

2023年服装七夕情人节活动策划方案(优质8篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

服装七夕情人节活动策划方案篇一

活动对象：高素质、高收入未婚男女。 活动定位：七夕，中国自己的情人节。 活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。 报名人数：男、女各50人，共100人。 活动时间：七夕之夜。18:30--20:30 活动地点： 活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

实施方案：

- 1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。
- 2、人员要求专科以上学历，薪金2000 ~ 3000元以上的男女情侣。
- 3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。
- 4、活动结束后，由客服人员通过电话回访，体现本公司的责

任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

活动内容

1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2、游戏互动

才艺表演(可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺)

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事(自找拍挡)。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念

品。

场地布置

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备

针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了)、纪念品。

宣传语

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念

用行动缅怀那不老传说。

以上就是本次服装店七夕情人节宣传策划案例，希望对这次的七夕情人节宣传给予较大的帮助。

活动宣传

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

服装七夕情人节活动策划方案篇二

一、活动背景七夕，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。七夕是一个典型的中国式情人节，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使七夕情人节成了消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期提高人气。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

二、活动名称：东方广场“爱就在身边”情人节真情联欢

三、活动主题“玫瑰心情，情系你我”主题演绎要求：
以“简单却让人印象深刻”为设计思路，结合情侣从相识相知到相恋相爱的情感历程，通过互动游戏穿插节目表演的形式，塑造情人节浪漫、温馨、浓厚的氛围，揭示爱情的真谛和表达方式，让人们快乐参与和享受，学会表达爱、珍惜爱和呵护爱。同时给年轻情侣提供一个表达情感的舞台和互动联欢的机会，创造“爱就在身边”的快乐场景，引发“和谐、关爱”的思考，进而推出本次活动的主题。

四、活动目的

(1) 在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

(2) 借活动提高东方广场人气，体现广场人性化的关怀，提升东方广场在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

服装七夕情人节活动策划方案篇三

活动主题：印象男女 与爱情无关

活动意义：1、增强员工相互之间的了解、沟通及交流，有助于协调男女员工的关系。

2、员工相互之间更多的交流与接触，对于我们员工的人际交往能力有积极作用，同时对于我们员工以后的职业生涯也有积极意义的影响。 活动内容：

(一)活动时间：20__年8月28日

(二)活动地点：中网管家大会议室

(三)活动人员：中网管家全体员工

(四)主办人员：企划部

(五)活动筹备主要步骤：

a□ 八月二号 方案审批及主题活动参与细则公布

b□ 八月四号 招集主题活动参与人员及挑选合适人员并收集基本资料，

，同时制作主题活动ppt□

c□ 八月五号 人员及物资落实

d□ 八月六号 布置场地 会议结束 活动开始 注意：详见七夕主题活动执行方案

(六) 活动流程：

a. 开场音乐

b. 主持人开场白

c. 女生按事先规定的位置坐好，由主持人分别介绍每位选手的系别专业、爱好、特长、星座、座右铭、附加上照片等个人信息在多媒体上播放。

d. 男生按事先的抽签顺序入场，(并播放男生出场音乐can you feel it)由男生先进行自我介绍，包括自己系别专业、爱好、优缺点、星座、理想的交友女生、可以对自己有一个全方位的介绍。

e. 上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个女生号码交给主持人。

f. 同时女生通过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。

g. 主持人核对号码是否重合(男孩选中的女生号码和女生支持的男生号码)，看交友是否成功。先不公布结果，由主持人对女生进行提问(主要提问投过他票的女生)，由女生和男生之间互相进行提问。

h.(可选项)男生可以展现他的才艺，也可以播放ppt 或者短片之类的。

l.由男生帮帮友帮助女生了解他，最后由男生从依然支持他的女生中选出一个女生，同时请出第一次自己选中的那个女生，征求这个(或者同一个女生)的意见，如果交友成功，播放歌曲(坐在巷子口的那对男女)，并领取奖品;如果中途所有女生都不再支持这位男生，播放(可惜不是你)，并领取奖品,交友之旅到此结束。

i.活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)

j.总结发言

k.活动结束

注意：1、详见主题活动执行方案及主持人台本 2、活动穿插节目(可选)

