# 最新七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案(13篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-10-17

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇一通过微端线...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇一**

通过微端线上活动与线下活动相，增加用户节日娱乐性的同时，提高用户粘性，帮助店面增加上座率，维稳新老会员。

“撸友会(惠)七夕”

01、七夕“撸”妹儿挑战赛

1、活动时间：8月9日(七夕当天)

2、活动内容

七夕当天，由网咖店面免费邀请五位女玩家组建一支英雄联盟战队发布挑战召集令，召集英雄联盟爱好者进店挑战，对于参与挑战的和挑战成功的玩家小组，获得相应奖励内容。

02、七夕钱包充值n倍奖励

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户自8月3日起，至七夕当天，在店内智慧网咖钱包中充值七元或七的倍数即得\*倍奖励。

3、实现方式

在智慧网咖钱包充值模块创建相应优惠。

03、聚沙成塔

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户自8月3日起，至七夕当天，每日在店面的微信平台进行签到，每签到一次获得相应积分，连续签到七日的用户可获得额外积分奖励(积分可用于网咖内网费充值和水吧消费)。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加（每日签到）模块，设定相应奖励规则。

04、七夕鹊桥

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户在8月3日至七夕当天，分享活动链接，邀请好友送祝福，达到7次祝福，鹊桥相连，牛郎织女相会，同时该用户可获得店面相应奖励。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加（七夕鹊桥）模块，设定游戏规则及奖励规则。

05、七夕对对碰

1、活动时间：8月9日19时(七夕当天)

2、活动内容

七夕节日当天19时，在店用户通过在店内现场连接店面微信，参与现场对对碰，系统后台随机抽取一名男士和一名女士组成情侣组合，共同合影留念，享当日上网免费。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加（微现场）模块，设定游戏规则及奖励规则。

主题：

致我亲爱的你

fallinlove

有一些话，缺乏勇气说出口;有一些话，过于羞涩开不了口。可是，爱情，又怎可隐藏。

说你想说的话，爱你想爱的人，其他的，交给我们。

特制爱的邮箱，让每一个ta为ta写下最深情的情意，投放到爱的邮箱中，你的情意我们将深情寄达。

1、x月x日前，在网吧内设置3个爱的邮箱，在门外设置“致我最爱的你”爱的邮箱专属区域，该区域可以用制作一个大型背景墙，背景墙上打上网吧logo……

2、七夕当天月老红娘等角色人偶引导人群领取信纸信封，写下心中情意，投放到爱的邮箱中。

3、活动结束将情书一一寄出(附上红线一捆)

七夕节营销方案6

从前的日色变得慢，车，马，邮件都慢，一生只够爱一个人。从前，人们用写信这种古老又认真的方式，表述爱情。

三行太长，人生太短，都只是因为你。

活动内容：

“情定七夕”特制大型幸运情意树，让每一个ta为ta写下三行情书，挂在幸运情意树上，从中评出“相伴今生，玫瑰情话，真情表白”等奖项若干名。

活动参考：

1、8月9日前，特制大型幸运情意树。

2、七夕当天，在活动区域派发写情书的卡片(可挂在树上)。

3、活动结束将从中评出“相伴今生，玫瑰情话，真情表白”等奖项若干名，送甜蜜大礼。

4、奖品可为网吧周边产品、100元上网券、巧克力等。

5、获奖情书可保留下来，作后续宣传，或制作成明信片寄给获奖者。

有一些话，缺乏勇气说出口;有一些话，过于羞涩开不了口。可是，爱情，又怎可隐藏。

说你想说的话，爱你想爱的人，其他的，交给我们。

活动内容：

特制爱的邮箱，让每一个ta为ta写下最深情的情意，投放到爱的邮箱中，你的情意我们将深情寄达。

活动参考：

1、8月9日前，在网吧内设置3个爱的邮箱，在门外设置“致我最爱的你”爱的邮箱专属区域，该区域可以用制作一个大型背景墙，背景墙上打上网吧logo……

2、七夕当天月老红娘等角色人偶引导人群领取信纸信封，写下心中情意，投放到爱的邮箱中。

3、活动结束将情书一一寄出(附上红线一捆)

