# 最新七夕创意活动策划案例(实用9篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-07-09

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧七夕创意活动策划案例篇一相濡以沫，最爱七夕8...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**七夕创意活动策划案例篇一**

相濡以沫，最爱七夕

8月10日——8月20x

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?x“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。(8月18日——20x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。

8月17日——19日，x广场婚礼秀;

8月17日——19日，x广场婚纱秀;

8月12日，8月19日，x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：

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

9月2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：

6. 相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

8月17-8月20x在x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。

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。

**七夕创意活动策划案例篇二**

一、活动主题：

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动：

8月x日星期天19：30--22：00

三、活动地点：

xx酒吧

四、活动形式：

男女配合.才能玩活动

五、活动规模：

33人左右

六、七夕情人节策划活动流程方案：

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”

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.

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同动作.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

活动细节问题和解说部分

最后祝大家七夕情人节快乐!有情人终成眷属!

**七夕创意活动策划案例篇三**

不用怀疑，这是天上掉馅饼？为回报新老朋友，情人节特推出77对免费结婚照火爆预定。您可以先免费拍摄婚纱一套，再决定是否预约拍摄。

客人预付握券金免费享受内容，如果定婚纱照如果不定婚纱照。

100元握券金：免费试拍白纱一套10张100元抵婚纱照价值，至少付30%定金100元退还客人。

免费精致造型设计一次试拍婚纱免费赠送免费赠7—1，5—1一张，以作纪念。

免费赠送7—1和5—1各1张以作纪念100元现金写真券再次升级，免费享受拍摄158元写真一套试拍毛片作为对摄影师、化妆师劳动的尊重，恕不赠送客人。

免费获赠价值50元xxx花店现金消费券一张至xxx花店享受100元最低消费，即50元可享受100元消费至xxx花店享受150元最低消费，即100元可享受150元消费。

免费获赠玫瑰园情人玫瑰一束免费赠送试拍内容全部毛片

免费提供7`写真杂志册一本

至xxx花店享受150元最低消费，即50元可享受150元消费至xxx花店享受200元最低消费，即100元可享受200元消费。

1、77对免费婚纱拍摄：免费试拍婚纱一套，看好再定，引导客人理智消费观念，对化妆师、摄影师要求必须要严格，必须拿出看家本事让顾客满意。

3、最坏打算客人不认可，成本估计：不计人力成本，都不足20元；

4、免费写真券及免费写真拍摄：用来吸引客人下订，付100握券金送100写真现金券，全免费。付200握券金直接免费拍免费写真一套，全免费只要客人拍就是对玫瑰园的初步认可。故对化妆师、摄影师要求必须要严格，必须拿出看家本事让顾客满意。

5、与xxx花店联盟，主要为日后新人结婚送花作准备，及与影楼长期合作考虑。

付100握券金送50元现金券，如果选择在xx拍摄可享受店内100元最低消费，不选择则可享受150元最低消费。这是与花店间协议。可不直接告诉客人。

付200握券金送99元现金券，如果选择在xx拍摄可享受店内150元最低消费，不选择则可享受200元最低消费。这是与花店间协议，可不直接告诉客人。

1、店内宣传：

pop：建议90cmx150cm两张，店内一张，店门口一张；

吊牌：建议做成心形玫瑰边缘，与整个店名一致点，色彩以浪漫色彩为主；桌牌；

2、店外宣传：

8。11日请2男2女作橱窗秀模特儿，在店内作橱窗秀，以吸引过往客人；公司所有员工必须在大厅内帮忙，凑人气。

3、其它宣传

如果当地电视广告费用不是很高，可在8。14—8。16日作三天xx真情回馈，77对免费婚纱照火爆抢定正在进行”广告宣传。

**七夕创意活动策划案例篇四**

活动说明：不用怀疑，这是天上掉馅饼？为回报新老朋友，情人节特推出77对免费结婚照火爆预定。您可以先免费拍摄婚纱一套，再决定是否预约拍摄。

客人预付握券金免费享受内容，如果定婚纱照如果不定婚纱照。

100元握券金：免费试拍白纱一套10张100元抵婚纱照价值，至少付30%定金100元退还客人。

免费精致造型设计一次试拍婚纱免费赠送免费赠7—1，5—1一张，以作纪念。

免费赠送7—1和5—1各1张以作纪念100元现金写真券再次升级，免费享受拍摄158元写真一套试拍毛片作为对摄影师、化妆师劳动的尊重，恕不赠送客人。

免费获赠价值50元xxx花店现金消费券一张至xxx花店享受100元最低消费，即50元可享受100元消费至xxx花店享受150元最低消费，即100元可享受150元消费。

