# 七夕情人节活动方案(十四篇)

来源：网络 作者：柔情似水 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？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。七夕情人节活动方案篇一温馨的生活，总少不了他（她）的陪伴...*

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？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**七夕情人节活动方案篇一**

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：①浪漫点燃价即酒店协议价；②活动仅限本周末8月6日、7日）

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

一、策划思路

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。

二、策划目的

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。

三、方案内容

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

四、各部门职责

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

20xx酒店七夕节活动策划方案提供相应客房，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）组织现场布置六、媒介宣传店内宣传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二**

通过“七夕中国情人节”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xx月xx日——xx月xx日

20xx年xx月xx日——xx月xx日（天）。

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“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：xx月xx日——xx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”用于主题陈列六、“浓情头饰花束”

推广时间：xx月xx日——xx月xx日

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

名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

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：xx月xx日）。

注意做好会员卡资料登记工作。八、宣传

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？

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x元鲜花，赠由提供的饰品一份或会员卡；

在购x元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕情人节活动方案篇三**

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

约68000（全额置换）

合计：2500元（不含置换）

**七夕情人节活动方案篇四**

在我国，农历七月初七，人们俗称七夕节，也有人称之为乞巧节或女儿节，这是中国传统节日中浪漫色彩的一个节日。相对于西方的情人节，七夕节源于美丽的爱情传说，历史悠久且文化内涵深厚，因此，七夕节更是值得我们重视的中国情人节。

千年一遇的日子里，送她娇艳的玫瑰花，送她相思红豆子；让爱继续流传彼此的心中！

20xx年8月xx日（农历七月二。考虑七月初七是礼拜四大多数老乡都不能休息，所以提前）

北京龙脉温泉度假村玫瑰苑

地铁5号线到天通苑北站，出站左侧换643或985路公交到小汤山人民政府。

自驾车：八达岭高速、京承高速到北六环立汤路、小汤山出口下，向小汤山方向，大柳树环岛西300米，小汤山人民政府后面即到。

承办：龙脉温泉度假村

协办：龙脉艺术团、龙脉温泉集团车队、龙脉温泉集团婚庆公司、龙脉温泉集团北京广鸿云会议中心有限公司

20岁40岁单身男女各200人及热恋情侣不限。

aa制77元/人（七夕）

到场后由签到处签到

签到处：龙脉温泉前厅签到台

报名方式：与组织者联络报名，站里跟帖，也可直接qq联系。手机电话短信留言报名。

活动总指挥：拖拉机x老罗c萝卜c龙脉协调：冰之岩石

活动组长：拖拉机、老罗

召集都市单身400人（男女各200人）和在京的湖北籍情侣和已婚夫妇参加。

8月22日下午2点准时在13号线终点站天通苑北门口坐643和985公交坐公交，自驾车和坐车前往的请看上面的行车路线和坐车路线

14点30分准时到场，按群报名贴的签到处签到交费，领取娱乐票、入场券及餐券。凭娱票免费娱乐项目：保龄球、乒乓球、台球、射箭、游泳等活动项目（具体根据大家当天的意向来决定球类娱乐或水上娱乐）

17点进行露天烧烤，大家一边自我介绍一边围在一起尽情的歌唱、做游戏，期间专门为情侣们准备一次抽奖活动，当然也有处罚（讲述自己相爱的过程）。主持人同时互动大家相互认识（请备好名片），日后单线联系，朋友或合作伙伴凭你们的缘份啦！中奖的.情侣可以免费在龙脉温泉居住一晚。

19点活动进行动以舞蹈作为开场、并设置四个趣味游戏等环节，所有游戏参与者均可获得参与奖，优胜者获得特别奖。每个游戏之间用音乐作为间隔，参与者可以邀心仪的异性共舞，为大家提供充分交流的时间。

20点活动结束。大家如果觉得路途较远或者还想继续在这里娱乐，可以为大家提供优惠的住宿环境。（龙脉提供大巴免费送到地铁站）

活动设奖项：一等奖5名，二等奖10名，三等奖30名，纪念奖50名，参与奖400名。

（活动结束后统一由班车送往13号线城铁）

通过在这次活动中走进婚姻殿堂在龙脉温泉举办婚宴的，龙脉温泉免费提供主持及文艺演出，提供免费的情侣新房一晚。

**七夕情人节活动方案篇五**

活动名称(主题)：“红线系住你的心”

