# 七夕节活动策划方案 七夕节策划方案(优质14篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-07-07

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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...*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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。

**七夕节活动策划方案篇一**

浪漫大礼一：玫瑰心情，情系你我

进店可免费领取玫瑰花一只

浪漫大礼二：我爱你一生一世(5211314)

凡一次性购买手机或配件满521元，即可获赠价值(xxx)礼品一份

凡一次性购买手机或配件满1314元，即可获赠价值(xxx)礼品一份

浪漫大礼三：留住爱的.瞬间

活动期间，购999元以上机型送

皇家新娘婚纱摄影尊荣馆vip拍摄卡

凡持卡者可享受以下免费服务二选一

1、全家福(价值398元)

免费提供三人化妆，造型各一次，7寸精选照片6张

2、个人艺术写真(价值298元)免费提供一人化妆，造型各一次，7寸梦幻水晶一幅

浪漫大礼四：情意无价，爱我有奖

活动准备：至商店购买玩具飞镖若干。提前准备心形气球及充气设备、字条(上面写相应礼品)，签字水笔若干。

1、凡消费的顾客均可参加该项活动。无论消费多少均只有一次机会。

2、将心型气球挂起来围成一圈，顾客可任意选择其中一个气球刺破。

3、汽球爆裂后，至专柜领取相应的礼品。

4、所有参加活动的人员必须在心型kt板上写下自己爱的誓言并签名。

**七夕节活动策划方案篇二**

活动主题：x美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

活动地点：x美容院连锁店

活动时间：xx4年8月xx日到8月xx日

活动对象：二十到五十岁人群

1、提前半个月，在美容院连锁店附近人群密集区发送传单。

2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客。

3、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券。

1、折扣促销——足部理疗按摩

折扣促销是美容院连锁店最常用的促销方式。在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。

所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。具体内容如下：活动当天，到本店的情侣可以获得专业足部技师按摩，并且享受七点七折的优惠。

2、捆绑促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“捆绑”在一起，向其推销。例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送xxx朵的玫瑰。

2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，是一到三个月之内，过了期限则无效。

3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的活动气氛。

4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。

5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

**七夕节活动策划方案篇三**

还有，这群人选择ktv的重要条件之一为音响质量，这也是要宣传的。总的来说，ktv要在情人节那天塑造一个浪漫、个性、有都市气息的形象，吸引都市青年。

8月xx日

量贩式ktv

牵意千寻

（1）情侣的情人节：可以通过获得情侣折价券，在情人节那天可享受打折优惠。情侣折价券设计成为男女券，有珍藏价值的那种，如书签型的等。在情人节那天专门设置情人间，可以是几队情侣进入大包间，也可以是一对情侣进入双人间。并在情人节那天替男友为女友送上一支玫瑰，替女友为男友送上巧克力，并送出ktv送给情侣们的情侣饮料和情侣水果拼盘等。

（2）单身贵族的情人节：也可以通过折价券进行宣传，将ktv做为一个牵线人，让他们来找自己生命中的情人，并为找到的人送上礼物。单身贵族们可以进入专门情人节设置的\'单身俱乐部，即为大ktv见，（轮桌唱的那种，如果被促成的情侣，自己愿意可进入情侣间）。

（3）另外，也要适当准备一些一般包间，供一群朋友来唱歌，此类包间不做装饰，跟平时一样。

（1）在都市报等都市气息浓厚的报纸上做宣传，将消费者利益写清楚，分为单身与情侣两版，写明获赠卷地址，在报纸上刊登出来开始到情人节期间都可以凭借报纸上的赠卷前来试唱，试唱者都可以获赠送的单身折价券或情侣折价券销售八折优惠，没有来试唱的也可在情人节当天凭报纸上的赠卷获的优惠卡。

[当天消费满150（xx0）的可得到一张会员卡，以后都可以享受8折优惠，也可按照当天消费情况不同获得铂金（金、银）卡，以后享受不同优惠，另外，当金、银卡消费者积累一定分数后可升级为铂金用户]此优惠条件在情人节那天作成传单发给来唱歌的消费者，不在报纸上写明。

