# 七夕情人节活动创意方案直播(模板11篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-04-21

*无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编给大家介绍...*

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**七夕情人节活动创意方案直播篇一**

1、明确活动目的. 通过对该西餐厅的经营状况分析，周边环境分析等，首先要明确目前希望通过七夕营销活动解决什么问题?是快速提升西餐厅的知名度、品牌形象?还是以提升销售为主?不同的直接目的会导致活动主题及细节上的差异。

而据普遍行业情形分析，节庆时期餐饮行业并不愁没有客人上门，而对于中高档定位的西餐厅，我认为更关键的是通过对目标消费群的分析（20-40岁群体为主），通过活动主题的包装及提前宣传，营造该餐厅很好的形象与消费氛围，借此去提前吸引目标群的关注。简单的说就是在节日之前怎样更好、更多、更精准的抓住目标客户群以保证节日期间的销售力度。

2、观点提炼 吸引更多受众的眼球是此次营销活动的关键，不论该事件落实成什么形式的活动，都要具备很强的吸引力；不论场地选择在什么地方，都要有相当的人流量；不论参与活动的人有多少，抓住目标受众群体最重要。

第二部分 策略导入

1、西餐厅目标受众群分析 考虑三个问题，谁会去中高档西餐厅消费?他们如何消费?消费过程中的期望是什么? 中高档西餐厅逐步成为人们休闲交友、商务洽谈、聚会的理想之地，除了消费餐点本身之外，消费者更注重环境、氛围的好坏。这群人拥有既定的价值观、热爱生活、有一定主张和品味、他们除了关注产品本身之外，更注重精神上的享受。

2、如何吸引他们? 七夕是“中国的情人节”，因为节日的定位使它具备文化性，如何希望目标群的关注?活动期间用充满七夕文化氛围的包装树立该西餐厅中高档、独特的形象；以满足目标受众需求，具备创意性的活动主题引爆市场；看得见的折扣优惠吸引更多目标人群加入。

3、营销活动差异化亮点 环境氛围亮点：以著名“七夕香桥会“文化风俗对西餐厅进行环境氛围的包装，使其具备独特、创意、文化、格调。 活动主题亮点： 针对20-40岁的单身顾客，以“忽然遇见你“为主题，举办七夕单身派对。以“完美邂逅，扩大交友圈、寻找伴侣”为噱头，在满足单身群体的交友需求的同时以独特的环境氛围、活动创意亮点吸引更多目标群体，带动餐厅销售。

**七夕情人节活动创意方案直播篇二**

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日

二：活动主题

在一个叫好想你的地方好想你

三：活动门店

全国指定专卖店

四、参与人群

好想你官方微博或微信粉丝

五、活动细则

(祝福语格式范例：亲爱的老婆，我在一个叫好想你的地方好想你，我爱你，你是我永远的情人。我在\_\_市\_\_路)

2.所拍摄照片要体现一定的美感;

4.转发成功后凭手机显示微博、微信分享即可进店领取礼品一份。

\_\_微信公众账号――

\_\_

微信方式参与好想你七夕节活动流程：

微信朋友圈―拍照―确认(保存)―@提醒谁看(可见范围公开)―点击添加按钮―选择五个以上好友―点击完成按钮―点击发送按钮―完成照片分享。

**七夕情人节活动创意方案直播篇三**

2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；

3、打造美容院的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度；

爱我，就勇敢说出来活动

在20xx年x月x日至x月x日期间，凡购买“新春美丽心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“新春美丽心礼”特惠套餐）均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师（美容顾问）相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

