# 2024年七夕节营销方案 七夕节促销活动方案(13篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-09-08

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。七夕节营销方案 七夕节促销活动方...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇一**

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。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇二**

“情人节——表达你的爱”活动

1万以上存量客户（爱人/父母/子女/闺蜜/朋友）

根据实际人数确定

网点厅堂

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

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

情人节活动前期如何准备

“情人节”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：

邀约准备

可以采用电话、短信及微信的公众号的形式，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。

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）。

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）。

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“情人节——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。

前期造势

首先，通过短信、微信的公众号、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。

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。

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。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇三**

穿针赢金条

农历七月初七旧称七夕、也称乞巧节、女儿节、古时民俗要求妇女在七夕夜晚向仙女织女乞一双灵、是为对月穿针。巧的手、因此妇女在月光下“穿七针、引七线”借助七夕中国情人节、渲染无限的感情色彩、盛大推出针对消费者的\'七夕乞巧穿针活动、用大奖激发节日人气、给消费者奉献一场别开生面的七夕珠宝盛宴。

1、提高珠宝店节日人气、促进销售;

2、以活动拉近消费者与本品牌的距离。

7月31日(周日)——8月6日

a、七夕乞巧：

穿针赢金条比浪漫谁怕谁?七夕情人节、紫金祥特推出浪漫复古的穿针乞巧游戏、趣味十足、激情无限、赶快来参加、可以现场赢金条哦!8月4日——6日期间、顾客来店均可参加穿针赢大奖活动、在规定的1分钟时间内、穿过10针及以上的、获得一等奖穿过6针及以上的、获得二等奖穿过4针及以上的、获得三等奖穿过4针以下的、也获得参与奖一份最高奖项抽完即依次向下顺延。奖项设置：一等奖1名、5克金条二等奖2名、梦洁床上用品三等奖20名、戒指水杯参与奖不限、香皂花

b、七夕相惠建议：

店门口搭建一座简单的鹊桥直通店内、柜台里打折促销的首饰、与顾客在鹊桥上相会约惠、真正实现七夕甜蜜浪漫的节日购物体验。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇四**

穿针赢金条

释农历七月初七旧称七夕、也称乞巧节、女儿节、古时民俗要求妇女在七夕夜晚向仙女织女乞一双灵、是为对月穿针。巧的手、因此妇女在月光下“穿七针、引七线”借助七夕中国情人节、渲染无限的感情色彩、盛大推出针对消费者的七夕乞巧穿针活动、用大奖激发节日人气、给消费者奉献一场别开生面的七夕珠宝盛宴。

1、提高珠宝店节日人气、促进销售;

2、以活动拉近消费者与本品牌的\'距离。

7月31日(周日)——8月6日

a、七夕乞巧：

穿针赢金条比浪漫谁怕谁?七夕情人节、紫金祥特推出浪漫复古的穿针乞巧游戏、趣味十足、激情无限、赶快来参加、可以现场赢金条哦!8月4日——6日期间、顾客来店均可参加穿针赢大奖活动、在规定的1分钟时间内、穿过10针及以上的、获得一等奖穿过6针及以上的、获得二等奖穿过4针及以上的、获得三等奖穿过4针以下的、也获得参与奖一份最高奖项抽完即依次向下顺延。奖项设置：一等奖1名、5克金条二等奖2名、梦洁床上用品三等奖20名、戒指水杯参与奖不限、香皂花b、七夕相惠建议：店门口搭建一座简单的鹊桥直通店内、柜台里打折促销的首饰、与顾客在鹊桥上相会约惠、真正实现七夕甜蜜浪漫的节日购物体验。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇五**

穿针赢金条

诠释农历七月初七旧称七夕、也称乞巧节、女儿节、古时民俗要求妇女在七夕夜晚向仙女织女乞一双灵、是为对月穿针。巧的手、因此妇女在月光下“穿七针、引七线”借助七夕中国情人节、渲染无限的感情色彩、盛大推出针对消费者的七夕乞巧穿针活动、用大奖激发节日人气、给消费者奉献一场别开生面的\'七夕珠宝盛宴。

