# 最新七夕节促销方案 七夕节日营销(15篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-10-17

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。七夕节促销方案 七夕节日营销篇一“情人节——表达你的爱”活动...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇一**

“情人节——表达你的爱”活动

1万以上存量客户（爱人/父母/子女/闺蜜/朋友）

根据实际人数确定

网点厅堂

1、有效维护存量客户，增加客户粘度

2、营销我行产品，提升余额

3、进行他行策反，实现客户的资产转移

通过网点为客户（爱人/朋友/父母/子女/闺蜜）拍照，举办赠照片活动及送花活动，寓意着真诚与爱意，从而增加客户对网点的满意度和忠诚度

情人节活动前期如何准备

“情人节”活动我们需要做好哪些准备呢？我们可以从邀约准备、物料准备、人员配备、现场布置四个环节进行。具体如下：

邀约准备

可以采用电话、短信及微信的公众号的`形式，邀约在我行资产达到1万及以上存量客户，邀约内容重点突出本次活动的回馈。邀约时间建议为活动前一周。

物料准备

宣传物品（宣传单页、易拉宝、荧光板、绶带）；消耗物品（纸巾、名片、纸杯）；文档表格（客户签到表、调查问卷）；其他，如玫瑰花及拍立得（用于拍照留念）。

人员配备

厅堂需3名人员，包括1名负责引导和介绍人员，1名礼品发放人员，1名主持人；第三方人员参与配合（花店老师、影楼摄像师）。

现场布置

在外景的安排上，建议在厅堂门口悬挂横幅，文案内容为“情人节——表达你的爱”，提前3天摆放。同时建议用鲜花、爱心等装饰厅堂，在烘托氛围的同时也可以作为拍照的背景。客户等候区则建议摆放易拉宝4个（系列活动介绍2个，银行产品介绍2个），签到处让客户签名并拍照留念。

如何进行现场营销和后期跟进

活动中如何做好现场的营销与后期跟进呢？我们可以通过“前期造势、现场营销、后期跟进”三个内容进行分析，让活动开展更加有序。

前期造势

首先，通过短信、微信的公众号、电话、微信等方式对存量客户进行活动告知和邀约，同时，我们还可以在微信上设计相应的活动游戏，吸引更多客户参与进来。

其次，在营业网点进行阵地宣传，包含在网点门口宣传电子屏幕信息滚动，在厅堂内设置易拉宝进行活动宣传，同时对到访客户进行一对一的一句话活动告知。到访客户的一对一宣传能让客户更佳具体地了解客户需求和活动内容。增加活动热闹性，让活动更具营销氛围，帮助网点获取到访客户。

第三，活动前几天和活动当天，在网点周边社区进行活动宣传，以吸引更多的人关注和参与。活动要提前做好活动宣传，沿社区内进行宣传，可以引发社区内的活动效益，让更多的人了解网点品牌和活动主题内容，营造良好的活动氛围，这是前期造势中，效果显著的方式之一。

现场营销

活动开始时，主持人介绍活动目的和活动参与资格获取方式，以及活动流程。在信息登记环节，利用问卷进行调查，了解客户的金融需求，挖掘意向客户。在客户排队等候时，主持人借助活动展示区、礼品展示区，介绍以往类似活动情况以及与主题活动相关的服务介绍，介绍一系列增值服务，让客户有一个初步的接触和了解。通过现场互动游戏，有奖问答环节，激发客户参与度。

后期跟进

夕会总结活动流程，整理活动成果，对现场成交、意向客户名单进行整理，分配意向客户到各人；讨论后续跟进话术，制定后期跟进计划；每天晨会演练跟进话术，夕会汇报跟进成果，一周后总结跟进成果。

活动注意事项

首先，一定要重视活动前期的造势宣传，这是奠定我们到访客户数的基础；对于参加活动的获取客户信息，我们也需要对其信息做好收集和存档，并进行专人跟进。后期跟进过程中，要了解意向客户的潜在需求，同时注意联络频度，做好持续性的客户维护工作。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇二**