活动类型：互动

活动地点：\*\*\*店铺门口

活动时间：

活动主要内容：

(1)、在店铺门口入口附近显著位置摆放一个大展板，用玫瑰化装点四周(具体制作要素如附录1所示)。凡是2月12日进店的顾客都有一个给爱人承诺的机会。那就是进店时每人可获得一张心型卡片(红色代表年轻的爱情，适合25岁以下的年轻人;蓝色代表成熟的爱情，适合25---45岁的人;金色代表完美的爱情，适合45岁以上的人)，以及一根红丝线。把自己的“心”和最爱的人的“心”用红丝线系在一起，象征对美满爱情的祝愿和纪念。顾客可以把连在一起的“心”带走，也可以留在店里。对于留在店里的`，店铺门口制作一个玻璃展窗收藏展览，给参与的顾客一个纪念。

(2)、2月12日当天进店的前52位顾客可以获得情人节礼物一份，开心的度过情人节。

(3)、持有2月10日至2月12日购物小票的顾客还可以参加2月12日下午17：00举行的抽奖活动(由顾客抽取，结果现场公布及新知网站公布，获奖者电话通知)，奖品为超值双人艺术照一套。

**七夕情人节活动方案篇六**

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七**

谁来开启我的心锁

都市时尚单身男女

爱心钥匙开心锁

快快快！来酒吧寻找心的钥匙！！打开她的心门！！！

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙！

开心锁,寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

真情互动

男生女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题.问题结束后互相挑选最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.

激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

1.即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线: ,报名参加

名额有限,敬请从速

开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

英雄豪情，誓夺花魁

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用．礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱．

最接近成功竞标的前５位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束．

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

真情告白

全体来宾

在这特殊的日子里向心中的她／他表达最真挚的爱意，爱她／他就大声说出来．

酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她／他？最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴．

诚挚的爱意,大声表达的勇气媒体推广:(可选)

店堂广告

入口看板

8月x日---8月x日厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告..........

酒吧内部操作说明

时间安排:第一波15-30分钟,第二波15分钟,第三波15分钟.注意节奏及时间的掌握

细节表达:

谁来开启我的心锁

1.第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,快速找到成功开锁者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.不成功者出局.

2.第二缘:尽力搓和台上男女自我配对,为实现下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

3.第三缘:主持人调动场内气氛,促使配对男女生做些惹火动作,拥抱,kiss,让他们放松,鼓励激情表达

心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,促成高价.未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束,花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定.然后8月16日节目开始前知会主持人.

真情告白

抒情环节,鼓励大家勇敢的说,并强调最感人的真情告白将获得大奖.

费用一览

道具名称数量单价合计

开心锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

**七夕情人节活动方案篇八**

20xx我们一起爱吧

20xx年8月7日至8月20日

1、活动当天，x大堂会有许愿墙，情侣们可以把对另一半的祝福等写在便利贴上贴在墙上留下您的联系方式，我们会在20xx七夕情人节时从这些顾客中抽出幸运顾客，给您一份意外的惊喜。

2、观看“13：14(一生一世)17：20(我爱你)19：07(七夕)情侣专场”的情侣可以享受20元观影及情侣套餐8折并且购票即赠送玫瑰花一支(每对情侣限领一支)。

猜猜看：

20xx年8月7日至8月20日

活动期间，凡是在x影城x店购票的顾客，均可领取“猜猜卡”一张。

只要顾客在“猜猜卡”填写上相关个人信息，并预测出中国代表团获得的金牌总数并投入抽奖箱，就能参加本次的“猜猜看”活动。

x闭幕当天抽取10位猜中金牌总数最接近结果的顾客，均可获得一张”jyy贵宾劵(可观看imax)”，我们还会在这些观众中抽取一名幸运顾客，可获得一张钻石卡。

祝福语：凡是在x影城x店购票的观众，均可在我们的“祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的.祝福。例如：“x”“x”等!