服装七夕情人节活动策划方案篇四

活动门店：日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

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

七夕节当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物 赢金奖

20__年 月 日- 月 日期间，活动当天一次性购物满300元(莒县店、莒南店、胶南店满200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300元以上的顾客(莒县店、莒南店、胶南店满200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200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

四、你结婚 我送礼

年 月 日- 月 日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10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5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

服装七夕情人节活动策划方案篇五

混搭促销法：一些促销基本上都是单件的，显得没有什么力度，而且有些爆款促销已经卖完了，有些服装还摆在那里动都没有动，所以咱们要启动混搭促销法，例如是一款爆款搭配一款滞销款，这样的成套销售法，只有这样的混搭才有权享受折扣力度，这样滞销款就迎刃而解了。

限时促销法：很多内衣店铺很喜欢限时促销法，你可以将一天定制成五六个时间段，在这几个时间段内可以享受店铺给的折扣力度，或是一些买赠活动，限时不候，这样就会有大批的人群在等那个时间段，不过这个限时的折扣一定要很大哦，在促销前，也需要大力的宣传。

现今折扣促销法：打折是在营销促进活动中运用最多的手段，现金折扣在实际运用中更多的是购买前让消费者知道产品所能产生的折扣。而在购买过程后提供的折扣更能吸引消费者的心理，加强消费者对品牌的亲近感。

方案一在终端公示并直接在购买时体现现金折扣，例店庆七折特价。

方案二不在终端公示而在消费者产生购买意向后给予意外的现金折扣。

方案三将产品分为形像款，主销款，促销款三种类型。只对促销款开辟专区进行现金折扣活动，以避免大范围的损害品牌形像。

方案四举办一季一次，特价销售季末销售活动，通过一年两次的主题打折活动，给予消费者以大品牌季末打折可以占到便宜的感受而非清仓抛售这样的感觉，例如春季来到，可以退出冬季换季服装促销活动。

微信促销法：现在是网络时代，不运用微信怎能行呢？微信促销法运用，可以让顾客扫描其店铺的二维码关注，而且微信上也要时常互动，例如是一些点赞活动，店铺促销可以发在朋友圈，这样和顾客建立成友谊，顾客介绍顾客的概率还是很高的哦，微信是个好东西，赶紧运用起来吧，不要顾客加了微信，你就不去理会，一些店铺动态以及一些分享还是要有的哦。