20xx年8月x日

一楼客服中心

活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动。

①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支；限送77支，送完为止；

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚（结婚10年）赠送玫瑰花2支；限送77支，送完为止；

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚（结婚20年）赠送玫瑰花3支；限送77支，送完为止；

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚（结婚30年）赠送玫瑰花6支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚（结婚40年）赠送玫瑰花8支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚（结婚50年）赠送玫瑰花9支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止。

企划部负责玫瑰鲜花的.采购及活动现场氛围营造工作；财务部负责活动现场发放登记礼品；运营部负责活动监督检查工作。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇三**

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。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇四**

约惠七夕，红豆传情

fallinlove

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

——会员充值52元，送52元。充值520元，除赠送520元网费外，或赠送高级德芙巧克力一套

——男女同行上网，女生免单。单身同行，赠送水吧便宜饮料一杯，当然，一定要取个有意境的名儿，比如“忘情水”、“孤星泪”……

——某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间（假如大概发芽成熟时间为x月x日），则在x月x日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

七夕节营销活动方案8

七夕节又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及东亚各国的传统节日。

相濡以沫，最爱七夕

x月x日——x月x日

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。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(x月x日——x月x日)

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?xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，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5张，每张照片的主人奖励xxx价值200元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的`主人奖励xxx价值200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。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。(x月x日——x日，限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，xxx六合广场婚礼秀；

x月x日——x日，xxxxx广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，xxxxx广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xxx新天地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。

x月x日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

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xxx。

时间：x月x至x月x日

合作单位：xx电台

活动主题：相见你我，缘在泰华xxx七夕鹊桥会

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段x月x日到x月x日

有意向的人员可以到xxx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

x月x日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6.相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

x月x-x月x日，在xxx购物满100元，送xx著名花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7.相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，xx广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇五**

情定七夕，“金”喜不断！

20xx年x月x日——x日，共计3天。

xx银楼各专卖店。

1、爱在七夕，玫瑰传情

活动期间，凡进店消费的顾客，即可获赠红玫瑰一支，为你传递浓浓爱意。

2、七夕爱妻，幸福甜蜜

农历7月7日，持结婚证到店内购买黄、铂金首饰，每克优惠20元，k金、钻石5折优惠。

3、浪漫情人结，缘结七月七

活动期间，招金银楼推出“浪漫情人结”系列产品（将部分产品用红绳编成中国结，分别取名“情缘结”、“同心结”、“牵手结”、“福运结”等等），套牢您的`爱情，天天都是情人节。

4、七夕传情礼，数字表情意

活动期间，招金银楼将推出价值520元（我爱你）、1314元（一生一世）、1234元（与爱相随）、2134元（爱你三世）、9475元（就是幸福）、9955元（朝朝暮暮）、9999元（长长久久）等吉祥寓意的首饰若干，数量有限，先到先得。

5、甜蜜相约，幸福延续

活动期间，一次性消费满3777元的顾客，可免费获赠“钻石会员卡”一张，持此卡以后在本店消费，购买千足金每克优惠4元，万足金、铂金、硬千足金每克优惠8元，非黄金类产品享受xx折尊贵消费（注：金条不享受优惠）。

1、提前准备好货品和所需的奖品、礼品等。

2、提前对参加活动的店员进行培训。

3、请商场给予支持（让扣点、短信、广播等宣传）。

4、这次活动要做好客户资料的累计。

1、会员短信。

2、拱门、横幅、展架、海报。

3、商场led字幕、广播宣传。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇六**

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。

七夕节营销策划方案集锦5

浪漫情人节，单身离人节。让单身男女在情人节不再寂寞，给他们一次付出努力寻找缘分的机会。

至今仍单身的高薪阶层、高级白领，随后向社会中级阶层进一步推广。

今天七夕情人节，告别单身汉。

20xx年8月xx日（七夕情人节）：

1、参与者上午入住酒店，并带上由酒店独家制作的单身戒指，代表他参与这个活动，同时也发出了自己正单身、寻找爱情的讯号。

2、中午在室内进行烧烤聚会，参与者自我介绍、互相熟悉。此时，由女生一一选出心仪对象，完成第一次男女速配。

3、分开活动至晚餐前，配对双方可自由得互相了解。游憩地点可以是酒店咖啡厅，康娱中心或是影院等。

4、在酒店进行晚间的化妆舞会，同时也供应自助餐，参与者盛装出席，凭单身戒指入场，有才艺特长者可凭藉此机会上台show一把，也可以在一旁默默关注、寻觅自己心中的伴侣，同时也是速配成功的男女进一步互相了解的好机会。