积分卡一定要体现出年轻人的都市气息，他们的个性或尊贵。在公交车吊牌上也可做简要宣传，简单写出节日由你唱等宣传情人节优惠，分为单身和情侣两方面。

（2）店面主要用红蜡烛型的灯来装饰，在每个情侣包间用一只玫瑰型真蜡烛来装饰，周围用蜡烛灯包围着情侣们，营造出浪漫气氛。在大厅，在周围的蜡烛灯中可断断续续夹杂着五色玫瑰装饰，在走廊两边也用蜡烛灯，让人感觉正走在通往爱情的道路；在单身俱乐部中，可在周围放置上灯，在每桌上放上真蜡烛帆船。

景区七夕节的策划方案3

元素——复古。

x活动定位：七夕，中国自己的情人节。

x活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

x活动对象：高素质、高收入未婚男女。

x活动时间：七夕之夜。18：30——20：30

x活动地点：：外滩风尚(河西区永安道)

x报名人数：男、女各50人，共100人。

x活动可行性分析：(略)

x实施：

1：人员要求专科以上学历，薪金20xx~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范文写作，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。

x活动内容：

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

**七夕节活动策划方案篇四**

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx年7月29日

岁月无声——真爱永恒主题要素：古典情人节优惠服务

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

金嘉利店面及周边区域主题传达表现：

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。活动诉求对象：活动地点区域针对人群。诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

第二部分：具体活动方案

活动内容：

进门有喜

1：吸乒乓球表演赛主题：“吸引力”的秘密所获奖项：最具吸引力奖

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说1) “缘”来的时候。随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。主题：我们的爱如此默契所获奖项：最佳默契情人奖

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

宣传阶段划分：第一阶段活动前宣传宣传时间：20xx年7月22日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息信息传达要素：活动的主题及内容活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

费用预算物品项目

数量

单价

合计

68元彩金戒指100枚钻戒（688元）

13枚乒乓球30个dm单10000份x展架2个

玫瑰花300枝领带12条5米x2.5米舞台1个

**七夕节活动策划方案篇五**

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

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。

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。

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：20\_\_年\_月\_日。

(二)活动地点：\_\_大会议室。

(三)活动人员：\_\_全体员工。

(四)主办人员：企划部。

(五)活动筹备主要步骤：

a、 \_月\_号 方案审批及主题活动参与细则公布。

b、 \_月\_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、 \_月\_号 人员及物资落实

d、 \_月\_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)。

1：七夕主题活动曲目。

2：七夕主题活动执行方案。

3：七夕主题活动主持人台本。

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。

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：2024年8月\_日至8月\_日零点。

五、发奖时间：2024年8月\_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。

**七夕节活动策划方案篇六**

爱我，就“泡”我吧

xx年2月14日至15日

活动一：爱“入”西海（30对情侣）

活动时间：14日（14：00——16：30）

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。

活动二：抓对“鸡”遇（15对情侣）

活动时间：14日（16：45——17：45）

女人皆是，爱人难求。抓对了机遇就是抓住了幸福，在西海同样抓对了“鸡”遇就是抓住了今晚的美味！

活动说明：活动分为每组5人进行，共进行3组，美女们在二楼指定区域同时抛下手中的活鸡，鸡脖上分别绑着5个颜色的布，众位勇士在一楼2平米的抓鸡圈内，右臂分别绑有和自己伴侣手中鸡脖子上相同颜色的布，在统一的号令下美女们一同抛下，帅哥们要把同颜色的鸡在5分钟内抓到手即算成功，这样烛光晚餐中就额外获得了一份酒店招牌菜“芝麻鸡”，和心上人默契协作得到的\'大餐来之不易，金钱难形容。

