

七夕节活动方案(优质5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

七夕节活动方案篇一

20xx年x月x日—x月x日

爱在七夕，有你就好

日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

(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

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

(三) 欢乐购物

20xx年x月x日—x月x日期间，活动当天一次性购物满xx元（xx店、xx店、xx店满x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x元以上的顾客[xx店、xx店、xx店满x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xx元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值xx元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值xx元礼品一宗。

(四) 你结婚我送礼

20xx年x月x日—x月x日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值xx元新婚大礼包一个。每天限量xx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x折出清促销。
- 4、情侣装优先陈列。

七夕节活动方案篇二

情人节甜蜜的巧克力有木有?明艳的玫瑰有木有?对爱人心声的`倾诉有木有?神秘的大礼有木有?还等什么，赶紧拨打厦门宏源发爱的热线吧!给你意向不到的惊喜!不要羞涩、不要胆怯、爱就应该大胆说出来!

厦门宏源发吉利4s店，近期举行“浪漫七夕，吉利相约”的活动，凡在活动当天来厦门宏源发吉利4s店购吉利全系车型，均可享受五重礼。

一重礼：部分车型8.8折优惠。

二重礼：帝豪2原价51800元，现价46800元。

三重礼：购吉利全系车型，交1000元定金，最高抵7000元购车款。

四重礼：购吉利全系车型(特价车除外)可参与玩转幸运转盘抽奖活动。

五重礼：活动当天来店客户还可参加情侣游戏赢大奖活动。

活动对象：想表达对爱人或亲人的爱、感激之情的人

活动内容：

1)活动期间，凡亲临厦门宏源发展厅看车、试驾均可参加“千年之爱厦门宏源发(情话)幸运抽奖活动”有机会获得情人节大奖哦!活动当天还有游戏，丰厚礼品等你拿。

2)参赛者须以“千年之爱”为主题，向情侣(丈夫、妻子、男友、女友)或其他值得尊敬(疼爱)的人倾诉心声;找一句最能表达爱的句子，能让她永远记住的话;字数可在20个字以内。

举例：只有行动最值得人去信任。

参与方式：8月6日下午2点展厅报名参与或拨打爱的热线参与。(想好你要对ta说的话，8月6号下午直接投入抽奖箱，就可以获得你意想不到的神秘礼物)

七夕节活动方案篇三

浪漫情人节，玫瑰温馨送

8月x日

凡于8月x日光临联升花园店任一店的情侣，牵手从入口走进卖场，男士都可以得到一朵娇艳的玫瑰花，送给心爱的女士。限送300份。

(1) 入口处

在入口处用粉红色汽球扎成一个“心”形门，有一男一女“两爱情天使”在“心”形门处派发玫瑰花给从此门中进入卖场的牵手情侣。

(2) 商品展示区——爱情走廊

开辟一个专区用于摆设情人节的礼品，如首饰、香水、丝巾、巧克力、皮具、化妆品等，策划部制作一些“七夕节快乐”等字样形象喷画由门店布置在展示区的上空或周边。

(1) 在入口处派发的男士须着黑西装、黑皮鞋、打领带，胸带“爱情天使”标志，英俊潇洒；女士要求穿婚纱，化淡妆，美丽动人。

(2) 走过心形门的情侣要求其牵手才发玫瑰花，派发玫瑰花之“爱情天使”可灵活要求其接吻等，以活跃现场气氛。

(3) 玫瑰花要用精美礼篮盛装，由女士提着，男士取出派发。

(4) 根据各店玫瑰花分配数量与实际客流量，选择相应时段派发，保证全天都有派发而又不致最后未派发完毕。

(5) “爱情天使”对所有走过“心”形门的情侣说一声：七夕节快乐！

1、策划部

(1) 玫瑰花的采购与配送

采购部在8月x日前采购好玫瑰花，在8月x日安排专车派发至各店。

(3) 广告制作

由企划部负责制作（包括户外立牌喷画、卖场宣传喷画、爱情天使标志）在8月18日前送至各店。

(4) 婚纱租赁

由企划部租一套婚纱，在8月x日与玫瑰花一同送至各店。

□5□dm单制作

企划部在8月x日前制作完毕并发至各店。

2、营运部

(1) 入口处“心”形门及气氛布置，在8月x日前完成。

(2) “爱情走廊”堆头展示区商品展示布置，在8月x日前摆出，并完成气氛布置。

(3) “爱情天使”男士西装自备，盛花礼篮由分店提供。

(4) 活动现场气氛的营造。

(5) 所有宣传物品将在8月x前到达门店，请门店做好保管工作。

3、采购部

按年度规划表进行dm单制作的配合

1、门口条幅

内容：浪漫七夕节，玫瑰温馨送

2、户外立牌喷画（2块）

(1) 内容：活动介绍，活动dm页面

(2) 内容：爱情大看板

主题：说吧，说你爱我吧。

说明：制作精美的爱情大看板喷画一幅，上面预设了很多浪漫的真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