5、半夜，向天空放飞爱心状的天灯（孔明灯），双手合十、许下心愿，同时酒店配合燃起烟花。完美的一天顺利结束。

20xx年8月xx日：

1、上午继续进行游艺活动。有“k歌之王”与“背著女友跑”两项比赛活动，优胜者都可以获得酒店提供的免费入住酒店一晚客房，客房标准由优胜者自选。

2、中饭则是简单的自助餐，让参与者在轻松的氛围中继续点燃自己的爱火。

3、午饭过后，由男生选则女生，完成第二次男女速配。

4、由陶艺老师教情侣们动手制作手工陶艺，作为情人节礼物。

5、晚餐前，最终是爱情大告白。

6、配对成功者可继续留下，享受酒店为其提供的情人节大餐！之后可向许愿树许愿，在“天涯海角”的石壁上锁上他们的爱情锁，拍照留念，爱情长长久久。而不成功者则可自行退房离开。

1、产品特色策略：符合单身青年找伴侣的个性化和多样化需求。戴上由酒店独家打造的单身戒指，体现了自己仍单身、对爱情及美满生活的渴望。而情人锁则是见证了成功配对的情侣感情长长久久，有缘人因此终究结缘。

2、销售渠道：

⑴直接销售：直接上酒店现场报名

⑵间接销售：各旅行社、旅游集散中心等机构报名

3、价格策略：

⑴新产品价格：在介绍期，用高价撇脂策略，给参与者一种价高质必优的优越感，同时也会让高薪高地位阶层的单身贵族对此感兴趣，让他们感受到找朋友的快乐，同时也不会觉得这种“相亲”活动会降低了自己的地位。而酒店也会在短期内获得较大利润。而当产品逐渐进入成熟期，则可以适当的降低价格，尽量扩大市场份额，也可按参与者的社会阶层档次，分成不同品质不同价格以满足不同人的`需求。

⑵心里价格：介於新产品介绍期的主要市场人群是高薪阶层，建议整个活动定价用声望定价策略。既提高了新产品的身价，也承托了参与者的身份地位，给人以心灵上的满足。

⑶而成熟期后，可用折扣价格策略：如一个医院的单身医生一起报名，可以量大从优，从数量上打折扣。

4、广告促销策略：传单、住房促销（房客报名优惠）、报纸杂志、成功配对的第一对第一百对等依此类推为产品代言人等。

七夕节营销策划方案集锦6

一、活动主题七夕乞巧：

穿针赢金条

二、主题诠释农历七月初七旧称七夕、也称乞巧节、女儿节、古时民俗要求妇女在七夕夜晚向仙女织女乞一双灵、是为对月穿针。巧的手、因此妇女在月光下“穿七针、引七线”借助七夕中国情人节、渲染无限的感情色彩、盛大推出针对消费者的七夕乞巧穿针活动、用大奖激发节日人气、给消费者奉献一场别开生面的七夕珠宝盛宴。

三、活动目的

1、提高珠宝店节日人气、促进销售;

2、以活动拉近消费者与本品牌的距离。

四、活动时间7月31日(周日)——8月6日

五、活动内容a、七夕乞巧：

穿针赢金条比浪漫谁怕谁?七夕情人节、紫金祥特推出浪漫复古的穿针乞巧游戏、趣味十足、激情无限、赶快来参加、可以现场赢金条哦!8月4日——6日期间、顾客来店均可参加穿针赢大奖活动、在规定的1分钟时间内、穿过10针及以上的、获得一等奖穿过6针及以上的、获得二等奖穿过4针及以上的、获得三等奖穿过4针以下的、也获得参与奖一份最高奖项抽完即依次向下顺延。奖项设置：一等奖1名、5克金条二等奖2名、梦洁床上用品三等奖20名、戒指水杯参与奖不限、香皂花b、七夕相惠建议：店门口搭建一座简单的鹊桥直通店内、柜台里打折促销的首饰、与顾客在鹊桥上相会约惠、真正实现七夕甜蜜浪漫的节日购物体验。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇七**