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

活动内容：

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

活动参考：

——会员充值52元，送52元。充值520元，除赠送520元网费外，或赠送高级德芙巧克力一套

——男女同行上网，女生免单。单身同行，赠送水吧便宜饮料一杯，当然，一定要取个有意境的.名儿，比如“忘情水”、“孤星泪”……

——某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间(假如大概发芽成熟时间为8月20日)，则在8月20日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

传说，两个人的相遇，是因为冥冥之中，有一根红线连着他们的无名指，那是月老的“姻缘线”。今天，月老驾到，只为告诉你：你这是我命中注定的另一半。

愿天下有情人，终成眷属。

活动内容：

七夕当天，设置一个千里姻缘一线牵专区，“红娘”等来到人群中，邀请在场情侣在“月老”前抽红绳。若情侣抽到的是同一条红绳，即能获得精美大礼品一份。若不能，“月老”现场赐予情侣红绳，并为他们系上红绳，献上祝福。

活动参考：

1、8月9日前设置千里姻缘一线牵区域，搭建背景板。

2、月老驾到，司仪由扮演月老的人担当，也可由扮演红娘的人担当(若是由红娘担当，即要隆重介绍月老出场)。

3、游戏设置：在一个空心大花球里放进红绳，只露出红绳两端，男女各站一边，随意抽取红绳。

4、情侣在“月老”前抽红绳。若情侣抽到的是同一条红绳，即能获得精美大礼品一份。若不能，“月老”现场赐予情侣红绳，并为他们系上红绳。

相爱很快，相守很长。次邂逅，相约白头，人牵手，天长地久。七夕，让爱绽放，绚烂一辈子的幸福时光。你，愿意吗?

活动内容：

在8月9号之前。寻找一个想要求婚的男士，为其策划舞蹈快闪求婚。经过训练之后，七夕当天，在网吧外场，男主角穿着玩偶服带领一群人跳舞，舞蹈串烧快闪求婚。(可与婚庆公司合作)

活动参考：

1、事前拍摄求婚准备视频，包括两人之前的照片、召集朋友练习舞蹈等，最后做成爱情回忆视频，在求婚当天利用网吧led屏幕播放。

2、暖场：装作路人的快闪人员在音乐响起来时，先进行一场快闪表演，吸引人注意后再散开。

3、男主角穿着玩偶服带领一群人跳舞，舞蹈串烧快闪。

4、播放爱情回忆视频。

5、当爱情回忆视频播放完毕之后，男主角摘下头套，单膝下跪向女主求婚。

如果恋人的爱情能够感动月老，他就会赐给恋人同心锁，让恋人从此生生世世永结同心。

七夕，你愿意带着你的爱人，来到这里，锁上一生一世的爱恋吗?

活动内容：

网吧独家推出特制大型七夕鹊桥，以及同心锁，凡是在七夕当天到店的情侣们可以共同锁上同心锁，为彼此许下最美好、最温情的爱的誓言。我们将为你们锁上一生一世的爱恋。当20xx年2月14日(情人节)到来时，锁上同心锁的情侣一起拿着钥匙开启同心锁还可以获得精心准备的礼品一份。

活动参考：

1、同心锁、拱形铁门以及装饰用的彩带等物品均可以在x宝购买(款式可根据各店情况自定)

2、活动中，可以派出人员装扮成神仙眷侣，如月老，牛郎织女等故事人物在一旁渲染气氛。

3、挂上同心锁的拱门可适当持续当店铺摆设，增加宣传。

4、拱桥不适宜太大，适当保存，情人节可继续使用。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇二**

通过微端线上活动与线下活动相，增加用户节日娱乐性的同时，提高用户粘性，帮助店面增加上座率，维稳新老会员。

“撸友会(惠)七夕”

01、七夕“撸”妹儿挑战赛

1、活动时间：8月9日(七夕当天)

