# 七夕节主题活动策划背景(十五篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-10-19

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。七夕节主题活...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕节主题活动策划背景篇一**

七夕是中国传统情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来宾创造温馨、欢快的交友体验。

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

主办方：xx工会

协办方：xx联盟

参与单位：待定

都市快报、青年时报、行报、浙商杂志等

浙广集团、杭广集团电视媒体报道

活动名称：寻“爱”七夕（参考、待定）

活动日期：20xx年8月20日

活动场地：xx软件园

参与人数：100人左右

a。前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：由凯艾联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

主办方统计来宾资料，并填写相关参与派对表格（做第一次爱的初体验游戏所用）

要求来宾准备一份心仪小礼（做牵手成功交换礼物或送心仪对象用）

b。活动概况流程（时间参考）

17：00

来宾到场签到

17：00—18：00

来宾用餐时间

18：00 — 18：05

司仪宣布开场，介绍到场嘉宾、参与来宾及活动概述

18：05 — 18：10

主办方嘉宾致词

18：10 — 20：00

参与来宾互动时间（参与来宾互动）

20：00 — 20：15

派对结束

活动亮点设置

为达到派对牵手成功的高潮，设置三个集体环节：

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

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

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

现场设置小游戏专区

（国学灯谜区、心理游戏区、diy心仪小礼区、许愿放灯区等）

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

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

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

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

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

**七夕节主题活动策划背景篇二**

相濡以沫，最爱七夕。

x月x日——x月x日。

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(x月x日——x月x日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……(迎新晚会策划书)，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励\_价值20\_的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励\_价值20\_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——\_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——\_大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，x广场婚礼秀;

x月x日——x日，x广场婚纱秀;

x月x日——x日，x广场鸢都流韵——x文化年系列活动;

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

x新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有工作员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——x广场的范围。

x月x日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤。

负责人：x

第一阶段：报名阶段x月x日到x月x日

有意向的人员可以到x总服务台、x广场总服务台、x超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

x月x日，在x举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：x。

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

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

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(x月x日晚19：00)

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

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

**七夕节主题活动策划背景篇三**

一年一度的七夕情人节就要来啦，无论是恋爱中的你还是单身的你是不是都对爱情充满幻想呢，大商影城乘风店今年七夕准备丰富多彩的活动等着你们来参加，就让我们一起共渡浪漫七夕吧!

情人节活动期间，电影等候大厅将举行分贝测试活动，爱就要大声喊出来，向对方大声喊出：“我爱你”参与即有礼品相送，分贝超过200的观众将获得情侣套票一对，愉快的带上你的她(他)来大商影城吧!(每人一次机会)

大商影城乘风店为情人节设置创意照片板，让小情侣们看浪漫电影之余留下你们甜蜜的回忆，发送照片到影城微信公众平台更有机会获得小礼品一份哦，(礼品为电影衍生品)

情人节当天凡在影城卖品处购买以下几款套餐的情侣观众均获赠心形巧克力一块，数量有限，先到先得，快来大商影城进行你们的甜蜜之旅吧，

a、1桶130oz爆米花+1瓶康师傅经典奶茶+1瓶水溶c=39元

b、1桶85oz爆米花+1瓶尖叫+1瓶水溶c=30元

c、1桶85oz爆米花+2瓶农夫矿泉水+2根烤肠=29元

情侣们，秀恩爱的的时候到啦!8月1日起录制告白小视频送到大商影城乘风店，我们将抽取5名幸运观众的小视频情人节当天在led大屏上进行播放，视频传递爱，大胆对他(她)告白吧!注：每段视频不得超过2分钟

**七夕节主题活动策划背景篇四**

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

xx月xx日

“情系七夕、相约星际”

3.1）“愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场x平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值x元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

3.2）客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房x元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3.3）餐饮：

银河餐厅推出

x元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

x元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

x元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

凡活动当天，在xx食府消费满x元，即可获赠玫瑰花一支。

4.1）请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

4.2）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。

4.3）请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4.4）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。

4.5）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。

4.6）请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告（一个月）

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

略

**七夕节主题活动策划背景篇五**

相濡以沫，最爱七夕。

\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_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(\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……(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\_价值20\_的精美礼品;

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

\_\_月\_\_日——\_\_日，\_\_广场婚礼秀;

\_\_月\_\_日——\_\_日，\_\_广场婚纱秀;