促销法其实有很多，有些只要力度到了就可以了，还有些就是运用网络促销法，让更多的顾客知道你这家店铺。

服装七夕情人节活动策划方案篇六

纪念式促销包含：

1. 节日促销：七夕
2. 纪念日促销：生日、店庆
3. 会员日促销：定期几号是会员日
4. 特定日促销：比如品牌日

2) 定价促销

定价包含：

1. 特价式促销：特定区1元、全场99元等
2. 满额式促销：满就减、满就送

3) 奖励促销

奖励式促销包含：

1. 抽奖促销：买单就可参与抽奖
2. 优惠券促销：优惠券、现金券、抵价券等
3. 互动式促销：微信游戏、微信互动等
- 4) 回报促销

回报式促销包含：

1. 拼单折扣：团购价
2. 回扣返利：比如返现金

5) 借力促销

借力式促销包含：

1. 明星促销：比如明星同款
2. 依附式促销：比如某活动赞助商
3. 热点事件促销：比如欢乐颂同款

6) 附加值促销

附加值促销包含：

1. 排名：比如本品牌在某榜单排名第几
2. 著名设计师：比如本款是哪个设计师设计
3. 故事：比如求爱必备款
4. 服务：某牛仔裤品牌以旧换新活动

7) 临界点促销

临界点促销包含：

1. 最高额：最高几折封顶、最高多少钱封顶
2. 最低额：低至1折
3. 极端式：全城最低

8) 悬念促销

悬念促销包含：

1. 不定价：刮刮卡刮出什么价就是什么价
2. 抽奖：抽出几折就是几折
3. 拍卖竞价：出价高折得

9) 主题促销

主题促销包含：

1. 情感类：情侣款卖女装送男装、闺蜜款买一送一
2. 公益类：买一单捐一元
3. 单品类：连衣裙派对500元任选3件

10) 时令促销

时令促销包含：

1. 季节性促销：夏款1折起

2. 清仓甩卖：季末大减价

11) 限定式促销

限定促销包含：

1. 限时：秒杀、今日有效
2. 限量：每店限量100件
3. 阶梯式：第一天5折、第二天6折、第三天7折

12) 赠送类促销

赠送促销包含：

1. 赠：买一赠一、赠积分、赠红包
2. 送：特制礼品、新奇特为宜

13) 指定促销

指定促销包含：

1. 指定顾客：买a送b
2. 指定产品：抽出几折就是几折

14) 组合促销

组合促销包含：

1. 买衣送鞋：鞋最好是定制款，独特款
2. 连单：第二件半价

15) 选择以上几个促销组合使用，效果更加

服装七夕情人节活动策划方案篇七

七夕挖宝大行动，给心爱的他/她一个温暖的家。

活动开始前，店家一定要提前几天开始宣传，同时最好将店里的商品都弄回原价，这样挖到几折的朋友才会觉得有优惠。

其实挖宝活动很简单，就是在店里的商品介绍里随机出现藏宝图。而买家需要做的是，找到带有藏宝图的宝贝，在第一时间拍下。然后联系客服确定。是藏宝图产品，就马上付款。

不过店家必须事先申明每次终极藏宝只送出一件，最先付款并符合资格的帮众即可得到；其他已经付款但不是第一个付款的帮众，店家联系他们申请退款（每次出名单后，得在群里公布一下，这样才能让大家觉得公平）

藏宝图可以多设定几种，代表不同的优惠活动。

举例：

终极藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，联系客服。跟客服确认后。付款。客服会把你拍下宝贝所付的款，通过支付宝打还到你的帐号上。（等于白送的产品。）

买一送一藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，联系客服。跟客服确认后。付款。同时可以在这购买的本产品上，免费赠送多一件产品。买一送一，所送的宝贝，可在店铺内任选同等价格的宝贝一件（不超过买的这件宝贝的价格）

vip5折藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有

这个图片就可以拍下，本产品支持淘宝vip5折优惠活动，购买本产品可以享受5折vip优惠。（折扣自己定）

还有免邮或者其他的一些藏宝图，可以有很多种优惠。这样可以带动销售

关于终极藏宝图出宝时间，可以弄成每天最少有个三时间段出宝。其他时间随意‘让大家一整天都关注旺旺群里的通知：

上午10点30分——11点30分

下午14点30分——17点30分

晚上20点30分——21点30分（店家可结合实际情况更改时间）

这三个时间段会固定爆出终极藏宝图，第一天可以等宝贝上架好后，立马在群里通知大家，终极宝藏已经出现，让大家开始行动。从第二天固定时间的将不再做出宝提示。非固定时间出的宝，可以在群里客服提示。这样做是为了让大家随时关注群。方便接下来的其他活动。

服装七夕情人节活动策划方案篇八

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：七夕之夜。18：30——20：30

活动地点□xx(xx区xx道)

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金20xx——3000元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖一对钻戒。此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见中国女性的智、巧。

2、游戏互动

才艺表演(可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺)

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事(自找拍挡)。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备

号码牌(设计成心型)、电视[dvd(vcd)]话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线(出于安全考虑最好能定做没有针尾的,个较大点,线相应粗点,线至少要用要三四种颜色编成,每对一米就够了)、纪念品。

宣传语

七夕,中国自己的情人节。

为了忘却的纪念,用行动缅怀那不老传说。