# 七夕节活动方案意义(二十六篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-09-29

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。七夕节活动方案意义篇一透过本次活动，能够让...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**七夕节活动方案意义篇一**

透过本次活动，能够让各个城市的双节棍组织在当地得到公众的认识，有利全国双节棍运动的推广和发展，也是中国棍界对外界发起的第一次呼声，是中国棍界第一次公益性的活动，好处重大，也透过此次活动纪念李小龙先生，叫我们大家一齐缅怀一代宗师！也宣传《武动亚洲功夫达人》大赛和赞助商

发起者：唐振邦a、n5crew广州双节棍联盟创办人

b、视觉系双节棍创始人

联合号召人：xxx

策划主办方：xxx、赞助（待定）

承办方：xxx

协助方：各个城市双节棍组织（石家庄高校双节棍）

棍界媒体支持：xxx

活动时间：7月2日午后12点整现场录制，7月8日播出

地点：在各个城市标志性的建筑物旁进行，如北京的798创意园、广州的新电视塔（咱们订在人民广场就是长安公园音乐喷泉途经公交车：1，5，10，45，60，83，106，116，快34）

人物：各高校双节棍爱好者以及社会双节棍爱好者（一百人左右）

准备：音乐（战舞、小鸡进行曲、龙拳、各种音效）

大家统一一套双节棍套路，要求简单，打的潇洒自然，我们会提前排练出来，然后教给大家，期望每个高校社团至少出一个负责人于19号下午3点半在长安公园见面，带上双节棍，不许迟到。

15号晚十点之前确定人数报给前期负责人：xxx

首先在一个宁静祥和的午后，突然出现“打雷”效果，有一帮人出此刻燥热的公园广场，为大家献上一段华丽丽的雷人舞。

当把大家的眼球吸引过来以后，警报声响起，从广场的四面八方各有一群人走上广场中间来，随着战舞的音乐响起，掏出双节棍（按照音乐节奏）舞动群众套路。

音乐变动，转换为龙拳，所有人向后面撤退（弯腰低头），中间出现队长，待队长走到队伍最前方，大家紧随其后站成方队，跟着队长做统一的动作，最后大家统必须式（记住发声）然后以最快的速度收拾东西，穿好衣服，混在人群中，从四面八方不见。

（这只是初步一个，期望大家能够用心想一想，争取制定出更好的，为我们的第一次群众社会活动努力）

快闪的前提是要有隐秘性，突发性，所有参与快闪的棍友，开始前要把服装用外套遮挡起来，要分组分散地混进人群之中，仿佛若无其事的样貌。临开始前的20秒，大家就要找到自己在队列中的位置。每个城市将要有一个领队，领队到位，大家到位，领队脱外套，大家一齐脱外套，领队说闪，大家一齐闪领队的动作就是一个指挥的作用。

ps：

1、活动进行之前，组织者需要和各个队员讲解活动的流程和制定一些制度和纪律。

2、要集中所有参与的队员到现场踩点并找一个地方排练预演，踩点的时候也不能太过高调，以免引起警察保安的注意，能够分批分散到踩点的地方，踩完后再找一个地方集中。

3、n5将会派出以前组织参与过之前功夫快闪的成员，到每个城市传授经验和指导大家，每个城市大约逗留1-2天的时间，届时请各个城市的组织方要提前组织好所有参与者到现场听讲解，时间充足的话能够做排练预演。

1、在指定时间内，所有人员务必自觉到位。

2、领队必须要准确关注时间，务必准时到位。

3、开始的前10秒，大家统一摆出一个李小龙的招牌动作，其目的有：1、能够让路人关注，媒体就位；2、假如有路人夹在队伍中间，能够有时间让他们离开；

4、10秒后开始，群众练棍，无需相同的动作，每个人都自由的玩就能够了。

5、领队要有时间观念，耍得差不多够时间就能够闪了，闪之前要大声叫口号，比如说就喊一个“闪”字，然后其他队员拿起自己的衣服后各自闪走。

6、闪走之后，队员们不必立刻离开那个范围，能够继续穿着那个衣服在街上若无其事的走一回，假如是商业街，能够到里面的店铺走走，这样好让一些媒体能够跟踪一下做花絮。

1、安全是第一大原则！务必紧记！

2、本次活动将全部采用sn加重版的海绵安全双节棍。

3、活动过程当中，可能身边会有路人，务必保证路人安全，如果是被夹在中间的路人，每个参与者都有义务通知他们暂时离开腾出空间，务必要保证活动期间不发生任何意外。

后备：假如活动现场受到一些外界阻力，务必以平和有利的态度应对，更要随机应变，务必以安全和平的态度解决。

1、作为棍界的公益性活动，活动当中产生的费用会借助外界的力量达成，不会需要大家付出任何额外的费用，大家只要配合好就能够。

2、本次活动将对各个地区的棍道组织带来高效宣传的作用，所以请务必把人员管理组织好，不能发生活动开始的时候，突然缺席的现象，并且要把安全意识大力的灌输到每个参与者的心中，毕竟双节棍尽管是海绵的，也是存在必须杀伤力，而且有不少路人和媒体在观看，假如发生负面新闻的话，对自身会产生负面的影响。

3、除了广东卫视，还会通知各个地区当地的媒体共同报导。

4、本次活动将赠与每一位参与者一件纪念版的t恤和一支纪念版的双节棍作为留念，只要参与能够免费得到。

5、能够提高石家庄双节棍的知名度，宣传各个高校，也能使校园社团对外发展取得更进一步突破。

**七夕节活动方案意义篇二**

透过本次活动，能够让各个城市的双节棍组织在当地得到公众的认识，有利全国双节棍运动的推广和发展，也是中国棍界对外界发起的第一次呼声，是中国棍界第一次公益性的活动，好处重大，也透过此次活动纪念李小龙先生，叫我们大家一齐缅怀一代宗师！也宣传《武动亚洲功夫达人》大赛和赞助商

发起者：唐振邦a、n5crew广州双节棍联盟创办人

b、视觉系双节棍创始人

联合号召人：xxx

策划主办方：xxx、赞助（待定）

承办方：xxx

协助方：各个城市双节棍组织（石家庄高校双节棍）

棍界媒体支持：xxx

活动时间：7月2日午后12点整现场录制，7月8日播出

地点：在各个城市标志性的建筑物旁进行，如北京的798创意园、广州的新电视塔（咱们订在人民广场就是长安公园音乐喷泉途经公交车：1，5，10，45，60，83，106，116，快34）

人物：各高校双节棍爱好者以及社会双节棍爱好者（一百人左右）

准备：音乐（战舞、小鸡进行曲、龙拳、各种音效）

大家统一一套双节棍套路，要求简单，打的潇洒自然，我们会提前排练出来，然后教给大家，期望每个高校社团至少出一个负责人于19号下午3点半在长安公园见面，带上双节棍，不许迟到。

15号晚十点之前确定人数报给前期负责人：xxx

首先在一个宁静祥和的午后，突然出现“打雷”效果，有一帮人出此刻燥热的公园广场，为大家献上一段华丽丽的雷人舞。

当把大家的眼球吸引过来以后，警报声响起，从广场的四面八方各有一群人走上广场中间来，随着战舞的音乐响起，掏出双节棍（按照音乐节奏）舞动群众套路。

音乐变动，转换为龙拳，所有人向后面撤退（弯腰低头），中间出现队长，待队长走到队伍最前方，大家紧随其后站成方队，跟着队长做统一的动作，最后大家统必须式（记住发声）然后以最快的速度收拾东西，穿好衣服，混在人群中，从四面八方不见。

