

# 小班七一活动方案(汇总9篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

## 小班七一活动方案篇一

相濡以沫，最爱七夕

20xx年8月x日—8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

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？x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x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x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，制作成展架放置在广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕x步行街穿着类现价基础上77折□□20xx年8月x日，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x大型文艺演出，精彩现场活动。

8月x日，x广场婚礼秀

8月x日，x广场婚纱秀

8月x日，x广场文化年系列活动

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕万千纸鹤表真心

x步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有x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广场的范围。

8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：

## 小班七一活动方案篇二

### 1、“七夕节”今昔不同：

这是一个传统节日，现在人们并不过这个节日，只是商家借来炒作。因此，单纯以“七夕节”作为诉求，参与的人不会很多。

### 2、巧妙时机xx前：

“七夕节”刚好在xx会前一天，可借xx会之光，开展关联商品销售和促销活动，比如衣服、裤子，服装等相关商品。

### 3、盛夏时节，季节性商品畅销：

夏季酷热，夏凉商品、夏补商品、夏季服装正热销。

### 4、我司各店商圈特性：

除xx外，都在工业区，外来人口较多，以年轻人为主，“情侣”是一个可以炒作的话题衣服、裤子，服装等好卖。

1、提高来客数。

2、传播企业形象。

8月xx日至8月xx日，共12天

xx□xx□xx□xx□xx□xx□xx共7店

情定七夕，乐迎xx□

可以推出几款衣服，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

费者挑花眼的众多衣物中凸显出来，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。

## 小班七一活动方案篇三

8月9日（周五）—13日（周二）

浪漫七夕约惠新世纪————惊喜七重喜聚实惠

惊喜一：幸福就要珠光宝气

黄金七夕价特卖，镶嵌类珠宝钻石77折，品牌黄金每克优惠10元，铂金每克优惠30元，翡翠、玉器手镯1.8折起。8月13日玉器、名表、皮具晚7：30—8：30限时秒杀！

蓝湾萃华翡翠13日晚6：：0秒杀，世纪缘钻石满1000元减200元现金。

惊喜二：七夕相约新世纪，会员再送礼上礼

活动期间，超市单票购物满77元，百货服装单票满177元以上的顾客，凭票到服务台领取七夕情人节礼品一份。（每天每店限200名）

惊喜三：七夕聚实惠夏品最后出清3折起

浪漫七夕，红酒相伴，新世纪“浪漫七夕葡萄酒特卖会”，联合维尔拉红、斯瑞德、张裕等品牌红酒、葡萄酒直销特卖！更有法国查泰莱庄园红葡萄酒、豪诺施赫红葡萄酒、智利伊贝拉白葡萄酒等进口红酒情人节特别热卖！来新世纪让红酒佳肴伴你过一个浪漫、甜蜜的七夕情人节！葡萄酒的制作方法：

炎炎夏日里，自制一款葡萄美酒人生快哉！

用料：葡萄10斤，冰糖2斤（根据个人口味来调）

工具：封闭的玻璃器皿、冰箱

步骤：

1、将葡萄去杆只留果粒，洗净控干水，待用

2、将容器用洗洁净洗精擦干水（不能有水分和洗洁净精的残留），将晾干的葡萄和冰糖放入桶中，压碎即可。

2升酒放入冰箱冷冻，口感更好。

葡萄酒陈列展卖，葡萄酒的制作方法kt板看板□pop等现场氛围宣传。

惊喜五：“相约七夕·爱在蓝湾”相亲大会

8月10日首届“相约七夕·爱在蓝湾”大型互动式相亲大会，集合莒县优秀的单身男女，牵手蓝湾，传递爱意。即日起诚征报名。报名地点：蓝湾服务台（详情见店内海报）

8月13日“幸福七夕·蓝湾相聚”七夕情侣对对碰

报名时间：即日起至8月13日，现场报名也可参加，共限40对情侣。

活动规则：在活动现场设置2米高，4米长的主题布一块，在伸手高度位置挖出4个仅供一只手伸出的圆孔。40对情侣可分为10组，轮流进行。每组分男女在主题布两边站立，女孩先由活动主持人排列好顺序并在圆孔中伸出一只手给对面男士猜。对面男士即可上前猜自己伴侣的手，感觉象自己伴侣的手即可将已发好的红线绳系在手腕上。（如各男士感觉别人所牵的`手是自己的情侣，可协商解决）。凡猜中的顾客均可

