# 2024年七夕营销策划方案(9篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-07-22

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。七夕营销策划方案篇一8月15——20日【活...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**七夕营销策划方案篇一**

8月15——20日

【活动一】、浪漫七夕 相约\_\_鹊桥会

8月15日—20日，\_\_商城北门设立大型鹊桥，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)

【活动二】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!

现各项比赛火热报名!

报名方式一：电话报名，咨询热线：88888888

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕 乞巧大赛”+情侣姓名至88888888

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场

\_\_黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼————情侣对戒 特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚(幸福戒、誓言戒、福字戒)

梦幻珍藏礼————情侣吊坠

祈福爱人礼—————黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从18—19日，顾客可以在服装、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：

**七夕营销策划方案篇二**

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。

七夕节营销策划方案5

【活动一】浪漫七夕、相约xx鹊桥会

8月15日20日、xx商城北门设立大型鹊桥、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)

【活动二】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、xx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!

【活动三】七夕情人节、浓情黄金大秀场xx年情人节系列全新上市

xx黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼————情侣对戒、特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚。

梦幻珍藏礼————情侣吊坠。

祈福爱人礼—————黄金项链、手链。

**七夕营销策划方案篇三**

一、总体思路

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。

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。

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20\_\_\_\_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

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

4.宣传策划

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。 专业定做：快餐冷饮店小气球、眼镜店广告小气球、医院诊所宣传气球、游乐场宣传小气球、健身运动广告气球、药店药房宣传气球、保健品广告小气球、美容美发店小气球、化妆品宣传小气球、电信业务广告气球、手机电话广告气球、礼品礼物店小气球、金银珠宝店小气球、电脑市场广告气球、网吧宣传广告气球、金融银行广告气球、证券公司广告气球、婚、庆典喜庆气球、婚纱影楼广告气球、保险公司证券气球、电器商场礼品汽球、冰箱洗衣机小气球、电视空调广告气球、乳制品矿泉水气球、超市商场广告气球

广告促销赠品气球：颜色：红、粉、黄、兰、绿、紫、橙、金、黑、白。印上企业、商家的标志、图案、宣传用语、地址电话、庆贺文字等。以气球自身无可替代的亲和力及五彩缤纷、人见人爱且价格低廉的特色，作为一种新型经济实惠的广告载体，深受青睐、广告宣传效果极佳、信息反馈立竿见影。它适用于企业开业、房地产公司开盘、培训学校、广告宣传产品促销活动、节日、纪念日、庆典、展会、和婚宴生日等场合的装饰布置和赠送、另配套气球杆、帽。产品价格低廉，质量上乘，印刷精美，欢迎广大客户来人来电咨询。扔不掉的广告小汽球!它可以将您的广告商标和地址电话像长着翅膀飞进千家万户、穿街过巷、人人皆知!达到广而告之的效果!派发气球方案和地点：可根据客户指定地点投放赠送如市县级、地区、街道、公园、小区，车站，商场、超市、学校、医院等周边以人为方式投放或赠送给每个人。广告小汽球快餐店广告气球、西餐厅礼品气球、大酒店、饭店、宾馆广告气球、酒吧礼品气球、冷饮店礼品汽球、茶馆广告气球公园广告气球、儿童乐园广告气球、游乐场礼品气球、俱乐部广告气球、卡拉ok礼品气球。

广告气球，可以在气球表面印上企业的各种品牌名称、宣传广告词、庆贺标语及地址电话号码。广告气球可以在开业庆典，周年庆，商品促销，婚庆中派发、赠送。

在与高额的广告费用相比之下，广告气球就体现出低投入、高回报的效果。只要您花 1-2 毛钱，您的企业知名度就能走进千家万户、众人皆知，即经济又实惠!

**七夕营销策划方案篇四**

主办:xxx餐厅

协办:

这个情人节，xx携男女嘉宾共同赴约

遇上爱情，缘分从这里开始....

缘起:

都市里向往真爱却形单影只的年轻人越来越多，传统婚介让他们不好意思，网络交友的水准和真伪难以辨析，所以他们宁可永远单身。

活动目的:

1、文化方面:让都市里优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面:①通过本次活动，提高xx西餐厅在周边同行业市场的品牌号召力;②提高xx西餐厅的日均营业额。

活动主题:xx，遇上真爱。

活动时间:20xx.x.x(前后三天)

受众:

1、xx的会员;

2、合作商家的会员;

活动方法及收费:

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动信息;

2、通过平面广告、条幅、led显示屏等向近期光顾的客人发布活动信息、内容、活动方法;

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛;

4、餐厅门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买情人节活动卡，男士活动卡:x元/张，女士活动卡:x元/张;

5、凡于情人节光临xx西餐厅的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支;

6、餐厅开台随台赠送巧克力两枚。

活动内容:

1、爱情冲击第一波:“寻找你心中的女神”

①活动口号:爱情在你身边发生;

②公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉色)

交友卡内容为:姓名(昵称)、年龄、爱好、工作、对ta的要求;

③客人开台后，凭情人节活动卡随台赠送小食一份，并附上交友卡，让客人自行填写;

④客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的ta

⑤如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排现场主持，以烘托气氛。

主持的主要工作是说明活动内容，并鼓励客人参与。

2、爱情冲击第二波:“炫自己，火辣mm召集令”