（这只是初步一个，期望大家能够用心想一想，争取制定出更好的，为我们的第一次群众社会活动努力）

快闪的前提是要有隐秘性，突发性，所有参与快闪的棍友，开始前要把服装用外套遮挡起来，要分组分散地混进人群之中，仿佛若无其事的样貌。临开始前的20秒，大家就要找到自己在队列中的位置。每个城市将要有一个领队，领队到位，大家到位，领队脱外套，大家一齐脱外套，领队说闪，大家一齐闪领队的动作就是一个指挥的作用。

ps：

1、活动进行之前，组织者需要和各个队员讲解活动的流程和制定一些制度和纪律。

2、要集中所有参与的队员到现场踩点并找一个地方排练预演，踩点的时候也不能太过高调，以免引起警察保安的注意，能够分批分散到踩点的地方，踩完后再找一个地方集中。

3、n5将会派出以前组织参与过之前功夫快闪的成员，到每个城市传授经验和指导大家，每个城市大约逗留1-2天的时间，届时请各个城市的组织方要提前组织好所有参与者到现场听讲解，时间充足的话能够做排练预演。

1、在指定时间内，所有人员务必自觉到位。

2、领队必须要准确关注时间，务必准时到位。

3、开始的前10秒，大家统一摆出一个李小龙的招牌动作，其目的有：1、能够让路人关注，媒体就位；2、假如有路人夹在队伍中间，能够有时间让他们离开；

4、10秒后开始，群众练棍，无需相同的动作，每个人都自由的玩就能够了。

5、领队要有时间观念，耍得差不多够时间就能够闪了，闪之前要大声叫口号，比如说就喊一个“闪”字，然后其他队员拿起自己的衣服后各自闪走。

6、闪走之后，队员们不必立刻离开那个范围，能够继续穿着那个衣服在街上若无其事的走一回，假如是商业街，能够到里面的店铺走走，这样好让一些媒体能够跟踪一下做花絮。

1、安全是第一大原则！务必紧记！

2、本次活动将全部采用sn加重版的海绵安全双节棍。

3、活动过程当中，可能身边会有路人，务必保证路人安全，如果是被夹在中间的路人，每个参与者都有义务通知他们暂时离开腾出空间，务必要保证活动期间不发生任何意外。

后备：假如活动现场受到一些外界阻力，务必以平和有利的态度应对，更要随机应变，务必以安全和平的态度解决。

1、作为棍界的公益性活动，活动当中产生的费用会借助外界的力量达成，不会需要大家付出任何额外的费用，大家只要配合好就能够。

2、本次活动将对各个地区的棍道组织带来高效宣传的作用，所以请务必把人员管理组织好，不能发生活动开始的时候，突然缺席的现象，并且要把安全意识大力的灌输到每个参与者的心中，毕竟双节棍尽管是海绵的，也是存在必须杀伤力，而且有不少路人和媒体在观看，假如发生负面新闻的话，对自身会产生负面的影响。

3、除了广东卫视，还会通知各个地区当地的媒体共同报导。

4、本次活动将赠与每一位参与者一件纪念版的t恤和一支纪念版的双节棍作为留念，只要参与能够免费得到。

5、能够提高石家庄双节棍的知名度，宣传各个高校，也能使校园社团对外发展取得更进一步突破。

**七夕节活动方案意义篇三**

暑期尾声，也是夏季末出清尾期及秋冬新品上市期，中间涵盖中国传统节日—中国情人节七夕（8月25日），因此拥有年轻、家庭、学生、恋爱（结婚）、女性、潮人等标签属性的消费群体是现阶段活动的目标受众。

各位活动策划人们，不妨结合创意、七夕、开学季、潮流等元素，打造全城轰动的主题活动，来提升客流。这份七夕节活动策划方案就送你了，看完可以给我点个赞哦~

part1预热期

主题：全城寻爱，约惠有礼

内容：8月18日-20日线上抢券，8月22-26日线下使用

part2爆发期

主题：全城爱狂欢

内容：潮爱七夕，爱情手伴礼-情侣必买，最hot商品大惠集、沙雕艺术节超级影像大赛

part3：冲刺期

主题：全城热恋

内容：

（1）夏季终极促销，冰点疯抢，折服全城

（2）顾客当日凭消费购物小票即可参与双整点“20中1”抽奖活动

顾客扫描led大屏幕上的二维码参与抽奖活动，推荐抽奖形式（巨幕抽奖、3d抽奖、弹幕抽奖等等）

（3）餐饮推出潮爱七夕，浓情蜜意美味情缘-情侣特价套餐

（4）邀请全市热爱拉丁舞的舞者同台演出

**七夕节活动方案意义篇四**

暑期尾声，也是夏季末出清尾期及秋冬新品上市期，中间涵盖中国传统节日—中国情人节七夕（8月25日），因此拥有年轻、家庭、学生、恋爱（结婚）、女性、潮人等标签属性的消费群体是现阶段活动的目标受众。

各位活动策划人们，不妨结合创意、七夕、开学季、潮流等元素，打造全城轰动的主题活动，来提升客流。这份七夕节活动策划方案就送你了，看完可以给我点个赞哦~

part1预热期

主题：全城寻爱，约惠有礼

内容：8月18日-20日线上抢券，8月22-26日线下使用

part2爆发期

主题：全城爱狂欢

内容：潮爱七夕，爱情手伴礼-情侣必买，最hot商品大惠集、沙雕艺术节超级影像大赛

part3：冲刺期

主题：全城热恋

内容：

（1）夏季终极促销，冰点疯抢，折服全城

（2）顾客当日凭消费购物小票即可参与双整点“20中1”抽奖活动

顾客扫描led大屏幕上的二维码参与抽奖活动，推荐抽奖形式（巨幕抽奖、3d抽奖、弹幕抽奖等等）

（3）餐饮推出潮爱七夕，浓情蜜意美味情缘-情侣特价套餐

（4）邀请全市热爱拉丁舞的舞者同台演出

**七夕节活动方案意义篇五**

“七夕寻缘爱在x”

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中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。

1.为x未婚单身男女提供互相认识平台

2.加强巩固本公司活动策划能力

3.有效利用活动，打响x城市生活网品牌知名度

七夕夜。

拾号咖啡厅

未婚单身男女

为期一周。

1.物色2名晚会主持人

2.物品购置：气球（心形，圆形亦可。紫色&粉红色）、彩带、鲜花、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.办公室工作人员负责参加人员的报名事宜和资料管理，报名以网上回复报名帖为主

6.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

1.充分利用拾号咖啡厅自身的场地，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，以一紫色一粉色气球为一组，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，拜访一定的鲜花（以玫瑰花为主）

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/自由搭配组成一队。

（2）两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点。

（3）1分钟，气球最多者为胜。

（4）参加游戏共4组，每次2组同时进行。

**七夕节活动方案意义篇六**

“七夕寻缘爱在x”

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中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。

1.为x未婚单身男女提供互相认识平台

2.加强巩固本公司活动策划能力

3.有效利用活动，打响x城市生活网品牌知名度

七夕夜。

拾号咖啡厅

未婚单身男女

为期一周。

1.物色2名晚会主持人

2.物品购置：气球（心形，圆形亦可。紫色&粉红色）、彩带、鲜花、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.办公室工作人员负责参加人员的报名事宜和资料管理，报名以网上回复报名帖为主

6.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

1.充分利用拾号咖啡厅自身的场地，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，以一紫色一粉色气球为一组，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，拜访一定的鲜花（以玫瑰花为主）

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/自由搭配组成一队。

（2）两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点。

（3）1分钟，气球最多者为胜。

（4）参加游戏共4组，每次2组同时进行。

**七夕节活动方案意义篇七**

浓情二月，hold我所爱

20xx年2月8日~2月14日(情人节)

20xx年2月8日~2月19日

“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：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。

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

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。

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haface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20xx-20xx推荐的宝贝饰品吧!