1、情人佳节共此时。不用玫瑰、巧克力，一颗真心只为你；没有花言、没巧语，一条短信表真心：愿我们的爱，盛开在寒冬，飘溢出芬芳。

2、人的微笑，每一次心跳，虽然寂然无声，却胜过海誓山盟；真情的碰撞，灵魂的守护，或许不够浪漫，却胜过无力的承诺。情人节，我只愿与你携手到老。

3、热闹春节过，喜气洋洋走。度过团圆日，迎来浪漫时。情人佳节至，你我约会来。二人世界里，愿你多徜徉。幸福过节日，舒心享未来。情人节快乐！

4、条条短信传相思，字字牵挂只为你，声声问候暖人心，句句祝福沁心脾，时逢2月14日，情人节将来临，一条短信表真心，千真万确想念你。

**七夕情人节活动创意方案直播篇四**

20xx年2月13日—20xx年2月14日

二、

玫瑰花（包装）、精美卡片（提前写好情人节主题的祝福语，结尾空出客户名字）

1、活动期间新开xx卡客户，同时开通手机银行、网银并且当场用手机银行办理一笔业务的客户，可获增1枝玫瑰花（带卡片）

2、凡是到网点办理业务的前14名客户，均可获赠温馨玫瑰花一枝

3、给另一半存定期的客户，均可获赠玫瑰花一枝

4、1月份到2月份存款5万以上的潜在客户，也可获赠玫瑰花一枝

**七夕情人节活动创意方案直播篇五**

近年来，随着外来企业带来的未来人口增多，许多青年迫切需要一个相互交流的平台，同时\_\_热线论坛的情缘\_\_版块的关注力度大，以及大量征婚的发布。我们在这样大的社会环境下举办这样一次活动，具有一定的社会意义和经济效益。本次活动的特点是结合交友、情恋、游戏互动为一体，将交友、交流充分结合起来，使本次活动从人员阵势、环境营造、文化氛围达到一定的社会影响和经济效益。

二、活动宗旨和意义

活动宗旨：是通过公平、公开、公正达到自由和浪漫的形式进行择偶和选择爱情。活动的意义：通过本次活动为园区、城区解决大量单身青年、企业外来务工者一次择偶机会，同时为园区企业留住人才、为构和谐社会奉献力量。只要是单身、真心寻找另一半，就能在这里找到你心目中的他(她)，愿天下有情人终成眷属。

三、活动构成：

主办单位：共青团\_\_县委

承办单位：\_\_热线

活动时间与地点：20\_\_年\_月\_日\_\_二中体育馆

媒体支持：\_\_热线\_\_广播电视台

四、活动安排、步骤

各项准备工作必须在20\_\_年8月05日前完成：

1)材料制作与采购：7月10日——7月29日

2)报名启动和信息制作：7月10日——8月5日

3)广告宣传与新闻：7月5日——8月5日

4)场地规划和设计：8月1日——8月5日

5)嘉宾邀请：7月14日——7月29日

五、主要运作步骤

本次相亲大会前期广告宣传的时间上可大致分为三个阶段，层层递进，逐步掀起高潮。

1)预热阶段：6月28日至7月5日，属于整个活动前期的宣传预热期，通过\_\_热线网站、海报，对外发布、宣传详细活动内容。

2)中期阶段：7月5日至8月5日对相亲大会进行深入宣传，重点专题报道。

3)后期阶段：7月中旬至正式开幕，各项准备工作就绪。

4)宣传要点：前期做好“缘定七夕-千人相亲大会”的广告宣传。

5)新闻媒介：a、\_\_热线网络宣传;b、电视台宣传;c、宣传单页;d、户外横幅。

6)广告内容：重点介绍“缘定七夕-千人相亲大会”为活动拉响前奏并进行宣传报道，提供强大宣传攻势。

六、招募协办单位：

现场招商范围：时尚类服饰类婚纱摄影机构花店食品饮料、美容美发休闲娱乐类汽车地产等

七、报名形式(简略)

网上报名;电话、邮箱报名;企事业单位设报名点。

**七夕情人节活动创意方案直播篇六**

活“有七夕，惠浪漫”xx摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭！单身男女今日崛起！”七夕一向是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今日，单身男女要崛起啦！

活动参考宣传单

七夕进店礼：

活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份！为爱而送！

七夕全款四重送！

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套！

二重礼：孕妇照一套（2张）

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

七夕写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架（也可指定必须价位的套系）

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

七夕转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送-xx购物卡（200元）转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送-xx购物卡（600元）

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送-xx购物卡（1200元）)

七夕欢乐大抽奖：

抽奖时间：2024、8、16

抽奖地点：

抽奖资料如下：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

**七夕情人节活动创意方案直播篇七**

在20xx年8月19日至8月26日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

活动：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

活动宣传：

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a、派单(主题：致男士的一封信，);

b、悬挂横幅(活动主题);

c、海报张贴或x展架展示(活动内容说明);

d、夹报;

e、七夕情侣广告气球宣传(心形粉色气球);

活动备注事项：

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力;

**七夕情人节活动创意方案直播篇八**

七夕情人节，中国流传千年的爱情经典。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。时尚潮流元素——复古。

七夕，中国自己的情人节。

七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

高素质、高收入未婚男女。

七夕之夜。18：30--20：30

外滩风尚（区道）

男、女各50人，共100人。

活动可行性分析：(略)实施方案：

1：人员要求专科以上学历，薪金2024~3000元以上的男女情侣。

2：通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

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：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。

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：此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

