# 最新七夕节活动策划方案(大全9篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-03-14

*无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？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一七夕我和美容院有个约会20xx年x月x日通过此次活动造成...*

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？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**

七夕我和美容院有个约会

20xx年x月x日

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

一、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21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。

二、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!

四、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。

五、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?xx“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。

六、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。

六、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。

**七夕节活动策划方案篇二**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

某某酒吧

男女配合。才能玩的活动

33人左右

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(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的了解，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分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

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。男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏。

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

5、对情侣。拿西瓜喂对方吃。男的蒙上眼晴。每组女的给对方瞎指挥。看那对吃到西瓜就赢的。赢的一队将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

6、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。

7、一见钟情心心相印

8、四不象

每队男女谈论给对方学什么叫。那个队的可以，男的或者女的叫男的猜。猜对算赢，猜3次失败的就淘汰。

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

吃巧果

**七夕节活动策划方案篇三**

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四**

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五**

随着经济社会的快速发展，年轻人的工作、生活节奏不断加快，人们似乎变得越来越忙了，交友难、婚恋难已成为年轻人中的.普遍现象。

为帮助未婚青年早觅良缘，xx联合大型单位，为您步入幸福的婚姻殿堂搭起鹊桥。

浪漫七夕

时间：20xx年8月6日（农历7月7）

报名时间：20xx年7月15日开始—8月6日活动当天。

报名须知：参加相亲会人员要求未婚，且女的满20周岁，男的满22周岁，报名时并持一证一照，即持本人身份证和复印件、免冠彩照或生活照1—2张。

主办方将对报名材料进行审核，并对资料保密。

（一）婚恋沟通技巧培训。

为提高活动参与人员的婚恋交流能力，在报名结束后相亲活动开始前，主办方将邀请婚恋问题专家举办婚恋技巧培训。

（二）相亲日活动。

1。相亲走廊。

由“相亲牌”组成的长廊，是最重要的相亲地点，分男生区和女生区。

现场将按年龄段、职业以及择偶标准进行分区，参与者可通过逛长廊的方式，查阅信息，寻找合适对象，并送出“中意贴”。

2、现场红娘。

将有2位红娘为参加人员提供男女速配服务，参加人员可通过红娘现场约请心仪对象，也可请红娘帮忙寻找心仪对象。

3、互动游戏。

邀请10男10女在温馨的小房内进行促进交流的互动游戏，每半小时举行一场。

4、舞台活动。

为参与人员提供展示个人才艺的舞台，并开展情歌对唱、成语接龙、抛绣球等活动。

5、3分钟约会。

选择25男25女，面对面座，以3分钟为时，女生不动，男生依次轮流顺时针移动，通过每人3分钟的交流，让双方都有一个较详细的认识。

6、现场抽奖。

为营造良好的现场气氛，在活动进行过程中，由活动主办方在舞台区抽奖，具体奖项及奖品详见当天活动通知。

（三）后续交友服务。

在相亲日活动结束后，将免费为男女青年提供后续的信息服务。有需要的人员可以致电xx，请工作人员帮忙联系心仪对象。工作人员将在征求对方同意后，告知联系方式。

回报：

1、赠送车载视频广告1年

2、赠送xx信息1/2版面广告半年

3、主持人现场宣传

4、宣传车出现冠名单位

5、现场拱门背景出现冠名单位

回报：

1、赠送车载广告2个月

2、赠送xx信息1/8版面4个月

3、短信2万条

4、现场展位一个

5、背景出现协办单位

回报：

1、车载广告1个月

2、都市信息1/8版面2个月

3、现场展位一个

**七夕节活动策划方案篇六**

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七**

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的.环境，本酒店定于20xx年8月17日推出“某某情人节聚会”的活动，具体活动方案如下：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围

3、情人节活动其它事项：

a、就餐从x：30开始；

b、由公关营销部于x月x日下午前定购xx朵玫瑰；

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

注：客人也可以点其他菜（包括中餐），自己选择。

七夕节的活动策划方案9

活动主题：浓情夏日，浪漫七夕

活动时间：20xx年7月31日~20xx年8月5日

活动内容：

一、七夕超值盛惠活动

1、推出“七夕当日关注微信即有礼”活动，扩大粉丝群及影响力

具体活动内容：关注雪肌妮丝美容院官方微信，即可获赠浪漫香薰挂瓶1个。

2、推出超值的七夕美容护肤大礼包，让你和ta美丽约会!

具体活动内容：活动期间客户消费雪肌妮丝产品达299元者，可获赠价值999元的七夕美容护肤礼。 3、紧扣节日，推出七夕夏天出游防晒优惠套餐，助力情侣出游旅行。

具体活动内容：凡在七夕节当天，在美容院购买防嗮套装满399元，即可获得简约旅行套装+防紫外线伞。

二、七夕抽奖活动

美容院举办“七夕抽奖，全城派礼”活动。

具体活动内容：凡在1个月内到该美容院进行消费达一定额度的消费者均有机会参加现场抽奖活动。七夕当日抽出大奖，小奖为产品或赠品，奖品设置最具吸引力的大奖为香港/澳门/泰国旅游名额2个，吸引市场关注和参与，扩大美容院知名度。

三、旧带新、携带亲友的“美丽盛宴·七夕闺蜜价”

四、七夕，雪肌妮丝美容院帮你把爱大声说出来

具体活动内容：七夕当日凡在雪肌妮丝美容院见证下，在美容院门前与女友大声表白者即可获得价值99元的美容现金优惠券1张及浪漫香薰挂瓶1个。

美容院七夕可策划的活动需根据聚人气、拓顾客、销产品、树品牌为原则和方向，围绕节日及时下热点，让活动更出师有名且更具诱惑力，这样，才能击中顾客内心，留住顾客。

活动宣传：

1、在人流比较多的街头发放优惠券、dm宣传单

2、在美容院门口张贴海报，挂横幅等

3、赠送玫瑰花、巧克力等浪漫的情人礼物

活动注意事项：

1、美容院店内布置需要注入喜庆的色彩，需要多注入浪漫的情人节元素，玫瑰花，粉色气球，等喜庆元素必不可少。

2、美容院推出的套餐，有限期为半个月

**七夕节活动策划方案篇八**

一、活动主题：“金秋营销”

本次活动以“迎七夕”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20\_\_年\_月\_\_日-\_月\_日。

活动内容：

(一)“营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1.“七夕营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2.“七夕营销，好礼多多

(1)活动期间卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品;

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品;

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品;

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品;

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边\_\_\_等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3.“七夕营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二)“七夕营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2.网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3.活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4.积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5.切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

6.活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

7联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠;联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

8七夕节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业;同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境;另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

**七夕节活动策划方案篇九**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

xxxx年xx月xx日星期天19：30——22：00

酒吧

男女配合、才能玩的活动

33人左右

一“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

（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的了解，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分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）（七夕情人节情侣活动策划书）

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

二“分组对战帅哥美女对对碰”

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

3 、情歌对对唱

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

每队男女谈论给对方学什么叫、那个队的可以男的或者女的叫男的猜、猜对算赢猜3次

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

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