# 最新七夕情人节活动创意方案PPT 七夕情人节活动创意方案(汇总14篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-09-10

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。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。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。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。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**七夕情人节活动创意方案PPT篇一**

七夕汉中黎坪景区浪漫之旅

二、承办单位

承办:汉中黎坪景区公司市场部及旅行社相关人员

协办:汉中电视台旅游文化频道

汉中日报

汉中东方巴黎摄影有限公司

南郑县维纳斯李氏照相馆

三、征集内容

对外征集夫妻10对（凡在七夕领结婚证的夫妻凭结婚证均可报名参加），所有报名的夫妻必须配合黎坪景区组织的各项活动和游戏，否则黎坪景区有权取消夫妻的整个活动资格。报名热线：0916—2520077 8625099或者在东方巴黎婚纱影楼和李氏照相馆报名。

四、活动时间

8月12日——13日，黎坪景区两日游（免费） 外加篝火晚会

四、活动内容

七夕黎坪景区浪漫之旅系列活动之一“幸福时刻，爱恋再现”

七夕黎坪景区浪漫之旅系列活动之二“龙山见证，天长地久”

七夕黎坪景区浪漫之旅系列活动之三“夫妻真情，黎坪留念”

**七夕情人节活动创意方案PPT篇二**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年8月xx日星期天19：30——22：00

xx酒吧

男女配合。才能玩活动

33人左右

一“寻找你心中女神”

1、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

（自我介绍2分钟/人女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功如果有多名男嘉宾选择则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩。要配合。男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏。

二“分组对战帅哥美女对对碰”

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花。每组女方给对方男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胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰。

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一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰。

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份失败就淘汰。

4红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉。只要男能够牵到你手就赢。

5一见钟情心心相印

6四不象

每队男女谈论给对方学叫。那个队可以男或者女叫男猜。猜对算赢猜3次失败就淘汰。

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转贴于自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

最后祝大家七夕情人节快乐！有情人终成眷属！

**七夕情人节活动创意方案PPT篇三**

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。对情侣奖励。

**七夕情人节活动创意方案PPT篇四**

一、 活动目的：

二、活 动 时 间：20x年8月20日

三、活动主要内容：

1、调查了解七夕节的文化背景和节日特色

2.和父母一起观察天空，认识牛郎、织女星座

3. 搜集有关七夕的诗句及传说故事

4.了解巧果的做法，动手作巧果(巧花)

5.游戏：和爸爸、妈妈比巧(穿针引线比赛)

6,学唱《天仙配》

7.制作心语卡片：写上自己对爸爸、妈妈的祝福

四、活动要求：

四年级每人根据七夕节的故事、诗句、等内容做一份有关七夕节内容的手抄报。

**七夕情人节活动创意方案PPT篇五**

活动目的

以《20\_\_\_年度总体营销战略》为指导，充分体现“地球上最美母亲”核心价值，全面推出“做回自然的孩子”形象宣传口号，初步启动周边城市目标市场，激发样板城市散客群体，引爆国内中等消费群体市场。

活动时间

农历七月七日（公历八月六日）

活动主题

“做回自然的孩子”——就在自然中相爱

活动内容

1、自然之子俱乐部启动仪式、

2、“七夕”求婚战役

活动安排

一、“自然之子”俱乐部启动仪式

活动流程：

1、自然之子俱乐部于8月6日早上9：00于鄱阳湖国家湿地公园正式成立，标志着湿地公园与“一湖清水，为世界守护”的理念进入了“做回自然的孩子”的新阶段。

2、在鄱阳湖国家湿地公园游客服务中心外举行盛大启动仪式与揭牌仪式。

3、一元钱公众捐款方式正式向社会公布

4、七夕节当天10:00，带有十全十美的寓意中，参加鄱阳湖国家湿地公园求婚仪式的情侣在全场祝福中投入第一元。

5、设计制作捐款箱（样式为鄱阳湖全景图模型）设立在景区游客服务中心停车场边。

奖励规则：

1、8月6日当天购买门票的游客，直接成为自然之子俱乐部首批会员。

2、参加捐赠启动仪式者当即加入自然之子俱乐部

3、从当日购买门票游客中抽取10名幸运俱乐部会员，赠送门、船票一套，罐装鄱阳湖银鱼一套。

4、赠送当日购买门票的游客“做回自然的孩子”关爱手卡作为礼物

二、求婚战役——在自然中相爱活动

活动流程：

1、7月12日至7月22日向社会各界征求“水、陆、空”三种形式最浪漫的求婚方案。（可提供水上摩托、仿古战船、乌篷竹筏、湿地科学园、水上飞机等道具）社会各界人士可以将自己策划的求婚仪式通过邮箱或者邮寄的形式于7月20日前投稿。