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。

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xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡;在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕节化妆品店活动方案5

爱心玫瑰，爱的传递

1、帮助别人，快乐自己;赠人玫瑰，手留余香。

2、扶贫救困，片片爱心;净化心灵，升华人格!

3、希望通过大家的努力，共同铸就爱的长城，把这些“义卖”所得的钱去帮助那些最需帮助的孩子。

我们准备玫瑰，分会组织进行义卖,而此次“爱心义卖”的收入除去成本全部纳入到春蕾计划，贫困学生救助基金中，并向社会公布、反馈，接受大家的监督。

活动时间：

20xx年2月13、14日

各分会自定

宣传部准备好活动条幅和活动倡议书;总务部准备玫瑰花;各分会负责所需的桌椅、募捐箱音响设施。

安排人员提前20分钟到场，准备所需物品，在义卖地点摆放物品，发放活动倡议书进行宣传;分组并安排每组成员分组负责鲜花的包装、售卖、宣传单发放以及对问题的解答;安排专人负责鲜花的批发和补送。同时通过音响设施向广大市民宣传。

1、通知协会会员参加此次活动;

2、参与义卖活动的义工统一服装;

3、所有参加义卖活动的义工须提前熟知协会宗旨、目的、流程等相关内容，以便在活动当天解答热心市民的咨询;

4、参加活动所有人员的交通费、餐饮费用自理，不得挪用所募捐的资金;

5、活动过程中每个成员应注意保管好自己的贵重物品如钥匙、手机、钱包等。

各分会核对账目，报总会汇总

**七夕节活动方案意义篇八**

浓情二月，hold我所爱

20xx年2月8日~2月14日(情人节)

20xx年2月8日~2月19日

“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：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。

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

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。

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haface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20xx-20xx推荐的宝贝饰品吧!

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。

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xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡;在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕节化妆品店活动方案5

爱心玫瑰，爱的传递

1、帮助别人，快乐自己;赠人玫瑰，手留余香。

2、扶贫救困，片片爱心;净化心灵，升华人格!

3、希望通过大家的努力，共同铸就爱的长城，把这些“义卖”所得的钱去帮助那些最需帮助的孩子。

我们准备玫瑰，分会组织进行义卖,而此次“爱心义卖”的收入除去成本全部纳入到春蕾计划，贫困学生救助基金中，并向社会公布、反馈，接受大家的监督。

活动时间：

20xx年2月13、14日

各分会自定

宣传部准备好活动条幅和活动倡议书;总务部准备玫瑰花;各分会负责所需的桌椅、募捐箱音响设施。

安排人员提前20分钟到场，准备所需物品，在义卖地点摆放物品，发放活动倡议书进行宣传;分组并安排每组成员分组负责鲜花的包装、售卖、宣传单发放以及对问题的解答;安排专人负责鲜花的批发和补送。同时通过音响设施向广大市民宣传。

1、通知协会会员参加此次活动;

2、参与义卖活动的义工统一服装;

3、所有参加义卖活动的义工须提前熟知协会宗旨、目的、流程等相关内容，以便在活动当天解答热心市民的咨询;

4、参加活动所有人员的交通费、餐饮费用自理，不得挪用所募捐的资金;

5、活动过程中每个成员应注意保管好自己的贵重物品如钥匙、手机、钱包等。

各分会核对账目，报总会汇总

**七夕节活动方案意义篇九**

七夕情人节

20xx/8/26-20xx/8/28

郑州人民店、郑州花园店、丹尼斯七天地、洛阳南昌店、焦作塔南店、平顶山华府店、安阳德彰府店、三门峡六峰店

为配合商场七夕情人节的活动，利用微信平台进行互动，为丹尼斯百货提高知名度，扩大影响力。同时借此机会，进一步推广丹尼斯微信平台，加强微信宣传效果。

1、千里传情真爱无限

活动时间：20xx年8月x日-8月x日

领奖时间：20xx年8月x日-8月x日

活动说明：

1.活动期间，丹尼斯微信粉丝发送七夕真情表白和奖品领取店别，至丹尼斯百货微信平台，向您的心上人表白，就有机会被丹尼斯百货微信平台抽取为幸运粉丝。

2.丹尼斯百货微信平台每天为丹尼斯百货店抽取幸运粉丝，将粉丝真情表白通过丹尼斯百货微信平台\"甜言蜜语秀\"于第二天微信发送时段推送。

郑州人民店每天10名

赠品：丹尼斯毛巾一条

郑州花园店每天10名

赠品：丹尼斯毛巾一条

丹尼斯七天地每天10名

赠品：丹尼斯毛巾一条

洛阳南昌店每天3名

赠品：丹尼斯盒抽一盒

焦作塔南店每天3名

赠品：丹尼斯手帕纸一条

平顶山华府店每天3名

赠品：丹尼斯盒抽一盒

安阳彰德府店每天3名

赠品：丹尼斯手帕纸一条

三门峡六峰店每天3名

赠品：丹尼斯盒抽一盒

3、抽中的粉丝会收到丹尼斯微信公共平台所发的中奖通知：\"千里传情真爱无限!恭喜您被丹尼斯百货抽中，成为今天的幸运粉丝。请您凭此信息，至您所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。\"

4、粉丝凭中奖通知信息，在领奖时间内到所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。

活动的最终解释权归丹尼斯百货所有。奖品以店内实物为准。

活动主题：

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。

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x。

时间：x月x至x月x日

合作单位：库巴商城、国美电器

活动主题：相见你我，缘在国美x七夕鹊桥会

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x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。

冬天来了，又走了，也许明年它会更美。

一、活动内容概要

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。

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。

一、活动时间

20xx年8月6日—8月19日

七夕节是我国传统节日之一，是国家级非物质文化遗产。通过开展七夕节活动彰显七夕节爱情忠贞、勤劳智慧、家庭幸福等文化内涵，深化文明家庭建设，引导广大人民群众认知传统、尊重传统、继承传统、保护传统、弘扬传统，形成积极健康的家庭观，倡导追求爱情美满、家庭和睦的美好生活。

1、开展“相约七夕，情定终生”主题活动。市总工会、团市委、市妇联及各级文明单位要广泛开展联谊活动，通过举办交友会、联谊会等形式，为适龄青年男女搭桥牵线，宣传提倡举办隆重而简朴的集体婚礼，倡导勤俭节约办婚礼。