3、入口、通道喷画

内容：七夕节形象喷画

4、卖场广播宣传（附广播词）供参考

各位幸福的恋人！

你们好。

又到了一年最温馨、最浪漫的情人佳节，让我们高唱着“月亮代表我的心”将爱情进行到底。你最喜欢和她牵手相依看

蓝天、白云和斜阳；喜欢亲吻她散着花香的`秀发；喜欢和她在一起的每一秒；更喜欢她多情的明眸，只要一个眼神你们就能读懂彼此永恒不变的约定：你们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成的指环锁定你们今生的情缘！让每一朵玫瑰花诉说着你们爱的承诺！幸福的恋人们，赶快来参加我们的活动吧，只要你们牵手走过本商场的爱情之门，都可以获得爱情天使赠送的天使玫瑰一朵，它会给你带来一生的爱情，一世的爱人。

衷心祝愿天下有情人终成眷属。

1□dm制作费2000元

2、广告制品制作费500元

3、玫瑰花采购费800元

总费用：约3300

七夕节活动方案篇四

一、活动目的：

1. 利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气；
2. 适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果；
3. 维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；
5. 增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累；
6. 推广项目的知名度，为金九银十做准备，每周一个暖场活动，持续性，为后期推送正

价房源做基础铺垫；

二、活动主题：“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

三、活动时间□20xx年8月20日——9月3日

四、优惠模式：（2#号楼的周年庆特价房不参与任何优惠）

1. 活动期间购房购房送装修基金(7777元)，并可以冲抵首付款；

2. 七夕当天购房的年轻情侣(包括已婚)，可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的

元)；(仅限七夕节当天)

3. 七夕当天到访的年轻情侣(包括已婚)可获赠玫瑰花一束；(仅限七夕节当天)

4. 七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品；

五、活动项目：（到访客户均需扫二维码发送朋友圈参与）

1. 七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；

2. 外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；(最好是请活动公司出人配合)

3. 现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）

插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司

举办)

六、现场包装(简单, 又能体现节日氛围)

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

七、告知方式:

1. 售楼员电话告知(针对前期积累意向客户);

2. 网络宣传(微信、贴吧和论坛);

3. 电视字幕;

4. 外场活动;

八、要点补充:

1. 当日来访效果预估: 以风筝节活动对比。

邀约老客户参与, 15组以上;

派送玫瑰等推广带来客户10组以上;

自然来访预计3组以上;

2. 以伊川楼盘成交情况来看, 七夕当日成交套数不是主要的目的, 项目的知名度推广以

及对推出正价房源的切入点为活动的要点, 对金九银十的铺垫意义更为巨大。

3. 活动支出预估：10000元

插花3000元；

大街派送人员10名2000元；

物品费用3500元；

滚动字幕：你敢爱，我敢送，到访送惊喜。有了家，有了房，不用喜鹊来帮忙，七套特惠浪

漫婚房，情定融汇·丽景湾，共筑爱的鹊桥，相约七夕：滨河大道与景艺路交

叉口丽景湾销售中心，牵线：69518999

七夕节活动方案篇五

一、活动主题背景：

本次活动的主题是为了突出：蓝墨轩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：蓝墨轩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，爱在蓝墨轩，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。

二、活动目的：

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：宣传蓝墨轩文学社，打造品牌，树立形象，扩大影响力，提高知名度。

三、活动时间：

20xx年2月14日

四、活动主题：

爱在蓝墨轩。

五、主题元素：

歌曲联欢、嘉宾驻唱、情诗朗诵、真情告白、游戏娱乐等。

六、活动地点：

蓝墨轩文学社

七、活动预期目标：

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，树立蓝墨轩文学社的优良形象，发展蓝墨轩文学社的文学地位。

目标三：通过活动，扩大蓝墨轩文学社正面的影响力，提升蓝墨轩文学社的知名度。

八、工作安排：

(1) 主持人：君子兰、兰馨

(2) 现场场控：饮花前

(3) 字幕：千念

(4) 接待：苏摩等

(5) 参与者：特约嘉宾、普通游客、社员、社务、读者等。

九、活动当晚具体安排：

(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，由蓝墨轩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。

十、活动策划负责人:

君子兰、兰馨、饮花前等人。

十一、此外, 蓝墨轩文学社特招募:

十二、本活动策划未尽事项会在实际工作展开后予以及时更改。

十三、本次活动最终解释权归蓝墨轩文学社所有。

电影院七夕节活动方案8

促销主题:

浓情二月hold我所爱

促销时间:

20xx年2月8日~2月14日(情人节)

宣传档期:

20xx年2月8日~2月19日

商品促销:

“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：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱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。

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：2月10—14日）注意做好会员卡资料登记工作。

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haface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xx推荐的宝贝饰品吧！

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。

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xxx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡；在xx
购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。