

# 2023年七夕节活动方案幼儿园美篇(模板8篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 七夕节活动方案幼儿园美篇篇一

为大力弘扬新时期龙里精神，积极营造民族文化氛围，丰富人民群众的精神文化生活，拟依托\_河镇现代生态农业田园风光、浓郁的'布依民族文化风情、旖旎秀美的自然山水景色，着力打造孔雀寨传统“七夕”布依情人节，使之成为享誉省内外的又一张文化名片，提升x河镇的知名度和吸引力，把x河镇打造成为龙里南部现代农业生态观光体验旅游和民族民俗文化旅游的盛地，助推“优美x□富裕x□幸福x”建设。经研究，特制定本工作方案。

x龙里孔雀布依风情园第六届“七夕”情人节

七夕布依情人节浪漫消夏x河

甲午年七月初七、初八(x年8月2日-3日)

龙里县x河镇走马村孔雀布依风情园

主办□x河镇走马村委会

承办□x省雀跃旅游有限公司

1、开幕式(8月2日10:00—11:30)

(1)x河镇领导致欢迎词;

(2)领导、嘉宾致讲话;

(3)活动介绍

(4)宣布开幕;

(5)文艺节目表演;

2、布依民歌比赛(8月2日—8月3日)

地点□x河白鹭洲

时间：8月2日、8月3日每天13：00—17：00

3、布依族土歌比赛(8月2日——8月3日)

地点：孔雀寨文化广场

时间：8月2日、8月3日每天13：00——17：00

4、龙里政协书画院创作基地揭牌暨书画笔会启动仪式

地点：王心农家乐

时间：8月2日14：00—16：00

5、情人卡拉赛和激情篝火晚会

地点：孔雀寨停车场

时间：8月2日20：00—24：00

6、抓鱼抓鸭比赛比赛

地点□x河白鹭洲

时间：8月2日13：00—17：00

## 7、情侣水上拔河比赛

地点□x河白鹭洲

时间：8月3日13：00—17：00

## 8、摩托车慢行赛

地点：孔雀寨机耕道

时间：8月3日10：00——17：00

## 9、游泳比赛

地点□x河白鹭洲上游

时间：8月3日10：00——17：00

## 10、斗鸡斗鸟比赛

地点：孔雀寨田坝

时间：8月3日10：00——17：00

## 七、组织领导

顾问：陈x(县政协副主席)

罗x(县委宣传部常务副部长、县文联主席)韩x(县旅游局局长)

陈x(x河镇党委副书记、镇长)

肖x(x河镇党委副书记)

主任：余x

副主任：王x

成员：王x.....

组委会下设综合协调组、饮食接待服务组、安全保卫组、环境维护组、宣传报道组、旅游服务组、活动评委组、医疗卫生组八个工作小组，负责整个活动期间的各项具体工作。

## 七夕节活动方案幼儿园美篇篇二

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于20xx年8月xx日推出“某某情人节聚会”的活动，具体活动方案如下：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围

1、场地布置：

2、广告宣传：

3、情人节活动其它事项：

a□就餐从xx□0开始；

b□由公关营销部于xx月xx日下午前定购xx朵玫瑰；

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情

侣送玫瑰花一束。

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

## 七夕节活动方案幼儿园美篇篇三

相濡以沫，最爱七夕

20xx年8月xx日至8月xx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?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xx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xx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77折□(20xx年8月xx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xx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月xx日，xx广场婚礼秀

8月xx日，xx广场婚纱秀

8月xx日，xx广场xx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。

8月xx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！

## 七夕节活动方案幼儿园美篇篇四

为了高质量、高水平地办好“首届中国七夕情人节”活动，整合x旅游资源，打造x旅游品牌，力争将“中国七夕情人

节”活动办成中国非物质文化遗产。根据要求，为做好活动的各项筹备工作，特制定本方案。

今年是第一次举办“中国七夕情人节”活动。本次活动宗旨是“扩大开放、加快发展，提升形象、打造品牌”。通过开展丰富多彩的系列活动，全面展示x口旅游形象，进一步深入打造“情爱”文化品牌，借助节庆活动，促销x(巨石山生态文化旅游区)x(中国活海欢乐世界)，宣传x提升景区的美誉度和知名度，努力早日实现“情缘文化园区、休闲养生福地、文明和谐景区，综合拓展基地”的目标。

活动主题是：“聚在宜城x缘在x”

主办单位x省旅游局x市人民政府

承办单位：宜秀区人民政府

x市旅游局

区文体局

镇人民政府

协办单位x永先集团

x小x旅游有限责任公司

x纪念园

迎江寺

x别墅度假村

为确保活动安全、秩序、文明、和谐、绝对无事故，特成

立“第一届七夕情人节”活动组织委员会。其组成人员如下：

名誉主任：

名誉副主任：

顾问：

主任：

副主任：

委员：

活动时间[x]年6月30日——x月31日

整个活动分为四个阶段，具体如下：

(一)、活动筹备及宣传(x月30日——8月7日)

