# 2024年七夕节营销方案策划(汇总13篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-05-19

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。七夕节营销方案策划篇一相濡...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕节营销方案策划篇一**

相濡以沫，最爱七夕

8月10日――8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10日――8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？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xx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――xx步行街穿着类现价基础上限时77折。（8月18日――20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――xx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日――19日，xx六合广场婚礼秀；

8月17日――19日，xx中兴广场婚纱秀；

8月12日，8月19日，xx中兴广场鸢都流韵――世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕――万千纸鹤表真心

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：

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：8月10至8月26日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华――xx七夕鹊桥会

媒体简介：潍坊电台下设新闻、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，现在除了潍坊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。

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

9月2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17―8月20日，在xx购物满100元，送潍坊著名花店―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（8月18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。

**七夕节营销方案策划篇二**

8月xx日

【活动一】

浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

8月xx日—xx日，xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念、

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

【活动二】

浪漫七夕乞巧大赛乞巧：

七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧等。为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7：07，xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

报名方式一：电话报名，咨询热线：xxxxx。

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至xxxxx。

报名方式三：现场报名，地点：xx商城一楼总服务台。

【活动三】

七夕情人节，浓情黄金大秀场――20xx年情人节系列全新上市

xx黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼————情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚（幸福戒、誓言戒、福字戒）

梦幻珍藏礼————情侣吊坠

祈福爱人礼—————黄金项链、手链

【活动四】

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从16—20日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕—过中国人的情人节

七夕节营销策划方案（篇七）

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。

二、活动目的

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。

三、活动开展方案

1、活动时间：20xx年xx月xx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。

（4）x月xx号——xx日

a.张贴海报于校园明显处；

b.全体人员写黑板，扩大宣传。

（5）x月xx日

准备摆台所需物品（装饰物；小贴纸；准备订货的广告条，订货单；晚会报名表；“许愿墙”；黑色粗中性笔、圆珠笔各10支；照相机（订货的广告条包括价格、联系方式等必要描写叙述性文字）

（6）x月xx日到xx日

在一食堂门口摆台，进行活动宣传，订货（活动当天可直接送货上门）和主题晚会的报名（连续宣传几天）。

（7）x月xx

通知全体成员例会商讨活动当天的人员、物品、销售方案、方式安排等。

4、会场布置

（1）一部分男生于早上7点把桌子，海报板等搬到指定地点，女生从宿舍带凳子，并且负责场地的布置（全体成员提前2个小时到）。

（2）全体成员于11点穿好会服到达摆台地点听从安排。分配人员：

a.音响调试

b守台，报名，介绍活动，解答问题

c.介绍活动，引导报名，以及到横幅处签名

d.拍照，记录活动

（3）活动结束后，清理活动现场，收集报名表由秘书处代为整理。

活动中：

1、x月xx日

（1）下午4点30到5点20，集中领取晚上要卖的东西

（2）5点30左右开始向情侣们出售玫瑰花，小饰品

a.优惠方案，如a.买9朵花送一份小饰品

b.买2份饰品送一朵花

b.根据之前的订货情况，送货上门（鲜花上附带小卡片，写上送花人、

祝福等）

（3）举办“show your love”主题晚会（该活动策划书另附）

（4）活动结束后，a.清理场地；清点物品b.结算营业额，统一先由秘书处保管

2、x月xx日

（1）、（2）同上

（3）放飞希望——

出售孔明灯之后，将大家相对集中于一个地方，然后一起放飞。

a.成员们需要每人带2个打火机，以防打火机不能正常使用；

b.出售前，成员们应自己先了解怎样使用孔明灯；

c.活动前了解场地的防火安全性，确定安全方案。

（4）、（5）同上

活动后

1.商讨如何处理所得利润，例如捐款等。

2.清点、归还物品

3.活动展示与汇报：

把签字的“5.21情人节”挂到宣传栏上，把许愿墙摆在食堂门。

4.以调查问卷形式，调查同学们对本次活动的满意度、搜集意见。

5.举办经验交流会。

已有资源：气球，拉花，彩带和装饰塑料花，贴纸，

需要资源：

a有赞助商提供的大舞台，以及灯光、音响等舞台设备

b两个主持人；，活跃会场气氛

c一面许愿墙（木板）；四条横幅

d两个食堂门口场地；

e鲜花、孔明灯等其它情侣饰品（如戒指，项链，手链，钥匙环情侣杯等）；。

（1）活动若有冲突，可以整体适当提前或推迟几天。

（2）对于如何处理没有卖出的物品，特别是玫瑰花，事先应与商家协调好。

（3）提前几天查一下活动当天的天气情况，若下雨的话，小范围调整活动日期。

（4）标志物挂上树和宿舍楼后，若被吹走，则应尽快补上。

（5）若校园情人节晚会因赞助等问题无法实施，以情人节派对等类似活动代替。

xxx

**七夕节营销方案策划篇三**

穿针赢金条

农历七月初七旧称七夕、也称乞巧节、女儿节、古时民俗要求妇女在七夕夜晚向仙女织女乞一双灵、是为对月穿针。巧的手、因此妇女在月光下“穿七针、引七线”借助七夕中国情人节、渲染无限的感情色彩、盛大推出针对消费者的七夕乞巧穿针活动、用大奖激发节日人气、给消费者奉献一场别开生面的七夕珠宝盛宴。