2、活动内容

七夕当天，由网咖店面免费邀请五位女玩家组建一支英雄联盟战队发布挑战召集令，召集英雄联盟爱好者进店挑战，对于参与挑战的和挑战成功的玩家小组，获得相应奖励内容。

02、七夕钱包充值n倍奖励

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户自8月3日起，至七夕当天，在店内智慧网咖钱包中充值七元或七的倍数即得\*倍奖励。

3、实现方式

在智慧网咖钱包充值模块创建相应优惠。

03、聚沙成塔

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户自8月3日起，至七夕当天，每日在店面的微信平台进行签到，每签到一次获得相应积分，连续签到七日的用户可获得额外积分奖励(积分可用于网咖内网费充值和水吧消费)。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加（每日签到）模块，设定相应奖励规则。

04、七夕鹊桥

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户在8月3日至七夕当天，分享活动链接，邀请好友送祝福，达到7次祝福，鹊桥相连，牛郎织女相会，同时该用户可获得店面相应奖励。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加（七夕鹊桥）模块，设定游戏规则及奖励规则。

05、七夕对对碰

1、活动时间：8月9日19时(七夕当天)

2、活动内容

七夕节日当天19时，在店用户通过在店内现场连接店面微信，参与现场对对碰，系统后台随机抽取一名男士和一名女士组成情侣组合，共同合影留念，享当日上网免费。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加（微现场）模块，设定游戏规则及奖励规则。

主题：

致我亲爱的你

fallinlove

有一些话，缺乏勇气说出口;有一些话，过于羞涩开不了口。可是，爱情，又怎可隐藏。

说你想说的话，爱你想爱的人，其他的，交给我们。

特制爱的邮箱，让每一个ta为ta写下最深情的情意，投放到爱的邮箱中，你的情意我们将深情寄达。

1、x月x日前，在网吧内设置3个爱的邮箱，在门外设置“致我最爱的你”爱的邮箱专属区域，该区域可以用制作一个大型背景墙，背景墙上打上网吧logo……

2、七夕当天月老红娘等角色人偶引导人群领取信纸信封，写下心中情意，投放到爱的邮箱中。

3、活动结束将情书一一寄出(附上红线一捆)

七夕节营销方案6

从前的日色变得慢，车，马，邮件都慢，一生只够爱一个人。从前，人们用写信这种古老又认真的方式，表述爱情。

三行太长，人生太短，都只是因为你。

活动内容：

“情定七夕”特制大型幸运情意树，让每一个ta为ta写下三行情书，挂在幸运情意树上，从中评出“相伴今生，玫瑰情话，真情表白”等奖项若干名。

活动参考：

1、8月9日前，特制大型幸运情意树。

2、七夕当天，在活动区域派发写情书的卡片(可挂在树上)。

3、活动结束将从中评出“相伴今生，玫瑰情话，真情表白”等奖项若干名，送甜蜜大礼。

4、奖品可为网吧周边产品、100元上网券、巧克力等。

5、获奖情书可保留下来，作后续宣传，或制作成明信片寄给获奖者。

有一些话，缺乏勇气说出口;有一些话，过于羞涩开不了口。可是，爱情，又怎可隐藏。

说你想说的话，爱你想爱的人，其他的，交给我们。

活动内容：

特制爱的邮箱，让每一个ta为ta写下最深情的情意，投放到爱的邮箱中，你的情意我们将深情寄达。

活动参考：

1、8月9日前，在网吧内设置3个爱的邮箱，在门外设置“致我最爱的你”爱的邮箱专属区域，该区域可以用制作一个大型背景墙，背景墙上打上网吧logo……

2、七夕当天月老红娘等角色人偶引导人群领取信纸信封，写下心中情意，投放到爱的邮箱中。

3、活动结束将情书一一寄出(附上红线一捆)

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

活动内容：

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

活动参考：

——会员充值52元，送52元。充值520元，除赠送520元网费外，或赠送高级德芙巧克力一套

——男女同行上网，女生免单。单身同行，赠送水吧便宜饮料一杯，当然，一定要取个有意境的.名儿，比如“忘情水”、“孤星泪”……

——某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间(假如大概发芽成熟时间为8月20日)，则在8月20日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