情浓一生，真心表爱意

活动（一）主题：七夕情人，真爱无限

活动（二）主题：爱我，就勇敢说出来

活动（三）主题：情意无价，爱我有奖

20xx年xx月xx日至xx月xx日

1、活动（一）针对目标对象：年龄在23岁—45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及美容院顾客；

2、活动（二）针对目标对象：参与者及美容院会员的丈夫（或男朋友）；

3、活动三针对目标对象：参与者及所有参加评选的女性；

活动（一）：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在美容院购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐，赠送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢妻子（女朋友）在过去的一年里对自己的支持和帮助；美容院顾客也可同时宣传；美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套送给妻子；

4、xx月xx日获赠鲜花一束和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；

5、获赠名牌男士皮带一条；

6、获赠男士专用洁面乳一支；

7、赠男士肾部保养护理一次；

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上可再获九折优惠

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20xx年xx月xx日至xx月xx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（三）：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在20xx年xx月xx日至xx月xx日期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选劵一张，评选出自己心目中的`最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张，并参加抽奖活动，获取精美奖品；

xx月xx日17：00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、

“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐；同时抽出参加评选的中奖者若干名；

1、宣传重点时间：

2、宣传手段：

a、派单；

b、悬挂横幅；

c、海报张贴或展架展示；

d、夹报；

e、七夕情侣广告气球宣传；

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象――男士；

2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子（女朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现；

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

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；

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；

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。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇八**

从前的日色变得慢，车，马，邮件都慢，一生只够爱一个人。从前，人们用写信这种古老又认真的方式，表述爱情。

三行太长，人生太短，都只是因为你。

活动内容：

“情定七夕”特制大型幸运情意树，让每一个ta为ta写下三行情书，挂在幸运情意树上，从中评出“相伴今生，玫瑰情话，真情表白”等奖项若干名。

活动参考：

1、8月9日前，特制大型幸运情意树。

2、七夕当天，在活动区域派发写情书的卡片(可挂在树上)。

3、活动结束将从中评出“相伴今生，玫瑰情话，真情表白”等奖项若干名，送甜蜜大礼。

4、奖品可为网吧周边产品、100元上网券、巧克力等。

5、获奖情书可保留下来，作后续宣传，或制作成明信片寄给获奖者。

有一些话，缺乏勇气说出口;有一些话，过于羞涩开不了口。可是，爱情，又怎可隐藏。

说你想说的话，爱你想爱的人，其他的，交给我们。

活动内容：

特制爱的邮箱，让每一个ta为ta写下最深情的情意，投放到爱的邮箱中，你的情意我们将深情寄达。

活动参考：

1、8月9日前，在网吧内设置3个爱的邮箱，在门外设置“致我最爱的你”爱的邮箱专属区域，该区域可以用制作一个大型背景墙，背景墙上打上网吧logo……

2、七夕当天月老红娘等角色人偶引导人群领取信纸信封，写下心中情意，投放到爱的邮箱中。

3、活动结束将情书一一寄出(附上红线一捆)

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

活动内容：

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

活动参考：

——会员充值52元，送52元。充值520元，除赠送520元网费外，或赠送高级德芙巧克力一套

——男女同行上网，女生免单。单身同行，赠送水吧便宜饮料一杯，当然，一定要取个有意境的名儿，比如“忘情水”、“孤星泪”……

——某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间(假如大概发芽成熟时间为8月20日)，则在8月20日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

传说，两个人的相遇，是因为冥冥之中，有一根红线连着他们的无名指，那是月老的“姻缘线”。今天，月老驾到，只为告诉你：你这是我命中注定的另一半。

愿天下有情人，终成眷属。

活动内容：

七夕当天，设置一个千里姻缘一线牵专区，“红娘”等来到人群中，邀请在场情侣在“月老”前抽红绳。若情侣抽到的是同一条红绳，即能获得精美大礼品一份。若不能，“月老”现场赐予情侣红绳，并为他们系上红绳，献上祝福。