2、8月1日前评选出7个最浪漫的求婚仪式。

3、“七夕”当日按照获选求婚方案为本人或者亲朋好友组织求婚仪式。

4、8月6日鄱阳湖国家湿地公园免费组织、实施求婚全过程。

5、8月6日组织“一元钱给力鄱阳湖”俱乐部启动仪式。

6、参加当日求婚仪式的嘉宾与游客一起参加“自然之子”俱乐部启动仪式。

7、七夕下午13:14分，经过甄选的7个求婚方式在湿地公园及专业婚庆公司的帮助下正式开始，带给您意想不到的浪漫，在仪式结束后情侣共同参加一元钱俱乐部捐赠活动。 奖励规则：

1、获选求婚方案，发奖励证书，鄱阳湖国家湿地公园价值200元的纪念品一份，赠送门、船票一套。

2、参加鄱阳湖国家湿地公园组织求婚仪式的情侣，赠送门、船票一套。

3、赠送当日购买门票的情侣“做回自然的孩子”关爱手卡作为礼物；

三、配合活动

1、活动名称：“你是我的眼”——情侣配合活动 地点：游客服务中心停车场

游戏规则：

当场选三组情侣，男生背负女生，用纱巾蒙住眼睛。女生用声音为男生指引路线，绕过路障，达到终点，最先到达者为胜。

2、活动名称：“我们的爱，毫无压力”——情侣踩报纸活动

地点：乌金汊码头竹筏停靠区

游戏规则：

游戏开始后各对情侣分别站在一张报纸上（情侣之间可互相背着、抱着），各人身体的任何部位，不得碰触地面（坚持五秒钟）。成功后再对折报纸站着，接着再对折……直至身体任何部位触地就宣告失败，最后以最佳办法能站进最小报纸的组为胜。

优胜奖励：赠送门、船票一套，鄱阳湖银鱼两份

四、政策说明

1、“七夕”节当日所有游客免门票，赠送购票游客太阳帽一领。

2、“七夕”节生日的游客凭身份证（8月6日或农历七月初七）门船票全免，并赠送礼品一份（太阳帽一领）。

3、8月1日至8月5日，所有游客门票6折优惠（50元/人，本县按本地居民政策执行）。

**七夕情人节活动创意方案PPT篇六**

1、“七夕节”今昔不同：

这是一个传统节日，现在人们并不过这个节日，只是商家借来炒作。因此，单纯以“七夕节”作为诉求，参与的人不会很多。

2、巧妙时机奥运前：

“七夕节”刚好在奥运会前一天，可借奥运会之光，开展关联商品销售和促销活动，比如电视、音响等相关商品。

3、盛夏时节，季节性商品畅销：

夏季酷热，夏凉商品、夏补商品、夏季服装正热销。

4、我司各店商圈特性：

除洪梅外，都在工业区，外来人口较多，以年轻人为主，“情侣”是一个可以炒作的话题。休闲食品、生鲜商品、日用杂品好卖。

二、促销目标

1、提高来客数。

2、传播企业形象。

三、促销时间

x月x日至x月x日，共\_天

四、促销地点

共联、洪梅、火炼树、大岭山、丰泰、树田、西乡共7店

五、促销主题

情定七夕，乐迎奥运

六、主题商品

七夕、奥运主题商品：糖果、饼干、蜜饯、饮品、休闲食品。

上要有“奥运新装备展示区”标题)。

七、活动内容

活动一：1元彩电送，欢乐迎奥运(限洪梅、树田、西乡三店做)

7月26、27日和8月2、3日，凡在我店家电区购物一次性金额满78元以上者，凭电脑小票(手工销售传票不可以)到店头抽奖处参加抽奖活动，156元抽2次，234元抽3次，312元抽4次，390元抽5次，最多抽5次。

小票金额以整数计，零头不计。小票当日有效，盖章作废。

抽中红色乒乓球者获奖，只需一元可购买指定彩电一台。凡未抽中者，送水一瓶。奖品数量有限，送完即止。

活动二：七七相会，“七喜”临门

8月7日，凡是在我店购物的顾客，如果电脑小票上的单号尾数是77，凭电脑小票到服务中心可领取“百事2升装+七喜2升装”一套。小票当日有效，盖章作废。

**七夕情人节活动创意方案PPT篇七**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年8月16日星期天 19：30--22：00

某某酒吧

男女配合.才能玩活动

33人左右

一 、“寻找你心中女神”

1、 通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

（自我介绍限时2分钟/人女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功如果有多名男嘉宾选择则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功）

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都离开对方 离开算弃传处理礼品 玩下轮游戏.