活动三：狂“吻”西海（30对情侣）

活动时间：14日（19：30——21：00）

今天是我们的节日，激情是我们的代言，接吻是爱我的象征，现在就开始吧！

活动设置：长吻通常出现在婚礼现场，西海的情人节就让你先声夺人，婚礼的花廊犹如新婚的殿堂，在西海没有什么不可以！在温泉大堂内的花廊下站立亲吻满214秒即可获赠温泉门票1张、抱起亲吻满214秒赠送温泉门票2张。

活动四：永恒爱墙

活动时间：14日（20：00——01：00）

爱要记在心上，话要写在墙上。铭记自己的誓言来年回味哦！

活动设置：在温泉公园内情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰（建议旅行社报名赠送）穿过五彩碟池来到六福广场的“爱墙”情侣们把手中的玫瑰插在爱墙的前面的插花篮中，共同在爱墙上写下真心的爱情誓言。最终玫瑰花瓣会洒满整个六福广场（地上用红之碎片代替，鸳鸯池中用真花瓣），爱墙上写满甜言蜜语。

社区七夕节活动策划方案7

一、活动主题：

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：

20xx年8月20日星期四19：30--22：00

三、活动地点：

某某酒吧

四、活动形式：

男女配合.才能玩活动

五、活动规模：

33人左右

**七夕节活动策划方案篇七**

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。七夕情人节又渐渐地走进了人们的视线。在“七夕”来临之际，用我们的行动来缅怀传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

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。

1、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

2、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。

3、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）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。

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，每对一米就够了）、纪念品

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。

一、活动目的

1、提高品牌知名度、美誉度、赞誉度；

2、提高产品销售量。

xx诗“情”“花”意,漫步七夕

释义

诗：

诗词歌赋，永远是文人骚客的情趣爱好；摇头摇手又摇尾，也一样是这些文人骚客的形象表现。文人在一定意义上也是文明的标志，他们所代表的就是一个时代的精神文明。那么为了吸引一些这样的文人的参与兴趣，我们就有必要设置一些文化方面的版块。

情：

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，xx珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，xx成为了“爱”的化身，有爱的地方便有xx，有光明的地方就有xx。xx是“爱”的使者，有了这么一个寓意深刻的内涵，我们就有可能把xx做成类似与“送礼就送脑白金”一样，人人知晓的名言。现在先不批评脑白金广告语是否缺少创意，单就从其每个月创造的销售额来看，这样的广告语是成功的。毕竟，能够创造销售的广告才是好广告，这是很正确的。

花：

有情人的地方，就有花；有花的地方，就有情人。可见，花于情人的意义是多么的与众不同。这里我们也把花，提炼出来，作为本次活动的一个主题，是很有必要的。

意：

“诗“情”“花”意”，来源于“诗情画意”的谐音，而其中的“意”本来是没有什么特别的含义可言的，但是用在这里却又延伸出了一个特别的含义、一个特别的作用。那就是一个串联的作用，从整个活动来讲，一个“意”字把一个个分散的小版块串联成一个整体。一个“意”字也贯穿在正在活动当中，可谓一个有意义的活的活动文化由此展开。

漫步：

本身就给人很遐意、很浪漫的感觉，前面在加上诗“情”“花”意，就象一个飘逸的天使，带着诗“情”“花”意随风向我们飘来，美丽的天使给我们带来了文明、人间的真爱、鲜花等一切的美好，难道你还真舍得去虚度这么美好的一天吗？不想的话，那么就行动起来吧！从另一方面“漫步”的运用也使整个创意鲜活了起来、动了起来、形象了起来。