活动参考：

1、8月9日前设置千里姻缘一线牵区域，搭建背景板。

2、月老驾到，司仪由扮演月老的人担当，也可由扮演红娘的人担当(若是由红娘担当，即要隆重介绍月老出场)。

3、游戏设置：在一个空心大花球里放进红绳，只露出红绳两端，男女各站一边，随意抽取红绳。

4、情侣在“月老”前抽红绳。若情侣抽到的是同一条红绳，即能获得精美大礼品一份。若不能，“月老”现场赐予情侣红绳，并为他们系上红绳。

相爱很快，相守很长。次邂逅，相约白头，人牵手，天长地久。七夕，让爱绽放，绚烂一辈子的幸福时光。你，愿意吗?

活动内容：

在8月9号之前。寻找一个想要求婚的男士，为其策划舞蹈快闪求婚。经过训练之后，七夕当天，在网吧外场，男主角穿着玩偶服带领一群人跳舞，舞蹈串烧快闪求婚。(可与婚庆公司合作)

活动参考：

1、事前拍摄求婚准备视频，包括两人之前的照片、召集朋友练习舞蹈等，最后做成爱情回忆视频，在求婚当天利用网吧led屏幕播放。

2、暖场：装作路人的`快闪人员在音乐响起来时，先进行一场快闪表演，吸引人注意后再散开。

3、男主角穿着玩偶服带领一群人跳舞，舞蹈串烧快闪。

4、播放爱情回忆视频。

5、当爱情回忆视频播放完毕之后，男主角摘下头套，单膝下跪向女主求婚。

如果恋人的爱情能够感动月老，他就会赐给恋人同心锁，让恋人从此生生世世永结同心。

七夕，你愿意带着你的爱人，来到这里，锁上一生一世的爱恋吗?

活动内容：

网吧独家推出特制大型七夕鹊桥，以及同心锁，凡是在七夕当天到店的情侣们可以共同锁上同心锁，为彼此许下最美好、最温情的爱的誓言。我们将为你们锁上一生一世的爱恋。当20xx年2月14日(情人节)到来时，锁上同心锁的情侣一起拿着钥匙开启同心锁还可以获得精心准备的礼品一份。

活动参考：

1、同心锁、拱形铁门以及装饰用的彩带等物品均可以在x宝购买(款式可根据各店情况自定)

2、活动中，可以派出人员装扮成神仙眷侣，如月老，牛郎织女等故事人物在一旁渲染气氛。

3、挂上同心锁的拱门可适当持续当店铺摆设，增加宣传。

4、拱桥不适宜太大，适当保存，情人节可继续使用。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇九**

穿针赢金条

农历七月初七旧称七夕、也称乞巧节、女儿节、古时民俗要求妇女在七夕夜晚向仙女织女乞一双灵、是为对月穿针。巧的手、因此妇女在月光下“穿七针、引七线”借助七夕中国情人节、渲染无限的感情色彩、盛大推出针对消费者的七夕乞巧穿针活动、用大奖激发节日人气、给消费者奉献一场别开生面的七夕珠宝盛宴。

1、提高珠宝店节日人气、促进销售;

2、以活动拉近消费者与本品牌的距离。

7月31日(周日)——8月6日

a、七夕乞巧：

穿针赢金条比浪漫谁怕谁?七夕情人节、紫金祥特推出浪漫复古的穿针乞巧游戏、趣味十足、激情无限、赶快来参加、可以现场赢金条哦!8月4日——6日期间、顾客来店均可参加穿针赢大奖活动、在规定的1分钟时间内、穿过10针及以上的、获得一等奖穿过6针及以上的、获得二等奖穿过4针及以上的`、获得三等奖穿过4针以下的、也获得参与奖一份最高奖项抽完即依次向下顺延。奖项设置：一等奖1名、5克金条二等奖2名、梦洁床上用品三等奖20名、戒指水杯参与奖不限、香皂花

b、七夕相惠建议：

店门口搭建一座简单的鹊桥直通店内、柜台里打折促销的首饰、与顾客在鹊桥上相会约惠、真正实现七夕甜蜜浪漫的节日购物体验。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇十**