2、开展“七夕经典诵读”活动。吟诵古今中外歌颂忠贞爱情、勤劳智慧等内容的优美文学作品，征集歌颂美好生活、勤劳致富、家庭和谐的诗文，共同传递爱情甜蜜、家庭幸福、社会和谐的正能量。

3、各区、各街道、各社区、各单位开展为辖区或单位的金婚老人送祝福活动，召开座谈会，邀请金婚老人家庭子女、文明家庭代表、最美家庭代表、“五好家庭”代表等讲述他们相亲相爱、幸福美满的家庭生活故事，弘扬忠贞纯洁、长长久久爱情责任观，引导广大青年人树立正确的人生观、爱情观、婚恋观。

4、组织慰问驻满军警部队、机关、企事业单位、学校等两地分居家庭，关注、关怀有困难的两地家庭，为他们解决生活难题，组织“异地传家书”活动，用中国传统书信方式寄托思念，表达真切情感。

5、旅发委，国门、套娃等旅游景区，各旅行社，在中外游客中组织策划开展“七夕——中华传统节日之美”特色主题活动，向世界宣传中华传统文化，展现中华民族传统文化之美，提升中国文化软实力。

1、开展“七夕节”主题活动是《全国文明城市测评体系》中培育和践行社会主义核心价值观的重要内容之一，各区、各单位要高度重视，把此项目标任务完成好。要结合实际，制定切实可行的活动方案，并认真组织实施。

2、各类媒体制定切实可行的宣传报道方案，在节日期间开设“我们的节日·七夕节”专题专栏，制作刊登各单位开展的七夕节活动，多层面、多角度地宣传介绍传统七夕节相关知识和习俗。

3、各区、各单位于8月19日前，将活动信息、图片上报创建科邮箱：xx,联系电话：zz

一、活动时间：

20xx年xx月xx日

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。

一、活动背景

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。

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

x月10日——x月20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（8月x日——8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x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。（8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17日——19日，x广场婚礼秀；

x月17日——19日，x广场婚纱秀；

x月12日，x月19日，x广场x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x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——中兴广场的范围。

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。

负责人：

第一阶段：报名阶段8月x日到8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

9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：

5、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

8月x—8月x日，在x购物满100元，送x著名花店特别优惠卡一张。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。

6、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动（8月x日晚19：00）

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，x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：

x月x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

活动主题：

相约x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：

x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x—“一生的约定”

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

2、相约x—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由x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、x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，x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。

一、活动主题

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

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x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x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。

2、相濡以沫，最爱七夕，xx步行街穿着类现价基础上限时x折。

步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕——xx大型文艺演出，精彩现场活动。

xx月xx日，xx广场婚礼秀；

xx月xx日xx日，xx广场婚纱秀；

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。

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。

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：xx月xx至xx月xx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

媒体简介：xx电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了xx的十二个县市区之外，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

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

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。

6、相濡以沫，最爱七夕，拿什么送给我的爱人！

xx月xx日，在xx购物满x元，送xx著名花店—xx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

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。

档期：8月x日—9月x日（8开海报）七夕节

主要节日及促销：七夕节

促销主题：情系x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x日—x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x0元=200元心心相印20包x元=100元气球10包x0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）x日拍照—x日勾图—x日排版—x日校稿—x日下午定稿—x日晚上成品到店x—x日发放—x日海报开档。海报份数：5000份。

费用5000x2元=1000元

**七夕节活动方案意义篇十**

七夕情人节

20xx/8/26-20xx/8/28

郑州人民店、郑州花园店、丹尼斯七天地、洛阳南昌店、焦作塔南店、平顶山华府店、安阳德彰府店、三门峡六峰店

为配合商场七夕情人节的活动，利用微信平台进行互动，为丹尼斯百货提高知名度，扩大影响力。同时借此机会，进一步推广丹尼斯微信平台，加强微信宣传效果。

1、千里传情真爱无限

活动时间：20xx年8月x日-8月x日

领奖时间：20xx年8月x日-8月x日

活动说明：

1.活动期间，丹尼斯微信粉丝发送七夕真情表白和奖品领取店别，至丹尼斯百货微信平台，向您的心上人表白，就有机会被丹尼斯百货微信平台抽取为幸运粉丝。

2.丹尼斯百货微信平台每天为丹尼斯百货店抽取幸运粉丝，将粉丝真情表白通过丹尼斯百货微信平台\"甜言蜜语秀\"于第二天微信发送时段推送。

郑州人民店每天10名

赠品：丹尼斯毛巾一条

郑州花园店每天10名

赠品：丹尼斯毛巾一条

丹尼斯七天地每天10名

赠品：丹尼斯毛巾一条

洛阳南昌店每天3名

赠品：丹尼斯盒抽一盒

焦作塔南店每天3名

赠品：丹尼斯手帕纸一条

平顶山华府店每天3名

赠品：丹尼斯盒抽一盒

安阳彰德府店每天3名

赠品：丹尼斯手帕纸一条

三门峡六峰店每天3名

赠品：丹尼斯盒抽一盒

3、抽中的粉丝会收到丹尼斯微信公共平台所发的中奖通知：\"千里传情真爱无限!恭喜您被丹尼斯百货抽中，成为今天的幸运粉丝。请您凭此信息，至您所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。\"

4、粉丝凭中奖通知信息，在领奖时间内到所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。

活动的最终解释权归丹尼斯百货所有。奖品以店内实物为准。

活动主题：

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。

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x。

时间：x月x至x月x日

合作单位：库巴商城、国美电器

活动主题：相见你我，缘在国美x七夕鹊桥会

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x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。

冬天来了，又走了，也许明年它会更美。

一、活动内容概要

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。

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。

一、活动时间

20xx年8月6日—8月19日

七夕节是我国传统节日之一，是国家级非物质文化遗产。通过开展七夕节活动彰显七夕节爱情忠贞、勤劳智慧、家庭幸福等文化内涵，深化文明家庭建设，引导广大人民群众认知传统、尊重传统、继承传统、保护传统、弘扬传统，形成积极健康的家庭观，倡导追求爱情美满、家庭和睦的美好生活。

1、开展“相约七夕，情定终生”主题活动。市总工会、团市委、市妇联及各级文明单位要广泛开展联谊活动，通过举办交友会、联谊会等形式，为适龄青年男女搭桥牵线，宣传提倡举办隆重而简朴的集体婚礼，倡导勤俭节约办婚礼。

2、开展“七夕经典诵读”活动。吟诵古今中外歌颂忠贞爱情、勤劳智慧等内容的优美文学作品，征集歌颂美好生活、勤劳致富、家庭和谐的诗文，共同传递爱情甜蜜、家庭幸福、社会和谐的正能量。

3、各区、各街道、各社区、各单位开展为辖区或单位的金婚老人送祝福活动，召开座谈会，邀请金婚老人家庭子女、文明家庭代表、最美家庭代表、“五好家庭”代表等讲述他们相亲相爱、幸福美满的家庭生活故事，弘扬忠贞纯洁、长长久久爱情责任观，引导广大青年人树立正确的人生观、爱情观、婚恋观。

