

# 幼儿园七夕活动策划 七夕节活动方案(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 幼儿园七夕活动策划篇一

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。

## 幼儿园七夕活动策划篇二

20xx年xx月xx日（七夕节□-xx月xx日

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年xx月xx日（七夕节□-xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；

2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

(2) 各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

## 2、柜台促销：

凡在xx珠宝专店/柜买满xxxx元即送 " 会说情话玫瑰花 " 一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用 " 会说情话玫瑰花 " 录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

## 3、新款上市

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是 " 信守 " 、 " 善美 " 系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次 " 情感营销 " 取得全面的成功。

1、 " 会说情话的玫瑰花 " 展架 xxx元；

2、宣传页 dm xxx元；

3、广告宣传费 xxx元；

4、总计 xxx元。

七夕节经典活动方案2

活动时间 20xx年8月2日—8月12日

活动主题：爱在七夕有你就好

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

20xx年8月2日当天一次性购物满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

20xx年8月2日—8月12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。

## 五、你结婚我送礼

20xx年8月2日—8月8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。

## 四、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限时折扣销售。
- 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。

## 幼儿园七夕活动策划篇三

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！

## 幼儿园七夕活动策划篇四

为进一步深化中华民族共有精神家园建设，推进“五个”建设，根据中央和省文明办工作部署，按照市文明委关于开展“我们的节日”活动要求，市文明办决定于七夕节期间，开展“我们的节日?七夕”主题活动，方案如下：

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节爱情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、鹊桥联谊会、集体婚礼、文体娱乐等活动，引导人们追求爱情美满、和睦幸福的美好生活，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

1. 以弘扬爱情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。在机关、企事业单位、学校、社区组织开展吟诵经典爱情诗篇、传颂美丽爱情故事等中华经典诵读活动，引导人们感受传统文化魅力。结合孝敬教育、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，培养人们爱亲、爱家、爱国的良好品质。市文明办、铁东区青少年艺术中心（“我们的节日”文化传播基地）将联合举办“爱的旋律”钢琴音乐会系列活动。



2. 要利用七夕节，大力发展节日文化、旅游产业，不断扩大传统节日的社会影响。适应现代经济发展的要求，按照“政府主导、民间主办、市场运作、社会参与”的模式，努力挖掘传统节日市场潜力，把弘扬传统节日丰富内涵、推动非物质文化遗产保护和发展文化、旅游产业更好地结合起来，打造具有特色的节日文化活动。

责任单位：市文明办、市文广局、市旅游局、各县(市)区开发区

3. 举办各类交友联谊主题活动。通过相亲会、恋爱派对、篝火晚会、情侣漂流、共植爱情树等活动，为青年男女提供展现自我的机会，让他们敞开心扉，寻找到真爱。

责任单位：市文明办、市总工会、团市委、各县(市)区开发区

4. 大力营造节日氛围。市直新闻媒体要大力宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等内容，加强民族传统节日文化知识的普及工作；要及时报道各地开展特色七夕文化主题活动，以及广大干部群众的过节心得，营造浓厚的七夕节日氛围。市文明办将举办“我们的节日·印记”——七夕篇民俗摄影大赛活动。

责任单位：市文明办、市总工会、团市委、各县(市)区开发区

## 幼儿园七夕活动策划篇五

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日下午前订购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。