由活动组织人员对当晚的女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可邀请她于特定时间上台做简单表演(主持人、表演时间另行安排)，表演结束后可领取公司赠送的牛排券一张，凭牛排券可换取x元内免费牛排一份;

3、爱情冲击第三波:“真情告白”

凡是情人节当晚光顾xx西餐厅之热恋情侣，公司可为他们提供走上舞台，大声表达爱意的机会，并可获赠香槟酒一支(特殊的日子特殊的告白，怎能不感动ta)

4、爱情冲击第四波:“浪漫激情”

活动期间，凡消费满x元，均可获x月x日0:00分现场抽奖券一张，依此类推。

凭抽奖券现场抽奖。

一等奖:1名99朵精美玫瑰花束及香槟酒一瓶

二等奖:3名大型毛绒玩具一个

三等奖:10名巧克力各一盒

场景布置:

大门口:

1、大门两面，广告牌两块，注明活动信息;

(xx情人节活动全攻略:xx邀你和ta一同参加xx交友情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们的甜甜的爱情，现场飙舞，传情。)

2、大门玻璃，贴心形及玫瑰花图案

3、进门鱼池上方，粉色气球点缀。

**七夕营销策划方案篇五**

8月2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。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。

为作出ktv经营特色，充分体现ktv的经营风格，特依照目前公司经营情况、枣庄市民娱乐市场变化，针对七夕情人节消费群体，作出如下活动策划。

《七夕情人节ktv全新时尚主题派对活动》

《爱情冲击波寻找你心中的女神》

8月1日、2日

1、通过本次活动，提高ktv在枣庄餐饮娱乐市场的品牌号召力;

2、提高80%的日均营业额。

(活动结束后，由财务部向总经理汇报活动结果)

本次活动借鉴北京、上海、深圳，杭州、酒吧已行之有效的促销方法，结合当地娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻

找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。活动采用大型交友的方法，鼓励来ktv的客人努力同“陌生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的泡吧生活模式(具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波)。

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息;

2、通过户外广告、d七夕节营销活动方案台(可邀请ktv d七夕节营销活动方案一名)、led显示屏、包房电脑等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法;

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛;

4、本活动以ktv一层大厅为活动中心，包房为辅;

5、凡2日光临ktv女宾，均可在吧台领取玫瑰花一支;

6、来店开台、开包房即随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要着重考虑)

①、活动口号：坚决同陌生人说话;

②、本店自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色);交友卡内容为：姓名(呢称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

③、客人开台/包房后，即送给客人交友卡，让客人自行填写;

④、客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她;

⑤、如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会;

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令” (此计划含大厅及包房)，由本店安排专人对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于特定时间上台做简单表演(主持人、表演时间另行安排)，表演结束后可领取本店特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯(此项活动的评选由本店店长签批为准)。

爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾ktv之热恋情侣，ktv可为他们提供走上d七夕节营销活动方案台，大声表达爱意的机会。并可获赠香槟酒一支(特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他)。

爱情冲击第四波：“浪漫激情” (此计划含大厅及包房)

活动期间8月1日—2日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月26日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：一名薛国大酒店客房一间/一晚

浪漫装饰及香槟酒一瓶;

二等奖：三名数码mp4各一部;

三等奖：十名巧克力各一盒

(具体实施安排另行决定)

1、大门口：

①、门口橱窗：广告牌两块，注明活动信息;

②、大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案;

③、大门：粉红色气球点缀。

2、大堂：

①、大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围;

②、对准大门二楼围栏大理石墙壁做喷画雕刻字：七夕情人节ktv全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女神;

③、楼梯扶手点缀红色玫瑰花;

3、大厅：

①、d七夕节营销活动方案台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样;

②、围大厅三周上空围墙雕刻银色反光字。大小不一：

唐诗1：乞巧楼前雨伞晴，弯弯新月拌双星;

邻家少女都相学，斗取金盆卜他生。

唐诗2：七月七日长生殿，夜半无人私语时。

在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝。

宋词3：纤云弄巧，飞星传恨，银河迢迢暗度。

人间无数。

柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路?

两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。

③、大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

4、包房：

①、各包房每张台面放置玫瑰花一支;

②、各包房放置活动计划及细则一份。

①、策划部根据总经理意见修改好计划案并准备实施;

②、营销部部按图纸于23日前做好广告架的制作、安装工作;

③、大厅部、包房部抽人手配合美工于23日做好布场工作;

④、财务部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买;

⑤、大厅d七夕节营销活动方案台及节目部安排好活动期间音乐路线、节目的调整，24日报总经理节目单;

⑥、营销部于23日前联系广告位位置、薛国大酒店，做好房间及餐饮安排;

⑦、策划部于22日前推出活动广告(含户外、电脑)，并做好各种用卡的设计;

⑧、本店各部门统筹安排，24日统一彩排活动流程。

**七夕营销策划方案篇六**

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。

七夕节营销策划方案5

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。

**七夕营销策划方案篇七**

相濡以沫，最爱七夕

8月10日——8月17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(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?

某某火锅“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，制作成展架放置在活动现场展示。

**七夕营销策划方案篇八**

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

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。

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。

**七夕营销策划方案篇九**

相约xx黄金

7月28—8月2日

活动内容：

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。

xx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。

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

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

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。

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，xx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。

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