# 最新七夕情人节活动方案(优秀9篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-07-16

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。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...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。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。

**七夕情人节活动方案篇一**

七夕是中国传统情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的.宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来宾创造温馨、欢快的交友体验。

2.活动目的

主要渲染七夕节气氛，提升主办方亲和力，通过活动促成来宾互动、携手，从而良好的发展。

3.组织机构

主办方：滨江工会

协办方：凯艾联盟

参与单位：待定

4.参与媒体

都市快报、青年时报、行报、浙商杂志等

浙广集团、杭广集团电视媒体报道

5.活动信息

活动名称：寻“爱”七夕(参考、待定)

活动日期：20\_年8月24日

活动场地：天堂软件园

参与人数：100人左右

6.活动方案

a.前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：由凯艾联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

**七夕情人节活动方案篇二**

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于七月七日推出情人节聚会的.活动，具体活动方案如下：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围。

1、场地布置：七月x日以前将酒店美食坊布置好(在各餐桌之间及走道搭配摆好绿色植物、并张贴酒店pop旗、搞好灯光配置)。

2、广告宣传：由公关营销部在七月x日在七月x日前制作x块宣传海报分别在超市、广场、酒店大门、前厅、临步行街张贴。

3、情人节活动其它事项：

a、就餐从17：30开始。

b、由公关营销部于七月x日下午前定购xx朵玫瑰。

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

(xx元/每x人)罗宋汤或玉米奶油汤x份黄油餐包x份鸳鸯扒(黑椒汁/番茄汁牛扒)x份水果拼盘x份蔬菜沙律x份红酒/咖啡/红茶各x份。

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

**七夕情人节活动方案篇三**

一、总体思路

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。

本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、联营促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

联合商家活动节

珠宝节:由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，而下半年又将会是婚庆的旺季,以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

数码节:随着开学前和情人节到来，数码产品的普遍,深入百姓生活,所以数码产品是人们生活中不可缺少的一部分,以借此机会联合商家共同促销。

为配合七夕主题，超市入口处放两个娟花门，配上led七彩灯显得温馨浪漫，平面广告x展架文字提醒，内口处布置爱心气球，珠宝专柜需要布置温馨浪漫，凸出情人节氛围，活动七夕日超市门口要求迎宾穿着婚纱或礼服。

商品布置，巧克力与一些酒饮商品要醒目陈列。

四、活动策划

（一）、珠宝节

1、主题

香港金六福珠宝——“相约七夕，缘定今生”

[主题释意]本次活动主题拟定为“相约七夕，缘定今生”，主打婚庆市场，定位明确，将香港金六福珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

珠宝节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为珠宝节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

珠宝节节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买珠宝类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

（此活动由香港金六福珠宝提供）

（二）、数码节：（此活动内容由联想电脑提供）

（三）、展式创意

（四）、全场活动

1、全场主题活动

（1）活动主题

浪漫七夕，幸运大转盘

活动期间在超市消费满58元即可玩转一次。单张小票只能使用一次。

（2）活动策划

娱乐节目主要是消费者参于，趣味性比较足的，礼品越好，让人感觉越有吸引力，由kt板制作出大转盘一个，奖品分布到转盘上，由顾客站离转盘三米外标中奖品即得到奖品，没标者即没有！转盘在转的基础上。

（3）奖品

（4）促销物料准备

1、dm

2、kt版设计及制作

3、活动规则说明标牌

（五）、其它促销活动

（六）、说明，此次活动联合商家合作，活动时间舞台音响灯光由商家提供

五、宣传

1、dm

商品选择红酒，巧克力，珠宝，数码电器，服装鞋类，皮包皮带，高档礼品

规格数量：8开2万份

费用：dm总：

每个单品收100－200元dm费

2、宣传车

3、电视专访

六、预计

**七夕情人节活动方案篇四**

1、提高品牌知名度、美誉度、赞誉度。

2、提高产品销售量。

x月9日――x月12日

黄金每克优惠10元（工费5折）

铂金每克优惠50元

黄金以旧换新免折旧费（内部金免费，外部金15元）

其余商品折扣你说了算（柜台上方粘上一些气球里面放些数字数字就代表他所购买东西的折扣）。

购物满5000元以上的客户赠送500元翡翠代金卷。

珠宝店七夕情人节活动方案4

20xx年8月9日(七夕节)-8月9日

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，xx年8月9日(七夕节)-8月9日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的\'就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品-- 会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气;