4、组织慰问驻满军警部队、机关、企事业单位、学校等两地分居家庭，关注、关怀有困难的两地家庭，为他们解决生活难题，组织“异地传家书”活动，用中国传统书信方式寄托思念，表达真切情感。

5、旅发委，国门、套娃等旅游景区，各旅行社，在中外游客中组织策划开展“七夕——中华传统节日之美”特色主题活动，向世界宣传中华传统文化，展现中华民族传统文化之美，提升中国文化软实力。

1、开展“七夕节”主题活动是《全国文明城市测评体系》中培育和践行社会主义核心价值观的重要内容之一，各区、各单位要高度重视，把此项目标任务完成好。要结合实际，制定切实可行的活动方案，并认真组织实施。

2、各类媒体制定切实可行的宣传报道方案，在节日期间开设“我们的节日·七夕节”专题专栏，制作刊登各单位开展的七夕节活动，多层面、多角度地宣传介绍传统七夕节相关知识和习俗。

3、各区、各单位于8月19日前，将活动信息、图片上报创建科邮箱：xx,联系电话：zz

一、活动时间：

20xx年xx月xx日

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。

一、活动背景

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。

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

x月10日——x月20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（8月x日——8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x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。（8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17日——19日，x广场婚礼秀；

x月17日——19日，x广场婚纱秀；

x月12日，x月19日，x广场x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x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——中兴广场的范围。

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。

负责人：

第一阶段：报名阶段8月x日到8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

9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：

5、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

8月x—8月x日，在x购物满100元，送x著名花店特别优惠卡一张。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。

6、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动（8月x日晚19：00）

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，x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：

x月x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

活动主题：

相约x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：

x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x—“一生的约定”

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

2、相约x—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由x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、x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，x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。

一、活动主题

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

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x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x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。

2、相濡以沫，最爱七夕，xx步行街穿着类现价基础上限时x折。

步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕——xx大型文艺演出，精彩现场活动。

xx月xx日，xx广场婚礼秀；

xx月xx日xx日，xx广场婚纱秀；

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。

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。

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：xx月xx至xx月xx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

媒体简介：xx电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了xx的十二个县市区之外，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

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

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。

6、相濡以沫，最爱七夕，拿什么送给我的爱人！

xx月xx日，在xx购物满x元，送xx著名花店—xx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

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。

档期：8月x日—9月x日（8开海报）七夕节

主要节日及促销：七夕节

促销主题：情系x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x日—x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x0元=200元心心相印20包x元=100元气球10包x0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）x日拍照—x日勾图—x日排版—x日校稿—x日下午定稿—x日晚上成品到店x—x日发放—x日海报开档。海报份数：5000份。

费用5000x2元=1000元

**七夕节活动方案意义篇十一**

xx月xx日，是中国传统的节日—七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

“七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

通过本次活动为无锡地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

七夕寻缘，爱在无锡

1.主办单位：无锡市青年商会秘书处共青团无锡市委青年交友中心

2.承办单位：无锡市青商文化传播有限公司

3.媒体支持：无锡太湖交友网

20xx年xxxx月xxxx日

六、活动地点：

无锡市学前街xxxxxx号科技大厦xxxxxx室

七、参与对象及人数：

要求为xxxx周岁以上人士，总人数在xxxx人左右，报名费xxxxxx元。

报名地点：无锡市学前街xxxxxx号科技大厦xxxxxx室

开场音乐：

(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xx分钟/人，女嘉宾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xx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xx分钟的表白时间，最后女嘉宾选择xx位心仪的，速配成功。)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功

(二) “帅哥美女对对碰”

1、盲人指路(推选现场xx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，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、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

我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。

3、情歌对对唱

由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

(三) “帅哥美女深度了解”

双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配(如果有xx组以上的不同意，可以在不同意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。)

(四) “花前月下，共许愿”

1、对空许愿：

在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个美好的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

2、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。

3、抽奖活动：

活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运者。

4、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。

结束：现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂。

**七夕节活动方案意义篇十二**

xx月xx日，是中国传统的节日—七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

“七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

通过本次活动为无锡地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

七夕寻缘，爱在无锡

1.主办单位：无锡市青年商会秘书处共青团无锡市委青年交友中心

2.承办单位：无锡市青商文化传播有限公司

3.媒体支持：无锡太湖交友网

20xx年xxxx月xxxx日

六、活动地点：

无锡市学前街xxxxxx号科技大厦xxxxxx室

七、参与对象及人数：

要求为xxxx周岁以上人士，总人数在xxxx人左右，报名费xxxxxx元。

报名地点：无锡市学前街xxxxxx号科技大厦xxxxxx室

开场音乐：

(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xx分钟/人，女嘉宾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xx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xx分钟的表白时间，最后女嘉宾选择xx位心仪的，速配成功。)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功

(二) “帅哥美女对对碰”

1、盲人指路(推选现场xx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，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、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

我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。

3、情歌对对唱

由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

(三) “帅哥美女深度了解”

双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配(如果有xx组以上的不同意，可以在不同意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。)

(四) “花前月下，共许愿”

1、对空许愿：

在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个美好的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

2、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。

3、抽奖活动：

活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运者。

4、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。

结束：现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂。

**七夕节活动方案意义篇十三**

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。

七夕节营销活动方案2

相约——黄金

7月28—8月2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。

——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——“一生的约定”

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

2、相约——“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由——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、——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，——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。

七夕节营销活动方案3

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。

七夕节营销活动方案4

“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。

七夕节营销活动方案5

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。

七夕节营销活动方案6

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。

七夕节营销活动方案7

“玫瑰心情”

互动

图书城

（1）、2月12日当天在书城入口附近显著位置摆放一大型“双心结”（由竹子和花泥制成，具体制作要素如附件1所示）。凡是在2月12日当天进书店的顾客都可以获得一个为爱情许愿和祝福的机会，那就是每人获得一支红玫瑰（代表“一生一世”和一张标签（代表“一生承诺”）。顾客可以在标签上写出对自己、对他人爱情的愿望和祝福，然后系在玫瑰花上一同插在“双心结”上，以此来表达对完美爱情的祈盼和祝愿，参与的顾客就有机会参加心动礼品抽奖活动（全天不定时抽取10次，每次5位），还有礼品赠送（定制巧克力）。“双心结”在书城展览一个星期，期间顾客可以拍照留念。

（2）2月12日当天进店的前21（代表“爱你”）对情侣可获得祝福礼品一份，并可以成为书城的“天使情侣”，他们的合影将悬挂在书城里的显眼位置，让他们的爱情和新知一起成长。

（3）持有2月10日至2月12日购书小票（仅限百汇书城）的顾客还可以参加情人节当天下午x：00举办的抽奖活动（由顾客抽取，结果现场公布及新知网站公布，获奖者电话通知

（4）奖品为昆明某著名餐厅的餐券，价值为情侣套餐的价格

宣传策略：采取“平面报纸+电台广播+书城现场pop广告+宣传单页”四种方式相结合的形式进行宣传。2月9日至2月11日在昆明发行量较大的几家报纸上刊登主题为〈“玫瑰心情”我们大家的心情〉平面广告，以及在几个主流广播电台播放同主题的立体广告。选择在这段时间刊登广告主要是为了避免其他商家的效仿，从而导致活动失败。2月10日至2月12日在店内用宣传单页对活动展开宣传。2月12日在报纸上刊登主题为〈今天我们的心情“玫瑰心情”〉的平面广告，2月11日及12日在店内用主题pop展开宣传。