1、提高珠宝店节日人气、促进销售;

2、以活动拉近消费者与本品牌的距离。

7月31日(周日)――8月6日

a、七夕乞巧：

b、七夕相惠建议：

店门口搭建一座简单的鹊桥直通店内、柜台里打折促销的首饰、与顾客在鹊桥上相会约惠、真正实现七夕甜蜜浪漫的节日购物体验。

**七夕节营销方案策划篇四**

七夕节又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及东亚各国的传统节日。

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？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xx广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xxx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——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，xxx六合广场婚礼秀；

x月x日——x日，xxxxx广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，xxxxx广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

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：

5.相濡以沫，最爱七夕xxx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xxx。

时间：x月x至x月x日

合作单位：xx电台

活动主题：相见你我，缘在泰华xxx七夕鹊桥会

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x月x日到x月x日

有意向的人员可以到xxx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：

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xxx购物满100元，送xx著名花店—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，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。

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。

**七夕节营销方案策划篇五**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年8月x日星期x19：30--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、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(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分钟表白最后女嘉宾选择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个只有男女一对可以玩.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”

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)

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可以走一步知道男方可以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.

5.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.

6.一见钟情心心相印

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

7.四不象

每队男女谈论给对方学叫.那个队可以男或者女叫男猜.猜对算赢猜3次

失败就淘汰.

最后终结情侣

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转贴于

自由活动：吃巧果

七夕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有可以给双方了解对方机会。

**七夕节营销方案策划篇六**

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”

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。

**七夕节营销方案策划篇七**

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

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

对外：宣传xx文学社，打造品牌，树立形象，扩大影响力，提高知名度。

20xx年x月xx日

爱在xx。

歌曲联欢、嘉宾驻唱、情诗朗诵、真情告白、游戏娱乐等。

xx文学社yy频道

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

目标二：通过活动，树立xx文学社的优良形象，发展xx文学社的文学地位。

目标三：通过活动，扩大xx文学社正面的影响力，提升xx文学社的知名度。

（1）主持人：xx、xxx

（2）现场场控：xxx

（3）字幕：xx

（4）接待：xx等

（5）参与者：特约嘉宾、普通游客、社员、社务、读者等。

（1）19：30：暖场，主持人到位，由场控负责音乐，（曲子尽量以柔和为主）

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

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

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

（5）20：15：正式开始活动由社内社务献唱。

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

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

（8）21：20：进行配乐情诗朗诵。

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

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

（11）22：00：活动高潮和活动延续。

xx、xx、xxx等人。

xxxx

**七夕节营销方案策划篇八**

20xx年8月7号——20xx年8月16号20：00

走对80步，尽可能快，别掉水里。小伙伴只需要不断踩着图案快快前进即可。很简单吧，谁都可以会玩，但并不是谁都能玩得很好噢，小伙伴，不服来战！

我们通过排行榜的名次给用户发放奖品，并可以设置一定概率的幸运奖，让即便觉得自己速度不快的`粉丝也可以拼人品赢得幸运奖。

一等奖：鲜花+情人节专享蛋糕一个+客房一晚

二等奖：鲜花+手工巧克力一盒+x观影卷2张

三等奖：鲜花+迷你小缤纷慕斯一盒

幸运奖：xxx官方微信商城20元代金卷一张

1、手机号码为兑奖重要凭证，填写应当真实有效，如若有误，作废处理；

2、代金卷只能在金冠好运来官方微商城购买兑现使用

3、本活动最终解释权归金冠好运来蛋糕店所有。

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

请中奖的微友凭领奖时间：

20xx年8月16日—晚上8点前过时作废。

七夕节营销策划方案5

【活动一】浪漫七夕、相约xx鹊桥会

8月15日20日、xx商城北门设立大型鹊桥、鹊桥气势宏伟、如银河一样横贯南北、并现场为顾客准备汉服、让您盛装亲登鹊桥、去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情!

活动期间、顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女、免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过、爱情长长久久、幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。

4、活动期间、二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料、顾客可将写有心愿的自折纸鹤、悬挂于鹊桥上、祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕节、原名为乞巧节。乞是乞求、巧则是心灵手巧、乞巧是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多、有：穿针引线验巧、做小物品赛巧、做巧食赛巧、摆上瓜果乞巧等。为传承经典、演绎浪漫、8月20日七夕情人节当晚7：07、xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合、共同完成以上比赛项目、按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖、各奖价值不等的神秘情人大奖一份!

