# 七夕节专题活动策划方案(5篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-06-13

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。七夕节专题活动策划方案篇一牵手\_\_吉祥伴一生二、活动...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**七夕节专题活动策划方案篇一**

牵手\_\_吉祥伴一生

二、活动时间

\_月\_—\_月\_日

三、活动内容

黄铂金：

黄铂金消费满\_\_元送\_元钻石

黄铂金消费满\_\_元送\_元钻石

黄铂金消费满\_\_元送\_元钻石

以此类推。

银饰：

\_\_银饰全场\_折。

钻石：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约\_\_—“一生的约定”

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

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_银楼送出的价值\_\_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\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付\_\_元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、\_\_钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以\_\_折特价销售。

四、活动准备

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\_万条，\_县两店合为一起。)

4、网络宣传：\_\_论坛、同城交易网等宣传。

5、dm单宣传。

七夕节专题活动策划方案篇二

一、促销目的

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。

二、促销时间

20\_年8月9日—— 8月13日

三、宣传档期

20\_年 8月8日—— 8月13日

四、促销主题

1 .示爱有道 降价有理

2. 备足礼物 让爱情公告全世界

五、商品促销

“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，让销费者感到真正实惠。

2 、主题陈列： 8月9日—— 8月13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”

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。

七、活动促销：

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。

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?又省钱又体面的礼物，请看 haface推荐的宝贝饰品吧 ……

九、店内布置

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。

十、联合经营

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 \_\_\_元鲜花，赠由 \_\_\_提供的饰品一份或会员卡;

在 \_\_\_购 \_\_\_元饰品，赠由 \_\_\_鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕节专题活动策划方案篇三

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：20\_\_年8月15日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

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2分钟/人，女嘉宾们全部站一排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。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组.牛郎队与织女队.每队6对男女外加一个男的.游戏就是每组每次游戏游淘汰一对 到最后成3队后 可以得到大礼品个 排第一名.第二名.第三名

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼晴背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、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

每组2对男女 女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花.每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

3 . 情歌对对唱

由主持人说个字.如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次 失败的就淘汰.

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

3对情侣.拿西瓜喂对方吃.男的蒙上眼晴.每组女的给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢的一队

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

4 红绳一线牵

男的 站在墙边 而女的即上红绳 对着拉.只要男能够牵到你的手就赢的.

5 一见钟情 心心相印

主次人说三个成语 男的要按求做三样不同的动作.男的写在女的手上 女的猜出来 答多的就赢的失败的就淘汰

6 四不象

每队男女谈论给对方 学什么叫. 那个队的可以 男的或者女的叫男的猜.猜对算赢 猜3次

失败的就淘汰.

最后终结情侣

剩下最后三对.化拳看那队一组赢的 他们可以给 剩下一队 想游戏 让他们竟挣第三名.赢的就和那一队 .给大家说活动 得第一名

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。

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

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块 活动人数32人先定下来.交钱 有负责人收其提前14号收起 把经费 .买礼品和道具和食品 干果.水果 这样人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束 每个女孩一个美扶宝化装品.

七夕节专题活动策划方案篇四

一、活动时间

20\_\_年\_月\_日-\_月\_日

二、活动主题

爱在七夕，有你就好

三、活动门店

日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

四、活动内容

(一)\"祝福北京祖国圆梦\"万人签名活动

(二)爱在七夕购物送惊喜

20\_\_年\_月\_日当天一次性购物满\_\_元赠送价值\_元巧克力一盒，单张小票限赠\_盒，限量赠送，赠完为止。

(三)欢乐购物

20\_\_年\_月\_日-\_月\_日期间，活动当天一次性购物满\_\_元(\_\_店、\_\_店、\_\_店满\_元)，凭购物小票报名参加\"欢乐购物赢金奖\"评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1)一次性购物满\_元以上的顾客(\_\_店、\_\_店、\_\_店满\_元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2)该活动以顾客\"购物金额\"为评比标准，设\"购物奖牌榜\"，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日\"赢金奖\"活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于\"购物奖牌榜\"并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3)金奖获得者可获赠价值\_\_元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值\_\_元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值\_\_元礼品一宗。

(四)你结婚我送礼

20\_\_年\_月\_日-\_月\_日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值\_\_元新婚大礼包一个。每天限量\_\_位，送完为止。

(五)商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品\_折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

七夕节专题活动策划方案篇五

一、活动主题

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

二、活动时间

20\_\_年\_月\_日至\_月\_日

三、活动对象

1、活动(一)针对目标对象：年龄在\_\_岁-\_\_岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及顾客。

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及化妆品店会员的丈夫(或男朋友)。

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性。

四、活动内容

活动(一)：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在本化妆品店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐(价值￥\_\_元)，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;本店顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠)。

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选本店商品\_\_元。

2、任选本店售后美容护理项目四次。

3、获赠价值\_\_元“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)。

4、\_月\_日获赠鲜花一束(\_朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。

5、获赠男士皮带一条(或衬衫、钱包)。

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“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\_年以上(含\_年，以结婚证书为准)可再获\_折优惠(折上折)

活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20\_\_年\_月\_日至\_月\_日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套盒的男士和本店会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在本店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在本店门口的心形板上，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”情话评选活动

在活动期间，所有的女性朋友均可领取情话评选劵一张，评选出自己心目中的情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠本店送出的体验券一张(或代金券)，并参加抽奖活动，获取精美奖品;

\_月\_日\_：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”、“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(或免费情侣电影套票);同时抽出参加评选的中奖者若干名(奖项及奖品由化妆品店自定);

五、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：a、派单(主题：致男士的一封信);b、悬挂横幅(活动主题);c、海报张贴或\_展架展示(活动内容说明);d、夹报;e、七夕情侣广告气球宣传(心形粉色气球)。

六、活动备注事项

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，并分解给各店员相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、化妆品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;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。

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