观点阐述：玫瑰代表着爱情，代表着浪漫，是情人节不可或缺的东西。“双心结”的“结”与“情人节”的“节”同音，代表着“永结同心”，代表着爱情的长久。把玫瑰和“双心结”结合起来体现出爱情是浪漫的，更是蕴涵了责任的。这样一来，活动就充满了人情和文化，正好体现了书城兼具文化与时尚的形象。“天使情侣”的合影照片在书城里悬挂，不仅体现出活动的长效性，还体现了书城广纳百川的胸怀与气魄。

七夕节营销活动方案8

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9

相约xxxx黄金

7月28—8月2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。

xxxx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xxxx—“一生的约定”

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

2、相约xxxx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xxxx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、xxxx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，xxxx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。

七夕节营销活动方案10

面向全校同学举办“showyourlove”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日

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:

a、如买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“showyourlove”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

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。

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。

xx

七夕节营销活动方案11

致我亲爱的你

fallinlove

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。

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。

1、x月x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)

七夕节营销活动方案12

面向全校同学举办“showyourlove”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——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——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——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——号———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——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——日到——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——

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——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“showyourlove”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——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。

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。

七夕节营销活动方案13

8月17日情人节就要到了，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。

xx餐厅xx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

8月17日

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房桑拿房

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。

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。

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4x2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。

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。

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。

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!

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。

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。

1、仿真玫瑰花：6000朵x0.3元=1800元

2、玫瑰花：500朵x1.00元=500元

3、巧克力：100盒x20元=20xx元

4、粉红色雪纱：100码x5.0元=500元

5、宣传单：10000张x0.25元=2500元

6、喷画：200平方x10元=20xx元

7、其它：500元

合计：9800元

七夕节营销活动方案14

fallinlove

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。

“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。

1、x月x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。

**七夕节活动方案意义篇十四**

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。

七夕节营销活动方案2

相约——黄金

7月28—8月2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。

——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——“一生的约定”

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

2、相约——“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由——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、——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，——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。

七夕节营销活动方案3

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。

七夕节营销活动方案4

“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。

七夕节营销活动方案5

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。

七夕节营销活动方案6

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。

七夕节营销活动方案7

“玫瑰心情”

互动

图书城

（1）、2月12日当天在书城入口附近显著位置摆放一大型“双心结”（由竹子和花泥制成，具体制作要素如附件1所示）。凡是在2月12日当天进书店的顾客都可以获得一个为爱情许愿和祝福的机会，那就是每人获得一支红玫瑰（代表“一生一世”和一张标签（代表“一生承诺”）。顾客可以在标签上写出对自己、对他人爱情的愿望和祝福，然后系在玫瑰花上一同插在“双心结”上，以此来表达对完美爱情的祈盼和祝愿，参与的顾客就有机会参加心动礼品抽奖活动（全天不定时抽取10次，每次5位），还有礼品赠送（定制巧克力）。“双心结”在书城展览一个星期，期间顾客可以拍照留念。

（2）2月12日当天进店的前21（代表“爱你”）对情侣可获得祝福礼品一份，并可以成为书城的“天使情侣”，他们的合影将悬挂在书城里的显眼位置，让他们的爱情和新知一起成长。

（3）持有2月10日至2月12日购书小票（仅限百汇书城）的顾客还可以参加情人节当天下午x：00举办的抽奖活动（由顾客抽取，结果现场公布及新知网站公布，获奖者电话通知

（4）奖品为昆明某著名餐厅的餐券，价值为情侣套餐的价格

宣传策略：采取“平面报纸+电台广播+书城现场pop广告+宣传单页”四种方式相结合的形式进行宣传。2月9日至2月11日在昆明发行量较大的几家报纸上刊登主题为〈“玫瑰心情”我们大家的心情〉平面广告，以及在几个主流广播电台播放同主题的立体广告。选择在这段时间刊登广告主要是为了避免其他商家的效仿，从而导致活动失败。2月10日至2月12日在店内用宣传单页对活动展开宣传。2月12日在报纸上刊登主题为〈今天我们的心情“玫瑰心情”〉的平面广告，2月11日及12日在店内用主题pop展开宣传。

观点阐述：玫瑰代表着爱情，代表着浪漫，是情人节不可或缺的东西。“双心结”的“结”与“情人节”的“节”同音，代表着“永结同心”，代表着爱情的长久。把玫瑰和“双心结”结合起来体现出爱情是浪漫的，更是蕴涵了责任的。这样一来，活动就充满了人情和文化，正好体现了书城兼具文化与时尚的形象。“天使情侣”的合影照片在书城里悬挂，不仅体现出活动的长效性，还体现了书城广纳百川的胸怀与气魄。

七夕节营销活动方案8

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9

相约xxxx黄金

7月28—8月2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。

xxxx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xxxx—“一生的约定”

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

2、相约xxxx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xxxx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、xxxx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，xxxx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。

七夕节营销活动方案10

面向全校同学举办“showyourlove”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日

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:

a、如买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“showyourlove”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

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。

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。

xx

七夕节营销活动方案11

致我亲爱的你

fallinlove

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。

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。

1、x月x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)

七夕节营销活动方案12

面向全校同学举办“showyourlove”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——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——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——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——号———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——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——日到——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——

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——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“showyourlove”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——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。

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。

七夕节营销活动方案13

8月17日情人节就要到了，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。

xx餐厅xx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

8月17日

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房桑拿房

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。

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。

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4x2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。

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。

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。

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!

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。

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。

1、仿真玫瑰花：6000朵x0.3元=1800元

2、玫瑰花：500朵x1.00元=500元

3、巧克力：100盒x20元=20xx元

4、粉红色雪纱：100码x5.0元=500元

5、宣传单：10000张x0.25元=2500元

6、喷画：200平方x10元=20xx元

7、其它：500元

合计：9800元

七夕节营销活动方案14

fallinlove

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。

“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。

1、x月x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。

**七夕节活动方案意义篇十五**

xx

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xx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xx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xx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。

七夕节策划活动方案12

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年8月xx日星期天19：30--22：00

某某酒吧

男女配合.才能玩的活动

33人左右

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。)

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.

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

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

智慧x·七夕相伴

x年x城区青年交友联谊活动

x年8月2日(星期六，七夕节)晚上16：30—18:30

广东华南智慧城(x市x区太和北路12号)

(一)主办单位

共青团x市委员会

(二)承办单位

华南智慧城

(三)支持单位

x国际玫瑰产业股份有限公司

亚之州眼镜店

x贸易

(一)市直机关、企事业单位单身青年代表约300人。

(一)播放宣传片

(二)宣布启动

(三)互动游戏

1、踩报纸比赛;2、集体逃脱;3、抢凳子;4、趣味问答比赛

(一)请参加出席人员填写好有关报名材料(附件1)，于7月31日(星期四)下午下班前发至指定邮箱，市直有关单位青年发送至团市委邮箱：0758-x

(二)本次活动全程免费。

联系人：张x、莫x(市直团委)联系电话：x

**七夕节活动方案意义篇十六**

xx

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xx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xx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xx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。

七夕节策划活动方案12

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年8月xx日星期天19：30--22：00

某某酒吧

男女配合.才能玩的活动

33人左右

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。)

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.