1、提高珠宝店节日人气、促进销售;

2、以活动拉近消费者与本品牌的距离。

7月31日(周日)——8月6日

a、七夕乞巧：穿针赢金条比浪漫谁怕谁?七夕情人节、紫金祥特推出浪漫复古的穿针乞巧游戏、趣味十足、激情无限、赶快来参加、可以现场赢金条哦!8月4日——6日期间、顾客来店均可参加穿针赢大奖活动、在规定的1分钟时间内、穿过10针及以上的、获得一等奖穿过6针及以上的、获得二等奖穿过4针及以上的、获得三等奖穿过4针以下的、也获得参与奖一份最高奖项抽完即依次向下顺延。奖项设置：一等奖1名、5克金条二等奖2名、梦洁床上用品三等奖20名、戒指水杯参与奖不限、香皂花b、七夕相惠建议：店门口搭建一座简单的鹊桥直通店内、柜台里打折促销的首饰、与顾客在鹊桥上相会约惠、真正实现七夕甜蜜浪漫的节日购物体验。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇六**

亲密无间，真爱永恒。

20xx年x月xx日19：00--21：00

某某露天广场

男女互相配合，一人画一人猜

xx人左右

1、看看哪对情侣更加的有默契，更加的亲密

首先男女双方互相看着对方，也就是对着做，男女一人手持画板，一般去猜此人画板上画出的是什么东西，所需要绘制出的词语由主持人在猜物的人的后面展示出来，让画画的人去画，一组10个词语，这10个词语每对情侣都必须要猜出，哪对全部猜出用的时间最短的，那就是该情侣获胜，分别评出前三名，然后提供相应的情人节礼物。

2、情人节活动之心有灵犀

如果是情侣的话那么在彼此的生活上都会非常的了解。主持人会出几个问题，然后让男女情侣去回答，比如说，主持人问，你女友喜欢吃什么东西，然后男人在题板上写出自己所了解到的东西，同时女方也要去写自己喜欢的东西，如果两个答案是一致的，那么两个人是最亲密的情侣，最有心有灵犀的情侣。否则两个人对对方的了解不太好了。

3、情人节活动之情歌对唱

每对情侣都有着两个人经常唱的情歌，所以呢在情人节活动的结尾，让获奖的情侣长处他们最喜欢的一首情歌，给活动画一个圆满的句号。

情人节活动参与的目的就是为了让自己的.情人节过的更加有意义，通过此类的活动，可以让自己见识到自己的不足和增加彼此之间的感情，增进彼此之间的默契。最终获奖不是目的，而在乎的就是情人节活动的过程。

相信大家都有自己的情人节活动的方案，也许比这个更优秀，20xx年情人节就要来了，在接下来的时间里可以去策划情人节活动了，希望大家都可以有一个愉快的情人节。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇七**

相约xx黄金

7月28—8月2日

一、黄铂金：

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。

二、银饰：

xx银饰全场9折。

三、钻饰：

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。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇八**

情浓一生，真心表爱意

活动（一）主题：七夕情人，真爱无限

活动（二）主题：爱我，就勇敢说出来

活动（三）主题：情意无价，爱我有奖

20xx年8月1日至8月6日

1、活动（一）针对目标对象：年龄在23岁—45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及美容院顾客；

2、活动（二）针对目标对象：活动（一）参与者及美容院会员的丈夫（或男朋友）；

3、活动三针对目标对象：活动（二）参与者及所有参加评选的女性；

活动（一）：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在美容院购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐（价值￥999元），赠送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢妻子（女朋友）在过去的.一年里对自己的支持和帮助；美容院顾客也可同时宣传（爱人共享活动优惠）；

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套（特别包装）送给妻子（女朋友）；

4、8月26日获赠鲜花一束（11朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；

5、获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、钱包）；

6、获赠男士专用洁面乳一支；

7、赠男士肾部保养护理一次；

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上（含三年，以结婚证书为准）可再获九折优惠（折上折）

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20xx年8月1日至8月6日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

活动（三）：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在20xx年8月19日至8月26（下午三点前）日期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选劵一张，评选出自己心目中的最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张（或元代金券），并参加抽奖活动，获取精美奖品；

