# 最新七夕情人节活动策划方案(汇总10篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-08-03

*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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。七夕情人节活动策划方案篇一1、牛郎背织女(推选现场每组2...*

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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**七夕情人节活动策划方案篇一**

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

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

4 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.

5 一见钟情 心心相印

6 四不象

失败的就淘汰.

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。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块 活动人数32人先定下来.交钱 有负责人收其提前14号收起 把经费 .买礼品和道具和食品 干果.水果 这样人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束 每个女孩一个美扶宝化装品。

最后，“本站”祝大家七夕情人节快乐!有情人终成眷属!

年 月 日

**七夕情人节活动策划方案篇二**

文案：鹊桥来啦!你可曾站在鹊桥上?你可想体验下鹊桥会的\'感觉?来吧，参加鹊桥会，大奖等着你!

一、活动内容

购买任何饰品即可站在3d鹊桥上拍照并上传微信，发动投票，即有机会赢得钻石大奖。

二、活动执行

1、制作鹊桥3d地贴或墙贴，并确定最佳拍摄点。

2、不管顾客购买任何饰品，购买后即可站在鹊桥上拍照，上传店面微信，发动朋友投票即可。

3、活动结束，得票前三可以获得门店提供的情侣旅游大奖一份。

**七夕情人节活动策划方案篇三**

关于开展“我们的节日·爱在七夕”主题

活动实施方案

七夕节(8月2日)是我国重要的民族传统节日之一，为了保护和传承好这一非物质文化遗产，充分发挥传统节日在弘扬中华民族优秀文化和加强公民思想道德建设中的载体作用，教育和引导人民群众树立正确的爱情观、婚恋观，促进家庭和睦和社会和谐，分局决定于8月份开展“我们的节日.爱在七夕”主题活动，具体实施方案如下：

一、指导思想

深化“我们的节日”主题活动，以社会主义核心价值体系建设为根本，广泛开展“我们的节日·七夕节”主题活动。通过开展一系列丰富多彩的活动，凸显七夕节爱情忠贞、家庭幸福等文化内涵，引导人们认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

二、活动主题

以“爱情忠贞、家庭幸福”为主题，引导人们追求爱情忠贞美满、家庭和睦幸福的美好生活。

三、活动内容

1、开展“爱在七夕.中华经典诵读”活动。分局组织开展爱情诗词征集或诵读活动，倡导忠贞的爱情观;各科室组织开展吟诵经典爱情诗篇、传诵美丽爱情故事等中华经典诵读活动，引导人们感受传统文化魅力，努力把积极的人生追求、高尚的情感境界、健康的生活情趣传递给干部群众。 2、开展“爱在七夕”各类文化活动。分局将组织开展篝火情歌会活动，将中华忠贞爱情的传统文明发扬光大，营造家庭美满、社会和谐的氛围，将“我们的节日·爱在七夕”主题活动推向高潮。

四、活动要求

1、高度重视、精心组织。“我们的节日·七夕”是分局文明办倡导开展的“我们的节日”主题活动的重要组成部分，是群众性精神文明创建活动的重要载体，各科室要结合我局正在开展的文明单位创建活动，加强领导，精心组织，做到广泛参与、形式多样、丰富多彩、教育深刻。各科室要精心组织活动内容，把节日期间的中华经典诵读引向深入。

2、突出主题、形式多样。要以陶冶人民群众高尚情操为主线，突出爱情忠贞、家庭幸福、社会和谐这个主题，要注重创新活动内容、形式和载体，将中华传统文化与现代文明紧密结合起来，引领文明风尚，陶冶高尚情操，提升文明素养。

3、加强宣传，营造氛围。要加大宣传力度，充分发挥各类媒体的作用，广泛宣传各单位、各科室深入开展“我们的节日·爱在七夕”活动情况，及时报道广大干部群众的过节心得，营造浓厚的节日氛围。