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

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

智慧x·七夕相伴

x年x城区青年交友联谊活动

x年8月2日(星期六，七夕节)晚上16：30—18:30

广东华南智慧城(x市x区太和北路12号)

(一)主办单位

共青团x市委员会

(二)承办单位

华南智慧城

(三)支持单位

x国际玫瑰产业股份有限公司

亚之州眼镜店

x贸易

(一)市直机关、企事业单位单身青年代表约300人。

(一)播放宣传片

(二)宣布启动

(三)互动游戏

1、踩报纸比赛;2、集体逃脱;3、抢凳子;4、趣味问答比赛

(一)请参加出席人员填写好有关报名材料(附件1)，于7月31日(星期四)下午下班前发至指定邮箱，市直有关单位青年发送至团市委邮箱：0758-x

(二)本次活动全程免费。

联系人：张x、莫x(市直团委)联系电话：x

**七夕节活动方案意义篇十七**

七夕我和美容院有个约会

20xx年x月x日

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

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、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

3、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;

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。

一、情浓一生，真心表爱意：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。

二、为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推!

四、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。

五、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么?xx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

六、爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

六、七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化装品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

**七夕节活动方案意义篇十八**

七夕我和美容院有个约会

20xx年x月x日

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

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、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

3、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;

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。

一、情浓一生，真心表爱意：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。

二、为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推!

四、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。

五、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么?xx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

六、爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

六、七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化装品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

**七夕节活动方案意义篇十九**

缘定今生，爱在七夕

xxx年x月x日——xxx年x月x日

由于淡季美容院的业绩不够理想，为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

1。将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2。在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3。活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

1。大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博、qq、微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在x月x日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2。联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3。许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

七夕节珠宝店活动方案8

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。

活动主题：相约xx浪漫一生

活动时间：7月28—8月2日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”—为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”—在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。(2克以内)

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍“

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**七夕节活动方案意义篇二十**

缘定今生，爱在七夕

xxx年x月x日——xxx年x月x日

由于淡季美容院的业绩不够理想，为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

1。将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2。在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3。活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

1。大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博、qq、微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在x月x日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2。联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3。许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

七夕节珠宝店活动方案8

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。

活动主题：相约xx浪漫一生

活动时间：7月28—8月2日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”—为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”—在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。(2克以内)

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍“

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**七夕节活动方案意义篇二十一**

全市各区、各单位：

“我们的节日”系列活动是传承中华传统化、激发民族情感、培育和践行社会主义核心价值观的重要载体。为更好的展示中华优秀传统化魅力，引导广大群众过好传统节日，增强化自信，促进满洲里与俄、蒙毗邻地区人民的友好往和化交流，在七夕节临之际，市明办决定在全市开展“我们的节日”——七夕节主题活动。现将活动有关事项通知如下：

20xx年8月6日—8月19日

七夕节是我国传统节日之一，是国家级非物质化遗产。通过开展七夕节活动彰显七夕节爱情忠贞、勤劳智慧、家庭幸福等化内涵，深化明家庭建设，引导广大人民群众认知传统、尊重传统、继承传统、保护传统、弘扬传统，形成积极健康的家庭观，倡导追求爱情美满、家庭和睦的美好生活。

1、开展“相约七夕，情定终生”主题活动。市总工会、团市委、市妇联及各级明单位要广泛开展联谊活动，通过举办交友会、联谊会等形式，为适龄青年男女搭桥牵线，宣传提倡举办隆重而简朴的集体婚礼，倡导勤俭节约办婚礼。

2、开展“七夕经典诵读”活动。吟诵古今中外歌颂忠贞爱情、勤劳智慧等内容的优美学作品，征集歌颂美好生活、勤劳致富、家庭和谐的诗，共同传递爱情甜蜜、家庭幸福、社会和谐的正能量。

6、各区、各街道、各社区、各单位开展为辖区或单位的金婚老人送祝福活动，召开座谈会，邀请金婚老人家庭子女、明家庭代表、最美家庭代表、“五好家庭”代表等讲述他们相亲相爱、幸福美满的家庭生活故事，弘扬忠贞纯洁、长长久久爱情责任观，引导广大青年人树立正确的人生观、爱情观、婚恋观。

4、组织慰问驻满军警部队、机关、企事业单位、学校等两地分居家庭，关注、关怀有困难的两地家庭，为他们解决生活难题，组织“异地传家书”活动，用中国传统书信方式寄托思念，表达真切情感。

5、旅发委，国门、套娃等旅游景区，各旅行社，在中外游客中组织策划开展“七夕——中华传统节日之美”特色主题活动，向世界宣传中华传统化，展现中华民族传统化之美，提升中国化软实力。

1、开展“七夕节”主题活动是《全国明城市测评体系》中培育和践行社会主义核心价值观的重要内容之一，各区、各单位要高度重视，把此项目标任务完成好。要结合实际，制定切实可行的活动方案，并认真组织实施。

2、各类媒体制定切实可行的宣传报道方案，在节日期间开设“我们的节日·七夕节”专题专栏，制作刊登各单位开展的七夕节活动，多层面、多角度地宣传介绍传统七夕节相关知识和习俗。

3、各区、各单位于8月19日前，将活动信息、图片上报创建科邮箱：xx,联系电话：zz

**七夕节活动方案意义篇二十二**

7月31日，是中国传统的节日—-七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。为作出xxxx俱乐部经营特色，充分体现xxxx “奢糜仙镜、party本部门特依照目前公司经营情况、xxxx作出如下活动策划。

七夕情人节xxxx全新时尚主题派对活动爱情冲击波 寻找你心中的女神

7月30日、31日

1、通过本次活动，提高xxxx俱乐部在周边同行业市场的品牌号召力;

2、提高20%的日均营业额。(活动结束后，由财务部向董事会汇报活动结果)

娱乐场所活动经验，针对当前时尚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xxxx娱乐的客人努力同生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的夜吧生活模式。(具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波)

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、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、优美的节日气氛;

4、本活动以passion大厅为活动中心，ktv包房为辅;

5、凡31日光临xxxx女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要注重考虑)

①、活动口号：坚决同陌生人说话;

②、公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色);交友卡内容为：姓名称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

③、客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，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。

⑥、为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。(具体实施安排另行决定)

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)由公司总监以上级干部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公司特定时间上台做简单表演(主持人、表演时间另行安排)表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯。此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

爱情冲击第三波：“真情告白”凡是七夕情人节当晚光顾xxxx之热恋情侣，公司可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠唐会香槟酒一支。(特殊的日子特殊的真情告白，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7月30日—31日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获7月31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：三名 xxxx酒店豪华客房一间/一晚 浪漫装饰及香槟酒一瓶 退房时间推迟到下午四点

二等奖：三名 数码mp4各一部;

三等奖：十名 巧克力各一盒(具体实施安排另行决定)

1、大门口：

①、大门对面：3.5米xx2.5米广告牌两块，注明活动信息;(20xx情人节活动全攻略：passion邀你和你的他/她一同参加xxxx七夕情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们甜甜的爱情，现场飙舞、传情。)

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 xxxx全新时尚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：

