# 七夕活动创意(5篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-30

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。七夕活动创意篇1x月x日，是中国传统的节日—七夕情人节。上古传说中，农历7月...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**七夕活动创意篇1**

x月x日，是中国传统的节日—七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

“七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

一、活动宗旨：

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

二、活动意义：

通过本次活动为无锡地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

三、活动主题：七夕寻缘，爱在无锡

四、活动组织：

主办单位：无锡市青年商会秘书处

共青团无锡市委青年交友中心

承办单位：无锡市青商文化传播有限公司

媒体支持：无锡太湖交友网

五、活动时间：\_\_月\_\_日

六、活动地点：

无锡市学前街\_\_号科技大厦\_\_室

七、参与对象及人数：

要求为\_\_周岁以上人士，总人数在\_\_人左右，报名费\_\_元。

报名地点：无锡市学前街\_\_号科技大厦\_\_室

八、相亲大会活动流程：

开场音乐：

(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x分钟、人，女嘉宾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x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x分钟的表白时间，最后女嘉宾选择x位心仪的，速配成功。)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功

(二) “帅哥美女对对碰”——\_\_：\_\_—\_\_：\_\_

1、盲人指路 (推选现场x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，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、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

我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。

3、情歌对对唱

由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

(三) “帅哥美女深度了解” —— \_\_：\_\_—\_\_：\_\_

双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配(如果有x组以上的不同意，可以在不同意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。)

(四) “花前月下，共许愿”—— \_\_：\_\_—\_\_：\_\_

1、对空许愿：

在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个美好的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

2、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。

3、抽奖活动：

活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运者。

4、自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

结束——\_\_：\_\_—\_\_：\_\_

现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂

**七夕活动创意篇2**

一、目标战略

1、总体目标在三天门七夕情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现最大利益的达成。

2、具体目标在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

二、活动目的

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

三、活动对象、活动方式

一确定合作伙伴本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

二促销方式

1、鲜花预约活动

2、七夕情人节主题花卉展出活动

3、七夕情人节束花促销活动

4、七夕情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

6、活动和地点一活动时间本次活动时间为三天，分别是2月12日、13日和14日。二活动地点本次我们影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方。

三、广告配合方式

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

四、物质准备

活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

五、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的论新老顾客，凡顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

六、后期操作

1、在网站上开设一个顾客平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满， 然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个个档次。

**七夕活动创意篇3**

一、活动概述

活动主题：

牵手渡鹊桥

活动时间：

暂定20年8月日

活动对象：

银行借记卡持卡客户(以家庭或者情侣为单位)活动范围：分行各营业网点和社区网点

活动目的：

通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户的数量。

二、前期活动宣传

物料宣传：

1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。

2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

3、每家营业网点向各自的存量客户通过电 话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

4、在银行的微 信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

三、活动内容

(1)七夕节整体活动墙

1.营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上面印有爱心的图案或者恒丰银行的LOGO图案。

2.在背景墙上指定的LOGO处插满玫瑰

3.客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

(2)摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

(3)缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

四、活动规则

1.以”牵手渡鹊桥，相会于“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出作品。

2.参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3.在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

**七夕活动创意篇4**

众所周知，农历七月初七(8月7日)，是中国传统的节日——七夕情人节，这是牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。近年来，七夕情人节已成为青年男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人虽然工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着\"自由而寂寞\"的单身生活。

为给青年男女搭建沟通交流、相识相爱的平台，助推\"\_\_\"的建设进程，\_\_社区拟在七夕节前夕，举办\"爱在七夕\"相亲联谊会活动，特制定如下活动方案：

一、活动宗旨：

坚持公平、公开、公正的组织原则，经过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择感情搭建平台。

二、活动主题：

\"七夕寻梦缘，爱在\_\_\"

三、活动时间：

8月16日

四、活动地点：

待定

五、参与对象：

在\_\_内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

六、报名要求：

(1)每个参加相亲大会的人需供给2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

(2)报名者需供给个人身份证、毕业证原件及复印件各2张。

(3)采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

七、相亲大会活动日程：

1、主持人介绍活动形式、资料及参加人员活动区域划分。

2、\_\_致辞。

3、文艺演出。

4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5、公园西侧设相亲长廊。参与者可经过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6、请相亲成功者上台发表感情感言。

7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

**七夕活动创意篇5**

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月10日8月20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(8月10日8月17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?\_\_“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\_\_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\_\_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，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕\_\_步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日20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\_\_大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日19日，\_\_六合广场婚礼秀;

8月17日19日，\_\_中兴广场婚纱秀;

8月12日，8月19日，\_\_中兴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

\_\_新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有\_\_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中兴广场的范围。

8月7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\_\_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\_\_。

时间：8月10至8月26日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华\_\_七夕鹊桥会

媒体简介：潍坊电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了潍坊的十二个县市区之外，周边的`青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

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 8月10日到8月26日

有意向的人员可以到\_\_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

9月2日，在\_\_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!

8月17-8月20日，在\_\_购物满100元，送潍坊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(8月18日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：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。

负责人：

物料准备：

1、相濡以沫，最爱七夕 海报 500张

设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔美。

2、x展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择 。

4、\_\_主入口的dp点，重点客户部负责。

五、活动宣传：

1. 潍坊晚报1、2版;

2. 条幅

3. x展架、宣传栏

4. 5万条短信宣传

5. 利用潍坊广播电台频道进行宣传;

六、材料及费用

宣传：

1. 平面广告潍坊晚报1、2版 5000元

2. 晨鸿信息 4000元

3. 条幅费用 200元

4. x展架 180元

5. 10万条短信 4000元

6. 宣传栏费用 400元

7. 电台广告费用 1000元

小计：14780元

单页印刷费用：

1. 乡亲大会个人资料卡片 0.3元x3000份 900元

2. 资料表格费用： 200元

3. 千纸鹤材料费用： \_\_元

小计：3100元

礼品费用：

1.“我与我的爱人”礼品费用3000元

2.“夫妻恩爱大比拼活动”，现场所需物料费用：3000元

小计：6000元

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