免费获赠玫瑰园情人玫瑰一束免费赠送试拍内容全部毛片

免费提供7`写真杂志册一本

至xxx花店享受150元最低消费，即50元可享受150元消费至xxx花店享受200元最低消费，即100元可享受200元消费。

活动要点：

1、77对免费婚纱拍摄：免费试拍婚纱一套，看好再定，引导客人理智消费观念，对化妆师、摄影师要求必须要严格，必须拿出看家本事让顾客满意。

3、最坏打算客人不认可，成本估计：不计人力成本，都不足20元；

4、免费写真券及免费写真拍摄：用来吸引客人下订，付100握券金送100写真现金券，全免费。付200握券金直接免费拍免费写真一套，全免费只要客人拍就是对玫瑰园的初步认可。故对化妆师、摄影师要求必须要严格，必须拿出看家本事让顾客满意。

5、与xxx花店联盟，主要为日后新人结婚送花作准备，及与影楼长期合作考虑。

付100握券金送50元现金券，如果选择在xx拍摄可享受店内100元最低消费，不选择则可享受150元最低消费。这是与花店间协议。可不直接告诉客人。

付200握券金送99元现金券，如果选择在xx拍摄可享受店内150元最低消费，不选择则可享受200元最低消费。这是与花店间协议，可不直接告诉客人。

营销宣传：

1、店内宣传：

pop：建议90cmx150cm两张，店内一张，店门口一张；

吊牌：建议做成心形玫瑰边缘，与整个店名一致点，色彩以浪漫色彩为主；桌牌；

2、店外宣传：

小天使：

8。11日请2男2女作橱窗秀模特儿，在店内作橱窗秀，以吸引过往客人；公司所有员工必须在大厅内帮忙，凑人气。

3、其它宣传

如果当地电视广告费用不是很高，可在8。14—8。16日作三天xx真情回馈，77对免费婚纱照火爆抢定正在进行”广告宣传。

**七夕创意活动策划案例篇五**

七生七世情不断七夕来约惠!

1.通过七夕活动为自己的美容院增加客源。

2.通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的效果。

3.通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

20xx年7月23日-8月17日

所有xxx美容院的新老顾客

1.沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。

2.手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。

3.提前一周在微信等官方平台进行宣传。

活动方案一真爱无限：

在活动当日只要在店中消费购买七夕情人节爱心礼包,就能能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。

长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二爱的誓言：

此项活动仅在8月17日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。

只要完成此项活动的情侣或夫妻，就能够享受价值1888元的面部项目套餐。

美容院的七夕活动小窍门：

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家开始伺机而动。

节假日本就是全员出动的好日子，七夕节的情侣更是。

美容院的七夕特惠活动不能仅仅只在七夕当天进行，在节日到来前就应该举行一个预热的活动，可以比七夕节当天的优惠力度要少一点，但是一定要在七夕节的前一个星期或前三天开始举行。

既然是讲究主题的活动，宣传语就囊括了这家店的整体给消费者的所有印象，也是消费者对美容院活动主旨了解耗时最少的总句。

所以在设计宣传语的时候可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正的祝福，语不惊人死不休也是可以的。

美容院举办的七夕节活动并不是只能针对是情侣的消费群体，单身男女也同样可以。其实在近几年，有不少商家已经开始将逆向思维运用在经营中，在七夕节做单身的活动就是一个很好的例子。

七夕节双人同行七七折、一人的价格两人的消费、买一赠一、满减或者积分抽奖等等，这都是当下较为常见的活动方式。美容院在举办此活动时可以根据自身的条件和资本尽可能的将活动的吸引力度做到化。

七夕节的活动是所有想要谋利的商家都会去做的，而你的美容院想要在芸芸店铺中占有一地，就得学会在宣传时尽可能的全面化。手机短信、电话通知、宣传单、多媒体等等，尽可能在宣传广度上多下功夫，并且突出店名和活动优惠度。

**七夕创意活动策划案例篇六**

百年老店，百年好合。

(三)提升品牌知名度：配合活动宣传，制造传播效应，建立品牌形象

(四)吸纳会员+维护客户关系：提高已有会员品牌忠诚度，通过活动增加新会员

(二)联系传统平媒：报纸、电视台进行活动投放

(三)下乡车：用下乡车喇叭宣传方式进行推广宣传，宣传车喇叭广告建议网上录音

(四)下乡派发广告扇、广告围裙，分析重要的\'乡镇进行下乡重点宣传，塑料扇、无纺布围裙印上自己的活动内容、地址、电话、二维码和一些简短的介绍。

**七夕创意活动策划案例篇七**

七夕，中国自己的.情人节。

七夕

中式传统情人节，浪漫携手。

男、女各50人，共100人。

七夕之夜。18:30--20:30

\_\_

渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、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。

2、人员要求专科以上学历，薪金20xx~3000元以上的男女情侣。

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、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。

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、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1、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。

2、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。

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

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。

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。

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。

**七夕创意活动策划案例篇八**

以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：七夕情人节活动心动party

1、拍档(情侣站报纸)

主题：爱情的聪明魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

2、女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得默契情人奖。

3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得吸引力奖。

4、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，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。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

**七夕创意活动策划案例篇九**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年8月25日星期天19：30——22：00

待定

男女配合。才能玩的活动

33人左右

(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。

(二)“分组对战帅哥美女对对碰”

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。

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