获得本商场提供的情人节精美礼品一份。

惊喜六：“中国黄金”——“珠宝蜜意·金爱永恒”

为庆祝“中国黄金”品牌七夕节期间入住新世纪人民商场店、闫庄店，活动期间，所有珠宝首饰均可免费清洗保养，更有黄金以旧换新，加工费77折等系列活动。8月9日—10日晚特邀厂家推出“珠宝蜜意金爱永恒”大型文艺晚会！

惊喜七：约七夕·微传情

新世纪购物广场、新世纪蓝湾购物中心微信公众平台征集中国式情人节过法，凡是在新世纪微信留言排名是第7/17/27/37/47……即可获得新世纪提供的七夕情人节礼品一份，礼品有限，抢占七夕，火热开始！

温馨提示：留言请写明手机号、姓名，方便与您联系。

1、卖场装饰设计：

8月1日—3日（设计）8月4日—6日（制作安装完成）

2、装饰：本次活动蓝湾店、人民店外部制作，购物店店内制作七夕情景布置，营造鹊桥氛围。制作鹊桥，牛郎织女的故事，介绍七夕节来历，营造出中国古老的传统文化。

3、许愿墙、许愿树等氛围的营造，许愿树需做许愿卡；

4、简单气球装饰

5、海报设计

6、电视媒体广播、飞字、微信、纸媒

7、喷绘条幅

# 小班七一活动方案篇四

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

XX年XX月XX日19:30--22:00

某某酒吧

男女配合，才能玩的活动。

33人左右

## 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。）

## 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。

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淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品。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，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，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

## 小班七一活动方案篇五

马上又要到了8月28日的七夕节，作为中国传统的浪漫节日，也称之为“中国情人节”。

情意无价，爱我有奖

2017年8月20日至8月28日

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

1、宣传重点时间:活动前五天

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任



务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

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；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

## 小班七一活动方案篇六

xx七夕时尚主题party

20xx年20x月20x日

1. 通过本次活动，提高xxktv在娱乐市场的品牌号召力

2. 提高50%—70%的日均营业额

1. 特价酒水套餐

2. 女士进店有礼

3. 绝对牛啤酒买20x赠20x□买20x送20x□买一箱送20x瓶

4. 互动游戏，射中爱情幸运星

1. 整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2. 通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3. 精心布置活动场地，营造节日气氛

4. 当日进店女宾赠送玫瑰花

### 1. 女性顾客进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2. 情人节特价酒水套餐+消费有礼；根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a□设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费xx元以上送红酒一支

二等奖：消费xx元以上送20x元代金券

三等级：消费xx元以上送20x元代金券

### 3. 会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；

备注：所赠代金券不可当日使用是20x分，靶心外圈绿色环区的分值是20x分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的'双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心20x分区，而是20x分区的三倍区，投中该区每镖可得20x分。

c□奖项设置：

20x—20x分手机挂件

20x—20x分公仔一只

20x—20x分啤酒20x瓶

20x—20x分红酒一瓶

20x分以上等同于当日消费金额的代金券一张

## 小班七一活动方案篇七

“七夕寻缘爱在河源”

昨天，你或许独自一人；昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她；昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白；今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她！在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的‘爱情经典，共度浪漫之夜。

1. 为河源未婚单身男女提供互相认识平台
2. 加强巩固本公司活动策划能力
3. 有效利用活动，打响河源城市生活网品牌知名度

活动时间

七夕夜，即20xx年8月16日晚(19:30~22:30)

拾号咖啡厅(宝源桥)

未婚单身男女

为期一周(8月10日~8月16日)

1. 物色2名晚会主持人

2. 物品购置：气球(心形，圆形亦可;紫色&粉红色)、彩带、鲜花、蜡烛、卡纸(蓝色&粉红色)、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品(情侣用品，如：杯子)

3. 准备所需器材剪刀、麦克风、音响、

4. 收集浪漫情歌(刻碟)

5. 办公室工作人员负责参加人员的报名事宜和资料管理，报名以网上回复报名帖为主

6. 提前制作活动号码牌(心形)，男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

3. 场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4. 场内，以一紫色一粉色气球为一组，分别装饰场内每一角落

5. 每个桌面需要一支蜡烛

6. 根据场地环境，拜访一定的鲜花(以玫瑰花为主)

1. 工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐

2. 主持人为此次活动致开场白

3. 参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟

4. 开始进入游戏

a.“背背爱”

