持人、表演工夫另行安排)，表演结束后可领取本店特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯(此项活动的评比由本店店长签批为准)。

爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾ktv之热爱情侣，ktv可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠香槟酒一支(特别的日子特别的真情告白，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8月25日—26日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月26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：一名薛国大酒店客房一间/一晚

浪漫装饰及香槟酒一瓶;

二等奖：三名数码mp4各一部;

三等奖：十名巧克力各一盒

(详细施行安排另行决定)

七、场景布置

1、大门口：

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。

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ktv全新时髦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：

①dj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。

八、活动安排

①策划部根据总经理意见修改好计划案并准备施行;

②营销部部按图纸于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23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23日前联系广告位位置、薛国大酒店，做好房间及餐饮安排;

⑦策划部于22日前推出活动广告(含户外、电脑)，并做好各种用卡的想象;

⑧本店各部门统筹安排，24日统一彩排活动流程。

**七夕营销活动方案老人篇二**

活动主题：

浓情夏日，恋在七夕

活动时间：

20\_\_年8月1日~20\_\_年8月6日

活动地点：

普丽缇莎美容院直营店和普丽缇莎美容院加盟店

活动对象：

主要是情侣

活动宣传：

1、在普丽缇莎官网、微博、论坛等网络渠道上发布新闻，发布活动公告

2、在人流比较多的街头发放优惠券、dm宣传单

3、在美容院门口张贴海报，挂横幅等

4、赠送玫瑰花、巧克力等浪漫的情人礼物

活动注意事项：

1、美容院店内布置需要注入喜庆的色彩，需要多注入浪漫的情人节元素，玫瑰花，粉色气球，等喜庆元素必不可少。

2、美容院推出的套餐，有限期为半个月

3、对情人节上班的美容师们，给予温馨的花朵和巧克力，让员工们感受到美容院的爱和用心

活动内容：

1、情侣美容套餐——男女搭配消费

在七夕节当天，推出特别优惠，凡是在七夕节当天购买情侣美容套餐，都可以获得豪华大礼包抽签的机会。获得的奖励有美容院金卡一张、玫瑰花一束、免费面部护理5次。这些能够吸引顾客前来消费，要求男女两人同时消费。

2、足疗按摩促销——亲密爱情主题

千里之行始于足下，好好呵护他(她)脚。你的爱情够亲密吗

美容院新推出男友或老公现场为您的女友或妻子按摩足部，让她感受你最真实的爱。活动当天，进入美容院的情侣将会抽出九对愿意为对方按摩的情侣，现场美容院足疗技师亲自传授简单的按摩足疗手法，让她享受你最亲密的心意。爱她，就为她按摩足部吧!

3、甜蜜之吻

在七夕期间，在普丽缇莎个美容院前面举行活动，要求过往的行人举行kiss比赛，只要在台上kiss时间超过3分钟，就能获得美容院赠送的全身护理一次，玫瑰花一束。这个活动是特别为情侣而准备的。

**七夕营销活动方案老人篇三**

一、确定主题

活动主题：\_\_美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

二、活动地点

\_\_美容院连锁店活动时间：2024年\_月\_\_日——\_月\_\_日

三、活动对象

二十到五十岁人群

四、宣传工作

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、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客;

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

4、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券;

5、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。

五、活动内容

1、折扣促销——足部理疗按摩

在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。

2、捆绑促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“捆绑”在一起，向其推销。例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

3、情浓一生，真心表爱意(充值送)

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。

4、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。

5、七夕闺蜜价

凡旧客带新客到美容院做美容，则推出“七夕闺蜜价”，在原有的价格基础上减免约99元、199元、299元。

六、活动注意

1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送99朵的玫瑰。

2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，最好是一到三个月之内，过了期限则无效。

3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的活动气氛。

4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。

5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

**七夕营销活动方案老人篇四**

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

\_月\_\_日——\_月\_日

三、策划主旨

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。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(\_月\_\_日——\_月\_\_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……活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

2、相濡以沫，最爱七夕——\_\_步行街穿着类现价基础上限时77折。

步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕——大型文艺演出，精彩现场活动。

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有——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。

5、相濡以沫，最爱七夕——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。

时间：8月10至8月26日

合作单位：\_\_电台

活动主题：相见你我，缘在泰华——\_\_七夕鹊桥会

媒体简介：

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\_\_总服务台、\_\_广场总服务台、\_\_超市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在\_\_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：

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

\_\_月\_\_日，在\_\_购物满100元，送\_\_著名花店—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。

负责人：

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(\_月\_\_日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，\_\_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。

负责人：

物料准备：

1、相濡以沫，最爱七夕海报500张设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔美。

2、展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择。

4、主入口的dp点，重点客户部负责。

五、活动宣传

1、\_\_晚报1/2版;

2、条幅。

3、展架、宣传栏。

4、5万条短信宣传。

5、利用\_\_广播电台频道进行宣传。

六、材料及费用

宣传：

1、平面广告\_\_晚报1/2版5000元。

2、信息4000元。

3、条幅费用200元。

4、\_展架180元。

5、10万条短信4000元。

6、宣传栏费用400元。

7、电台广告费用1000元。

小计：14780元。

单页印刷费用：

1、相亲大会个人资料卡片0、3元\_3000份900元。

2、资料表格费用：200元。

3、千纸鹤材料费用：\_\_元。

小计：3100元。

礼品费用：

1、“我与我的爱人”礼品费用3000元。

2、“夫妻恩爱大比拼活动”，现场所需物料费用：3000元。

小计：6000元。

**七夕营销活动方案老人篇五**

主题：

三行情书，书写爱情

fall in love

从前的日色变得慢，车，马，邮件都慢，一生只够爱一个人。从前，人们用写信这种古老又认真的方式，表述爱情。

三行太长，人生太短，都只是因为你。

活动内容：

“情定七夕”特制大型幸运情意树，让每一个ta为ta写下三行情书，挂在幸运情意树上，从中评出“相伴今生，玫瑰情话，真情表白”等奖项若干名。

活动参考：

1、\_月\_日前，特制大型幸运情意树。

2、七夕当天，在活动区域派发写情书的卡片(可挂在树上)。

3、活动结束将从中评出“相伴今生，玫瑰情话，真情表白”等奖项若干名，送甜蜜大礼。

4、奖品可为网吧周边产品、100元上网券、巧克力等。

5、获奖情书可保留下来，作后续宣传，或制作成明信片寄给获奖者。

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