传说，两个人的相遇，是因为冥冥之中，有一根红线连着他们的无名指，那是月老的“姻缘线”。今天，月老驾到，只为告诉你：你这是我命中注定的另一半。

愿天下有情人，终成眷属。

活动内容：

七夕当天，设置一个千里姻缘一线牵专区，“红娘”等来到人群中，邀请在场情侣在“月老”前抽红绳。若情侣抽到的是同一条红绳，即能获得精美大礼品一份。若不能，“月老”现场赐予情侣红绳，并为他们系上红绳，献上祝福。

活动参考：

1、8月9日前设置千里姻缘一线牵区域，搭建背景板。

2、月老驾到，司仪由扮演月老的人担当，也可由扮演红娘的人担当(若是由红娘担当，即要隆重介绍月老出场)。

3、游戏设置：在一个空心大花球里放进红绳，只露出红绳两端，男女各站一边，随意抽取红绳。

4、情侣在“月老”前抽红绳。若情侣抽到的是同一条红绳，即能获得精美大礼品一份。若不能，“月老”现场赐予情侣红绳，并为他们系上红绳。

相爱很快，相守很长。次邂逅，相约白头，人牵手，天长地久。七夕，让爱绽放，绚烂一辈子的幸福时光。你，愿意吗?

活动内容：

在8月9号之前。寻找一个想要求婚的男士，为其策划舞蹈快闪求婚。经过训练之后，七夕当天，在网吧外场，男主角穿着玩偶服带领一群人跳舞，舞蹈串烧快闪求婚。(可与婚庆公司合作)

活动参考：

1、事前拍摄求婚准备视频，包括两人之前的照片、召集朋友练习舞蹈等，最后做成爱情回忆视频，在求婚当天利用网吧led屏幕播放。

2、暖场：装作路人的快闪人员在音乐响起来时，先进行一场快闪表演，吸引人注意后再散开。

3、男主角穿着玩偶服带领一群人跳舞，舞蹈串烧快闪。

4、播放爱情回忆视频。

5、当爱情回忆视频播放完毕之后，男主角摘下头套，单膝下跪向女主求婚。

如果恋人的爱情能够感动月老，他就会赐给恋人同心锁，让恋人从此生生世世永结同心。

七夕，你愿意带着你的爱人，来到这里，锁上一生一世的爱恋吗?

活动内容：

网吧独家推出特制大型七夕鹊桥，以及同心锁，凡是在七夕当天到店的情侣们可以共同锁上同心锁，为彼此许下最美好、最温情的爱的誓言。我们将为你们锁上一生一世的爱恋。当20xx年2月14日(情人节)到来时，锁上同心锁的情侣一起拿着钥匙开启同心锁还可以获得精心准备的礼品一份。

活动参考：

1、同心锁、拱形铁门以及装饰用的彩带等物品均可以在x宝购买(款式可根据各店情况自定)

2、活动中，可以派出人员装扮成神仙眷侣，如月老，牛郎织女等故事人物在一旁渲染气氛。

3、挂上同心锁的拱门可适当持续当店铺摆设，增加宣传。

4、拱桥不适宜太大，适当保存，情人节可继续使用。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇三**

七夕乞巧：穿针赢金条

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。

7月31日（周日）——8月6日

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。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇四**

面向全校同学举办“show your love”主题晚会；内容包括同台笑谈，放飞希望；以及向同学们提供销售玫瑰花，孔明灯，情侣体恤等情人节特有饰品。

本次活动旨在为在校学生营造七夕情人节甜蜜温馨的气氛，让同学们感受情人节的浪漫气息；丰富同学们的课余生活，引导同学们树立正确的\'爱情观。同时为参与举办该活动的同学们能够锻炼自己各方面能力，增强合作意识。

