# 最新七夕节的营销活动方案设计(实用15篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-05-22

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。七夕节的营销活动方案设计篇一情浓一生，真...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**七夕节的营销活动方案设计篇一**

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

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

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）；

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

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）；

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。

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。

**七夕节的营销活动方案设计篇二**

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。

七夕节营销活动方案6

活动主题：

相约xx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。

xx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。

**七夕节的营销活动方案设计篇三**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年8月9日——8月13日

20xx年8月8日——8月13日

1.示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”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：8月9日——8月13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。

要求：

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、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

1情人气球对对碰

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：8月8日—13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xxx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

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xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡;

**七夕节的营销活动方案设计篇四**

销售环境分析

大学生是方便面的重要消费群体。就我们学校而言，学校周一到周五实行封闭式管理，学生的活动范围基本都是在校园里，我们食堂条件单一，且吃饭时间集中。同学们在厌倦了食堂那永远不变口味的食物和挤食堂抢饭的烦恼时自然会选择实惠方便的方便面。

2、自我刨析和销售比较

康师傅方便面品质精良、汤料香浓，碗装面和袋装面一应俱全，更重要的是它有一个“康师傅”的名字。顶新国际集团董事长魏应交曾说：“许多人认为‘康师傅’的老板姓康，其实不是。‘康’意为我们要为消费者提供健康营养的食品。‘师傅’在华人中有亲切、责任感、专业成就的印象，这个名字有亲和力。用‘康师傅’这个品牌反映了我们的责任心。”

康师傅是国内最大的方便面品牌，根据我们在中原工学院南校区的市场调查问卷得知，很多人在买方便面时首选是康师傅，购买原因，一是因为品牌效应，二是因为好吃。而校园外全国近期内的市场调查是这样的数据：

冠军：康师傅的市场综合占有率保持在34%以上。亚军：统一。

第三位：华龙。第四位：日清。第五位：农心。第六位：福满多。第七位：华丰。第八位：今麦郎。

第九位：好劲道。

第十位：公仔。

但“康师傅”这一中国最大的的方便面品牌还是占据了方便面市场的半壁江山。

3、消费者分析

学生一般都离不开方便面，而学生一般又会在什么情况下选择方便面呢?

根据我们的调查得知：

懒。很多同学忙于学习，懒得去吃饭或者下课晚时看到食堂吃饭的人太多，会选择吃方便面。

穷。学生本身属于消费群体，吃方便面省钱。

整天用电脑的人。学生中有很大一部分喜欢游戏或者学习电脑软件。这部分人对着电脑就不愿意离开，很多时候会选择方便面这种快餐式的饮食。

形单只影。不喜欢单独去食堂吃饭的人，会选择方便面。

真的很喜欢吃方便面的人。

4、竞争对手的分析

根据我们多翻的讨论，我们最终确定把康师傅品牌信誉度高，品牌形象亲切和“好吃看得见”这几点强化突出。既然这是一个老的知名品牌，我们的广告策略重点不用放在更大的品牌宣传上，我们在广告策略上侧重于深化康师傅这个可爱的动画人物给我们带来的亲切感，在品牌上加入人文关怀的因素，让同学们在看到听到这个品牌时就觉有温馨的感觉，就可以强化它的品牌效应。而强调它的好吃，我们就可以在网络上做突出康师傅方便面十分好吃这点特色的flash广告。我们推广的目标市场是中原工学院南区，我们就要针对这个环境特点选用最合适的广告策略，和使用尽可能少的广告费用。

下面我们就进行一个更详细的说明吧。

1、广告方式

首先，我们选用的媒体是广播。在下课(特别是吃饭)的时间，无论我们身处校园的哪个角落都能听见广播。

我们选在吃饭的时间在校园广播上推出一个介绍健康饮食知识的小栏目，比如说康师傅友情提示在炎热的夏天我们应该多吃点水果，吃西红柿有美容作用等，以增加其健康的良好形象。