①、dj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。大小不一：

唐诗1：乞巧楼前雨伞晴，弯弯新月拌双星;邻家少女都相学，斗取金盆卜他生。

唐诗2：七月七日长生殿，夜半无人私语时。 在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝。

宋词3： 纤云弄巧，飞星传恨，银河迢迢暗度。人间无数。 柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路? 两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。

③、大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

4、ktv包房：

①、各包房每张台面放置玫瑰花一支;

②、各包房放置活动计划及细则一份。

①、策划部于据总办及董事会意见修改好计划案并准备实施;

②、工程部按图纸于20日前做好广告架的制作、安装工作;

③、大厅部、ktv部抽人手配合美工于29日做好布场工作，并与31日自行下单购买化妆品为服务员做简单化妆;

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，29董事会节目单;

⑥、总办于20日前联系广告位位置、xxxx酒店，做好房间及餐饮安排，最好联系到珠宝商及红酒商共同举办此次活动(如可行，另出活动合作方案给合作商)

**七夕节活动方案意义篇二十三**

全市各区、各单位：

“我们的节日”系列活动是传承中华传统化、激发民族情感、培育和践行社会主义核心价值观的重要载体。为更好的展示中华优秀传统化魅力，引导广大群众过好传统节日，增强化自信，促进满洲里与俄、蒙毗邻地区人民的友好往和化交流，在七夕节临之际，市明办决定在全市开展“我们的节日”——七夕节主题活动。现将活动有关事项通知如下：

20xx年8月6日—8月19日

七夕节是我国传统节日之一，是国家级非物质化遗产。通过开展七夕节活动彰显七夕节爱情忠贞、勤劳智慧、家庭幸福等化内涵，深化明家庭建设，引导广大人民群众认知传统、尊重传统、继承传统、保护传统、弘扬传统，形成积极健康的家庭观，倡导追求爱情美满、家庭和睦的美好生活。

1、开展“相约七夕，情定终生”主题活动。市总工会、团市委、市妇联及各级明单位要广泛开展联谊活动，通过举办交友会、联谊会等形式，为适龄青年男女搭桥牵线，宣传提倡举办隆重而简朴的集体婚礼，倡导勤俭节约办婚礼。

2、开展“七夕经典诵读”活动。吟诵古今中外歌颂忠贞爱情、勤劳智慧等内容的优美学作品，征集歌颂美好生活、勤劳致富、家庭和谐的诗，共同传递爱情甜蜜、家庭幸福、社会和谐的正能量。

6、各区、各街道、各社区、各单位开展为辖区或单位的金婚老人送祝福活动，召开座谈会，邀请金婚老人家庭子女、明家庭代表、最美家庭代表、“五好家庭”代表等讲述他们相亲相爱、幸福美满的家庭生活故事，弘扬忠贞纯洁、长长久久爱情责任观，引导广大青年人树立正确的人生观、爱情观、婚恋观。

4、组织慰问驻满军警部队、机关、企事业单位、学校等两地分居家庭，关注、关怀有困难的两地家庭，为他们解决生活难题，组织“异地传家书”活动，用中国传统书信方式寄托思念，表达真切情感。

5、旅发委，国门、套娃等旅游景区，各旅行社，在中外游客中组织策划开展“七夕——中华传统节日之美”特色主题活动，向世界宣传中华传统化，展现中华民族传统化之美，提升中国化软实力。

1、开展“七夕节”主题活动是《全国明城市测评体系》中培育和践行社会主义核心价值观的重要内容之一，各区、各单位要高度重视，把此项目标任务完成好。要结合实际，制定切实可行的活动方案，并认真组织实施。

2、各类媒体制定切实可行的宣传报道方案，在节日期间开设“我们的节日·七夕节”专题专栏，制作刊登各单位开展的七夕节活动，多层面、多角度地宣传介绍传统七夕节相关知识和习俗。

3、各区、各单位于8月19日前，将活动信息、图片上报创建科邮箱：xx,联系电话：zz

**七夕节活动方案意义篇二十四**

7月31日，是中国传统的节日—-七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。为作出xxxx俱乐部经营特色，充分体现xxxx “奢糜仙镜、party本部门特依照目前公司经营情况、xxxx作出如下活动策划。

七夕情人节xxxx全新时尚主题派对活动爱情冲击波 寻找你心中的女神

7月30日、31日

1、通过本次活动，提高xxxx俱乐部在周边同行业市场的品牌号召力;

2、提高20%的日均营业额。(活动结束后，由财务部向董事会汇报活动结果)

娱乐场所活动经验，针对当前时尚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xxxx娱乐的客人努力同生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的夜吧生活模式。(具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波)

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、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、优美的节日气氛;

4、本活动以passion大厅为活动中心，ktv包房为辅;

5、凡31日光临xxxx女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要注重考虑)

①、活动口号：坚决同陌生人说话;

②、公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色);交友卡内容为：姓名称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

③、客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，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。

⑥、为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。(具体实施安排另行决定)

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)由公司总监以上级干部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公司特定时间上台做简单表演(主持人、表演时间另行安排)表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯。此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

爱情冲击第三波：“真情告白”凡是七夕情人节当晚光顾xxxx之热恋情侣，公司可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠唐会香槟酒一支。(特殊的日子特殊的真情告白，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7月30日—31日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获7月31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：三名 xxxx酒店豪华客房一间/一晚 浪漫装饰及香槟酒一瓶 退房时间推迟到下午四点

二等奖：三名 数码mp4各一部;

三等奖：十名 巧克力各一盒(具体实施安排另行决定)

1、大门口：

①、大门对面：3.5米xx2.5米广告牌两块，注明活动信息;(20xx情人节活动全攻略：passion邀你和你的他/她一同参加xxxx七夕情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们甜甜的爱情，现场飙舞、传情。)

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 xxxx全新时尚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：

①、dj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。大小不一：

唐诗1：乞巧楼前雨伞晴，弯弯新月拌双星;邻家少女都相学，斗取金盆卜他生。

唐诗2：七月七日长生殿，夜半无人私语时。 在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝。

宋词3： 纤云弄巧，飞星传恨，银河迢迢暗度。人间无数。 柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路? 两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。

③、大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

4、ktv包房：

①、各包房每张台面放置玫瑰花一支;

②、各包房放置活动计划及细则一份。

①、策划部于据总办及董事会意见修改好计划案并准备实施;

②、工程部按图纸于20日前做好广告架的制作、安装工作;

③、大厅部、ktv部抽人手配合美工于29日做好布场工作，并与31日自行下单购买化妆品为服务员做简单化妆;

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，29董事会节目单;

⑥、总办于20日前联系广告位位置、xxxx酒店，做好房间及餐饮安排，最好联系到珠宝商及红酒商共同举办此次活动(如可行，另出活动合作方案给合作商)

**七夕节活动方案意义篇二十五**

活动主题：

相约\_\_黄金

活动时间：

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。

\_\_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\_\_—“一生的约定”

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

2、相约\_\_—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_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、\_\_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，\_\_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。

七夕节主题活动策划方案12

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xx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xx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xx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。

**七夕节活动方案意义篇二十六**

活动主题：

相约\_\_黄金

活动时间：

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。

\_\_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\_\_—“一生的约定”

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

2、相约\_\_—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_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、\_\_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，\_\_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。

七夕节主题活动策划方案12

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xx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xx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xx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。

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