# 2024年七夕节活动方案(实用9篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-06-13

*方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。七夕节活动方案篇一1万以上存量客户（爱人/父母/子女/闺蜜/朋友）...*

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

**七夕节活动方案篇一**

1万以上存量客户（爱人/父母/子女/闺蜜/朋友）

根据实际人数确定

网点厅堂

1.有效维护存量客户，增加客户粘度

2.营销我行产品，提升余额

3.进行他行策反，实现客户的资产转移

为什么要开展七夕活动？

七夕被誉为中国的情人节，承载着人们关于“爱”的美好心愿，如何让客户在这一天过的有纪念意义呢？网点可以借机搭建这样的平台，让客户爱在七夕节，感动在七夕节，从而增加客户对网点的粘度和满意度。

同时，网点可以适时地在活动中安排本行产品基金定投和保险讲解，让客户为爱的人购置一份保障，有效宣传产品及相关增值服务，促进产品销售的达成。

七夕活动前期如何准备

“七夕”活动我们需要做好哪些准备呢？我们可以从邀约准备、物料准备、人员配备、现场布置四个环节进行。具体如下：

01邀约准备

可以采用电话、短信及微信公众号的形式，邀约在我行资产达到1万及以上存量客户，邀约内容重点突出本次活动的回馈。邀约时间建议为活动前一周。

02物料准备

宣传物品（宣传单页、易拉宝、荧光板、绶带）；消耗物品（纸巾、名片、纸杯）；文档表格（客户签到表、调查问卷）；其他，如玫瑰花及拍立得（用于拍照留念）。

03人员配备

厅堂需3名人员，包括1名负责引导和介绍人员，1名礼品发放人员，1名主持人；第三方人员参与配合（花店老师、影楼摄像师）。

04现场布置

在外景的安排上，建议在厅堂门口悬挂横幅，文案内容为“七夕节――表达你的爱”，提前3天摆放。同时建议用鲜花、爱心等装饰厅堂，在烘托氛围的同时也可以作为拍照的背景。客户等候区则建议摆放易拉宝4个（系列活动介绍2个，银行产品介绍2个），签到处让客户签名并拍照留念。

如何进行现场营销和后期跟进

活动中如何做好现场的营销与后期跟进呢？我们可以通过“前期造势、现场营销、后期跟进”三个内容进行分析，让活动开展更加有序。

01前期造势

首先，通过短信、微信公众号、电话、微信等方式对存量客户进行活动告知和邀约，同时，我们还可以在微信上设计相应的活动游戏，吸引更多客户参与进来。

其次，在营业网点进行阵地宣传，包含在网点门口宣传电子屏幕信息滚动，在厅堂内设置易拉宝进行活动宣传，同时对到访客户进行一对一的.一句话活动告知。到访客户的一对一宣传能让客户更佳具体地了解客户需求和活动内容。增加活动热闹性，让活动更具营销氛围，帮助网点获取到访客户。

第三，活动前几天和活动当天，在网点周边社区进行活动宣传，以吸引更多的人关注和参与。活动要提前做好活动宣传，沿社区内进行宣传，可以引发社区内的活动效益，让更多的人了解网点品牌和活动主题内容，营造良好的活动氛围，这是前期造势中，效果显著的方式之一。

02现场营销

活动开始时，主持人介绍活动目的和活动参与资格获取方式，以及活动流程。在信息登记环节，利用问卷进行调查，了解客户的金融需求，挖掘意向客户。在客户排队等候时，主持人借助活动展示区、礼品展示区，介绍以往类似活动情况以及与主题活动相关的服务介绍，介绍一系列增值服务，让客户有一个初步的接触和了解。通过现场互动游戏，有奖问答环节，激发客户参与度。

03后期跟进

夕会总结活动流程，整理活动成果，对现场成交、意向客户名单进行整理，分配意向客户到各人；讨论后续跟进话术，制定后期跟进计划；每天晨会演练跟进话术，夕会汇报跟进成果，一周后总结跟进成果。

活动注意事项

首先，一定要重视活动前期的造势宣传，这是奠定我们到访客户数的基础；对于参加活动的获取客户信息，我们也需要对其信息做好收集和存档，并进行专人跟进。后期跟进过程中，要了解意向客户的潜在需求，同时注意联络频度，做好持续性的客户维护工作。

**七夕节活动方案篇二**

二、活动时间：201\*年8月17日―8月19日(农历七月五日至七日，星期五至星期天)

三、活动内容：

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫七夕，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，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7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77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】：浓情七夕，浪漫送礼――巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77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

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、欢乐七夕情人节，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?

四、广告宣传

1.彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送，8月17日―19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

1.七夕情人节活动方案

2.超市商场七夕情人节活动方案

3.婚纱店七夕情人节活动方案

4.年餐厅七夕情人节活动方案

5.年酒店七夕情人节活动方案

6.七夕情人节美容院活动方案

7.七夕情人节量贩式ktv活动方案

9.七夕情人节活动方案

10.商场七夕情人节活动方案

**七夕节活动方案篇三**

8月x日，是中国传统的节日—七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

“七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由x公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

一、活动宗旨

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

二、活动意义

通过本次活动为公司大量单身男女带来一次美好婚姻的机会，更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

三、活动主题

七夕寻缘，爱在x。

四、活动组织

1、主办单位：x秘书处、x青年交友中心。

2、承办单位：x市x有限公司。

3、媒体支持：x网。

五、活动时间

8月x日。

六、活动地点

x市x街x号x大厦x室

七、参与对象及人数

公司全体成员。

报名地点：x市x街x号x大厦x室

八、相亲大会活动流程

开场音乐

（一）“寻找你心中的女神”17：30至18：30

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾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。