1、新闻发布会活动。7月8日在x等地举行新闻发布会，邀请新闻媒体进行前期宣传活动。

2、新闻发布会召开的同时启动并贯穿整个活动始终，宣传x“七夕情人节”的由来，进一步打造“情爱”文化品牌。

(二)主题日活动(8月x日——8月x日)

1、情人节主题日暨开幕式活动。8月x日上午9：09在x景区举行首届中国七夕情人节活动开幕式。

2、上海知青杂志、知青旅游联盟挂牌、陶行知爱国主义教育实验基地授牌活动。8月6日上午10：18在景区会议室举行。



3、旅游商品展活动。8月5日上午10：18在x景区举行。

5、“沐浴爱河”亲水活动。8月6日下午13：09在仙龙湖景区举行。

6、“风雨同行”登山比赛。8月6日上午9：09在x举行。

7、“龙凤呈祥，爱满天下”活动。8月7日上午09：09在x景区举行。

8、8月6日晚19：00在严凤英大舞台举行异域风情晚会活动。

### (三) 主题月活动(8月1日——9月30日)

1、“情爱”品牌主题月活动。各活动参与单位联合推出“寻爱”之旅，包装旅游产品联合促销，策划单位继续在新闻媒体、有线电视、网络上宣传，扩大影响。

2、企业论坛活动。9月23日上午8：30组织旅游企业在x别墅举行

(四) 策划营销(9月30日——12月31日)各旅游企业联合推出旅游产品，重点策划营销。

## 七夕节活动方案幼儿园美篇篇五

龙里孔雀布依风情园第六届“七夕”情人节

七夕布依情人节浪漫消夏河

甲午年七月初七、初八

龙里县河镇走马村孔雀布依风情园

主办：河镇走马村委会

承办：省雀跃旅游有限公司

1、开幕式(8月2日10：00—11：30)

(1)河镇领导致欢迎词；

(2)领导、嘉宾致讲话；

(3)活动介绍

(4)宣布开幕；

(5)文艺节目表演；

2、布依民歌比赛(8月2日—8月3日)

地点：河白鹭洲

时间：8月2日、8月3日每天13：00—17：00

3、布依族土歌比赛(8月2日—8月3日)

地点：孔雀寨文化广场

时间：8月2日、8月3日每天13：00—17：00

4、龙里政协书画院创作基地揭牌暨书画笔会启动仪式

地点：王心农家乐

时间：8月2日14：00—16：00

5、情人卡拉赛和激情篝火晚会

地点：孔雀寨停车场

时间：8月2日20：00—24：00

#### 6、抓鱼抓鸭比赛

地点：河白鹭洲

时间：8月2日13：00—17：00

#### 7、情侣水上拔河比赛

地点：河白鹭洲

时间：8月3日13：00—17：00

#### 8、摩托车慢行赛

地点：孔雀寨机耕道

时间：8月3日10：00——17：00

#### 9、游泳比赛

地点：河白鹭洲上游

时间：8月3日10：00——17：00

#### 10、斗鸡斗鸟比赛

地点：孔雀寨田坝

时间：8月3日10：00——17：00

顾问：陈(县政协副主席)

罗(县委宣传部常务副部长、县文联主席)韩(县旅游局局长)

陈(河镇党委副书记、镇长)

肖(河镇党委副书记)

主任:

副主任:

成员:

## 七夕节活动方案幼儿园美篇篇六

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

## 七夕节活动方案幼儿园美篇篇七

### 一、活动概述：

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于恒丰

活动时间：暂定20xx年xx月xx日

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播民生银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户数量。

## 二、前期活动宣传

### 物料宣传：

- 1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。
- 2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

### 电话营销：

- 3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

### 媒体宣传：

- 4、在恒丰银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

## 三、活动内容：

### （1）七夕节整体活动墙

1. 营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上印有爱心的图案或者恒丰银行的logo图案。
2. 在背景墙上指定的logo处插满玫瑰
3. 客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

### （2）摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作



为参赛作品。

### (3) 缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

#### 四、活动规则：

1. 以”牵手渡鹊桥，相会于恒丰“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出最佳作品。
2. 参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。
3. 在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

## 七夕节活动方案幼儿园美篇篇八

为了快速提升珠宝品牌美誉度和知名度;提升业绩和珠宝货品比例;提升消费者满意度和忠诚度;提升品牌的核心竞争力。结合自身的品牌发展需求和市场布局情况，利用传统节日的事件营销模式来进行活动传播，本次“七夕节”活动细案仅供珠宝企业参考和借鉴。

- 1、促销宣传活动时间□20xx年8月6日至8月23日;
- 2、舞台宣传活动时间□20xx年8月20日至23日。

三、

- 1、活动时间内业绩完成(xx)万，珠宝完成(xx)万达成目标；
- 2、活动时间内业绩完成(xx)万，珠宝完成(xx)万为超越目标。

四、

- 1、七夕盛惠，惊喜全城；
- 2、七重惊喜迎七夕；
- 3、“约惠”七夕，【可3选1】20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案。

- 1、做幸福情侣，赢心动好礼；
- 2、情侣游戏大冲关，心动好礼等你拿。（迎新晚会策划书）

单张正面内容：

- 1、活动现场黄金199元1克【满五享一】；
- 2、活动现场钻石买1送1.1【买100送110】；
- 3、活动现场铂金308元1克【以上内容可按商家的实际内容做调整】；
- 4、在活动期间进店免费送328元豪华大礼包；