1、活动时间：20xx年x月x日晚上7：00

2、活动地点：新广场（待定）

3、活动详细流程：情人节活动策划xx前期

3。1。1。寻找赞助商

（1）时间：20xx年x月中下旬

（2）内容：策划部协助外联部写好商业策划书，为活动拉到外联。

3。1。2。寻找眼睛店及饰品店的合作商

（1）时间：20xx年x月中下旬

（2）内容：外联部联系有关商家，协商供货、退货与价格问题，并签好合同。

3。1。3。前期宣传、准备

（1）x月上旬

内容：策划部和宣传部商讨海报，横幅标语（有一定内涵的）以及“许愿墙”的装饰。

（2）x月xx日前

内容：秘书处协助宣传部做好海报，横幅，准备订货单、宣传部开始准备网上宣传。

（3）x月xx日前

a。安排活动两天中物品出售的人员、地点、供货。其中人员安排中包括：结束后整理现场、营业额结算、剩余物品收集。

b。确定玫瑰花，孔明灯和其它小饰品的价格；优惠方案；以及销售方式：例如，送货上门，现买现送等；

（4）x月xx号——xx日

a。张贴海报于校园明显处；

b。全体人员写黑板，扩大宣传。

（5）x月xx日

准备摆台所需物品（装饰物；小贴纸；准备订货的广告条，订货单；晚会报名表；“许愿墙”；黑色粗中性笔、圆珠笔各10支；照相机（订货的广告条包括价格、联系方式等必要描写叙述性文字）

（6）x月xx日到xx日

在一食堂门口摆台，进行活动宣传，订货（活动当天可直接送货上门）和主题晚会的报名（连续宣传几天）。

（7）x月xx

通知全体成员例会商讨活动当天的人员、物品、销售方案、方式安排等。

4、会场布置

（1）一部分男生于早上7点把桌子，海报板等搬到指定地点，女生从宿舍带凳子，并且负责场地的布置（全体成员提前2个小时到）。

（2）全体成员于11点穿好会服到达摆台地点听从安排。分配人员：

a。音响调试

b守台，报名，介绍活动，解答问题

c。介绍活动，引导报名，以及到横幅处签名

d。拍照，记录活动

（3）活动结束后，清理活动现场，收集报名表由秘书处代为整理。

活动中：

1、x月xx日

（1）下午4点30到5点20，集中领取晚上要卖的东西

（2）5点30左右开始向情侣们出售玫瑰花，小饰品

a。优惠方案，如a。买9朵花送一份小饰品

b。买2份饰品送一朵花

b。根据之前的订货情况，送货上门（鲜花上附带小卡片，写上送花人、祝福等）

（3）举办“show your love”主题晚会（该活动策划书另附）

（4）活动结束后，

a。清理场地；清点物品

b。结算营业额，统一先由秘书处保管

2、x月xx日

（1）、同上

（2）、放飞希望——

出售孔明灯之后，将大家相对集中于一个地方，然后一起放飞。

a。成员们需要每人带2个打火机，以防打火机不能正常使用；

b。出售前，成员们应自己先了解怎样使用孔明灯；

c。活动前了解场地的防火安全性，确定安全方案。

（3）、同上

活动后

1。商讨如何处理所得利润，例如捐款等。

2。清点、归还物品

3。活动展示与汇报：

把签字的“5。21情人节”挂到宣传栏上，把许愿墙摆在食堂门。

4。以调查问卷形式，调查同学们对本次活动的满意度、搜集意见。

5。举办经验交流会。

四、资源需要

已有资源：气球，拉花，彩带和装饰塑料花，贴纸，

需要资源：

a有赞助商提供的大舞台，以及灯光、音响等舞台设备

b两个主持人；，活跃会场气氛

c一面许愿墙（木板）；四条横幅

d两个食堂门口场地；

e鲜花、孔明灯等其它情侣饰品（如戒指，项链，手链，钥匙环情侣杯等）。

五、活动应急方案

（1）活动若有冲突，可以整体适当提前或推迟几天。

（2）对于如何处理没有卖出的物品，特别是玫瑰花，事先应与商家协调好。

（3）提前几天查一下活动当天的天气情况，若下雨的话，小范围调整活动日期。

（4）标志物挂上树和宿舍楼后，若被吹走，则应尽快补上。

（5）若校园情人节晚会因赞助等问题无法实施，以情人节派对等类似活动代替。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇五**