\_\_月\_\_日——\_\_日，\_\_广场鸢都流韵——\_\_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

\_\_新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有工作员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——\_\_广场的范围。

\_\_月\_\_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\_\_月\_\_日到\_\_月\_\_日

有意向的人员可以到\_\_总服务台、\_\_广场总服务台、\_\_超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

\_\_月\_\_日，在\_\_举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：\_\_。

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

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

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

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

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

**七夕节主题活动策划背景篇六**

1、明确活动目的

通过对该西餐厅的经营状况分析，周边环境分析等，首先要明确目前希望通过七夕营销活动解决什么问题?是快速提升西餐厅的知名度、品牌形象?还是以提升销售为主?不同的直接目的会导致活动主题及细节上的差异。

而据普遍行业情形分析，节庆时期餐饮行业并不愁没有客人上门，而对于中高档定位的西餐厅，我认为更关键的是通过对目标消费群的分析(xx-xx岁群体为主)，通过活动主题的包装及提前宣传，营造该餐厅很好的形象与消费氛围，借此去提前吸引目标群的关注。简单的说就是在节日之前怎样更好、更多、更精准的抓住目标客户群以保证节日期间的销售力度。

2、观点提炼

吸引更多受众的眼球是此次营销活动的关键，不论该事件落实成什么形式的活动，都要具备很强的吸引力;不论场地选择在什么地方，都要有相当的人流量;不论参与活动的人有多少，抓住目标受众群体最重要。

3、西餐厅目标受众群分析

考虑三个问题，谁会去中高档西餐厅消费?他们如何消费?消费过程中的期望是什么?

中高档西餐厅逐步成为人们休闲交友、商务洽谈、聚会的理想之地，除了消费餐点本身之外，消费者更注重环境、氛围的好坏。这群人拥有既定的价值观、热爱生活、有一定主张和品味、他们除了关注产品本身之外，更注重精神上的享受。

根据七夕节日营销背景，我们将此次目标受众定位于xx-xx岁中高端人群;

他们在进餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素;

他们的消费期望是：餐点好不好吃?餐厅有无格调?好不好玩?有无优惠?给他们带来了哪些精神利益?

4、如何吸引他们?

七夕是中国的情人节，因为节日的定位使它具备文化性，如何希望目标群的关注?活动期间用充满七夕文化氛围的包装树立该西餐厅中高档、独特的形象;以满足目标受众需求，具备创意性的活动主题引爆市场;看得见的折扣优惠吸引更多目标人群加入。

5、营销活动差异化亮点

环境氛围亮点：以著名七夕香桥会文化风俗对西餐厅进行环境氛围的包装，使其具备独特、创意、文化、格调。

活动主题亮点：

针对xx-xx岁的单身顾客，以忽然遇见你为主题，举办七夕单身派对。以完美邂逅，扩大交友圈、寻找伴侣为噱头，在满足单身群体的交友需求的同时以独特的环境氛围、活动创意亮点吸引更多目标群体，带动餐厅销售。

针对xx-xx岁的情侣，以浪漫回味年为主题，举办七夕情侣派对。以结婚日纪念及恋爱日纪念需求为契机，吸引目标群体的来店消费。

6、传播规划

-前期活动宣传海报的纷发，区域定在写字楼、商场、闹市区主要锁定xx-xx岁目标群体。

七夕当天np广告活动造势宣传。

-活动期间消费代金券纷发。

7、西餐厅的盈利在哪里?

①、以七夕活动期间的消费代金券形式，持续拉长西餐厅热销周期。不仅提高餐厅七夕当天销量，更保证其周期性的高销售量。

②、以主题活动提高来店销售量。

③、以七夕活动的影响力、话题性迅速提高该西餐厅的知名度及品牌形象。

x、活动主题：穿越七夕夜遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

此次活动的七夕餐厅营销活动策划方案主题概念以打破传统生活，制造浪漫惊喜为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定穿越七夕夜寻找更美的你的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

1、活动时间：日

2、活动地点：暂定于西餐厅内外

3、活动定位及调性

调性：格调文化时尚广泛

定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、最具话题性文化性，针对xx-xx岁中高端消费群体的七夕营销活动。