（二）“帅哥美女对对碰”18：30至19：30

1、盲人指路（推选现场7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，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、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

我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。

3、情歌对对唱

由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

（三）“帅哥美女深度了解”19：30至20：30

双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配（如果有2组以上的不同意，可以在不同意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。）

（四）“花前月下，共许愿”20：30—至：00

1、对空许愿

在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个美好的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

2、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。

3、抽奖活动

活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运者。

4、自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，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，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

结束22：00至22：30

现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**七夕节活动方案篇四**

全体来宾

在这特别的日子里向心中的.她／他表达最真挚的爱意，爱她／他就大声说出来．

诚挚的爱意，大声表达的勇气，媒体推广：（可选）

店堂广告

入口看板

8月x日———8月x日厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…

酒吧内部操作说明

工夫安排：第一波15—30分钟，第二波15分钟，第三波15分钟。

注意节奏及工夫的把握。

细节表达：

**七夕节活动方案篇五**

又是一年牛郎和织女相会的日子，又是一个情人手牵手的夜晚。您希望在一个特别的.日子里邂逅理想中的他（她）吗？如果您渴望情缘成真，我们来为你创造这个\"缘\"，您自已去争取那份\"情\"吧！

爱是一种感受，即使痛苦也会觉得幸福；爱是一种体会，即使心碎也会觉得甜蜜

还记得多少个夜晚你翘首期待心中的那（他）的进入吗？还记得多少个夜晚你惦记着心中的那个她（他）而无法入睡吗？。不敢对她（他）说出你心中的爱永远在我们的喉咙口环绕着，无法下咽。那种感觉一定让你无法呼吸吧。别让你心中的爱在那深深的夜里搁浅，爱她（他）就告诉她（他）吧。在这个中国人自己的情人节里。用你的方式告诉她（他）。

你爱她（他）。

活动事项

一、内容必须与此节日这一主题有关。

二、参赛作品必须是原创，可以一句话，可以一篇文章，也可以一首小诗，跟贴表达即可。

三、本次活动，每人只能投稿一篇。

四、活动时间：20xx年8月4日至8月2日零点。

五、发奖时间：20xx年8月3日。

六、奖项：每人获得爱情糖果和玫瑰花一朵。

补充说明：如果写情书的人中的主人公回应了，将另外给予这对情侣奖励。

**七夕节活动方案篇六**

节日期间，情人们会送花。

美丽的花朵为人们传递着各种各样的情感。

幸运的是，我们的花店已经成为编织这座美丽城市的重要组成部分！在这里，我们努力工作，拼搏，只为芬芳的家，人民的亮酒窝，光明的未来！

情人节将近。

这个浪漫、感伤、迷人的日子，是我们花店每年创造花香奇迹的日子，也是我们期待的日子。

1、总体目标

在七夕节活动的三天活动中，实现活动的圆满成功，并且为花店获得更多顾客，赢取更多人们的信赖与支持，并且最终实现花店的最大利益。

2、具体目标

活动期间，争取3天每天营业额在2万元以上，每天订购鲜花不少于200朵，每天送花不少于300次。

零散花数量总计3000朵。

随着人们生活水平的提高，人们对服务业的.各种需求也在不断发展。

由于满足了市场需求，送花市场具有巨大的消费潜力。

虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。

我们的团队将致力于打造统一规范的管理和商业模式，打造自己的品牌。

因此，我们通过这次活动来提高我们花店的品牌知名度和美誉度，增加我们的销售额。

邀您一起共度七夕

一确定合作伙伴

在这项活动中，我们可以找到为我们提供花卉装饰和花卉养护产品的公司进行合作，争取他们的赞助。

二xx方式

1、鲜花预订活动——送上门工程

2、七夕节主题花卉展出活动

3、七夕节束花xx活动

4、七夕节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

一活动时间

本次活动时间为三天，分别是8月14日、15日和16日。

二活动地点

**七夕节活动方案篇七**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

xx酒吧

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

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)

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

3、情歌对对唱

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

5、红绳一线牵

男的，站在墙边，而女的即上红绳，对着拉，只要男能够牵到你的手就赢的。

6、一见钟情心心相印

7、四不象

每队男女谈论给对方学什么叫，那个队的可以，男的或者女的叫男的猜，猜对算赢猜3次失败的就淘汰。

最后终结情侣

文艺演出：

女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

**七夕节活动方案篇八**

七夕，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。下面小编准备了关于酒吧的七夕情人节活动方案，提供给大家参考!

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

参与对象:都市时尚单身男女

参与目的:爱心钥匙开心锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介:

真爱第一缘:开心锁,寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

真爱第二:缘:真情互动

男生女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题.问题结束后互相挑选最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.

真爱第三缘:激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式：

1.即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线:,报名参加

名额有限,敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

参与对象：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

酒吧情人节第三波：真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具：诚挚的爱意,大声表达的勇气

媒体推广:(可选)

店堂广告

入口看板

xx日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…..........

酒吧内部操作说明

细节表达:

**七夕节活动方案篇九**

相濡以沫，最爱七夕

xx月10日——xx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xx日——8月xx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？

“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x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xx日——xx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。

xx月17日——19日，xx广场婚礼秀；

xx月17日——19日，xx广场婚纱秀；

xx月12日，xx月19日，xx广场xx韵——xx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

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——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xx日到8月xx日

有意向的人员可以到xx总服务台、xx广场总服务台、xx超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

9月xx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：

5、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

8月xx—8月xx日，在x购物满100元，送xx著名花店特别优惠卡一张。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。

6、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动（8月xx日晚19：00）

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。

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