然后我们可以抓住大学生网络生活占了很大的课余时间这个特点在校园网上制作一个点击网页弹出式flash，这个flash最主要是突出了康师傅的美味(后面附有这个广告的的脚本)。另外我们可以在我们校园网上发布一个由康师傅公司赞助的康师傅网页和flash设计大赛，其实这比赛就是一个很好的促销手段，因为对赛事有兴趣的同学们就会自然而然为了更进一步了解康师傅这个牌子的方便面而去更多地品尝，我们比赛的奖品可以设为头奖可以得到在康师傅公司打暑假工的机会，二奖设为做康师傅校园销售代表，优秀奖设为康师傅方便面一箱和证书。

再者，我们还有几种比较巧的策略：

a、根据我们调查：买方便面的有70%的人属于冲动型购买，在去超市之前不会计划好要买什么品牌。我们可以在学校的几个超市康师傅方便面摆放的地方贴上以康师傅的亲切可爱“康师傅”本人形象为画面的小的pop指示牌。突出易看，易取，易买。

b、户外。我们在北区和新校区的路间设一个自行车免费充气点。就是摆放一把印有康师傅标识的大遮阳伞下有一个自行车电动充气设备。

c、促销。中工南区的宿舍楼是没有电风扇的，我们针对悄然来临的夏季，从人文关怀的角度出发，进行买五袋装的康师傅方便面就可获赠一把印有康师傅字样的漂亮纸扇的促销活动。

d、设临时售点。既然是懒人爱吃方便面，那就让懒人懒得更舒服吧。针对懒人这个消费群体的特点，我们就让康师傅方便面变得更方便，我们可以在每幢宿舍楼都设一个小的销售点，(这个销售点点可以是网页或者flash大赛的获奖者的学生所在的宿舍或者是我们康师傅提供的一个让学生的勤工俭学的机会)开通一个免费电话和一个销售网页，学生想吃方便面了，一个电话打来或者一个信息打进来，面和水就一起送上门来。这样又进一步扩大了康师傅方便面的销售。

**七夕节的营销活动方案设计篇五**

xxx七夕时尚主题party

1.通过本次活动，提高xxxktv在娱乐市场的品牌号召力

2.提高50%—70%的日均营业额

1.特价酒水套餐

2.女士进店有礼

3.绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

4.互动游戏，射中爱情幸运星

1.整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2.通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3.精心布置活动场地，营造节日气氛

4.当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

1.女性顾客进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2.情人节特价酒水套餐+消费有礼；根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a、设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元xxx代金券

3.会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；(例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶；满800元送50代金券并赠送红酒一支等)(具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实)

备注：所赠代金券不可当日使用(仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

4.酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

5.有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

a、活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b、计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c、奖项设置(暂定)：

100—200分手机挂件

200—300分公仔一只

300—400分啤酒5瓶

400—500分红酒一瓶

500分以上等同于当日消费金额的代金券一张

**七夕节的营销活动方案设计篇六**

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

1、最终目的：提高产品销售量；

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

5月x日----5月x日

x珠宝x区各卖点

x珠宝有限公司

分三部分

1、献给能够共度情人节的情人们；

2、献给不能共度情人节的情人们；

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他（她)共谱一首浪漫的诗，与他（她）共同立下一个神圣的盟约，与他（她）一同分享心灵深处的语言，今生与他(她）共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

（目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到x珠宝的与众不同。）

道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大募集”

参加者把您对他（她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在x月x日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他（她）的联系方式哦！我们会帮您把您的深情传达给您的他(她）。

**七夕节的营销活动方案设计篇七**

(一)德芙巧克力分类

1、原品：略

2、新品：略(二)德芙巧克力名字诠释 ：略

二、促销活动目的

1、利用情人节的特殊气氛来开展此次的德芙巧克力促销活动，扩大自己的品牌知名度与市场占有率，营造良好的企业形象。

2、借助此次情人节促销，增加德芙巧克力的销售量，提高本季度的销售额。

3、开展此次促销，便于制定相应的竞争策略，应对同行的竞争者。

4、加强老顾客的长期购买，形成忠诚顾客;吸引新的顾客购买我们的产品，形成满意顾客。

5、为情人节过后的市场淡季期间，树立售点信心获取售点支持形成销售增长。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，促进记忆，达到好感，提高本企业巧克力的市场竞争力，进一步提高市场占有力，在销售中有一个大的突破。