1、活动形式

日-日消费达xx金额，返利代金券以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。

日七夕夜晚主题活动引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

2、活动内容

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的穿越七夕夜寻找更美的你主题营销活动，针对日当天，举办忽然遇见你单身交友派对，及浪漫回味年情侣交友派对。

xx-xx岁单身群体穿越七夕夜.忽然遇见你大型单身交友派对：

凡是单身人群均可参加日xx西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮x折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

xx-xx岁夫妻、情侣群体穿越七夕夜.浪漫回味年情侣主题派对：

只要你身边有伴侣，均可参加日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮x折优惠，凡是日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

**七夕节主题活动策划背景篇七**

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。

七夕节主题的活动策划6

相濡以沫，最爱七夕。

x月x日——x月x日。

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(x月x日——x月x日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……(迎新晚会策划书)，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励x价值20x的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励x价值20x的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——x步行街穿着类现价基础上限时77折。(x月x日——xx日限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——x大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——xx日，xx广场婚礼秀;

x月x日——xx日，xx广场婚纱秀;

x月x日——xx日，xx广场鸢都流韵——xx文化年系列活动;

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有工作员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——xx广场的范围。

x月x日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤。

负责人：xx

第一阶段：报名阶段x月x日到x月x日

有意向的人员可以到xx总服务台、xx广场总服务台、xx超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

x月x日，在xx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：xx。

5、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

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

6、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(x月x日晚19：00)

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

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

**七夕节主题活动策划背景篇八**

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。

**七夕节主题活动策划背景篇九**

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

xx月xx日

“情系七夕、相约星际”

3。1）“愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场x平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值x元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

3。2）客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房x元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3。3）餐饮：

银河餐厅推出

x元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

x元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

x元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

凡活动当天，在xx食府消费满x元，即可获赠玫瑰花一支。

3。1）请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

3。2）请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3。3）请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

3。4）请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

3。5）策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。

3。6）请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告（一个月）

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

略

**七夕节主题活动策划背景篇十**

浓情夏日，浪漫七夕

20xx年7月31日~20xx年8月5日

一、七夕超值盛惠活动

1、推出“七夕当日关注微信即有礼”活动，扩大粉丝群及影响力

具体活动内容：关注雪肌妮丝美容院官方微信，即可获赠浪漫香薰挂瓶1个。

2、推出超值的七夕美容护肤大礼包，让你和ta美丽约会!

具体活动内容：活动期间客户消费雪肌妮丝产品达299元者，可获赠价值999元的七夕美容护肤礼。 3、紧扣节日，推出七夕夏天出游防晒优惠套餐，助力情侣出游旅行。

具体活动内容：凡在七夕节当天，在美容院购买防嗮套装满399元，即可获得简约旅行套装+防紫外线伞。

二、七夕抽奖活动

美容院举办“七夕抽奖，全城派礼”活动。

具体活动内容：凡在1个月内到该美容院进行消费达一定额度的消费者均有机会参加现场抽奖活动。七夕当日抽出大奖，小奖为产品或赠品，奖品设置最具吸引力的大奖为香港/澳门/泰国旅游名额2个，吸引市场关注和参与，扩大美容院知名度。

三、旧带新、携带亲友的“美丽盛宴·七夕闺蜜价”

具体活动内容：凡旧客带新客到雪肌妮丝美容院做美容，则推出“七夕闺蜜价”，在原有的价格基础上减免约99元、199元、299元……

四、七夕，雪肌妮丝美容院帮你把爱大声说出来

具体活动内容：七夕当日凡在雪肌妮丝美容院见证下，在美容院门前与女友大声表白者即可获得价值99元的美容现金优惠券1张及浪漫香薰挂瓶1个。

美容院七夕可策划的活动需根据聚人气、拓顾客、销产品、树品牌为原则和方向，围绕节日及时下热点，让活动更出师有名且更具诱惑力，这样，才能击中顾客内心，留住顾客。

1、在人流比较多的街头发放优惠券、dm宣传单

2、在美容院门口张贴海报，挂横幅等

3、赠送玫瑰花、巧克力等浪漫的情人礼物

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

2、美容院推出的套餐，有限期为半个月

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

**七夕节主题活动策划背景篇十一**

\*、明确活动目的`

通过对该西餐厅的经营状况分析，周边环境分析等，首先要明确目前希望通过七夕营销活动解决什么问题?是快速提升西餐厅的知名度、品牌形象?还是以提升销售为主?不同的直接目的会导致活动主题及细节上的差异。

