# 2024年七夕节的营销活动方案(实用8篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-05-22

*方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。七夕节的营销活动方案篇一三行情书，书写爱情从前的日色变得慢，车，马，邮件都慢...*

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕节的营销活动方案篇一**

三行情书，书写爱情

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。

**七夕节的营销活动方案篇二**

三行情书，书写爱情

fall in love

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。

**七夕节的营销活动方案篇三**

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。

**七夕节的营销活动方案篇四**

“七夕寻缘爱在唯美”

据了解，这种丝网花的行业是刚进入丽水市场不久的，所以，只要做得好的话，其发展空间是巨大的。丝网花刚进入丽水短短几年的时间却已经深受着周边消费者的喜爱。丝网花在市场上已经具备了一定的基础，现在正处于成长期。同时盆花、胸花在家居饰品店、影楼、婚庆公司、大型会议、企事业单位也蕴含着巨大的商业开发潜力。

唯美店的丝网花外观精致，加上店家的技艺精湛，吸引着广泛的消费者前来参观学习。店主会很热情的传授丝网花的制作流程，相信这种传播方法也会吸引着更多的消费者前来光顾。

针对于这一阶段的需求，我们会在广告上加大宣传力度，希望可以让消费者更加青睐于这种产品，拉动市场占有率。并且我们会悉心接受消费者的反馈及宝贵意见，不断调整我们的不足之处，加深这家丝网花的形象宣传，以求得在目标市场上树立长久坚固的地位。

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。古往今来，有多少俊男美女怀着一颗纯洁的心，带着对爱情的憧憬，漫步在这花花世界里，寻觅心中挚爱的那个他/她。

昨天，你或许孤独一人；昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她；昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白；今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她!在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

花的艺术，使世界更加绚烂多姿，花的艺术，使生活更加丰富多彩温馨甜蜜，花的艺术，随时会叩开你我尘封已久的心门，针对唯美店的丝网花，我们进行了它的特点优势分析：

1、花色艳丽，造型新鲜、端庄典雅，保留时间长久，四季如春怒放不谢；

2、唯美店的丝网花价格远远低于其它店里的鲜花，仿真花；

3、店内品类繁多，不会因季节交替而发生缺货现象；

4、对花粉过敏啲爱花人士，能够安心大胆的享用；

5、手工爱好者在得到休闲文娱的同时，还得了一件心仪的礼品和美的享受；

6、赠送亲朋好友，是一件不可多得的个性礼品，且使本人充满做品的成就感；而且，丝网花突破了制作绢花使用机器的限制，摒弃了制作水晶花浓厚的化学气息，它的制作材料也是健康的绿色的环保的，所以制作出来的花自然是清秀而脱俗、质雅而高贵的。正是由于丝网花拥有这些其他花无法比拟的优点，是它成为现代人健康生活的最佳选择和提升自我精神境界的极佳方式。

1.唯美为未婚单身男女提供互相认识平台

2.唯美让已婚男女重温恋爱时的甜蜜

3.有效利用活动，打响唯美丝网花品牌知名度

七夕夜，即20xx年8月6日晚(19:30~22:30)

中山街492号

所有男女

为期一周(8月1日~8月6日)

1.物色2名晚会主持人

2.物品购置

丝网花、气球(心形，圆形亦可；紫色&粉红色)、彩带、蜡烛、卡纸(蓝色&粉红色)、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品(情侣用品，如：杯子)

3.准备所需器材

剪刀、麦克风、音响、

4.收集浪漫情歌(刻碟)

5.提前制作活动号码牌(心形)，男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

6.宣传单页、海报

1.充分利用唯美店自身的场地，场地宜布置得浪漫温馨

2.全场色调以紫色、粉色为主

3.场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4.场内，以一紫色一粉色丝网花为一组，分别装饰场内每一角落

5.每个桌面需要一支蜡烛

6.根据场地环境，摆放一定的丝网花(以玫瑰花为主)

1.工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐。

2.主持人为此次活动致开场白。

3.参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟。

4.开始进入游戏

a.“背背爱”

(1)游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成队。

(2)两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

(3)限时1分钟，气球最多者为胜

(4)参加游戏共8组，每次2组同时进行

b.“呼唤爱”

(1)游戏需4人为一组，2男2女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

(3)限时5分钟，猜中最多者为胜利

(4)参加游戏共5~6组进行，每次一组

c. “共创爱”

(1)游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

(2)两人共同合作，动手制作丝网花

(3)限时20分钟，以用时最短，制作精美者为胜

(4)参加游戏共12组，每次4组同时进行

(5)爱就大声说出来：经过各项活动以后，互相之间有了一定的认识和了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

**七夕节的营销活动方案篇五**

“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

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篇六**

相约xxxx黄金

7月28—8月2日

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。

xxxx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xxxx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xxxx银楼送出的.价值288元结婚礼品一份。

2、相约xxxx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xxxx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、xxxx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。

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，xxxx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篇七**

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篇八**

致我亲爱的你

fallinlove

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)

七夕节营销活动方案7

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x日——8月xx日

20xx年8月x日——8月xx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，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月x日——8月xx日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

（1）情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

（2）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。

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7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、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！

2、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。

（1）店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）

（2）彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”

（3）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。

1、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。

2、如购买xx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。

3、在xxx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

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