三、促销活动对象

2、年龄在24-30岁，具有时尚年轻的未婚女性白领。(女性爱吃巧克力巧克力可以说是最美味的食品之一，尽管女性在体形和美味的抉择中痛苦不堪，但从现实来看，女性对巧克力的偏好仍十分明显。)

四、促销活动主题

主题一：得到你是我一生的幸福

“得”与“福”正好是“德芙”的谐音，有利于加深企业品牌。

此主“得”与“福”正好是“德芙”的谐音，有利于加深企业品牌。

此主题也突出情侣或夫妻间互相倾慕与浓浓的幸福感，也符合“七夕”这节日。

主题二：“勇敢、浪漫、真爱”

当 今社会竞争压力增大，大家很少有心情空闲下来去整理自己的爱情，我们容易把身边爱的人给忽略了。其实，大家都需要被爱以及敢于向心爱的人表达自己的爱，只 是忙碌的身影使大家失去了沟通，失去了人生应有的爱。呼唤着爱的温馨与亲切，是一种意境，也是一种梦境，让人们的爱在德芙的活动中徜徉。

我 们此次活动就是创造一个有爱情氛围的平台，激发那些含蓄、羞于表达的人们要敢于把自己的爱表达出来，让对方感受到爱的存在。在活动中，可以利用丰富多彩的 活动形式让现场观众充分感受到活动带给情侣们的快乐，为他们创造一个浪漫的氛围。情侣们的相互合作时的默契，一起分享参与的快乐，在互帮互助中体会真爱的 伟大。

这样的机会，爱的表达不会使情侣们尴尬，反而更有利于促进他们爱情的进一步发展。在这种氛围下，我们的品牌也在不知不觉中得到巩固，大家都会记得是德芙的这次活动给了他们提供了一个传递情感和拥有美好回忆的平台，德芙在他们心底扎根!

五、促销活动方式

(一)德芙浪漫七夕进校园

1、举行一个“这个七夕希望有你”活动。“这个七夕希望有你”活动的活动游戏有三个：女生盖上红盖头为男生打领带、最佳拍档(情侣站报纸)

首先，在该晚由学校学生会在司仪组选两个人(一个男一个女的做当晚的司仪。由他们两个介绍德芙巧克力，接着就介绍合肥市德芙巧克力专卖店的服务等等。最后就宣布活动的开始。

游戏一：女士盖上红盖头，男士打领带。所获奖项：最佳默契情人奖。组织方式：随机抽取4对情侣，女生用红盖头盖住头部，蒙面为男生打领结，有偷看者算为违 例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者一对情侣获均可获得最佳默契情人奖。责任人：现场两位司仪。比赛监督：现 场情侣报名或者随机抽取。

游戏二：最佳拍档(情侣站报纸)。所获奖项：最聪明爱情奖。组织方式：随机抽取4对情侣，首先情侣站于报纸之 上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的情侣双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最 后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者一对情侣获均可获得最聪明爱情奖。责任人：现场司仪。监督：现场情侣报名或者随机抽取。

2、在大学内部的小广场进行摆摊，从而把德芙巧克力推销出去给热恋的情侣们(前50对)。

(1)购价值300元的浓情系列巧克力，赠：华谊兄弟合肥影院票2张(价值100元)。合肥滨湖新区世纪金源购物城4楼b区。

(2)购价值150元的浓情系列巧克力，赠：时尚情侣表一对(价值70元)。

(3)购价值100元的浓情系列巧克力，赠：个性情侣杯一对(价值30元)。

责任人：德芙专卖店的促销员

(二)德芙七夕秀爱欢乐岛

1、心有灵犀一点通。

组 织方式：前来参加的情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片 或文字，则视为违规;背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。所获奖项：最灵犀情人奖(由德芙产品本公司独特自制的荣誉书)并 赠送特制情侣手掌模型作为爱的见证。责任人：现场主持人。监督：现场情侣报名或者随机抽取。