相约xxxx黄金

7月28—8月2日

黄铂金消费满1500元送77元钻石。

黄铂金消费满3000元送177元钻石。

黄铂金消费满4500元送277元钻石。

以此类推。

xxxx银饰全场9折。

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约xxxx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xxxx银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约xxxx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xxxx银楼送出的`价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。

4、xxxx钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，xxxx县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、dm单宣传。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇十一**

七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，始于汉朝。在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。七夕节起源于人们对自然的崇拜和古代广大妇女们穿针乞巧，直到后来七夕节被赋予予忠贞爱情的牛郎织女传说，才使其成为了象征爱情的节日。为了更好地传承中国优秀传统文化，讲好中国故事，在七夕节来临之际，xx区图书馆特筹备开展我们的`节日——七夕线上活动，欢迎大家踊跃报名参加。

20xx年8月21日至25日

线上活动

所有少年儿童读者，限20人。

请登陆xx免费报名。

1、七夕节的故事，七夕节的文化。

2、七夕节的知识问答。

3、七夕节的游戏。

4、七夕节的手语舞蹈学习。

1、8月xx日：七夕节的故事，七夕节的文化。

任务：学习七夕节文化，讲好七夕节的故事；

反馈：提交七夕讲故事音频，最高获得3个阅读存折积分。最后上传官网音频额外加2分。

2、8月xx日：七夕节相关的知识问答。

任务：扫码参加知识问答赛。

反馈：参加答题即可获得1积分，答题前3名可额外获得2积分，得分相同，答题时间最少者得分。

3、8月xx日：七夕节的游戏。

任务：穿针乞巧、漂针试巧、鹊桥相会。

反馈：穿针乞巧、漂针试巧照片反馈各1积分，鹊桥相会视频反馈2积分。

4、8月xx日至xx日：七夕节《让爱传出去》手语舞蹈学习。

任务：根据视频进行手语舞蹈学习。

反馈：发送手语舞蹈视频，最高获得6积分。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇十二**

20xx年8月x日

一楼客服中心

活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动。

①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支；限送77支，送完为止；

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚（结婚10年）赠送玫瑰花2支；限送77支，送完为止；

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚（结婚20年）赠送玫瑰花3支；限送77支，送完为止；

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚（结婚30年）赠送玫瑰花6支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚（结婚40年）赠送玫瑰花8支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚（结婚50年）赠送玫瑰花9支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止。

企划部负责玫瑰鲜花的.采购及活动现场氛围营造工作；财务部负责活动现场发放登记礼品；运营部负责活动监督检查工作。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇十三**

情定七夕，“金”喜不断！

20xx年x月x日——x日，共计3天。

xx银楼各专卖店。

1、爱在七夕，玫瑰传情

活动期间，凡进店消费的顾客，即可获赠红玫瑰一支，为你传递浓浓爱意。

2、七夕爱妻，幸福甜蜜

农历7月7日，持结婚证到店内购买黄、铂金首饰，每克优惠20元，k金、钻石5折优惠。

3、浪漫情人结，缘结七月七

活动期间，招金银楼推出“浪漫情人结”系列产品（将部分产品用红绳编成中国结，分别取名“情缘结”、“同心结”、“牵手结”、“福运结”等等），套牢您的爱情，天天都是情人节。

4、七夕传情礼，数字表情意

活动期间，招金银楼将推出价值520元（我爱你）、1314元（一生一世）、1234元（与爱相随）、2134元（爱你三世）、9475元（就是幸福）、9955元（朝朝暮暮）、9999元（长长久久）等吉祥寓意的首饰若干，数量有限，先到先得。

5、甜蜜相约，幸福延续

活动期间，一次性消费满3777元的顾客，可免费获赠“钻石会员卡”一张，持此卡以后在本店消费，购买千足金每克优惠4元，万足金、铂金、硬千足金每克优惠8元，非黄金类产品享受xx折尊贵消费（注：金条不享受优惠）。