8月26日17：00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐（或免费情侣电影套票）；同时抽出参加评选的中奖者若干名（奖项及奖品由美容院自定）；

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a、派单（主题：致男士的一封信，）；

b、悬挂横幅（活动主题）；

c、海报张贴或x展架展示（活动内容说明）；

d、夹报；

e、七夕情侣广告气球宣传（心形粉色气球）；

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象――男士；

2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子（女朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师（美容顾问）相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

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。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇九**

七夕节又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及东亚各国的传统节日。

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?xxx“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xxx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xxx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xx广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xxx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——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，xxx六合广场婚礼秀；

x月x日——x日，xxxxx广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，xxxxx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

xxx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx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：

5.相濡以沫，最爱七夕xxx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xxx。

时间：x月x至x月x日

合作单位：xx电台

活动主题：相见你我，缘在泰华xxx七夕鹊桥会

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x月x日到x月x日

有意向的人员可以到xxx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

x月x日，在xxx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！

x月x-x月x日，在xxx购物满100元，送xx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

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，xx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。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇十**

20xx年8月x日

一楼客服中心

活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动。

①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支；限送77支，送完为止；

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚（结婚10年）赠送玫瑰花2支；限送77支，送完为止；

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚（结婚20年）赠送玫瑰花3支；限送77支，送完为止；

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚（结婚30年）赠送玫瑰花6支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚（结婚40年）赠送玫瑰花8支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚（结婚50年）赠送玫瑰花9支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止。

企划部负责玫瑰鲜花的`采购及活动现场氛围营造工作；财务部负责活动现场发放登记礼品；运营部负责活动监督检查工作。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇十一**

20xx年8月7号——20xx年8月16号20：00

走对80步，尽可能快，别掉水里。小伙伴只需要不断踩着图案快快前进即可。很简单吧，谁都可以会玩，但并不是谁都能玩得很好噢，小伙伴，不服来战！

我们通过排行榜的名次给用户发放奖品，并可以设置一定概率的幸运奖，让即便觉得自己速度不快的粉丝也可以拼人品赢得幸运奖。

一等奖：鲜花+情人节专享蛋糕一个+客房一晚

二等奖：鲜花+手工巧克力一盒+x观影卷2张

三等奖：鲜花+迷你小缤纷慕斯一盒

幸运奖：xxx官方微信商城20元代金卷一张

1、手机号码为兑奖重要凭证，填写应当真实有效，如若有误，作废处理；

2、代金卷只能在金冠好运来官方微商城购买兑现使用

3、本活动最终解释权归金冠好运来蛋糕店所有。

关注xxx官方微信点击图片或发送关键字“七夕”，到xxx官方微信参与活动！或进入主页菜单点击活动专区“七夕走鹊桥”参与！

请中奖的\'微友凭xxx领奖时间：

20xx年8月16日—晚上8点前过时作废。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇十二**

约惠七夕，红豆传情

fallinlove

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

会员充值52元，送52元。充值520元，除赠送520元网费外，或赠送高级德芙巧克力一套

男女同行上网，女生免单。单身同行，赠送水吧便宜饮料一杯，当然，一定要取个有意境的名儿，比如“忘情水”、“孤星泪”……

某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间（假如大概发芽成熟时间为x月x日），则在x月x日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

七夕节营销活动方案8

七夕节又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及东亚各国的传统节日。

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?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——xx大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，xx六合广场婚礼秀；

x月x日——x日，xx广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，xx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——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：

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：x月x至x月x日

合作单位：xx电台

活动主题：相见你我，缘在泰华xx七夕鹊桥会

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x月x日到x月x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

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：

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xx购物满100元，送xx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

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，xx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。

**七夕节营销方案 七夕节促销活动方案篇十三**

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、8月9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。