点映：

x月x日午夜24点《x》(上)2d原版

x月x日午夜24点《x》2d原版

x月x日午夜24点《x》2d中文

x月x日午夜24点《x》2d中文

x月x日午夜24点《x》3d/imax原版

待定午夜24点《x》2d/imax原版(x商场活动)

x网：与x网合作，团体价格，以卡计次类专门渠道推广电影票销售，普通电影25元/张(根据中影最低票价需补齐差价)，imax电影2张兑一张。

imax体验：7月20xx8月15日，利用imax预告片合集以及《x》预告片为观众安排免费体验场，必要时预备特价优惠券派发，即：凡在活动期间参加imax免费体验的观众均可获得《x》imax特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

x联盟：与x餐饮合作(23家店)，在x餐饮所属23家店中每张桌子上均可摆放x影城桌牌;x餐饮dm单上会给x影城留出一定版面做宣传;影城可在x餐饮23家店铺玻璃上贴上x影城的宣传海报;持x票根到x餐饮用餐可享受7折优惠;x餐饮每会员日(每月8号)当天，持x店票根至x餐饮享受5折优惠;集齐10张x影城的票根可至x餐饮免费办理会员卡一张;

微博抢票：

《x》、《x》、《x》上映期间，凡是@x梦imax影城且@5位好友的顾客将有机会获得免费观影的机会。

浪漫七夕恋爱“逸”夏：20xx年8月7日至8月20日，登陆微博，参与并@ximax影城#浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和x的故事，即有机会获得x影城赠送的免费观影券两张(共5个名额)。

金牌大赢家全民大竞猜：20xx年8月7日至8月20日，登陆微博，参与并@ximax影城#金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测x数量，竞猜正确者即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张(共五人)。

会员活动：

活动时间：20xx年8月7日至8月20日

(1)充值100元+20元工本费，可办理金卡，享受周一至周日5折观影(imax厅除外)，办卡同时赠送迷你小爆米花一桶。

(2)充值800元+20元工本费，可办理钻石卡，享受全年5折观影(包括imax影片)(本月钻石卡看imax依然享受40元/张，且赠送小可乐一杯)。(x商场活动)

(3)活动期间，影城每日推出会员专场。(晚间时段场次1场，包含3d影片)会员以25、30元购买影票。

**七夕情人节活动方案篇九**

七夕情人节就要到了，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。

根据我们蕴海建国饭店的经营特色，及平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。

浪漫七夕，相约蕴海（玫瑰、烛光、物语）这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与蕴海建国饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

1、活动时间

主要活动时间：20xx年农历七月七日当日

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠

2、活动对象

活动对象主要针对20—40岁上班族中青年情侣及夫妻

1、主要地点

接待大厅。大厅是酒店七夕活动最直接的信息，因此，活动期间，接待大厅的装扮必须符合七夕的浪漫氛围；浪漫“对对碰”相亲派对（宴会厅）。

“对对碰”相亲派对宴会厅是为此次促销附加的酒店相亲活动，其盈利方式主要来源为会厅入场券、散客点心、饮品及其他商品消费，故其装扮必须要有相亲及七夕氛围；浪漫七夕情人之烛光晚会（宴会厅）。

此晚会主要以舞会的形式进行，其盈利与上基本相同。它是上班族放松、与伴侣享受七夕温馨时刻的好地方，因此，它的环境氛围除了要有舞会的氛围外，还要为情人节制造出一种舒心的感觉。

2、次要地点

客房分两种：七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情的气息，还要提供一些制造浪漫的条件。

普通客房：客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣（沐浴用）\_\_除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品；酒吧酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

1、接待大厅活动主题

其目的主要为通过浪漫的`场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。在门口设有粉红和浅紫色气球拱形门，并将活动主题“浪漫七夕，相约蕴海”显现在上面，大厅座椅处可以设有假的葡萄藤架（追溯古老，牛郎织女七夕葡萄藤下悄悄话）。

设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

2、浪漫“对对碰”相亲派对

（宴会厅）酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，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、其他商品销售点等。本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。