9：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。

1：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。

2：百人穿针大赛

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。

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。

活动宣传：

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。宣传的时间为一周左右。

七夕，中国自己的情人节。为了忘却的纪念

用行动缅怀那不老的传说。

**七夕情人节活动创意方案直播篇九**

七夕节很快就要来了。想象中的七夕，应该是流星满天飞舞，你穿着白裙在月光下起舞。纷飞的流萤是你的剪影，孤独是永恒的主题。在这样一个月凉如水的夏夜里，就且让心灵恢复平静，一如从前，你的头靠在我怀里，安静地睡去。

我们并不是不懂得爱情，只是在经历爱情的时候我们仿佛置身事外的观众。只有当爱情谢幕时，我们才如梦初醒般地站立鼓掌，为我们自编自演的这场爱情的戏剧或者感动或者悲伤地流下眼泪。

今晚，我睡不着，我在月光下打捞那一片片凌乱的回忆。每一块回忆都渗透着你的情丝，我想戒都戒不掉。不是我戒不掉，而是我根本就不想戒掉。我需要依靠回忆存活，哪怕这份回忆已然凝结成冰也没有关系。

当你从我的梦中逃离，我就像一座孤独的岛屿，尽管四周是茫茫的海域，但我依然孤独。我仰望着你离去的方向，撕开你遗留的伤疤，鲜血与伤痛，让我的眼睛和神经不再麻木。爱到深处，才发现放手是太过残忍的恨。

你剪下一缕长发，告诉我这是你赐予我离别的礼物。你嘱咐我好好收藏。突然想起第一次见面时，我旁边一哥们主动找你搭讪。那时你长发飘飘，温柔乖巧。他说他喜欢你的头发，可否留一根你的长发作纪念。

你羞涩的低头，不语，只用手往头上轻轻一抹，然后就顺下了一根长长的头发。当我那哥们接过你给的长发时，我能看到他眼中绽放的光芒。后来，他热烈的追求过你。怎奈落花有情流水无意，这场由头发引发的单相思终于无疾而终。

我想念你的长发，想念你嘴角涌现的若有若无的笑意。那个由无数个美梦堆积的夏天，荷花飘香，莲叶飞舞。那只红色的蜻蜓仿佛是你不怀好意的笑意，轻轻掠过我的心湖，激起一圈圈涟漪。

我所有的爱恨在一瞬间消失，只留下对你的想念，淡淡地，不着痕迹。我喜欢在黑夜仰望星空，因为我能感觉到每一颗星星背后都潜藏着不为人知的秘密。七夕节，牛郎和织女相会的日子。牛郎历尽千辛万苦，只为和织女鹊桥相会。爱情因为艰难，所以彰显珍贵。

今年的七夕，注定是一个人过了。我不知道你是否也是一个人度过这样一个古老的节日。相对于西方的情人节，东方的七夕节显得更加含蓄和湿润。今年七夕，我会安静地度过，就好像从来没有爱情发生过一样，就好像你从来不曾在我的世界里出现过一样。

如果非要在爱情这个盛大的节日里，向你表白或者为你做一些与众不同的事情，你会不会觉得开心，还是一如往常地保持淡漠的神色。我猜你应该是喜欢安静地生活，并且对于热闹喧哗充满抵触情绪的吧。

我们是彼此最为熟悉的一种气味，在这个浓浓淡淡的人情世故里，尽情渲染着我们单薄的人生。我们深爱着彼此，却又从未想过所谓的天长地久。我们的爱没有那么多，只有一点点，一点点的爱，如同夏夜里飞舞的流萤，就只有那么一点点的光亮，也仅仅只是光亮，而没有温度。

但正是这份淡淡的爱，却让彼此受用，觉得很妥帖，很舒服，很自在。我们是大自然里的两棵树，彼此依偎，共担风雨，同沐阳光。

我在这片爱意深重的夜里，借着七夕的名义，为你抒发这一番清浅的情愫。今夜，月光安静，星光沉睡。我的心贴近灵魂深处，爱意如泉水，在午夜尽情地流淌。希望你是快乐的，希望你是幸福的，希望你是自由的。

爱情原本没有想象中艰难，只是由于缺少了经营，导致激情四射的爱情也面临枯竭衰亡的困境。当我听到一首旧歌，当我翻到一页旧诗，当我打翻一瓶陈酿，我的心都会止不住地颤抖，继而落下泪来。祝福你，我最亲爱的朋友，祝你七夕节快乐，平安喜乐每一天。

xxx

xx年xx月xx日

**七夕情人节活动创意方案直播篇十**

  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。

**七夕情人节活动创意方案直播篇十一**

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）

xx食府

凡活动当天，在xx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

xx信息港漂浮广告（一个月）

xx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

xx约68000（全额置换）

合计：2500元（不含置换）

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