有一些话，缺乏勇气说出口;有一些话，过于羞涩开不了口。可是，爱情，又怎可隐藏。

说你想说的话，爱你想爱的人，其他的，交给我们。

活动内容：

特制爱的邮箱，让每一个ta为ta写下最深情的情意，投放到爱的邮箱中，你的情意我们将深情寄达。

活动参考：

1、8月9日前，在网吧内设置3个爱的邮箱，在门外设置“致我最爱的你”爱的邮箱专属区域，该区域可以用制作一个大型背景墙，背景墙上打上网吧logo……

2、七夕当天月老红娘等角色人偶引导人群领取信纸信封，写下心中情意，投放到爱的邮箱中。

3、活动结束将情书一一寄出(附上红线一捆)

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

活动内容：

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

活动参考：

——会员充值52元，送52元。充值520元，除赠送520元网费外，或赠送高级德芙巧克力一套

——男女同行上网，女生免单。单身同行，赠送水吧便宜饮料一杯，当然，一定要取个有意境的名儿，比如“忘情水”、“孤星泪”……

——某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间(假如大概发芽成熟时间为8月20日)，则在8月20日这天，凡在网吧群里晒种子照片的.玩家，每人赠送相应网费。

传说，两个人的相遇，是因为冥冥之中，有一根红线连着他们的无名指，那是月老的“姻缘线”。今天，月老驾到，只为告诉你：你这是我命中注定的另一半。

愿天下有情人，终成眷属。

活动内容：

七夕当天，设置一个千里姻缘一线牵专区， “红娘”等来到人群中，邀请在场情侣在“月老”前抽红绳。若情侣抽到的是同一条红绳，即能获得精美大礼品一份。若不能，“月老”现场赐予情侣红绳，并为他们系上红绳，献上祝福。

活动参考：

1、8月9日前设置千里姻缘一线牵区域，搭建背景板。

2、月老驾到，司仪由扮演月老的人担当，也可由扮演红娘的人担当(若是由红娘担当，即要隆重介绍月老出场)。

3、游戏设置：在一个空心大花球里放进红绳，只露出红绳两端，男女各站一边，随意抽取红绳。

4、情侣在“月老”前抽红绳。若情侣抽到的是同一条红绳，即能获得精美大礼品一份。若不能，“月老”现场赐予情侣红绳，并为他们系上红绳。

相爱很快，相守很长。次邂逅，相约白头，人牵手，天长地久。七夕，让爱绽放，绚烂一辈子的幸福时光。你，愿意吗?

活动内容：

在8月9号之前。寻找一个想要求婚的男士，为其策划舞蹈快闪求婚。经过训练之后，七夕当天，在网吧外场，男主角穿着玩偶服带领一群人跳舞，舞蹈串烧快闪求婚。(可与婚庆公司合作)

活动参考：

1、事前拍摄求婚准备视频，包括两人之前的照片、召集朋友练习舞蹈等，最后做成爱情回忆视频，在求婚当天利用网吧led屏幕播放。

2、暖场：装作路人的快闪人员在音乐响起来时，先进行一场快闪表演，吸引人注意后再散开。

3、男主角穿着玩偶服带领一群人跳舞，舞蹈串烧快闪。

4、播放爱情回忆视频。

5、当爱情回忆视频播放完毕之后，男主角摘下头套，单膝下跪向女主求婚。

如果恋人的爱情能够感动月老，他就会赐给恋人同心锁，让恋人从此生生世世永结同心。

七夕，你愿意带着你的爱人，来到这里，锁上一生一世的爱恋吗?

活动内容：

网吧独家推出特制大型七夕鹊桥，以及同心锁，凡是在七夕当天到店的情侣们可以共同锁上同心锁，为彼此许下最美好、最温情的爱的誓言。我们将为你们锁上一生一世的爱恋。当20xx年2月14日(情人节)到来时，锁上同心锁的情侣一起拿着钥匙开启同心锁还可以获得精心准备的礼品一份。

活动参考：

1、同心锁、拱形铁门以及装饰用的彩带等物品均可以在x宝购买(款式可根据各店情况自定)

2、活动中，可以派出人员装扮成神仙眷侣，如月老，牛郎织女等故事人物在一旁渲染气氛。

3、挂上同心锁的拱门可适当持续当店铺摆设，增加宣传。

4、拱桥不适宜太大，适当保存，情人节可继续使用。

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