2、为爱向前冲

搭建“银河”上的“鹊桥”，在悬空搭起一座由十块鹊形泡沫板和一块印有德芙巧克力广告宣传的心形泡沫板每块泡沫板之间用1米长的粗绳连接而成的“鹊桥”。

活动环节：

环节一：两人站在“鹊桥”的两头由主持人以选择题的形式问3题有关德芙的知识。双方必须都答对3题才可进入第二环节。

环节二：题目答完后，双方站到桥的两边计时3分钟开始，双方从各自的端头在额定的时间内向中间的爱心泡沫板走去(掉下水就算失败)。

获奖奖品：

一等奖：星巴克咖啡100元消费券2张。(共有5份)

二等奖：个性情侣表一对。(共有20对)

三等奖：德芙巧克力免费购物券50元一张(共有50张)。

3、将爱进行到底

活动环节：(1)品尝酸甜苦辣(2)智力大考验。比赛规则：比赛用时间最少为最后获胜者。

获胜奖品：

一等奖：获得海南爱琴海浪漫之旅的往返机票(名额为1对情侣)。二等奖：价值200元的消费券(可购买德芙巧克力的任何产品;名额为5名)。三等奖：特制以情侣模样的巧克力模型(名额为10名)。

凡购买满雪吻系列巧克力累计达50元的消费者即可参加抽奖活动。

奖项设置：

一等奖(10名)价值200元的雪吻情侣大礼包。

二等奖(20名)价值100元的雪吻情侣大礼包。

三等奖(30名)价值50元的雪吻情侣大礼包。

六、促销活动时间和地点

(一)大学生恋人

促 销时间：1、20xx年8月18(农历七月初二)——8月20日(农历七月初四)。这段期间，定为举办“这个七夕有你活动”。考虑大学生时间的安排，因此 利用周六、周日，举办此次活动，主要是开展德芙进校园游戏环节。2、20xx年8月21日(农历七月初五)——20xx年8月23日(农历七月初七七夕情 人节当天)，主要是注重德芙校园的售卖机优惠状况，德芙伴每一对大学生情侣，将浪漫持续进行，温暖整个校园。

促销地点：院校内部的文化广场。

(二)未婚白领和已婚夫妻

促销时间：20xx年8月20日(农历七月初四)——8月23日(农历七月初七七夕情人节当天)。

促销地点：位于合肥市旅游名地欢乐岛

七、广告配合方式

(一)院校宣传方面

1、与院校有关负责人协商，在院校的官网上发布德芙七夕浪漫进校园及相关信息的发布。

2、在院校允许的前提下，进入院校发放此次德芙活动的宣传单页，公布活动信息。

3、借助院校内部的led显示屏，告知此次的德芙七夕活动。

(二)未婚白领及已婚夫妻方面

1、在我们德芙的官网上发布七夕情人节市府促销活动，吸引消费者参加。

2、借助合肥的出租车的led显示屏发布促销信息和合肥的公交的移动电视告知此次的促销活动。

3、在上、下班的路上、超市、电影院、咖啡厅等娱乐场所附近发放一些活动的宣传单页。

八、前期准备

(一)人员安排

1、院校方面：(1)有2人负责与院校的负责人进行协商，争取在院校的官网上发布此次的德芙促销。(2)有2人负责院校内部的led显示屏德芙促销活动信息的发布。(3)有4人负责院校宣传单页的发放，告知促销活动信息。(4)有5人负责活动的执行及维护。

2、未婚白领及已婚夫妻方面：(1)有2人负责代表公司与合肥市出租车协商工作。(2)有2人负责代表公司与合肥市公交公司协商工作。(3)有5人负责合肥市在相关区域宣传单页的发放。(4)有10人负责现场活动的执行和维护。