凡进场宾客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，会场中会有挑战麦克风之情歌pk、自我风采展示、组队赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。

另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场（入场卷需购买）。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

4、客房

客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

桑拿房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

活动当天，其他普通双人间房价都为8。7折，来寓意七夕来此会发。

5、洒吧

推出情侣鸡尾洒和单身鸡尾酒。情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜；而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

6、餐饮

77元情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）177元情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）277元情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票2张。

凡是七夕当天，在\_\_消费超过77元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份。

1、营销部

提前两个星期推出活动，将活动尽量让平顶山市民知晓，提高此次促销活动的成功率。

提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的进行培训。

2、娱乐部

提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景布置和七夕礼品赠送环节等。

提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训，避免突发事件的发生。

桑拿、客房部提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，避免不愉快事件发生。

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运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急均要做到位。

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普通双人优惠房，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。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生。

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：

（1）拥有你，我此生有幸。珍惜你，我毕生力行。（广告词）

（2）春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的开始了；情人节到了，在蕴海建国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）

（3）七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的光临！

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、仿真玫瑰花：6000朵×0。3元=1800元

2、玫瑰花：500朵×1。00元=500元

3、巧克力：100盒×20元=20xx元

4、粉红色雪纱：100码×5。0元=500元

5、宣传单：10000张×0。25元=2500元

6、喷画：200平方×10元=20xx元

7、短信：3000×0。1元=300元

500元合计：10100元

通过本次七夕情人节促销，酒店可以达到以下效果：

1、可以为酒店增加知名度和美誉度，通过吸引媒体、报社的方式，达到省内甚至是国内国际的广告效应，让旅客一到达平顶山就会想到来蕴海建国酒店订房。

2、通过本次活动，可以带动餐饮、桑拿、客房、酒吧等部门的消费收入，虽说较为薄利，但能达到多销，故可使得酒店在这短时间内可以达到较大利润高峰。

3、通过此次活动，可以提高酒店的区域竞争力，赢得更多的会员，为酒店的未来发展打好了基础。

**七夕情人节活动方案篇十**

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。

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。

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

六、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。

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传八、前期准备一人员安排

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。

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。

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。

**七夕情人节活动方案篇十一**

蝶舞花语情定今生

2/10-2/14

一楼

喜欢和你牵手相依看蓝天、白云和斜阳;喜欢亲吻你散着花香的秀发;喜欢和你在一起的每一秒;更喜欢你多情的明眸，只要一个眼神就能读懂我们永恒不变的约定：我们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成的指环锁定你我今生的情缘!让每一朵玫瑰向你诉说着爱的承诺!幸福的`恋人们，赶快参加我们的活动，就有机会获得情人节礼物，在情人节当天给他(她)一个惊喜!凡当日到店的情侣可免费获得“玫瑰情话卡”一张，卡上的花语全部填对后，将副联投入抽奖箱中就可以参加情人节的抽奖，正联可挂在侧门的“情人树”上，让我们一起共同见证你们永恒的爱情!(抽奖日期为2/14日15：00，中奖顾客仅限2/14当天领取)2/10，2/11，2/12各限张，2/13限张，2/14限张，数量有限，送完为止。

奖项设置：“玫瑰情话”奖名价值元的礼品。

**七夕情人节活动方案篇十二**

开展\"我们的节日。七夕\"活动，是进一步深化\"我们的节日\"为主题活动的.重要内容之一，是继承和弘扬中华民族的优秀传统文化，积极营造社会和谐、家庭幸福和重要表现形式，各村（社区）一定要高度重视，组织好人员，积极报送相关信息。

（一）围绕\"七夕\"主题开开展各种形式的诵读、演唱活动

在\"七夕\"节期间组织全镇广大青年、诗歌爱好者、民间情歌歌手等以\"七夕爱情诗会\"、\"七夕爱情故事会\"、 \"情歌演唱会\"、情侣对唱、吟诵经典爱情诗会等形式开展内容丰富、形式多样的诵读、演唱活动，让广大群众充分感受浪漫爱情，追求美满幸福生活。