20xx年x月x日

xx珠宝各卖点

各大新闻媒体

1、诗

面向社会征集关于“诗词”方面的作品。

要求：作品力求以反映时尚文化（珠宝）为主，每人限1-3首。

评审办法：来稿均由xx聘请的专家评选，由中华诗词学会组织专家终评。大赛结果与获奖作品将公布在网站上。

奖项设置：

一等奖一名，奖xx；

二等奖三名，奖xx；

三等奖十名，奖xx；

优秀奖二十名，奖xx。

时间地址：

（1）、截稿时间为20xx年8月10日。

（2）、投稿地址：

（3）、颁奖时间待定。

2、情

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，拥有了爱，人世间便处处阳光。

在这个充满爱的日子里，xx和您一起奉献爱，享受爱。

xx爱心一

此单元的活动是xx珠宝宫殿开业庆典活动的一个升华，关注社会贫困群体渗透到每时每刻，让有时间停留的地方就有xx，有时间停留的地方就有爱心。

形成：时间=xx=爱心

您购买的饰品中每1000元中将有10元作为爱心基金，存储在xx。我们将在公证部门公证下，按照法律程序上交给希望工程办公室，全部用于资助贫困儿童，帮助他们顺利完成学业，成长为祖国有用之才。

xx爱心二

此单元的活动是xx珠宝宫殿开业庆典活动的一个延续，作为一个活动的开展，不是单单的无中生有就完毕，而必须要有延续。

宣传语：xx和您一起过一个有意义的情人节

“情人节联谊贫困地区的孩子们”

活动形式：

由报纸作宣传，召集一批有爱心的青年朋友，由xxx组织到鲁家裕村希望小学与孩子们共度一个有意义的情人节。

活动内容：包饺子、玩游戏、合影等

活动时间：上午9：00出发

11左右到现场

11：00-2：30包饺子

2：30-4：00玩游戏、合影等

5：00返程

活动意义：

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到贫困地区孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

xx爱心三

联合电视台做一档适合于在电视台播出的节目。

比如：

激情久久的模特大赛，设立一个3-5分钟的外景版块，名称暂定：xx“搜秀”大行动；由电视台外景主持人去时尚类的场所（比如时尚类饰品的卖点等），马路上，校园.......各种可以找到爱心美女的地方，首先美女要付有爱心，有自己的个性……那么她就可以成为本期的xx爱心模特，赠xx精美爱心礼品。

综艺黄金档，专做一档“xx爱心美女xx”，由电视台外景主持人去街头、消费场所等其他的一些地方，寻找爱心美女。栏目中需要加播搜寻付有爱心的美女的实况。当场配对成功者，赠送xx精美爱心礼品。

**七夕节活动策划方案篇八**

8月15——20日

浪漫七夕相约—鹊桥会

8月15日—20日，—商城正门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情!

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念;

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生;

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念;

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧......等。为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7：07，—商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验。

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!

报名方式：

一、电话报名，咨询热线：88888888

二、短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至88888888

三、现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——-黄金项链、手链

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从18—19日，顾客可以在、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。

**七夕节活动策划方案篇九**

一、活动时间：

二、活动主题：相约情山，挚爱今生

三、活动地点：x旅游区

四、活动内容及优惠政策：

(一)凡在8月16日当天来x旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二)游览\_并在与“爱”有关的景点进行拍摄(手机、照相机)留念的，凭图像在\_大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(四)8月16日晚20：30，在x激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

(五)本活动最终解释权归x旅游区所有。

**七夕节活动策划方案篇十**

20xx年8月7号――20xx年8月16号20：00

走对80步，尽可能快，别掉水里。小伙伴只需要不断踩着图案快快前进即可。很简单吧，谁都可以会玩，但并不是谁都能玩得很好噢，小伙伴，不服来战！

我们通过排行榜的名次给用户发放奖品，并可以设置一定概率的幸运奖，让即便觉得自己速度不快的粉丝也可以拼人品赢得幸运奖。

一等奖：鲜花+情人节专享蛋糕一个+客房一晚

二等奖：鲜花+手工巧克力一盒+x观影卷2张

三等奖：鲜花+迷你小缤纷慕斯一盒

幸运奖：xxx官方微信商城20元代金卷一张

1、手机号码为兑奖重要凭证，填写应当真实有效，如若有误，作废处理；

2、代金卷只能在金冠好运来官方微商城购买兑现使用

3、本活动最终解释权归金冠好运来蛋糕店所有。

关注xxx官方微信点击图片或发送关键字“七夕”，到xxx官方微信参与活动！或进入主页菜单点击活动专区“七夕走鹊桥”参与！

请中奖的微友凭领奖时间：

20xx年8月16日―晚上8点前过时作废。

**七夕节活动策划方案篇十一**

浓情七夕，大声说出我爱你!