备注：拍宣传单页正反面，于8月6日前将照片上传微信朋友圈，写祝xxx珠宝xxx店生意兴隆！凭记录可另取礼包1个；奖品内容：礼包内含“首饰一份、礼物一份、代金灰徽”。

单张反面内容：

1、邀请明星(刘德华)模仿秀激情上演，两岸三地模特豪华助阵；

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000元现金大奖免费拿；

3、现场千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖；

活动奖项设置如下：

1等奖5000元钻石饰品1名；

2等奖3000元翡翠饰品3名；

3等奖1000元k金饰品5名；

4等奖500元珍珠饰品10名；

5等奖300元彩宝饰品15名；

6等奖100元银饰品20名；

7等奖80元黄金饰品30名；

5、活动现场百万元好礼有买就送

珠宝类【指镶嵌宝石类商品】

活动现场买满988元送高档茶具一套；

活动现场买满2888元送电风扇一台；

活动现场买满4888元送品牌微波炉一台；

活动现场买满6888元送品牌平板电脑一台；

活动现场买满10888元送品牌液晶电视一台；

活动现场买满58888元送苹果6手机一台；

6、现场干万元品牌珠宝首饰厂价直销

活动现场金镶和田玉3.8折；

活动现场翡翠、银饰4.5折；

活动现场彩金6.8折；

活动现场黄金镶宝石8.5折；

活动现场原价1388元金镶玉吊坠，抢购价：380元【限50件】；

活动现场原价1314元钻石饰品，购价：520元【限30件】；

活动现场原价2999元钻石戒子，抢购价：999元【限20件】；

活动现场原价13999元30分钻石戒子，购价：4999元【限5件】；

活动现场原价25999元50分钻石戒子，抢购价：9999元【限2件】；

活动现场原价88888元1克拉钻石戒子，抢购价：29888元【限1件】；

备注：价格折扣可自行修改，部分无法操作的内容可找其它内容代替。

八、

- 1、活动宣传车两台加一辆林肯加长车跑3天到5天；
- 2、活动宣传单印刷1至5万份【a3版面】；
- 3、活动现场328元礼包准备1000份，成本在10元左右【一是可以聚人气，二是利用微信转发做推广】。

九、

- 1、单张a32万份左右；
- 2、活动展架4个；
- 3、大吊旗kt板(60\*80)需要10个左右；
- 4、品牌珠宝代金100元面值1000张；
- 5、活动宣传车广告设计；
- 6、微信直播链接广告；
- 7、地贴和举手牌；
- 8、舞台背景广告；
- 9、活动抽奖箱；

重点推出7重惊喜迎七夕大型惠民活动：

- 1、明星模仿秀激情上演，邀请两岸三地模特豪华助阵；
- 2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000元现金大奖免费拿；
- 3、现场准备千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖；

- 4、现场10万元现金大奖买就抽；
- 5、现场百万元好礼买就送；
- 6、千万元品牌珠宝首饰厂价直销；
- 7、七夕节现场特惠品牌珠宝限量抢购。

备注：活动地址□XXXXXXXXXX电话□XXXXXXXXXX

- 1、红地毯、活动花篮、现场礼花、礼炮、单反相继、信签纸、广告音响配套设备等；
- 2、主办方要在门店布置一个情侣留影区；
- 3、要专属配套在门店布置一个真情告白栏；

#### 1、礼品和奖品费用

礼品价值：5000元；

奖品价值：5000元；

互动礼品：3000元；合计：13000元

#### 2、演出和布置费用【四天】

演出、舞台、音响、灯光□dj□舞狮、红地毯、彩虹门、剪彩、礼炮、鲜花；合计成本约为3万元左右20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案策划书。

#### 3、广告制作及推广

a3宣传单5万份\*0.15元=8000元；

宣传车及录音3车4天10000元；

吊旗、地贴、背景、展架、抢购单、2000元；成本合计为20000元；

活动硬性费用成本投入约为63000元。

□

奖励内容：

3、销售能手奖——总业绩前三名，分别奖励(xx)元、(xx)元、(xx)元；

4、爱心天使奖——通过店铺投票评出三位爱心天使，可获得200元奖励；

5、杰出领袖奖——达成目标，店长和店助奖(xx)元，超越目标奖(xx)元；

备注：如总目标未达成70%，其它所有奖金取消；如无法完成团队目标，每个成员步行10公里。

1、必须在8月1日前将所有涉及到的`广告宣传物料制作完成；

2、派单前一定要做好员工培训工作，主要让员工掌握派单技巧和活动内容解说；

3、活动开始时，要留下3分之1的单张请人定点派发；

4、活动期间，要求全部员工每天转发3次微信链接宣传；

6、顾客买单时，主持人或工作人员要提醒顾客，购物小票可以抽奖；

8、活动时、进行中、结束后，活动宣传车一定要有专人跟车；

9、上述是今年七夕节活动详细执行方案，如有未尽事宜，欢迎来电咨询。