二 、“分组对战帅哥美女对对碰”

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女 女坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花.每组女方给对方男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胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰.

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一组将得到小礼品一份要答对5次 失败就淘汰.

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

将得到小礼品一份失败就淘汰.

5 、红绳一线牵

男 站在墙边 而女即上红绳 对着拉.只要男能够牵到你手就赢.

6、一见钟情 心心相印

7、 四不象

每队男女谈论给对方 学叫. 那个队可以 男或者女叫男猜.猜对算赢 猜3次 失败就淘汰.

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转贴于

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

最后祝大家七夕情人节快乐！有情人终成眷属！

**七夕情人节活动创意方案PPT篇八**

以“美丽情人节”为主题展开，为庆祝情人节节的到来，本店推出“美丽情人节”活动。

七夕当日本店所有项目、产品均8.5折，仅限一日，赶紧带上小伙伴一起来享受美丽时光吧！

折扣是美容院常见的促销方法，同时也是顾客最容易接受的方法。因为人人都喜欢便宜又实用的东西，所以七夕美容院活动以折扣为主是最容易且最快被消费者接受的。

以“你在我心中是最美！”为美容院情人节节主题展开，凡在情人节节当日带女性朋友带情人到本店，由男方大声对女方说一句“你在我心中是最美”即可获得美容院送出的价值999元的情人套卡1张。

卡式促销法美容院屡试不爽，而在情人节节推出这种促销活动，不仅契合主题，更能带动男性对女性美容的重视，同时也能体现出美容院对女性顾客的关怀。这种方法既简单、又有趣，能帮助美容院在情人节节当日挖掘很多年轻的女性消费者。

以“xx美容院陪你一起过情人节！”为主题展开，规定凡是七夕当日到店消费满50元将获得甜美巧克力一份！

这种消费即送促销活动能有效的刺激顾客的消费欲望，很容易就能带动顾客消费。除了送与情人节相关的礼品外，美容院还可以根据自身情况进行调整，如凡是七夕当日到店免费注册会员，即可享受“特殊”情人节待遇（如：免费脸部护理一次或一束玫瑰花等）。

以“浪漫么么哒”为主题展开，举行户外亲吻比赛，如规定只要在情人节节当日，情侣免费报名参加\_\_美容院举办的亲吻大赛，亲吻最长时间的情侣将获得豪华情侣套餐一份！（套餐内容可根据美容院的实际情况拟定）

这种最直接的主题促销法能很好的带动群众的参与感，同时也十分容易造势，能快速扩大美容院的影响力。说不定美容院还能借此活动在情人节节期间挖掘不少浅在客户。

凡是美容院老客户在情人节节当日到店消费满xx元即可获得双倍积分，同时还能换购1款高档美容产品；凡是在情人节节当日到店注册新会员的顾客，即可获得50个积分……美容院可以“浪漫积分，好礼相送！”为主题展开积分促销，具体方式可根据美容院的实际情况来实行。

美容院在情人节节期间展开积分促销活动有效的提高顾客的消费总额，可提先制定好积分限度，等顾客达到一积分后，将可获赠xx礼品，刺激顾客再次消费的欲望。

**七夕情人节活动创意方案PPT篇九**

激情绽放时代有爱

2月13日2月14日

（一）情歌对唱真情表白

2月13日10：0020：00，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、14）

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：2月14日

4、费用支出：xx元

1、展板2块：xx元

2、门楣2块：xx元

3、平面广告：xx元

4、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责

5、音响费用：xx元

6、其他杂项支出：xx元

合计：约xx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。

**七夕情人节活动创意方案PPT篇十**

越来越多的年轻人把七夕节当做中国的情人节，因此，每当临近七夕，很多商家都会举办七夕主题活动，以此来吸引更多的客户。那么今年的七夕情人节，有哪些新颖的创意活动主题呢?本站小编给大家准备了一些不错的活动主题，欢迎参考。