(二)物资准备

1、院校方面：(1)华谊兄弟合肥影院票100张、(2)时尚情侣表50对、(3)个性情侣杯50对、(4)促销活动宣传单页。

2、 未婚白领及已婚夫妻方面：(1)海南爱琴海浪漫之旅的往返机票5000元、(2)价值200元的消费券5张、(3)特制以情侣模样的巧克力模型10份、 (4)价值200元的雪吻情侣大礼包10份、(5)价值100元的雪吻情侣大礼包20份、(6)价值50元的雪吻情侣大礼包30份、(7)星巴克咖啡票 10张、(8)个性情侣表、(9)20对、(10)德芙巧克力免费购物券50元50张、(11)促销活动宣传单页。

(三)试验方案

在方案执行之前，在院校方面和未婚白领及已婚夫妻询问意见，填写相关的调查问卷，了解大学生和未婚白领及已婚夫妻想法，使后期顺利进行。

九、中期操作

1、注意现场气氛的调节与掌控，尽可能多地吸引人气。

2、视觉、听觉、利益诉求点等多方面的感官冲击，以求吸引、刺激、诱导消费者关注与消费。现场的布置要有足够的空间，便于消费者聚集与关注、购买，布置要新颖整洁有冲击力。

3、现场的宣传海报、条幅等要醒目。现场活动，如节目、游戏、宣传等要有极强的互动性与参与性，能带动起气氛来。

4、请嘉宾、主持人等，要确保以产品为主，一切活动需围绕产品以产品为出发点进行。切忌喧宾夺主。

5、现场的秩序一定要维持好，这就需要我们的工作人员要做好很多工作，如赠品奖品的发放要公正合理有序、安排足够的工作人员、合理的布局与足够大的活动空间等等。必须做好应对各种突发事件的准备。

十、后期延续

为了让本次促销能达到为情人节过后的市场淡季期间，树立售点信心获取售点支持形成销售增长的目的，我们可以将本次促销活动内容录制下来，放到网站进行宣传是没参加的人也会被之吸引从而对德芙该产品留下深刻的印象从而加大对其购买。

**七夕节的营销活动方案设计篇八**

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，并分解给各店员相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、化妆品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;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。

**七夕节的营销活动方案设计篇九**

约惠七夕，红豆传情

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”

——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。

**七夕节的营销活动方案设计篇十**

一、活动主题：

“爱心玫瑰，爱的传递”。

“牵手七夕节，大爱献深情”。

“把爱播种在心里”。

二、活动意义：

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老人和残疾人！

三、活动方式：

我们准备玫瑰，分组组织进行义卖，而此次“爱心义卖”的收入除去成本全部纳入到敬老助残开办公益事业的项目，并向社会公布、反馈，接受大家的监督。

四、活动时间：

20\_\_年阴历7月初7日。

五、活动地点：

各组自定。

六、活动准备：

宣传部准备好活动条幅和活动倡议书。志工部准备玫瑰花和安排志愿者、编组。各组负责所需的桌椅、募捐箱、音响设施。

七、活动过程：

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。

八、注意事项：

1、通知志愿者参加此次活动。

2、参与义卖活动的志愿者（义工）统一服装。

3、所有参加义卖活动的志愿者（义工）须提前熟知本志愿服务大队宗旨、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、电话、钱包等。

九、活动总结：

各组核对账目，报服务大队财务部汇总开出收据。

本活动欢迎爱心商家冠名赞助！欢迎爱心组织参与合作！欢迎爱心公益的的学生、市民报名参加义卖活动做志愿者！

欢迎爱心人士，电话预约订购。每束玫瑰花x元。

**七夕节的营销活动方案设计篇十一**

致我亲爱的你

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。

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)

**七夕节的营销活动方案设计篇十二**

相濡以沫，最爱2·14

报名时间：2月1日—2月5日

活动时间：2月6日——2月14日

1、2·14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”，实现活动与服装营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱2·14——“我与我的`爱人”大型征集活动（2月6日——2月17日）还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么？xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值200元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200元的精美礼品。