缘定今生，情牵佳人

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。

七夕主题活动策划案

活动主题：印象男女 与爱情无关

活动意义：1、增强员工相互之间的了解、沟通及交流，有助于协调男女员工的关系。

2、员工相互之间更多的交流与接触，对于我们员工的人际交往能力有积极作用，同时对于我们员工以后的职业生涯也有积极意义的影响。 活动内容：

(一)活动时间：20xx年8月2日

(二)活动地点：中网管家大会议室

(三)活动人员：中网管家全体员工

(四)主办人员：企划部

(五)活动筹备主要步骤：

a、 八月二号 方案审批及主题活动参与细则公布

b、 八月四号 招集主题活动参与人员及挑选合适人员并收集基本资料，同时制作主题活动ppt。

c、 八月五号 人员及物资落实

d、 八月六号 布置场地 会议结束 活动开始 注意：详见七夕主题活动执行方案

(六)活动流程：

a.开场音乐

b.主持人

开场白

c.女生按事先规定的位置坐好，由主持人分别介绍每位选手的系别专业、爱好、特长、星座、

座右铭

、附加上照片等个人信息在多媒体上播放。

d.男生按事先的抽签顺序入场,(并播放男生出场音乐can you feel it)由男生先进行

自我介绍

，包括自己系别专业、爱好、优缺点、星座、理想的交友女生、可以对自己有一个全方位的介绍。

e. 上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个女生号码交给主持人。

f. 同时女生通过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。

g.主持人核对号码是否重合(男孩选中的女生号码和女生支持的男生号码)，看交友是否成功。先不公布结果，由主持人对女生进行提问(主要提问投过他票的女生)，由女生和男生之间互相进行提问。

h.(可选项)男生可以展现他的才艺，也可以播放ppt 或者短片之类的。

l.由男生帮帮友帮助女生了解他，最后由男生从依然支持他的女生中选出一个女生，同时请出第一次自己选中的那个女生，征求这个(或者同一个女生)的意见，如果交友成功，播放歌曲(坐在巷子口的那对男女)，并领取奖品;如果中途所有女生都不再支持这位男生，播放(可惜不是你)，并领取奖品,交友之旅到此结束。

i.活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)

j.总结发言

k.活动结束

注意：1、详见主题活动执行方案及主持人台本 2、活动穿插节目(可选)

附1：七夕主题活动曲目 附2：七夕主题活动执行方案 附3：七夕主题活动主持人台本

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**七夕情人节活动策划方案篇四**

活动主题：

幸福情人节，只赚信誉不赚钱。

活动准备工作：

1.店面装修：整体要突出节日的气氛，促销区、店招等可以适当的加入节日元素，这里不追求太大的改动，只要整体风格的协调，不然会给人杂乱无章的感觉。

2.宝贝描述：这一点很重要。好不容易把客户带进店里，就应该让客户知道我们还有哪些促销活动，让客户感到实惠。而且不是客户一进来发现不合心意就关掉页面。可以在宝贝描述的最上面、中间、下方。选取2处，来强调我们的优惠性。内容可以一样，但表达方式可以不同。

3.单纯的特价，全场包邮，这样会显得毫无特色，因为这些很多店铺平常都在做。这里可以来个2环促销：第一步：客户一进店，我们就提供2-3样产品，客户10元以下就可以购买。用这步先锁住客户的脚步，让他多逗留，他自然会看看店里还有没有其他的一起买了。第二部：满xx元包邮。上面10元以下超值优惠是不包邮的，再来这一步，就加强了第一步对客户的诱惑。这时我们设置的包邮条件在买少量就可以达到的价格。

4.搭配套餐：将首页的几种商品组合在一起，设置成套餐销售。提升店铺销售业绩，提高店铺购买转化率，提升店铺曝光率。需要了解产品的合理搭配，设置优惠套餐店铺购买转化率。给特色的地方加上描述，如，衣服最特色的是什么，穿上去给人什么感觉，衣服适用什么场所，衣服的意义等。