七夕节活动策划主题一

活动目的

塑造超市人性化风格，提醒顾客77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

8.17——8.31

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77元送甜蜜情人卡

满277元送热情蛋糕

满577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 8/17-8/31

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8/25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1f服务台进行免费包装。

五.相约爱情夜

8/25、26晚间电台节目主持人现场与您欢度浪漫情人夜

8/25红鹦鹉餐厅酒吧热闹营业，live band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：8/15-8/25

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1f服务台留言箱内或寄回本公司。

我司将汇集精彩的留言于8月25日当天展示在1f门前广场，并挑选出最真、最酷宣言得主各3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。

七夕节活动策划主题二

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。

**七夕情人节活动创意方案PPT篇十一**

情意无价，爱在七夕

20xx年x月x日—x月x日

美容院加盟店的新老顾客及男朋友（丈夫）

1、借势七夕情人节为美容院增加客源。

2、通过七夕活动的宣传，加深周边的消费者们对自己美容院的印象，以此达到品牌宣传的作用。

3、通过七夕活动回馈老顾客，达到留客的目的。

1、宣传时间：活动前5天；

在20xx年x月x日至x月x日下午16：00期间，所有女性均可领取最佳情话评选券一张，只要自己的男友、丈夫在活动期间写下对自己的情话誓言，并将这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，即可获赠美容院送出的价值299元体验券及199元代金券一张，还可以参与抽奖，获取精美礼品。

x月x日下午17：00时揭晓评选结果，评比“最动人情话奖”，“最创意情话奖”，“最幽默情话奖”等3个奖项，获奖者可获赠免费情侣电影套票及任何美容项目七七折。

1、七夕宣传单，宣传语要有感染力和煽动力

所以在设计宣传语的时候七夕是属于情侣的节日，在主题上务必做到最合理，最浪漫，最体贴，以此先打动女性，再通过女性的感召力带动男性的积极参与。在设计宣传单、宣传语时可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正的祝福，“语不惊人死不休”也是可以的`。

2、活动时间段要把握好

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家“伺机而动”。一般来说，节日前一个星期，美容院最好不要做太大的促销活动，以免让七夕活动的流量提前消耗。

3、活动宣传方式要全面

互联网时代，不仅传统的宣传方式要做，自媒体平台，微信公众号等推广资源一定要加以利用，你一篇高质量的七夕活动推文就能代替高额的广告费。

**七夕情人节活动创意方案PPT篇十二**

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

20xx年8月16日——8月20日

三、宣传档期

20xx年8月15日——8月20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。

各商场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：8月16日——8月20日

各店于正门口显眼位置做七夕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、七夕情人节主题陈列，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

制作100—20x，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

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：8月16—20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。各商场可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**七夕情人节活动创意方案PPT篇十三**

在七夕情人节即将到来之际，为回馈客户，xx分行开展主题为“百年xxe生相伴”的个人电子银行情人节特别活动。

20xx年x月xx日—x月xx日

xxx分行个人网银和手机银行客户

（一）免费开通网银，共享甜蜜好礼

3月xx日—xx日，个人客户持有效身份证件到xxx网点柜台同时开通理财版（或贵宾版）个人网上银行、手机银行和电话银行服务，可获德芙巧克力一份，情侣双人同开更有“心”喜。礼品数量有限，送完为止。

（二）轻松动账交易，喜赢新年大礼

活动期间，个人客户通过网银和手机银行进行xx笔以上（含）指定交易即可获中奖机会。尊享奖x名，赠苹果ipad2平板电脑x台；乐享奖xx名，各赠西服熊精美u盘x个。

指定交易包括转账汇款、定期存款、网上支付、信用卡转账、代缴费、投资理财（含xx理财计划、外汇、黄金、双向宝、基金、国债、第三方存管、银期转账、b股银证转账）、结售汇、跨行现金管理等交易。

1、本次活动交易数据以中行系统数据为准。

2、活动结束后，xx将在《xx晚报》公布获奖名单并向客户发送通知短信，请及时关注。获奖客户请携有效身份证件至网银开户行领奖。

3、本次活动两项奖项不同时获取，以价值较高的奖项为准。

4、所有礼品不能兑换现金，本活动最终解释权归xxxx分行所有。

**七夕情人节活动创意方案PPT篇十四**

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、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。

二、活动时间：8月19——8月20日

三、卖场布置

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。

四、活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——200\_\_\_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\_\_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

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券西装77元抵扣券鞋品77元抵扣券

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

七夕情人节活动策划2024

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