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

负责人：xxx

2、相濡以沫，最爱2·14——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

2月6日——7日，xxx广场婚礼秀；

2月9日——14日，xxx广场婚纱秀；

负责人：xx

4、相濡以沫，最爱2·14——万千纸鹤表真心

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。

2月9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2月3日到2月10日

有意向的人员可以到xxx总服务台、总服务台、市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

2月11日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：xx

6·相濡以沫，最爱2·14——拿什么送给我的爱人！

2月3日—2月11日，在xxx购物满100元，送潍坊花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：xx

7·相濡以沫，最爱2·14——夫妻恩爱大比拼活动（2月14日晚19：00）

夫妻恩爱大比拼，2·14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6折

**七夕节的营销活动方案设计篇十三**

xxx七夕时尚主题party

xxxx

1.通过本次活动，提高xxxktv在娱乐市场的品牌号召力

2.提高50%—70%的日均营业额

1.特价酒水套餐

2.女士进店有礼

3.绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

4.互动游戏，射中爱情幸运星

1.整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2.通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3.精心布置活动场地，营造节日气氛

4.当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

1.女性顾客进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2.情人节特价酒水套餐+消费有礼；根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a、设置三个奖项根据不同的`消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元xxx代金券

3.会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；(例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶；满800元送50代金券并赠送红酒一支等)(具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实)

备注：所赠代金券不可当日使用(仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

4.酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

5.有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

a、活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b、计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c、奖项设置(暂定)：

100—200分手机挂件

200—300分公仔一只

300—400分啤酒5瓶

400—500分红酒一瓶

500分以上等同于当日消费金额的代金券一张

**七夕节的营销活动方案设计篇十四**

“爱心玫瑰，爱的传递”。

“牵手七夕节，大爱献深情”。

“把爱播种在心里”。

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老人和残疾人！

我们准备玫瑰，分组组织进行义卖，而此次“爱心义卖”的收入除去成本全部纳入到敬老助残开办公益事业的项目，并向社会公布、反馈，接受大家的监督。

20xx年阴历7月初7日。

各组自定。

宣传部准备好活动条幅和活动倡议书。志工部准备玫瑰花和安排志愿者、编组。各组负责所需的桌椅、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、通知志愿者参加此次活动。

2、参与义卖活动的志愿者（义工）统一服装。

3、所有参加义卖活动的志愿者（义工）须提前熟知本志愿服务大队宗旨、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、电话、钱包等。

各组核对账目，报服务大队财务部汇总开出收据。

本活动欢迎爱心商家冠名赞助！欢迎爱心组织参与合作！欢迎爱心公益的的学生、市民报名参加义卖活动做志愿者！

欢迎爱心人士，电话预约订购。每束玫瑰花x元。

**七夕节的营销活动方案设计篇十五**

xxx七夕全新时尚主题派对

20xx.8.16—8.18

1、通过本次活动，提高xxxktv在张掖娱乐市场的品牌号召力

2、提高50%—70%的日均营业额

(活动结束后，由财务向总经理以及营运总监汇报活动结果)

1、女士进店有礼

2、特价酒水套餐

3、绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

4、互动游戏，射中爱情幸运星

1、整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2、通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3、精心布置活动场地，营造节日气氛

4、当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

1、女宾进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的\'小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2、情人节特价酒水套餐+消费有礼：

根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a、设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元xxx代金券

3、会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；（例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶；满800元送50代金券并赠送红酒一支等）(具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实)

备注：所赠代金券不可当日使用(仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

5、酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

6、有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

a、活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b、计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c、奖项设置(暂定)：

100—200分钥匙扣、手机挂件任选一个

200—300分公仔一只(30cm)

300—400分啤酒5瓶

400—500分红酒一瓶

500分以上等同于当日消费金额的代金券一张

七夕节来源：

七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及部分受汉族文化影响的东亚国家传统节日，在农历七月初七庆祝。来自于牛郎与织女的传说。这个节日起源于汉代，东晋葛洪的《西京杂记》有“汉彩女常以七月七日穿七孔针于开襟楼，人俱习之”的记载，这便是我们于古代文献中所见到的最早的关于乞巧的记载。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn