# 2024年七夕情人节活动方案(十四篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-13

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。七夕情人节活动方案篇一7月14日情人节就要到了，为消费者创造一个...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**七夕情人节活动方案篇一**

7月14日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

7月14日

主要地点：xx大厅

次要地点：客房，桑拿房

1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂;

2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。

3、通过彩色荧光棒挂在身上的.方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒内容。

夜总会：

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4 x2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

a、拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了;

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c、7月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部：7月10日前推出活动广告，7月13日前做好情人节氛围营造工作。

2、娱乐部：7月10日前结合营销计划，制定好情人节活动细则。7月13日前做好情人节氛围营造工作。

3、桑拿、客房部：7月13日做好粉红情侣套房的布置工作。

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

**七夕情人节活动方案篇二**

以七七中国情人节为契机，密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同，为项目积累客源。

所有本公司的情侣业主均可参加

“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动party

xx酒店一楼阳光厅

酒会party

200人左右

1、情侣（夫妻）游戏类：

1）吸乒乓球表演赛（面向家庭）主题：“吸引力”的秘密所获奖项：最具吸引力奖组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖，责任人：现场主持比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

2）女士盖上红盖头为男士打领带。主题：我们的爱如此默契所获奖项：最佳默契情人奖组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖责任人：现场主持比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

3）最佳拍档（情侣站报纸）主题：爱情的智慧魔力所获奖项：最聪明爱情奖组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖责任人：现场主持监督：现场客户报名或者随机抽取

4）合作猜字游戏主题：心有灵犀一点通所获奖项：最灵犀情人奖组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。责任人：现场主持监督：现场客户报名或者随机抽取

2、美丽的爱情传说（此部分内容待定）

1）“缘”来的时候。随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的`第一次美丽的相识。所获奖项：最美丽邂逅奖责任人：现场主持

2）我们那样谈情说爱。随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的最美丽的最动人的爱情故事。所获奖项：最动人爱情奖责任人：现场主持

3、浪漫婚纱秀主题：那一刻，走向永恒所获奖项：最浪漫情人奖组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组3对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间5分钟。责任人：现场主持评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

4、才艺大比拼：

1）歌唱类（戏曲、流行音乐）

2）魔术类3）小品类所获奖项：最佳明星奖最佳才艺奖最佳新星奖责任人：现场主持评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

**七夕情人节活动方案篇三**

七生七世情不断&七夕来约惠！

1.通过七夕活动为自己的美容院增加客源。

2.通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的效果。

3.通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

20xx年7月23日-8月17日

所有xxx美容院的新老顾客

活动宣传形式：

1.沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。

2.手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。

3.提前一周在微信等官方平台进行宣传。

活动方案一\"真爱无限\":

在活动当日只要在店中消费购买\"七夕情人节爱心礼包\",就能能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。

长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二\"爱的誓言\":

此项活动仅在8月17日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。

只要完成此项活动的情侣或夫妻，就能够享受价值1888元的面部项目套餐。

美容院的七夕活动小窍门

1、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开始\"伺机而动\".

节假日本就是全员出动的好日子，七夕节的情侣更是。

美容院的`七夕特惠活动不能仅仅只在七夕当天进行，在节日到来前就应该举行一个预热的活动，可以比七夕节当天的优惠力度要少一点，但是一定要在七夕节的前一个星期或前三天开始举行。

2、活动宣传语惊艳四方

既然是讲究主题的活动，宣传语就囊括了这家店的整体给消费者的所有印象，也是消费者对美容院活动主旨了解耗时最少的总句。

所以在设计宣传语的时候可以独辟蹊径，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。

3、活动针对的对象要全

美容院举办的七夕节活动并不是只能针对是情侣的消费群体，单身男女也同样可以。其实在近几年，有不少商家已经开始将逆向思维运用在经营中，在七夕节做单身的活动就是一个很好的例子。

4、活动内容要够吸引力

七夕节双人同行七七折、一人的价格两人的消费、买一赠一、满减或者积分抽奖等等，这都是当下较为常见的活动方式。美容院在举办此活动时可以根据自身的条件和资本尽可能的将活动的吸引力度做到最大化。

5、活动宣传方式要全面

七夕节的活动是所有想要谋利的商家都会去做的，而你的美容院想要在芸芸店铺中占有一地，就得学会在宣传时尽可能的全面化。手机短信、电话通知、宣传单、多媒体等等，尽可能在宣传广度上多下功夫，并且突出店名和活动优惠度。

**七夕情人节活动方案篇四**

活动目的：以七七中国情人节为契机，密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同，为项目积累客源。

参加对象：所有本公司的情侣业主均可参加

活动主题：“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动party

活动地点：\*\*酒店一楼阳光厅

活动形式：酒会party

活动规模：200人左右

活动内容：1、情侣（夫妻）游戏类：1）吸乒乓球表演赛（面向家庭）主题：“吸引力”的秘密所获奖项：最具吸引力奖组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖，责任人：现场主持比赛监督：现场客户报名或者随机抽取2）女士盖上红盖头为男士打领带。主题：我们的爱如此默契所获奖项：最佳默契情人奖组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖责任人：现场主持比赛监督：现场客户报名或者随机抽取2）最佳拍档（情侣站报纸）主题：爱情的智慧魔力所获奖项：最聪明爱情奖组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖责任人：现场主持监督：现场客户报名或者随机抽取

4）合作猜字游戏主题：心有灵犀一点通所获奖项：最灵犀情人奖组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。责任人：现场主持监督：现场客户报名或者随机抽取

2、美丽的爱情传说（此部分内容待定）1）“缘”来的.时候。随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。所获奖项：最美丽邂逅奖责任人：现场主持

2）我们那样谈情说爱。随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的最美丽的最动人的爱情故事。所获奖项：最动人爱情奖责任人：现场主持

3、浪漫婚纱秀主题：那一刻，走向永恒所获奖项：最浪漫情人奖组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组3对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间5分钟。责任人：现场主持评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

4、才艺大比拼：1）歌唱类（戏曲、流行音乐）2）魔术类3）小品类所获奖项：最佳明星奖最佳才艺奖最佳新星奖责任人：现场主持评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

**七夕情人节活动方案篇五**

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

\"七夕寻梦缘，爱在沙岭河\"

：8月17日

待定

在xx市内工作和生活，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。

（1）每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

（2）报名者需提供个人身份证、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。

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2、文艺演出。

3、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

4、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

5、请相亲成功者上台发表爱情感言。

6、相亲成功者共同放飞爱心气球。

**七夕情人节活动方案篇六**

20xx年8月16日

相约情山，挚爱今生

xx旅游区

（一）凡在8月16日当天来x旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠；

（二）游览x并在与“爱”有关的景点进行拍摄（手机、照相机）留念的，凭图像在x大酒店总台领取情侣照片（免费）、情侣伞或其它纪念品一份；

（三）8月16日下午，16：00—17：00在朝圣寺进行情侣祈福活动；（参加活动的夫妻或情侣在x大酒店总台报名可领取情侣衫）；

（四）8月16日晚20：30，在x激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会（天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动）；

（五）本活动最终解释权归x旅游区所有。

**七夕情人节活动方案篇七**

x月xx日-x月x日

情侣顾客店任意消费即可领取玫瑰一支。

约“惠”七夕满就送

x月xx日-x月x日

vip顾客单日累计消费满520元送情侣抱枕一对(40元以内)凭收银小票即可领取每日限领50份，送完即止。普通顾客单日累计消费累计满520元送情侣对杯一套(玻璃套装为主30元以内)凭收银小票即可领取，每日限领50份，送完即止。

“全店商品，劲减来袭”

x月xx日-x月x日

活动期间，xx化妆品店全部消费满377元立减77元(礼券、礼卡除外)。

**七夕情人节活动方案篇八**

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：

8月16日

“情系七夕、相约星际”

3.1)“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500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。

3.2)客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428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。

3.3)餐饮：

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支)

577元七夕情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)

777元七夕情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张)

x食府

凡活动当天，在x食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

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)

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。

3)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

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。

5)策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，1座、2座大堂海报及相关宣传。

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。

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

x信息港漂浮广告(一个月)

x报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

玫瑰花2元/支500支1000元

巧克力50元20盒1000元

棒棒糖50元10支500元

红酒150元10支1500元(红酒商赞助)

高档红酒300元10支3000元(红酒商赞助)

精美礼品200元200个40000元(企业赞助)

条幅/海报80元

短信促销0.04元/条60480条2400元

大河秀典演出门票赞助(100张内，超出置换)

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

x约68000(全额置换)

合计：2500元(不含置换)

**七夕情人节活动方案篇九**

相约情山挚爱今生

华蓥山“七夕”情人节活动

xx年8月16日

相约情山，挚爱今生

华蓥山旅游区

（一）凡在8月16日当天来情山华蓥山旅游的.夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠；

（二）游览情山并在与“爱”有关的景点进行拍摄（手机、照相机）留念的，凭图像在华蓥山大酒店总台领取情侣照片（免费）、情侣伞或其它纪念品一份；

（三）8月16日下午，16：00－17：00在朝圣寺进行情侣祈福活动；（参加活动的夫妻或情侣在华蓥山大酒店总台报名可领取情侣衫）；

（四）8月16日晚20：30，在华蓥山激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会（天气不好的话，则改在华蓥山演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动）。

（五）本活动最终解释权归广安华蓥山旅游区所有.

**七夕情人节活动方案篇十**

七夕点燃浪漫正在进行中，398/498/598元即可入住首家浪漫主题酒店、免费享受几百元情侣套餐!详询xxxxx

通过富有中国本土浪漫气息的情人节与本酒店浪漫主题个性的相结合，形成鲜明、易传达、富有感染力的浪漫气息，并将此迅速传达给消费者，借此能将本酒店的浪漫品牌个性灌输到消费者的记忆中，吸引消费者前来消费的同时更提升了本酒店的知名度。针对指定消费群体，特别推出餐饮和住宿一体式优惠套餐，满足消费者和潜在消费者的节日需求，进而了解和体验到本酒店的服务，建立和加深对本酒店的品牌好感和忠诚度。

1、通过七夕中国情人节传达酒店的浪漫品牌个性。

2、吸引消费者前来本店体验和消费，建立和提高酒店知名度;

3、促进酒店客房及餐饮消费，提升本店销售额。

第一部分：客房和餐饮配合促销。通过客房和餐厅套餐的`捆绑，组合成本酒店的七夕巨惠套餐，最后定位为七夕节浪漫点燃价，套餐详情为：原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598!并赠送价值298元的情侣套餐!

第二部分：情人节布置

布置风格：以浪漫为主题，结合本酒店品牌个性，布置成唯美、浪漫风格。?以粉色、蓝色为主色调，以花、云、牛郎织女等为主要表现载体。

通过易拉宝、人形牌、多媒体和kt板将大厅和酒店门口装饰成七夕浪漫唯美风格

财务部

1)收取费用

餐饮部

1)备餐，包括套餐、巧克力、玫瑰花、红酒2)依据即定金额，确定菜单3)餐厅的七夕节布置

4)回收装饰并交与营销部保存

前厅部

1)大厅、酒楼、酒店入口的布置

2)回收装饰并交与营销部保存

3)接受顾客咨询，向顾客解释活动详情

客房部

提供相应客房，并布置客房

保安部

1)疏导交通

2)协助布置物料的

维护工程部

1)满足七夕节活动中，电力设施的用电需求2)协助布置(有时需要高空作业)营销/策划部1)确定布置调性

2)拟定和实施营销方案

3)物料设计

4)组织现场布置

1)易拉宝宣传介绍七夕节套餐，以浪漫唯美为基调，七夕元素为题材。设计文案：温馨的生活，总少不了他(她)的陪伴节日的浪漫，总愿为您点燃!

度浪漫七夕，享温馨生活，酒店七夕节点燃浪漫活动正在进行中!

活动期间：

原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598!并赠送价值298元的情侣套餐!(注：浪漫点燃价即酒店协议价，活动仅限周末6日、7日)

2)多媒体宣传

led突出活动主题酒店七夕节点燃浪漫活动正在进行中液晶电视和楼宇电视突出七夕气息和本次活动的优惠信息。

**七夕情人节活动方案篇十一**

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xx日——8月xx日

20xx年8月xx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最高销售。

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xx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，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、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

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)。

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8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、宣传广告语

色彩跳跃的xx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!