（二）突出\"七夕\"特色

结合\"三新活动\"，举办民间传统文艺表演，利用群众自发组建的秧歌队、太极剑等10余支文化队伍，大力弘扬\"艰苦奉献·友爱感恩\"的重建精神，营造\"改进生活习惯、培养文明行为\"的氛围，积极开展\"新家园、新生活、新风尚\"活动，充实灾后精神家园建设。

众所周知，农历七月初七，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。

**七夕情人节活动方案篇十三**

8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x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

通过本次活动为公司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x。

四、活动组织

1、主办单位：x秘书处、x青年交友中心。

2、承办单位：x市x有限公司。

3、媒体支持：x网。

五、活动时间

8月x日。

六、活动地点

x市x街x号x大厦x室

七、参与对象及人数

公司全体成员。

报名地点：x市x街x号x大厦x室

八、相亲大会活动流程

开场音乐

（一）“寻找你心中的女神”17：30至18：30

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。）

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”18：30至19：30

1、盲人指路（推选现场7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”19：30至20：30

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2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”20：30—至：00

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22：00至22：30

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。

**七夕情人节活动方案篇十四**

8月2日--8月11日

1）、活动期间顾客单日累计消费满300元即可至活动地点参与活动。

2）、凭单张收银小票每人限参加一次。奖品数量有限，送完即止。

三个闯关模式：

1）、心有灵犀一点通，两人作战，一个笔画一个猜，笔画的那个人只能通过身体语言来提示猜的那个人题板上的词语，答对则晋级下一关。

2）、一个人在一分钟之内写出自己最爱吃的菜，另一个人也在一分钟内写出对方最爱吃的菜，最少写8个。回答6个及以上则晋级下一关。

3）、情歌对唱，获得掌声着则获胜。

奖品：

第一关：玫瑰两支。

第二关：电影票2张。

第三关：指定配件。

七夕节，三人餐？

因为鹊桥相会的浪漫传说，“七夕”一直都被恋爱男女当做“中国情人节”，在这一天以情感营销的方式促销无疑就抓住了盈利的绝佳机会。

之前必胜客推出了七夕三人餐（一对情侣+一只单身狗？），七夕优惠套餐一直都是两人份，三人餐本身就具备话题性，必胜客没怎么宣传就在年轻群体中产生热议，并且有不少人都表示有兴趣尝试。

所以，餐饮行业的可以直接借鉴。

七夕节，吃出幸运

为幸运而疯狂消费。

餐馆消费可抽奖，消费多抽奖几率高，获奖留影张贴墙上，广告词幸运越多越好。

优势：顾客可以拒绝，买单吃饭是不会拒绝的。

消费额度高抽的奖项高、中奖几率高，这样的中奖安排不仅不会亏本还会激发顾客二次回店消费的积极性。

七夕能者多得，引诱法宝

零食，推出买零食即可翻卡片，答对问题送同样的零食赠品（或者是猜灯谜）。

满足顾客获得小赠品的满足感，从而还可以引导晒到朋友圈、抖音等社交媒体。

七夕情人节玻璃瓶

在店内消费任意一款产品，店内提供彩色玻璃瓶，情侣们把爱情蜜语写在纸上，然后塞进瓶里，再用丝带绑好，送予对方。

这样的营销活动成本较低，然而效果却很好。

消费时，每张桌上都有一支香槟玫瑰，男士也可随意摘取，送赠情人。爱的印记，永留心底。

七夕活动：“明年你还爱我吗？”

七夕当天进店消费的情侣，店家将为他们拍照留念存在店里，如果第二年七夕，该对情侣仍能够牵手来店，则当天可免费享用推出的情侣套餐。

该活动吸引人们的更多的是活动后续的未知因素和神秘性，如果能够很好地利用此活动，可持续性的吸引顾客的关注。

第二年延续上年的活动，看看还有多少情侣在同一天能回店，该方案更能唤回老顾客，并会引起社会话题！

1、活动要简单再简单；

2、所有的活动要考虑到顾客的参与互动，不要太难；

3、别忘了，引导顾客发朋友圈、抖音等社交媒体，帮你宣传哦！

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