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。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇六**

穿针赢金条

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。

7月31日(周日)——8月6日

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。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇七**

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

一、活动主题七夕乞巧：

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。

三、活动目的

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。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇八**

本次活动的主题是为了突出：xx文学社并不仅仅只是一个文学艺术团体，更重要的是为了表明：xx文学社在一定程度上，是所有喜好文学艺术之士的共同家园。于此，爱在xx，爱让我们成长，爱让我们彼此的梦想聚集在一起，倾注希望，放飞梦想，一同远航。

对内：联络社员、社务、以及读者等，增进情感上的交流，促进文学、艺术等方面的`发展；

对外：宣传xx文学社，打造品牌，树立形象，扩大影响力，提高知名度。

20xx年x月xx日

爱在xx。

歌曲联欢、嘉宾驻唱、情诗朗诵、真情告白、游戏娱乐等。

xx文学社xx频道

目标一：通过活动，增进社员、社务、以及读者之间的感情交流；提升文学爱好者的创作、工作等各方面的积极性。

目标二：通过活动，树立xx文学社的优良形象，发展xx文学社的文学地位。

目标三：通过活动，扩大xx文学社正面的影响力，提升xx文学社的知名度。

（1）主持人：xx、xxx

（2）现场场控：xxx

（3）字幕：xx

（4）接待：xx等

（5）参与者：特约嘉宾、普通游客、社员、社务、读者等。

（1）19：30：暖场，主持人到位，由场控负责音乐，（曲子尽量以柔和为主）

（2）19：55：主持人宣布活动进入倒计时，场控负责音乐（曲子以激烈急迫为主）字幕开始刷字。

（3）20：00：主持人宣布活动正式开始，宣读开场词，由xx文学社社长致欢迎词。

（4）20：10；播放不能到场的嘉宾录音，（场控在主持人报出嘉宾名字及不能到场后播放录音音频）字幕同时播放嘉宾信息。

（5）20：15：正式开始活动由社内社务献唱。

（6）社务再演唱过程中如有特约歌手到场，接待及场控做好应急处理，原则上有礼貌的掐断社务演唱，并对特约歌手致以欢迎，邀请其及时演唱。

（7）21：00：进行现场真情告白活动（主持人注意随机发挥煽情、场控放《婚礼进行曲》或《今天你要嫁给我》等歌曲。注意音量调节到不影响主持及告白人说话为好）

（8）21：20：进行配乐情诗朗诵。

（9）主持人及场控做好煽动鼓动现场气氛的作用，可适当的进行游戏来活跃现场气氛。

（10）要求所有活动工作人员、献唱社务在活动当天下午进行彩排，活动进行中xx必须保持在线状态，便及时沟通调整，并调整活动栏目顺序。

（11）22：00：活动高潮和活动延续。

xx、xx、xxx等人。

接待、字幕组、场控、驻唱歌手等xx工作人员，有意者请报名加入；xxx文学社xx工作组，群号：xxxxxxx

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇九**

相约xxxx黄金

7月28—8月2日

一、黄铂金：

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。

二、银饰：

xxxx银饰全场9折。

三、钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约xxxx—“一生的约定”

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

2、相约xxxx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xxxx银楼送出的.价值588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。

4、xxxx钻石特价

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，xxxx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。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇十**

约惠七夕，红豆传情

fallinlove

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

会员充值52元，送52元。充值520元，除赠送520元网费外，或赠送高级德芙巧克力一套

男女同行上网，女生免单。单身同行，赠送水吧便宜饮料一杯，当然，一定要取个有意境的名儿，比如“忘情水”、“孤星泪”……

某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间（假如大概发芽成熟时间为x月x日），则在x月x日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

