# 2024年七夕节的营销方案 七夕促销策划案例(7篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-09-15

*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？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。七夕节的营销方案 七夕促销策划案...*

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？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**七夕节的营销方案 七夕促销策划案例篇一**

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。

活动准备：

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。

**七夕节的营销方案 七夕促销策划案例篇二**

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。

**七夕节的营销方案 七夕促销策划案例篇三**

本次活动的主题是为了突出：xx文学社并不仅仅只是一个文学艺术团体，更重要的是为了表明：xx文学社在一定程度上，是所有喜好文学艺术之士的共同家园。于此，爱在xx，爱让我们成长，爱让我们彼此的梦想聚集在一起，倾注希望，放飞梦想，一同远航。

对内：联络社员、社务、以及读者等，增进情感上的交流，促进文学、艺术等方面的发展；

对外：宣传xx文学社，打造品牌，树立形象，扩大影响力，提高知名度。

20xx年x月xx日

爱在xx。

歌曲联欢、嘉宾驻唱、情诗朗诵、真情告白、游戏娱乐等。

xx文学社yy频道

目标一：通过活动，增进社员、社务、以及读者之间的感情交流；提升文学爱好者的创作、工作等各方面的积极性。

目标二：通过活动，树立xx文学社的优良形象，发展xx文学社的文学地位。

目标三：通过活动，扩大xx文学社正面的影响力，提升xx文学社的知名度。

（1）主持人：xx、xxx

（2）现场场控：xxx

（3）字幕：xx

（4）接待：xx等

（5）参与者：特约嘉宾、普通游客、社员、社务、读者等。

（1）19：30：暖场，主持人到位，由场控负责音乐，（曲子尽量以柔和为主）

（2）19：55：主持人宣布活动进入倒计时，场控负责音乐（曲子以激烈急迫为主）字幕开始刷字。

（3）20：00：主持人宣布活动正式开始，宣读开场词，由xx文学社社长致欢迎词。

（4）20：10；播放不能到场的嘉宾录音，（场控在主持人报出嘉宾名字及不能到场后播放录音音频）字幕同时播放嘉宾信息。

（5）20：15：正式开始活动由社内社务献唱。

（6）社务再演唱过程中如有特约歌手到场，接待及场控做好应急处理，原则上有礼貌的掐断社务演唱，并对特约歌手致以欢迎，邀请其及时演唱。

（7）21：00：进行现场真情告白活动（主持人注意随机发挥煽情、场控放《婚礼进行曲》或《今天你要嫁给我》等歌曲。注意音量调节到不影响主持及告白人说话为好）

（8）21：20：进行配乐情诗朗诵。

（9）主持人及场控做好煽动鼓动现场气氛的作用，可适当的进行游戏来活跃现场气氛。

（10）要求所有活动工作人员、献唱社务在活动当天下午进行彩排，活动进行中yy必须保持在线状态，便及时沟通调整，并调整活动栏目顺序。

（11）22：00：活动高潮和活动延续。

xx、xx、xxx等人。

接待、字幕组、场控、驻唱歌手等yy工作人员，有意者请报名加入；xxx文学社yy工作组，群号：xxxxxxx

七夕节营销策划方案5

七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，始于汉朝。在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。七夕节起源于人们对自然的崇拜和古代广大妇女们穿针乞巧，直到后来七夕节被赋予予忠贞爱情的牛郎织女传说，才使其成为了象征爱情的节日。为了更好地传承中国优秀传统文化，讲好中国故事，在七夕节来临之际，xx区图书馆特筹备开展我们的节日――七夕线上活动，欢迎大家踊跃报名参加。

20xx年8月21日至25日

线上活动

所有少年儿童读者，限20人。

请登陆xx免费报名。

1、七夕节的故事，七夕节的文化。

2、七夕节的知识问答。

3、七夕节的游戏。

4、七夕节的手语舞蹈学习。

1、8月xx日：七夕节的故事，七夕节的文化。

任务：学习七夕节文化，讲好七夕节的故事；

反馈：提交七夕讲故事音频，最高获得3个阅读存折积分。最后上传官网音频额外加2分。

2、8月xx日：七夕节相关的知识问答。

任务：扫码参加知识问答赛。

反馈：参加答题即可获得1积分，答题前3名可额外获得2积分，得分相同，答题时间最少者得分。

3、8月xx日：七夕节的游戏。

任务：穿针乞巧、漂针试巧、鹊桥相会。

反馈：穿针乞巧、漂针试巧照片反馈各1积分，鹊桥相会视频反馈2积分。

4、8月xx日至xx日：七夕节《让爱传出去》手语舞蹈学习。

任务：根据视频进行手语舞蹈学习。

反馈：发送手语舞蹈视频，最高获得6积分。

**七夕节的营销方案 七夕促销策划案例篇四**

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！

请中奖的微友凭领奖时间：

20xx年8月16日―晚上8点前过时作废。

**七夕节的营销方案 七夕促销策划案例篇五**

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。

**七夕节的营销方案 七夕促销策划案例篇六**

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。

**七夕节的营销方案 七夕促销策划案例篇七**

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）、（2）同上

（3）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。

（4）、（5）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。

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）；。

（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。

xxx

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