2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3. 进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1. 造势活动：

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销：

凡在xx珠宝专店/柜买满1000元即送\"会说情话玫瑰花\"一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用 \"会说情话玫瑰花\"录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3. 新款上市:

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是\"信守\"、\"善美\"系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次\"情感营销\"取得全面的成功。

略

**七夕情人节活动方案篇五**

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!

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

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

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…..........

细节表达:

**七夕情人节活动方案篇六**

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

8月16日

“情系七夕、相约星际”

3。1“愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的\'男女可获赠精美礼物纪念一份。

3。2客房：活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3。3餐饮：银河餐厅推出

277元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支）

577元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

777元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

x食府：凡活动当天，在x食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

1）请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

2）请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3）请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4）请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5）策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。

6）请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

x信息港漂浮广告（一个月）

x报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

玫瑰花2元/支500支1000元

巧克力50元20盒1000元

棒棒糖50元10支500元

红酒150元10支1500元（红酒商赞助）

高档红酒300元10支3000元（红酒商赞助）

精美礼品200元200个40000元（企业赞助）

条幅/海报80元

短信促销0。04元/条60480条2400元

大河秀典演出门票赞助（100张内，超出置换）

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

约68000（全额置换）

合计：2500元（不含置换）

**七夕情人节活动方案篇七**

本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

8月15——8月25日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

女装77元抵扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡

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

三等奖，活动礼品一份

奖品也可根据商场促销计划的产品来设置，或者提供活动赞助商的产品。

其它促销活动

(1)、买情人节礼物，送电影情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠电影情侣套票。

(2)、浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

**七夕情人节活动方案篇八**

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：

**七夕情人节活动方案篇九**

塑造超市人性化风格，提醒顾客\*\*节日，刺激顾客现场消费。

活动主题

驯养爱情浪漫七夕(卖场内pop主题海报)

时间

\*.\*——\*.\*

活动计划

一.七夕情人大奖精彩放送

档期活动期间至一楼飘亮精品广场购物满下列金额(美食街、特卖花车除外)即可兑换赠品。

满\*\*元送甜蜜情人卡

满\*\*\*元送热情蛋糕

满\*\*\*元送情人热贴t恤

赠品以现场实物为准，遇赠品赠毕以等值赠品替代，本公司保留此次活动解释权，限当日累计有效，隔日恕不兑换。

二.甜蜜diy\*/\*-\*/\*

顾客持热情蛋糕兑换券可至二层面包课领取鲜奶蛋糕一支，尽写浪漫宣言。

三.浪漫信鸽

凡于\*/\*来店之情侣可获飘亮信鸽玫瑰花一支，代您倾诉柔情蜜意。

四.七夕特别贴心服务

订花、送花服务：活动期间，鲜花商将接受顾客订购与代送鲜花，代您传达烈火浓情。

免费礼品包装：活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票至\*f服务台进行免费包装。

五.相约爱情夜

\*/\*\*、\*\*晚间电台节目主持人现场与您欢度浪漫情人夜

\*/\*\*红鹦鹉餐厅酒吧热闹营业，liveband悠扬乐声与您尽享欢乐浪漫夜

六.浪漫宣言留言板

活动时间：\*/\*-\*/\*

活动办法：请将您心中隐藏已久的爱情宣言填写于本留言卡，注明姓名、地址及电话，在活动期间内将截角投入\*f服务台留言箱内或寄回本公司。

我司将汇集精彩的留言于\*月\*\*日当天展示在\*f门前广场，并挑选出最真、最酷宣言得主各\*名，在电台特定档节目中播出，并赠送热贴情侣t恤一套、情侣照一组。

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