【活动三】七夕情人节、浓情黄金大秀场xx年情人节系列全新上市

xx黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼——情侣对戒、特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚。

梦幻珍藏礼——情侣吊坠。

祈福爱人礼——黄金项链、手链。

**七夕节营销方案策划篇九**

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于xx

活动时间：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：xx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。

**七夕节营销方案策划篇十**

8月15日20日、xx商城北门设立大型鹊桥、鹊桥气势宏伟、如银河一样横贯南北、并现场为顾客准备汉服、让您盛装亲登鹊桥、去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情!

活动期间、顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女、免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过、爱情长长久久、幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。

4、活动期间、二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料、顾客可将写有心愿的自折纸鹤、悬挂于鹊桥上、祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕节、原名为乞巧节。乞是乞求、巧则是心灵手巧、乞巧是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多、有：穿针引线验巧、做小物品赛巧、做巧食赛巧、摆上瓜果乞巧等。为传承经典、演绎浪漫、8月20日七夕情人节当晚7：07、xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的`浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合、共同完成以上比赛项目、按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖、各奖价值不等的神秘情人大奖一份!

【活动三】七夕情人节、浓情黄金大秀场xx年情人节系列全新上市

xx黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼——情侣对戒、特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚。

梦幻珍藏礼——情侣吊坠。

祈福爱人礼——黄金项链、手链。

**七夕节营销方案策划篇十一**

xx情人节

20xx年xx月xx日—xx月xx日

活动一：我的情人———我做主

浪漫情人节、款款深情、穿着类全场4折起、精品皮鞋、旅游鞋全场8折、羊毛衫全场5折起、情人节热销、甜蜜放送、扮靓您的.她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡2月14日出生的顾客、凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满214元的顾客、均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间、鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)、代您传达烈火浓情。

活动期间、凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

活动二：浓情情人节、浪漫送礼——巧克力

活动期间、穿着类商品当日累计满214元(超市不打折单票满214元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票、到1f总服务台领取。)

活动三：七夕情意重、信物寄深情

1、珠宝类：

足黄金180元/克、铂金pt950：385元/克。银饰全场75折、玉器专柜5折起、香港好运钻饰全场5折、老凤翔品牌黄金208元/克、钻饰8折。

2、名表类：

活动期间高档手表全场85折、并赠送格雅系列女表一款(价值98元)。卡通手表、头饰品全场7折。

3、化妆品类：

玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场85折、凝白系列全场8折、羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑、亲情学生篇

5、欢乐情人节、超市特价抢购风

散称花生油68元/桶、面包部分半价、口口香、金篮子等熟食部分7折、面食天推出4种商品7折让利、鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售、冰点热卖88元起!为爱情保暖、您还等什么?

1、彩虹门：浪漫情人节、甜蜜大放送、xx月xx日—xx日

2、16开彩页：10000张

3、电视台宣传

4、气象局宣传

5、城市信报

6、卖场活动看板

7、卖场活动氛围装饰

**七夕节营销方案策划篇十二**

情定七夕，“金”喜不断!

二、活动时间

20\_\_年\_月\_日——\_日，共计3天。

三、活动地点

\_\_银楼各专卖店。

四、活动内容

1、爱在七夕，玫瑰传情

活动期间，凡进店消费的顾客，即可获赠红玫瑰一支，为你传递浓浓爱意。

2、七夕爱妻，幸福甜蜜

农历7月7日，持结婚证到店内购买黄、铂金首饰，每克优惠20元，k金、钻石5折优惠。

3、浪漫情人结，缘结七月七

活动期间，招金银楼推出“浪漫情人结”系列产品(将部分产品用红绳编成中国结，分别取名“情缘结”、“同心结”、“牵手结”、“福运结”等等)，套牢您的爱情，天天都是情人节。

4、七夕传情礼，数字表情意

活动期间，招金银楼将推出价值520元(我爱你)、1314元(一生一世)、1234元(与爱相随)、2134元(爱你三世)、9475元(就是幸福)、9955元(朝朝暮暮)、9999元(长长久久)等吉祥寓意的首饰若干，数量有限，先到先得。

5、甜蜜相约，幸福延续

活动期间，一次性消费满3777元的顾客，可免费获赠“钻石会员卡”一张，持此卡以后在本店消费，购买千足金每克优惠4元，万足金、铂金、硬千足金每克优惠8元，非黄金类产品享受\_\_折尊贵消费(注：金条不享受优惠)。

五、活动准备

1、提前准备好货品和所需的奖品、礼品等。

2、提前对参加活动的店员进行培训。

3、请商场给予支持(让扣点、短信、广播等宣传)。

4、这次活动要做好客户资料的累计。

六、宣传推广

1、会员短信。

2、拱门、横幅、展架、海报。

3、商场led字幕、广播宣传。

**七夕节营销方案策划篇十三**

亲密无间，真爱永恒。

20xx年x月xx日19：00——21：00

xx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。

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