1、提前准备好货品和所需的奖品、礼品等。

2、提前对参加活动的`店员进行培训。

3、请商场给予支持（让扣点、短信、广播等宣传）。

4、这次活动要做好客户资料的累计。

1、会员短信。

2、拱门、横幅、展架、海报。

3、商场led字幕、广播宣传。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇十四**

约惠七夕，红豆传情

fall in love

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

——会员充值52元，送52元。充值520元，除赠送520元网费外，或赠送高级德芙巧克力一套

——男女同行上网，女生免单。单身同行，赠送水吧便宜饮料一杯，当然，一定要取个有意境的名儿，比如“忘情水”、“孤星泪”……

——某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间（假如大概发芽成熟时间为x月x日），则在x月x日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

七夕节营销活动方案4

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。

20xx年8月x日——8月xx日

20xx年8月x日——8月xx日

1、示爱有道降价有理。

2、备足礼物让爱情公告全世界。

“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。各店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，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月x日——8月xx日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

（1）情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

（2）各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

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。

1、情人气球对对碰：制作100—200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

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7日—13日注意做好会员卡资料登记工作。）

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。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1、色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧！

2、与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑？又省钱又体面的礼物，请看xxx推荐的宝贝饰品吧……

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

（1）店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）

（2）彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”

（3）购买或租用心形气球做店面装饰

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

1、与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

2、如购买xx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。

3、在xxx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕节促销方案 七夕节日营销篇十五**

通过微端线上活动与线下活动相，增加用户节日娱乐性的同时，提高用户粘性，帮助店面增加上座率，维稳新老会员。

“撸友会(惠)七夕”

01、七夕“撸”妹儿挑战赛

1、活动时间：8月9日(七夕当天)

2、活动内容

七夕当天，由网咖店面免费邀请五位女玩家组建一支英雄联盟战队发布挑战召集令，召集英雄联盟爱好者进店挑战，对于参与挑战的和挑战成功的玩家小组，获得相应奖励内容。

02、七夕钱包充值n倍奖励

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户自8月3日起，至七夕当天，在店内智慧网咖钱包中充值七元或七的倍数即得\*倍奖励。

3、实现方式

在智慧网咖钱包充值模块创建相应优惠。

03、聚沙成塔

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户自8月3日起，至七夕当天，每日在店面的微信平台进行签到，每签到一次获得相应积分，连续签到七日的用户可获得额外积分奖励(积分可用于网咖内网费充值和水吧消费)。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加（每日签到）模块，设定相应奖励规则。

04、七夕鹊桥

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户在8月3日至七夕当天，分享活动链接，邀请好友送祝福，达到7次祝福，鹊桥相连，牛郎织女相会，同时该用户可获得店面相应奖励。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加（七夕鹊桥）模块，设定游戏规则及奖励规则。

05、七夕对对碰

1、活动时间：8月9日19时(七夕当天)

2、活动内容

七夕节日当天19时，在店用户通过在店内现场连接店面微信，参与现场对对碰，系统后台随机抽取一名男士和一名女士组成情侣组合，共同合影留念，享当日上网免费。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加（微现场）模块，设定游戏规则及奖励规则。

主题：

致我亲爱的你

fallinlove

有一些话，缺乏勇气说出口;有一些话，过于羞涩开不了口。可是，爱情，又怎可隐藏。

说你想说的话，爱你想爱的人，其他的\'，交给我们。

特制爱的邮箱，让每一个ta为ta写下最深情的情意，投放到爱的邮箱中，你的情意我们将深情寄达。

1、x月x日前，在网吧内设置3个爱的邮箱，在门外设置“致我最爱的你”爱的邮箱专属区域，该区域可以用制作一个大型背景墙，背景墙上打上网吧logo……

2、七夕当天月老红娘等角色人偶引导人群领取信纸信封，写下心中情意，投放到爱的邮箱中。

3、活动结束将情书一一寄出(附上红线一捆)

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找