而据普遍行业情形分析，节庆时期餐饮行业并不愁没有客人上门，而对于中高档定位的西餐厅，我认为更关键的是通过对目标消费群的分析(\*\*-\*\*岁群体为主)，通过活动主题的包装及提前宣传，营造该餐厅很好的形象与消费氛围，借此去提前吸引目标群的关注。简单的说就是在节日之前怎样更好、更多、更精准的抓住目标客户群以保证节日期间的销售力度。

\*、观点提炼

吸引更多受众的眼球是此次营销活动的关键，不论该事件落实成什么形式的活动，都要具备很强的吸引力;不论场地选择在什么地方，都要有相当的人流量;不论参与活动的人有多少，抓住目标受众群体最重要。

\*、西餐厅目标受众群分析

考虑三个问题，谁会去中高档西餐厅消费?他们如何消费?消费过程中的期望是什么?

中高档西餐厅逐步成为人们休闲交友、商务洽谈、聚会的理想之地，除了消费餐点本身之外，消费者更注重环境、氛围的好坏。这群人拥有既定的价值观、热爱生活、有一定主张和品味、他们除了关注产品本身之外，更注重精神上的享受。

根据七夕节日营销背景，我们将此次目标受众定位于\*\*-\*\*岁中高端人群;

他们在进餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素;

他们的消费期望是：餐点好不好吃?餐厅有无格调?好不好玩?有无优惠?给他们带来了哪些精神利益?

\*、如何吸引他们?

七夕是 中国的情人节 ，因为节日的定位使它具备文化性，如何希望目标群的关注?活动期间用充满七夕文化氛围的包装树立该西餐厅中高档、独特的形象;以满足目标受众需求，具备创意性的活动主题引爆市场;看得见的折扣优惠吸引更多目标人群加入。

\*、营销活动差异化亮点

环境氛围亮点：以著名 七夕香桥会 文化风俗对西餐厅进行环境氛围的包装，使其具备独特、创意、文化、格调。

活动主题亮点：

针对\*\*-\*\*岁的单身顾客，以 忽然遇见你 为主题，举办七夕单身派对。以 完美邂逅，扩大交友圈、寻找伴侣 为噱头，在满足单身群体的交友需求的同时以独特的环境氛围、活动创意亮点吸引更多目标群体，带动餐厅销售。

针对\*\*-\*\*岁的情侣，以 浪漫回味年 为主题，举办七夕情侣派对。以结婚日纪念及恋爱日纪念需求为契机，吸引目标群体的来店消费。

\*、传播规划

\*.\*\*-\*.\*\* 前期活动宣传海报的纷发，区域定在写字楼、商场、闹市区主要锁定\*\*-\*\*岁目标群体。

\*.\*\* 七夕当天np广告活动造势宣传。

\*.\*\*-\*.\*\* 活动期间消费代金券纷发。

\*、西餐厅的盈利在哪里?

①、以七夕活动期间的消费代金券形式，持续拉长西餐厅热销周期。不仅提高餐厅七夕当天销量，更保证其周期性的高销售量。

②、以主题活动提高来店销售量。

③、以七夕活动的影响力、话题性迅速提高该西餐厅的知名度及品牌形象。

\*、活动主题：穿越七夕夜 遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

此次活动的七夕餐厅营销活动策划方案主题概念以 打破传统生活，制造浪漫惊喜 为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定 穿越七夕夜 寻找更美的你 的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

\*、活动时间：\*\*\*\*年\*.\*\*日-\*.\*\*日

\*、活动地点：暂定于西餐厅内外

\*、活动定位及调性

调性： 格调 文化 时尚 广泛

定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、最具话题性文化性，针对\*\*-\*\*岁中高端消费群体的七夕营销活动。

\*、活动形式

\*.\*\*日-\*.\*\*日 消费达xx金额，返利代金券 以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。

\*.\*\*日 七夕夜晚主题活动 引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

\*、活动内容

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的 穿越七夕夜 寻找更美的你 主题营销活动，针对\*.\*\*日当天，举办 忽然遇见你 单身交友派对，及 浪漫回味年 情侣交友派对。

\*\*-\*\*岁单身群体 穿越七夕夜.忽然遇见你 大型单身交友派对：

凡是单身人群均可参加\*.\*\*日xx西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮\*折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

\*\*-\*\*岁夫妻、情侣群体 穿越七夕夜.浪漫回味年 情侣主题派对：

只要你身边有伴侣，均可参加\*.\*\*日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮\*折优惠，凡是\*.\*\*日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