5.金币，可以分为2种：第一种，比如本来是100.14元，我们可以设置98元+214积分购买。第二种，买家买了东西我们送积分，超过100元送100积分。

推广方式：

1.对我们以前的老客户进行维护，对活动的时间，产品，进行通知。通知的时候，尽量不要写得太广告，可以写，“亲，上次你买的那款衣服感觉怎么样呢？现在有另外一款风格类似的在做促销。”带上链接。

2.社区发帖宣传，带上我们的连接，帖子可以以软文形式，也可以以当下比较热门的话题，或者用以产品的属性为话题都可以。通过发贴id引流到店铺，报名参加社区促销活动，争取社区首页免费广告位。加入促销帮派，争取免费帮派推广资源。促销帮，促销频道（官方）等帮派，关注帮派活动，提交报名方案，并参与报名。

3.站外引流，……活动。据情况修改宝贝，增加活动选中机率。现在我们很多活动已经不来及参加了，宝贝销售记录都是需要10件，30件以上的。

4.设置vip会员，购买产品即可加入会员。会员在以后购买可以享受9.5折优惠。

5.买就送，不要全场包邮，设置一定量就包邮，可以设置低点，让买家在基本购买上再加上其他产品。

6.让已经购买产品的买家穿着宝贝拍照加上描述投到邮箱，如，照片和描述做得很好的可以有奖励，奖励根据店家做决定。一来，到时候，图片可以加在描述里，二来，鼓励了顾客的积极性。

**七夕情人节活动策划方案篇五**

活动时间：

14日(14：00――16：30)

爱我吗?你行吗?带我来西海就要抱我走过那条情侣大道到大堂。

活动规则：

奖品设置：

越过214(爱一世)米，214米处工作人员指挥选手原地转3圈，不落地就可获得神秘礼品;越过520(我爱你)米，工作人员指挥选手原地转3圈，不落地即可获得情侣套餐，只要将情侣抱着进入大堂即可获得“豪华蜜月房1间”。

活动准备：

工作人员每隔100米站1人跟踪监督此段中遵守规则，难度障碍特别监督，并且疏导过往车辆不要停车阻路。中途医务人员随时待命，工作人员准备水杯向选手提供纯净水、毛巾。

现场布置：

在主路右侧地上铺设1.5米宽的红布作为赛道，214、520米和终点前地上贴着提示原地转圈并获奖的提示。

七夕情人节活动策划方案8

七夕节、是我国重要的民族传统节日之一，为保护和传承好这一非物质文化遗产，充分发挥传统节日在弘扬中华民族优秀文化和加强公民思想道德建设中的载体作用，教育和引导人民群众树立正确的爱情观、婚恋观，促进家庭和睦和社会和谐，惠泉社区决定开展“我们的节日.爱在七夕”宣传教育活动，具体实施方案如下：

深化“我们的节日”主题活动，以社会主义核心价值体系建设为根本，广泛开展“我们的节日・七夕节”主题活动。引导人们认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统，促进现代家庭观念的健康成长，在社区辖区内形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

以“文明七夕，幸福家园”为活动主题，引导居民深入了解我国传统节日的魅力。

此次“七夕”传统节日活动以宣传教育为主，通过社区宣传栏、楼栋窗口宣传我国传统节日，帮助居民居民了解我国传统节日的\'来历、传统活动等。

活动时间：20xx年8月13日

活动地点：惠泉社区辖区

1、惠泉社区要加强重视力度，积极组织安排活动实施，做好人员分配工作，确保宣传教育活动能够顺利开展。

2、社区工作做好宣传教育活动安排工作，做好前期工作准备，提前做好宣传展板等活动设施。

四是注重柔性执法，树立亲民执法形象。先期加强宣传教育和行政指导，坚持依法行政、文明执法，以理服人、以情感人，寻求广大群众的理解与配合。

在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。

在晴朗的夏秋之夜，天上繁星闪耀，一道白茫茫的银河横贯南北，争河的东西两岸，各有一颗闪亮的星星，隔河相望，遥遥相对，那就是牵牛星和织女星。

七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。织女是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘，所以七月初七也被称为乞巧节。