(1)游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配

组成一队

(2) 两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

(3) 限时1分钟，气球最多者为胜

(4) 参加游戏共4组，每次2组同时进行

b.“呼唤爱”

(1) 游戏需4人为一组，2男2女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

(3) 限时5分钟，猜中最多者为胜利

(4) 参加游戏共2~3组进行，每次一组

5. 游戏过后，自行互相认识

1. 预计总费用为900元

2. 活动收费：30元/人

策划：钟敏、邱绮琪

七夕节活动方案通用7

活动时间：8月18日——21日

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元——你爱我享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠；

365元——天天爱你享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

721元——亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

1314元——一生一世享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

其他活动：

### 1、最佳情侣装秀评选

2月1日--7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

### 2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

### 3、玫瑰情缘！

导演□xx百货

人物：爱之侣

序曲□xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在xx商场广场举办xx春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份(玫瑰花一束或巧克力一盒)。

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动。

## 小班七一活动方案篇八

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx年7月29日

岁月无声——真爱永恒

古典情人节优质服务

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

金嘉利店面及周边区域

贯穿于活动，形成主体表现。有效地互动演绎及内容传达。所有用品标示。所有宣传表现。社会影响与口碑传播。

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动地点区域针对人群。

温馨、浪漫和狂欢。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。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。

## 具体活动方案

### 进门有喜

#### 1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

#### 2、美丽的爱情传说

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

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

#### 3：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

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。



宣传阶段划分：第一阶段活动前宣传

宣传时间□20xx年7月22日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间□20xx年7月30日

宣传形式：软文宣传

活动效果巩固

费用预算

物品项目

数量

单价

合计

68元彩金戒指100枚钻戒(688元)

13枚乒乓球30个dm单10000份x展架2个

玫瑰花300枝领带12条5米x2.5米舞台1个

## 小班七一活动方案篇九

七夕是中国人的情人节，真情回馈新人朋友，特推出77对免费结婚照火爆预定……

不用怀疑，这是天上掉馅饼?为回报新老朋友，情人节特推出77对免费结婚照火爆预定。您可以先免费拍摄婚纱一套，再决定是否预约拍摄。

客人预付握券金免费享受内容，如果定婚纱照如果不定婚纱照。

100元握券金：免费试拍白纱一套10张100元抵婚纱照价值，至少付30%定金100元退还客人。

免费精致造型设计一次试拍婚纱免费赠送免费赠7-1，5-1一张，以作纪念。

免费赠送7-1和5-1各1张以作纪念100元现金写真券再次升级，免费享受拍摄158元写真一套试拍毛片作为对摄影师、化妆师劳动的尊重，恕不赠送客人。

免费获赠价值50元x花店现金消费券一张至x花店享受100元最低消费，即50元可享受100元消费至x花店享受150元最低消费，

即100元可享受150元消费。

免费获赠玫瑰园情人玫瑰一束免费赠送试拍内容全部毛片

免费提供7`写真杂志册一本

至x花店享受150元最低消费，即50元可享受150元消费至x花店享受200元最低消费，即100元可享受200元消费。

1. 77对免费婚纱摄影：免费试拍婚纱一套，看好再定，引导客人理智消费观念，对化妆师、摄影师要求必须要严格，必须拿出看家本事让顾客满意。

3. 最坏打算客人不认可，成本估计：不计人力成本，都不足20元；

4. 免费写真券及免费写真拍摄：

用来吸引客人下订，付100握券金送100写真现金券，全免费。付200握券金直接免费拍免费写真一套，全免费只要客人拍就是对玫瑰园的'初步认可。故对化妆师、摄影师要求必须要严格，必须拿出看家本事让顾客满意。

5. 与x花店联盟，主要为日后新人结婚送花作准备，及与影楼长期合作考虑。

付100握券金送50元现金券，如果选择在拍摄可享受店内100元最低消费，不选择则可享受150元最低消费。这是与花店间协议。可不直接告诉客人。

付200握券金送99元现金券，如果选择在拍摄可享受店内150元最低消费，不选择则可享受200元最低消费。这是与花店间协议，可不直接告诉客人。

## 1、店内宣传：

pop□建议90cmx150cm两张，店内一张，店门口一张；

吊牌：建议做成心形玫瑰边缘，与整个店名一致点，色彩以浪漫色彩为主；桌牌；

## 2、店外宣传：

8.11日请2男2女作橱窗秀模特儿，在店内作橱窗秀，以吸引过往客人；公司所有员工必须在大厅内帮忙，凑人气。