七夕节营销活动方案8

七夕节又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及东亚各国的传统节日。

相濡以沫，最爱七夕

x月x日——x月x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(x月x日——x月x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?xx“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xx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xx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xx广场活动现场展示。

负责人：

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

x月x日——x日，xx六合广场婚礼秀；

x月x日——x日，xx广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，xx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

xx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xx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——xx广场的`范围。

x月x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xx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xx。

时间：x月x至x月x日

合作单位：xx电台

活动主题：相见你我，缘在泰华xx七夕鹊桥会

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x月x日到x月x日

有意向的人员可以到xx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

x月x日，在xx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！

x月x-x月x日，在xx购物满100元，送xx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

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，xx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。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇十一**

20xx年8月x日

一楼客服中心

活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动。

①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支；限送77支，送完为止；

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚（结婚10年）赠送玫瑰花2支；限送77支，送完为止；

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚（结婚20年）赠送玫瑰花3支；限送77支，送完为止；

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚（结婚30年）赠送玫瑰花6支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚（结婚40年）赠送玫瑰花8支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚（结婚50年）赠送玫瑰花9支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止。

企划部负责玫瑰鲜花的.采购及活动现场氛围营造工作；财务部负责活动现场发放登记礼品；运营部负责活动监督检查工作。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇十二**

约惠七夕，红豆传情

fallinlove

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

——会员充值52元，送52元。充值520元，除赠送520元网费外，或赠送高级德芙巧克力一套

——男女同行上网，女生免单。单身同行，赠送水吧便宜饮料一杯，当然，一定要取个有意境的名儿，比如“忘情水”、“孤星泪”……

——某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间（假如大概发芽成熟时间为x月x日），则在x月x日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

七夕节营销活动方案8

七夕节又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及东亚各国的传统节日。

相濡以沫，最爱七夕

x月x日——x月x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(x月x日——x月x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?xxx“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xxx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xxx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xx广场活动现场展示。

负责人：

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

x月x日——x日，xxx六合广场婚礼秀；

x月x日——x日，xxxxx广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，xxxxx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

xxx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx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——xx广场的范围。

x月x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xxx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xxx。

时间：x月x至x月x日

合作单位：xx电台

活动主题：相见你我，缘在泰华xxx七夕鹊桥会

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x月x日到x月x日

有意向的人员可以到xxx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

x月x日，在xxx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！

x月x-x月x日，在xxx购物满100元，送xx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

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，xx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。

**七夕节营销方案设计 七夕营销策划方案篇十三**

七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，始于汉朝。在我国，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”，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。七夕节起源于人们对自然的崇拜和古代广大妇女们穿针乞巧，直到后来七夕节被赋予予忠贞爱情的牛郎织女传说，才使其成为了象征爱情的.节日。为了更好地传承中国优秀传统文化，讲好中国故事，在七夕节来临之际，xx区图书馆特筹备开展我们的节日——七夕线上活动，欢迎大家踊跃报名参加。

20xx年8月21日至25日

线上活动

所有少年儿童读者，限20人。

请登陆xx免费报名。

1、七夕节的故事，七夕节的文化。

2、七夕节的知识问答。

3、七夕节的游戏。

4、七夕节的手语舞蹈学习。

1、8月xx日：七夕节的故事，七夕节的文化。

任务：学习七夕节文化，讲好七夕节的故事；

反馈：提交七夕讲故事音频，最高获得3个阅读存折积分。最后上传官网音频额外加2分。

2、8月xx日：七夕节相关的知识问答。

任务：扫码参加知识问答赛。

反馈：参加答题即可获得1积分，答题前3名可额外获得2积分，得分相同，答题时间最少者得分。

3、8月xx日：七夕节的游戏。

任务：穿针乞巧、漂针试巧、鹊桥相会。

反馈：穿针乞巧、漂针试巧照片反馈各1积分，鹊桥相会视频反馈2积分。

4、8月xx日至xx日：七夕节《让爱传出去》手语舞蹈学习。

任务：根据视频进行手语舞蹈学习。

反馈：发送手语舞蹈视频，最高获得6积分。

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