人们传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。

女孩们在这个充满浪漫气息的晚上，对着天空的朗朗明月，摆上时令瓜果，朝天祭拜，乞求天上的女神能赋予她们聪慧的心灵和灵巧的双手，让自己的针织女红技法娴熟，更乞求爱情婚姻的姻缘巧配。过去婚姻对于女性来说是决定一生幸福与否的终身大事，所以，世间无数的有情男女都会在这个晚上，夜静人深时刻，对着星空祈祷自己的姻缘美满。

**七夕情人节活动策划方案篇六**

浓情八月，hold我所爱

xx年x月x日——8月25日（七夕节）

xx年x月x日——8月x日（x天）

1、示爱有道，降价有理

2、备足礼物，让爱情公告全世界

五、商品促销

“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，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月x日

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

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少x份以上的“x套系”用于主题陈列

**七夕情人节活动策划方案篇七**

情浓一生，真心表爱意

二、活动时间

20x年8月19日至8月26日

三、活动对象

网友

四、活动内容

活动一：情人节当天所有来网吧的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)

活动二：情侣联袂跑跑、劲舞团比赛注意事项：活动所需的玫瑰花为情人节当天的紧俏商品，必须提前拿到和平时最低价的玫瑰花是本活动成本控制的关键。

跑跑卡丁车比赛细则

报名方式：凭会员卡免费报名.只接受情侣模式报名

比赛服务器：网通一区 l3频道 竞速赛 城镇高速公路

比赛方式：初赛为七对情侣为一小组，由报名先后顺序组成，采用淘汰制。每个小组的.前两名晋级到下一轮比赛，直至决出7强，晋级总决赛，总决赛采用积分制，进行三轮比赛，按总积分排名，取积分前三名为冠、亚、季军注：如果在比赛中选手出现积分同分现象，比赛将进入加时赛。

名次 得奖名称解释 奖品设置

第一名 冠军 99朵玫瑰+精美礼品

第二名 亚军 89朵玫瑰+精美礼品

第三名 季军 69朵玫瑰+精美礼品

第四名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第五名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第六名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第七名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

活动规则：(报名参加比赛者视为认同本活动规则)

1.玩家比赛中途退出的视为缺席弃权.

2.一旦发现使用非游戏本身支持程序，直接取消比赛资格.

3.网络状态不稳定或发生bug的时候，由现场裁判来判断相应游戏的有效性.

4.在正常行驶途中发生的阻挡现象均判断为正常现象.

5.通过逆行驶进行拦截或以静止状态进行拦截等恶意拦路行为的参赛者取消比赛资格.

6.比赛途中出现某种问题而一场游戏以非正常的方式结束时(没有分出胜负就游戏结束的时候) 此场游戏会经现场裁判判断后变为无效.

7.通过聊天功能来污辱谩骂其他参赛者的选手，将取消其比赛资格.

8.违反比赛规则，操控选手自行观看屏幕的，将取消其比赛资格.

10.在指定时间(开始前10分钟)内未到场按弃权处理

11.报名时须详细填写《报名表》。

此处：劲舞团细则略去案例分析：对于情人节的重要性，我们已经不用讨论，而对于网吧情人节的营销活动是我们必须花心事去努力考虑的事情，在本案中有一个是没有被提及的事实就是-宣传，对于这个投资相对较大的网吧活动，宣传的有效性直接影响活动的收益，在网吧活动中单纯为了活动而做活动是不可取的，活动的目的是为了收益，所以此活动最少在活动前做不低于20天的店内店外，网上网下宣传是必需的。

