# 七夕创意活动策划(实用11篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-07-09

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。七夕创意活动策...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**七夕创意活动策划篇一**

相濡以沫，最爱七夕。

二、活动时间

x月x日——x月x日。

三、策划主旨

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。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动

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?

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x张，每张照片的主人奖励xx价值xx元的精美礼品。

最早的婚礼诺言x个，每个诺言的主人奖励xx价值xx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xx广场活动现场展示。

2、相濡以沫，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上77折。

步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xxx步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx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——xx广场的范围。

5、相濡以沫，最爱七夕——xxx七夕鹊桥会!

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解xx。

**七夕创意活动策划篇二**

七夕是个浪漫，梦幻的节日，随着七夕慢慢靠近我们，和最爱的她，在xx度过如此美妙和欢乐的幸福时光，今夜一定会更加绚烂美丽！！

七夕全新时尚主题派对

1、通过本次活动，提高xxktv在张掖娱乐市场的品牌号召力

2、提高50%—70%的日均营业额

（活动结束后，由财务向总经理以及营运总监汇报活动结果）

1、女士进店有礼

2、特价酒水套餐

3、绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

4、互动游戏，射中爱情幸运星

1、整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2、通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3、精心布置活动场地，营造节日气氛

4、当日进店女宾赠送玫瑰花（或巧克力）

1、女宾进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2、情人节特价酒水套餐+消费有礼；

根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a、设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元xx代金券

3、会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；（例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶；满800元送50代金券并赠送红酒一支等）（具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实）

备注：所赠代金券不可当日使用（仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

5、酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

6、有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

a、活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b、计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1—20分，镖靶最内圈红色中心区（靶心）是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c、奖项设置（暂定）：

100—200分钥匙扣、手机挂件任选一个

200—300分公仔一只（30cm）

300—400分啤酒5瓶

400—500分红酒一瓶

500分以上等同于当日消费金额的代金券一张

七夕节来源：

七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及部分受汉族文化影响的东亚国家传统节日，在农历七月初七庆祝。来自于牛郎与织女的传说。这个节日起源于汉代，东晋葛洪的《西京杂记》有“汉彩女常以七月七日穿七孔针于开襟楼，人俱习之”的记载，这便是我们于古代文献中所见到的最早的关于乞巧的记载。

**七夕创意活动策划篇三**

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，同时湖口热线论坛的情缘湖口版块的关注力度大，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。

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。

主办单位：共青团湖口县委

承办单位：湖口热线

活动时间与地点：

媒体支持：湖口热线湖口广播电视台

各项准备工作必须在20xx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

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，通过湖口热线网站、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、湖口热线网络宣传;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。

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。

网上报名;电话、邮箱报名;企事业单位设报名点

**七夕创意活动策划篇四**

  (1)情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支，送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上20点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

  (2)为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推!

  (3)情人节爱情大片：不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

  (4)相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么?xxx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

  (5)爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

  (6)七夕情人，真爱无限

  邀请珠宝首饰类、化装品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

**七夕创意活动策划篇五**

印象男女与爱情无关

1、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canyoufeelit)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

**七夕创意活动策划篇六**

二、活动地点：

三、参与方式：

1.办理业务即可获得本活动入场券

2.通过官方微博、微信转发本次活动内容即有机会获得本次活动入场券

3.私信至官方微博、微信，参与心心相影，爱需要一些惊喜的活动环节，讲出您和您的恋人的浪漫爱情故事和意想中为他/她制造的惊喜瞬间，一经采纳，即可获得本次活动入场券，同时还有专业策划团队为您出谋划策!

