# 七夕节活动方案策划书(优秀9篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-06-22

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。七夕节活动方案策划书篇一“岁月无声、...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**七夕节活动方案策划书篇一**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年8月x日星期天xx：30~22：00

某某酒吧

男女配合.才能玩活动

33人左右

一“寻找你心中女神”

1、经过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

（自我介绍2分钟人女嘉宾们全部站一排经过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果仅有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分钟表白最终女嘉宾选择1位心仪速配成功）

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个仅有男女一对能够玩.要配合.男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏.

二“分组对战帅哥美女对对碰”

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花.每组女方给对方男提出一些问题答对能够走一步明白男方能够把玫瑰送到女方胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰.

3.情歌对对唱

由主持人说个字.如爱现场每组一比较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一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰.

4.七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份失败就淘汰.

4红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉.只要男能够牵到你手就赢.

5一见钟情心心相印

主次人说三个成语男要按求做三样不一样动作.男写在女手上女猜出来答多就赢失败就淘汰

6四不象

每队男女谈论给对方学叫.那个队能够男或者女叫男猜.猜对算赢猜3次失败就淘汰.

最终终结情侣

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目大家一齐娱乐唱歌跳舞做游戏等转贴于自由活动：吃巧果

**七夕节活动方案策划书篇二**

20xx年8月7号——20xx年8月17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+观影卷2张

三等奖：鲜花+迷你小缤纷慕斯一盒

幸运奖：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。

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

请中奖的微友凭中奖页面至蛋糕店总店领奖，各奖级礼品不可互换领取，每个微信号限领取一次。

20xx年8月17日-晚上8点前过时作废。

**七夕节活动方案策划书篇三**

浓情八月，hold我所爱

x年x月x日——8月25日(七夕节)

x年x月x日——8月x日(x天)

1、示爱有道，降价有理

2、备足礼物，让爱情公告全世界

“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：x月x日——x月x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x份以上的“x套系”用于主题陈列

**七夕节活动方案策划书篇四**

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。

**七夕节活动方案策划书篇五**

活“有七夕，惠浪漫”摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭!单身男女今日崛起!”七夕一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的`抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦!

七夕进店礼：

活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份!为爱而送!

七夕全款四重送!进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套!

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

七夕写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架(也可指定一定价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

七夕转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送-购物卡(200元)转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送-购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送-购物卡(1200元))

七夕欢乐大抽奖：

抽奖时间：20xx.8.16

抽奖地点：

抽奖内容如下：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

**七夕节活动方案策划书篇六**

活动主题：

牵手渡鹊桥，相会于xx。

活动时间：

暂定20xx年8月20日。

活动对象：

xx银行借记卡持卡客户(以家庭或者情侣为单位)活动范围：南京分行各营业网点和社区网点。

活动目的：

通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播xx银行的知名度，在客户与工作人员的`交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户的数量。

物料宣传：

1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。

2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

4、在xx银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

(1)七夕节整体活动墙

1.营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上面印有爱心的图案或者xx银行的logo图案。

2.在背景墙上指定的logo处插满玫瑰。

3.客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

(2)摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

(3)缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

1.以”牵手渡鹊桥，相会于xx“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出最佳作品。

2.参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3.在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

**七夕节活动方案策划书篇七**

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。

part1预热期

主题：全城寻爱，约惠有礼

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

**七夕节活动方案策划书篇八**

：七夕情人节，中国流传千年的`爱情经典。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。时尚潮流元素——复古。活动定位：七夕，中国自己的情人节。活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

：高素质、高收入未婚男女。

：七夕之夜。18:30--20:30

:：外滩风尚河西区永安道报名人数：男、女各50人，共100人。

：略

1：人员要求专科以上学历，薪金20003000元以上的男女情侣。

2：通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

3：广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新建议用专业人士的构思，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4：本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人建议用专业人士所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

5：办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6：此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7：客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8：此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

9：活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

1：游戏互动才艺表演可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事自找拍挡。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

2：百人穿针大赛自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

场地布置：考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备号码牌设计成心型、电视、dvdvcd、话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了、纪念品活动宣传刊登报纸广告、海报。具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

宣传语七夕，中国自己的情人节。为了忘却的纪念用行动缅怀那不老的传说。

**七夕节活动方案策划书篇九**

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。

x月x至8月x日

x电台

相见你我，缘在xx七夕鹊桥会

活动阶段：

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

8月x日，在xx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6、相濡以沫，最爱七夕拿什么送给我的爱人!

8月x-x月x日，在xx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。

负责人：

7、相濡以沫，最爱七夕夫妻恩爱大比拼活动

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，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。

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