8.9日情人节晚上8点

阿伦故事酒吧

1、纸鹤传情

将写有表白语的纸鹤，让服务人员交给自己的意中人，由意中人宣读爱的誓言。

2、有缘千里来相会

男士站成一排，女士蒙住眼睛。只能沟通过摸脸来找到自己的另一半。兵分两路，两人同时进行，不能乱摸。

3、心有灵犀一点通

主持人出成语，由男女双方各出1人，通过肢体表演，让对方猜。限时2分钟。猜中数最多评出\"最心有灵犀奖\"。

4、吸引力大比拼

取一吹好气球，要求男女双方在不借助任何物体的情况下，以最快速度到达目的地。用时最少的获胜。评出\"最具吸引力奖\"。

5、 才艺展示 我的美丽我做主

自有节目和现场自愿参与

6、甜蜜恩爱夫妻相

7、凡光临女士、女孩都送玫瑰花一支。

8、歌手表演

**七夕节活动策划方案篇十二**

七夕将至，受广大女性喜爱的珠宝店当然要策划一些活动促进产品销售，现将我店活动方案整理如下。

20xx年x月x日（七夕节）―x月x日

会说情话的玫瑰――xx珠宝传递你的爱

情人节是表达爱情的机会，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。

（1）在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询。

（2）网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好\"造势\"宣传。

（3）各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

略

**七夕节活动策划方案篇十三**

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：

一、活动时间

20\_\_年\_月\_日

二、活动名称

情系七夕、相约\_\_

三、活动内容

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\_\_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。

客房：

活动当天特别推出七夕特价客房，一号楼高级大床房\_\_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。

凡活动当天，在\_\_消费满\_\_元，即可获赠玫瑰花一支。

四、实施细节

4.1)请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

4.2)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。

4.3)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4.4)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。

4.5)策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，大堂海报及相关宣传。

4.6)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。

五、推广宣传

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告(一个月)

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

**七夕节活动策划方案篇十四**

亲密无间，真爱永恒。

20xx年x月xx日19：00――21：00

某某露天广场

男女互相配合，一人画一人猜

xx人左右

1、看看哪对情侣更加的有默契，更加的亲密

首先男女双方互相看着对方，也就是对着做，男女一人手持画板，一般去猜此人画板上画出的是什么东西，所需要绘制出的词语由主持人在猜物的人的后面展示出来，让画画的人去画，一组10个词语，这10个词语每对情侣都必须要猜出，哪对全部猜出用的时间最短的，那就是该情侣获胜，分别评出前三名，然后提供相应的情人节礼物。

2、情人节活动之心有灵犀

如果是情侣的话那么在彼此的生活上都会非常的了解。主持人会出几个问题，然后让男女情侣去回答，比如说，主持人问，你女友喜欢吃什么东西，然后男人在题板上写出自己所了解到的东西，同时女方也要去写自己喜欢的东西，如果两个答案是一致的，那么两个人是最亲密的情侣，最有心有灵犀的情侣。否则两个人对对方的了解不太好了。

3、情人节活动之情歌对唱

每对情侣都有着两个人经常唱的情歌，所以呢在情人节活动的结尾，让获奖的情侣长处他们最喜欢的一首情歌，给活动画一个圆满的句号。

情人节活动参与的目的就是为了让自己的情人节过的更加有意义，通过此类的活动，可以让自己见识到自己的不足和增加彼此之间的感情，增进彼此之间的默契。最终获奖不是目的，而在乎的就是情人节活动的过程。

相信大家都有自己的情人节活动的方案，也许比这个更优秀，20xx年情人节就要来了，在接下来的时间里可以去策划情人节活动了，希望大家都可以有一个愉快的情人节。

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