四、活动内容：

1.永恒爱墙

在电影院大厅，情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰，穿过心形的蜡烛池来到u互动的爱墙，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。爱墙上写满甜言蜜语及u互动对他们的祝福。

2.星座恋情测试/真爱无敌u之选邀你进入真爱试炼

在电影院售票大厅处设置一展位为情侣们提供星座运势、爱情测试，装饰得非常有神秘感，可以与相关占卜机构的合作，如一些有研究占卜的水晶门店。

如操作困难换成：

真爱无敌u之选邀你进入真爱试炼

在售票大厅处设置一角密室逃脱游戏，情侣们可进入体验，装饰得神秘而又浪漫，可以与密室逃脱机构的合作。

3.心心相影，爱需要一些惊喜

让恋人通过照片、话语、短片等等方式在观影厅内进行表白或者求婚的环节。求婚片段及活动花絮可以在u互动内点播收看。

4.抓对机遇

每对参与观影的情侣可以在椅子下面找到一张粉红色卡片，如写有：马上有机，则获得丰富礼品!如找到半张红色卡片，上面写着一半的文字，则手握半张卡片的情侣要在十秒内找到对方情侣，并同时来到主持人身旁，并回答正确主持人的问题及完成主持人的游戏，则双方均可获得礼品!

5.观看电影

**七夕创意活动策划篇七**

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。

(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。

**七夕创意活动策划篇八**

激情绽放时代有爱

(一)情歌对唱真情表白

2月13日10：00——20：00，在6楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人玫瑰芬芳

2月13日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满200元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票(现金购物满200元)限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择：《xx晚报》

2、版面规格：《xx晚报》1/3版套红

3、投放日期：

4、费用支出：xxx元

1、展板2块：xxx元

2、门楣2块：xxx元

3、平面广告：xxx元

4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责

5、音响费用：xxx元

6、其他杂项支出：xxx元

合计：约xxx元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

本档活动，vip卡可以使用折扣功能。

**七夕创意活动策划篇九**

衔接节目：爱在付出——嘉宾或主持人情诗朗诵或情感故事诉说或小品(略)

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度(略)

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度(略)

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性(略)

参与者：情侣以及有兴趣的观众

道具需求：若干统一的情侣衫，寻找正确的情侣可获得一套活动中所穿的情侣装(略)

4、唯一·永爱

**七夕创意活动策划篇十**

二、 活动地点：

三、 参与方式：

1. 办理业务即可获得本活动入场券

2. 通过官方微博、微信转发本次活动内容即有机会获得本次活动入场券

3. 私信至官方微博、微信，参与 心心相“影”，爱需要一些惊喜的活动环节，讲出您和您的恋人的浪漫爱情故事和意想中为他/她制造的“惊喜”瞬间，一经采纳，即可获得本次活动入场券，同时还有专业策划团队为您出谋划策!

四、 活动内容：

1. 永恒爱墙

在电影院大厅，情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰，穿过心形的蜡烛池来到u互动的“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。爱墙上写满甜言蜜语及u互动对他们的祝福。

2. 星座恋情测试/真爱无敌 u之选邀你进入“真爱试炼”

在电影院售票大厅处设置一展位为情侣们提供星座运势、爱情测试，装饰得非常有神秘感，可以与相关占卜机构的合作，如一些有研究占卜的水晶门店。

如操作困难换成：

真爱无敌 u之选邀你进入“真爱试炼”

在售票大厅处设置一角密室逃脱游戏，情侣们可进入体验，装饰得神秘而又浪漫，可以与密室逃脱机构的合作。

3. 心心相“影”，爱需要一些惊喜

让恋人通过照片、话语、短片等等方式在观影厅内进行表白或者求婚的环节。求婚片段及活动花絮可以在u互动内点播收看。

4. 抓对“机”遇

每对参与观影的情侣可以在椅子下面找到一张粉红色卡片，如写有：马上有“机”，则获得丰富礼品!如找到半张红色卡片，上面写着一半的文字，则手握半张卡片的情侣要在十秒内找到对方情侣，并同时来到主持人身旁，并回答正确主持人的问题及完成主持人的游戏，则双方均可获得礼品!

5. 观看电影

**七夕创意活动策划篇十一**

一、活动时间：

二、活动主题

会说情话的玫瑰—x珠宝传递你的爱

三、活动背景：

每逢佳节倍思亲，x年8月16日(七夕节)好节相连，情人节是表达爱情的机会，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x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。

四、活动目的：

1.通过此次活动增加情人节期间卖场人气;

2.提高x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3.进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

五、活动内容：

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x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。

六、活动宣传与推广

七、活动经费预算

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