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haface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。

a、店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b、彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c、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。

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。

如购买xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡;

在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕情人节活动方案篇十二**

浪漫七夕爱在兴隆。

【】xx月xx日——xx月xx日。

浪漫七夕相约兴隆鹊桥会。

xx月xx日——xx月xx日，兴隆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）

浪漫七夕乞巧大赛乞巧。

七夕情人节，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2日七夕情人节当晚7：07，兴隆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！

七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市。

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼。

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。

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛。

从xx月xx—xx月xx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。2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。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

在食品商场当日累计购物50元加9.9元可换进口巧克力一袋。换购地点：食品商场进口食品店

名品商场：

1、七夕情人节黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

2、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献。

3、钻石送情人—爱情永恒兴隆珠宝情侣对戒展。

4、兴隆珠宝、k金、指环展。

5、兴隆化妆—装扮完美恋人。

6、兴隆情侣表见证爱情分秒。

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼。

20xx年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖。

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋（地点：鞋城主道）

2、七夕情人节把“爱”包起来。

七夕情人节在箱包柜组购包的`顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

千里姻缘一线牵：两名顾客同时从多根红线中各选出一根，若红线末端系在同一个玩偶上，则为中奖。10元三次，若三次均未中奖赠送精美礼品一份。

服装商场：

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市。

爱在金秋婚庆推荐服饰。

针纺商场

浪漫七夕——内衣表情意：

1、“古今”品牌，大型特卖会xx元。

2、20xx年新款内衣全新上市

家电商场：xx月xx日七夕情人节，情侣手机大推荐。

**七夕情人节活动方案篇十三**

七夕，在古代七夕节有着“七七”的双喜之意，意味着喜气之极。它源于牛郎织女的美丽传说，是情侣们相互表达爱意，共诉衷肠的日子。那么，在七月初七这个良辰吉日，美容院连锁店应该如何把握好商机，做好优惠促销活动呢?

下面，普丽缇莎小编整理了几个比较合适的美容院营销活动方案，供大家参观一番。

活动主题：xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

活动地点：xx美容院连锁店

活动时间：xxxx年8月xx日到8月xx日

活动对象：二十到五十岁人群

1、提前半个月，在美容院连锁店附近人群密集区发送传单。

2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客。

3、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券。

4、活动当天，到本店的情侣可以获得专业足部技师按摩，并且享受七点七折的优惠。

折扣促销是美容院连锁店最常用的促销方式。在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。

所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。具体内容如下：

1、折扣促销——足部理疗按摩

2、捆绑促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“捆绑”在一起，向其推销。例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送99朵的玫瑰。

2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，最好是一到三个月之内，过了期限则无效。

3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的活动气氛。

4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。

5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

**七夕情人节活动方案篇十四**

七夕西餐厅什么样的活动方案最吸引顾客?现在的西餐厅七夕活动方案都千篇一律，必须要来点出彩的活动，才能凸显餐厅的独特和用心。特整理西餐厅七夕节可能用得到的活动方案供参考。涵盖七夕活动策划、餐厅布置、餐厅装饰、七夕套餐等相关内容。

一、七夕节简介

七夕节是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，是人们为纪念传说中牛郎织女的凄美爱情故事和他们为爱情不惜对抗权势的精神而流传下来的一个节日。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”， 七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。织女是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘，所以七月初七也被称为乞巧节。

传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。 听到牛郎织女情话的女孩便会有一个甜蜜美满的爱情和婚姻，因此七夕节也有中国的.“情人节”的别称。

近几年，随着人们生活水平的不断提升和国学意识的日趋复苏，传统节日越来越被重视，七夕节的文化意味和甜蜜七夕对于热恋中的情侣无疑是不容错过的，它的影响也越来越大。

二、节日市场分析

1、七夕节影响日益变大，已引起各商家的重视和利用。如婚纱摄影、鲜花、礼品、综合商场等针对七夕节的促销已颇见声势。但是餐饮业对它的重视还不够，基本上都停留在送“玫瑰花”的简单营销阶段。

2、西餐厅的西方基调与七夕节的中国元素如何结合是一个难点，中国节日追求热闹喜庆的氛围和西式文化追求优雅品位的诉求有一定冲突点。

3、西式文化与传统文化的结合在日益深化并成为一个趋势，如肯德基、麦当劳等推出油条、豆浆等中式快餐;咖啡厅推出中国菜等都是这种表现。这一点在针对中国传统节日上更显露无遗。

三、活动目的

1、利用七夕节节日气氛浓郁、情侣消费集中的特点，促进餐厅当天销售额的大突破。

2、通过文化味浓郁的促销活动，一方面让老顾客加深对餐厅的影响，提高在其心目中的美誉度，促进其在本餐厅的连续消费性;另一方面吸引更多人的关注，提高餐厅知名度，吸引更多消费。

四、活动时间

主体活动时间：七夕节全天

活动准备时间：七夕前一周简单布置完毕、宣传物料到位并进入宣传。

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