**七夕节主题活动策划背景篇十二**

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

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

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

主办单位：共青团湖口县委

承办单位：湖口热线

活动时间与地点：20xx年08月6日湖口二中体育馆

媒体支持：湖口热线湖口广播电视台

4、1）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。

4、2）请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4、3）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。

4、4）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。

4、5）请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告（一个月）

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

略

**七夕节主题活动策划背景篇十三**

七夕是中国传统情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣重视的节日之一。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来宾创造温馨、欢快的交友体验。

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

主办方：xx工会

协办方：xx联盟

参与单位：待定

xx等

xx电视媒体报道

活动名称：寻“爱”七夕(参考、待定)

活动日期：20xx年x月x日

活动场地：xx软件园

参与人数：xx人左右

a、前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：由xx联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

主办方统计来宾资料，并填写相关参与派对表格(做第一次爱的初体验游戏所用)

要求来宾准备一份心仪小礼(做牵手成功交换礼物或送心仪对象用)

b、活动概况流程(时间参考)

17：00来宾到场签到

17：00-18：00来宾用餐时间

18：00-18：05司仪宣布开场，介绍到场嘉宾、参与来宾及活动概述

18：05-18：10主办方嘉宾致词

18：10-20：00参与来宾互动时间(参与来宾互动)

20：00-20：15派对结束

活动亮点设置：

为达到派对牵手成功的高潮，设置三个集体环节：

爱的初体验：

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

爱的小交换：

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

爱的丘比特：

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

现场设置小游戏专区：

(国学灯谜区、心理游戏区、diy心仪小礼区、许愿放灯区等)

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

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

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

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

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

**七夕节主题活动策划背景篇十四**

20xx年x月x日至x日

线上活动

所有少年儿童读者，限20人。

请登陆xx免费报名，报名后请加入活动微信群。

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、x月x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、x月x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、x月x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、x月x日至x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。

**七夕节主题活动策划背景篇十五**

20xx年8月16日7点7分

xx

古典情人节优惠服务

xx村，下各方向，xx对面山上的藏獒基地傍

xx年轻单身男女18-35周岁

温馨、浪漫和狂欢。

男100女50元包括活动的奖品、道具、场地费、自助烧烤费用、酒水等等

具体活动方案

一、现场活动：

1、请每位参与者将领取的编号牌，统一粘贴在左胸上方;(将准备的编号纸片放进游戏箱内，进行游戏时使用)

2、现场分成若干a区(男士)和b区(女士)，入场时请随志愿者引领就坐;

3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，作“真情告白”;

4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛。

小游戏

抛绣球、由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。(所有嘉宾都站起来，活跃气氛)现场产生的5对临时情侣进行默契度考验。(针插气球)有奖有罚，1-3名赠送小礼品。4-5名接受大家一起想出来的惩罚。(不能太过离谱的)

5、现场人气大比拼。报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌请你的红娘转交给对方。

玫瑰花可以在现场工作区购买(每枝2元);

6、自助烧烤开始，3-4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

7、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与;(详见节目单)

节目单内容由参加活动的嘉宾报名而定。(歌曲、舞蹈、诗词朗诵不限。如需音乐请提前与qq进行联系)

8、大会鼓励您大胆地展现自我，上台表演节目.向舞台上的心仪对象献花，展示真我风采，吸引异性目光找到与自己般配的另一半。

9.鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛.(掌声欢呼声高者有奖励)并评选出3对最佳情侣。 (小礼品)

10.自由交流时间.

11、主持人致结束词、活动圆满结束。

二、如何向对方留言：

1、报名者可以在现场浏览全场所有的资料板;

2、大会为每位报名提供3张心愿贴，如果你对某个人的资料有兴趣，可以在心愿贴上写下自己的联系方式粘贴在对方的资料板上。

3、如果你的心愿贴不够用，可以在现场工作区购买;

4、大会仅对参加本次相亲会的报名者负责，没有使用本次大会心愿贴的留言真实性，大会概不负责。

三、报到：

1、已报名者请在报到处凭报名表回执领取编号牌;

2、报到后请到指定区域入坐;

3、入场时请保持秩序井然，不要哄抢;

4、入场后请积极参加各项交友活动，并遵守现场工作人员安排和游戏规则;

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