七夕情人节活动策划方案2

一、促销目的

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。

二、促销时间

x年8月16日—— 8月17日

三、宣传档期

x年8月15日—— 8月17日

四、促销主题

1 、示爱有道 降价有理

2、 备足礼物 让爱情公告全世界

五、商品促销

“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最高销售。

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，让销费者感到真正实惠。

2 、主题陈列： 8月16日—— 8月17日

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

要求：

a 、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b 、各店必须包装至少 11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

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。

七、活动促销：

1 情人气球对对碰

费用 0、155元 /套。

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： 2月 10— 14日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

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 、宣传广告语

色彩跳跃的 x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

九、店内布置

1 、备足礼物 让爱情公告全世界 门前写真招帖。

a、 店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b、 彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c、 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。

十、联合经营

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。

如购买 x元鲜花，赠由 x提供的饰品一份或会员卡;

在 x购 x元饰品，赠由 x鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕情人节活动策划方案篇八**

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于

活动时间：暂定2024年8月25日

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播民生银行的知名度，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“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。

2银行情人节送“金”喜

今年的情人节在农历春节之前到来，更平添了几分喜气。银行推出以下活动方案，让这个温馨与浪漫的节日有了更丰富的选择，让您的情人节多情又多金。

（1）兑现1314。

您在今年情人节当天，为爱人存入一张12725。27元的定期存单。因为银行上浮央行基础利率的20%，这样您就可以在明年的情人节收获一份13145。20元的爱情承诺，用一整年表达我爱你。

（2）邮银理财，积累美好未来。

情人节与爱人一起来购买银行财富系列理财产品，多种期限可选，收益稳健。爱情不单需要甜言蜜语，更要给她可靠的未来。

乐享金晖，青春没有终点。在银行网点办理卡，持卡消费，立享237家商户8—9。5折优惠！甜品、餐饮、旅游、美容、医疗、娱乐六大主流行业，天天低价，就在您身边！

（3）e动，乐在心中。

即日起至月日，邮乐网携手邮政储蓄银行共同打造“e动，乐在心中”超给力活动，半价天天抢、90元充100元话费、节假日1元秒杀。更有苹果手机、平板电脑、话费充值券等丰厚奖品等着您。

**七夕情人节活动策划方案篇九**

拍卖前对礼品进行煽情描述（两个方面1、特别日子里礼品的寓意。2、礼品的特别运用方法，突出寄酒的特色）制造夺标气氛，促成高价。未中标的前五位参与者分别赠予不同的鲜花一束，花的`详细名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定。然后8月16日节目开始前知会主持人。

**七夕情人节活动策划方案篇十**

活动主题：

活动时间：

活动对象：

银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）

活动范围：

南京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民生银行的知名度，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。

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。

4、在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“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。

银行情人节送“金”喜今年的情人节在农历春节之前到来，更平添了几分喜气。银行推出以下活动方案，让这个温馨与浪漫的节日有了更丰富的选择，让您的情人节多情又多金。

（1）兑现1314。

您在今年情人节当天，为爱人存入一张12725.27元的定期存单。因为银行上浮央行基础利率的20%，这样您就可以在明年的情人节收获一份13145.20元的爱情承诺，用一整年表达我爱你。

（2）邮银理财，积累美好未来。

情人节与爱人一起来购买银行财富系列理财产品，多种期限可选，收益稳健。爱情不单需要甜言蜜语，更要给她可靠的未来。

乐享金晖，青春没有终点。在银行网点办理卡，持卡消费，立享237家商户8—9.5折优惠！甜品、餐饮、旅游、美容、医疗、娱乐六大主流行业，天天低价，就在您身边！

（3）e动，乐在心中。

即日起至月日，邮乐网携手邮政储蓄银行共同打造“e动，乐在心中”超给力活动，半价天天抢、90元充100元话费、节假日1元秒杀。更有苹果手机、平板电脑、话费充值券等丰厚奖品等着您。

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