

# 2023年浪漫七夕活动策划方案(优秀5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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

## 浪漫七夕活动策划方案篇一

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；

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。

(1)情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支，送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上20点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

(2)为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推！

(3)情人节爱情大片：不少人选择去电xx观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

(4)相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么?xx“我与我的`爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机

抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

(5) 爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

(6) 七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化妆品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

## 浪漫七夕活动策划方案篇二

你的青春，我的.快乐

- 1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源
- 2、巩固美容院老顾客
- 3、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

20x年x月x——x月x日

所有女性顾客

- 1、活动期间，凡在美容院消费者可免费享受足疗项目，缓解您脚步的压力。
- 2、进美容院消费的顾客都可以享受8.8折优惠。
- 3、在活动中，消费满580元的顾客，赠送洗面奶一瓶。

- 4、在美容院消费满780元的顾客，赠送补水液一瓶。
- 5、在美容院消费满980元顾客，赠送晚间护肤一套。
- 6、在美容院消费满1280元顾客，享受8折优惠，并赠送原液一套。

1、活动宣传时间□20x年x月x——x月x日

2、宣传办法：

a□美容院前面放两个美容院七夕情人节活动方案详细内容的易拉宝

b□在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c□在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案

d□在美容院附近散发传单。

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。

# 浪漫七夕活动策划方案篇三

## 浪漫七夕

对于恋人来说，在七夕这个重要的节日中，每一件事都会给彼此留下很多浪漫的回忆。而我们在策划七夕浪漫活动时，最重要的就是突出浪漫这个主题，在活动进行的过程中，可以策划一些互动的游戏，同时也可以在一些特殊的游戏中来表达彼此心中的爱。相信在这样的浪漫场景中，也会让恋人彼此的感情温度快速升高。无论我们策划什么样的七夕浪漫活动，主题都离不开爱情、浪漫、甜蜜、幸福这四个主题词语，只要你能紧扣这几个主题，那么七夕浪漫活动的策划就一定很成功。

在七夕这个温馨浪漫的节日中，我们在策划浪漫活动时，一定要给情侣们创造一个浪漫的氛围。而此时最重要的就是浪漫活动的场景，最好选择一些能够突出希望与浪漫的背景和道具。比如说在浪漫活动的场景中，可以多放置一些玫瑰花，然后在舞台上用玫瑰花门做装饰，可以在场景中多用一些能够制造浪漫的灯光等，这些都可以让整个活动的场景看上去更加唯美。而这样的浪漫活动，对于恋人们来说也是非常美好的记忆。

既然是七夕节活动策划，那么内容自然是最重要的，而所有的内容最好是互动游戏，也就是游戏必须要两个人一起完成，这样的游戏才能够为恋人们带来更多甜蜜和欢乐。另外在活动内容的策划上，也可以选择歌曲的部分，因为性格的原因，很多恋人都不知道如何用语言来表达自己的爱，而借助这个浪漫的活动，可以设计一些情侣对歌，唱到动情之初，拿出提前实名定制的一枚乐维斯钻戒，向她惊喜求婚，一定会让她感动的。要知道每一枚真爱乐维斯钻戒，均需实名定制，一生只送一人，寓意：以我之名，冠你指间，一生相伴，一世相随。

## 浪漫七夕活动策划方案篇四

七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

高素质、高收入未婚男女。

七夕之夜。18:30--20:30

外滩风尚(河西区永安道)

男、女各50人，共100人。

活动可行性分析：(略)

实施方案：七夕情人节活动策划1：人员要求专科以上学历，薪金20xx ~ 3000元以上的男女情侣。

2：通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

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：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。

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：此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

9：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。

活动内容：

1：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。

2：百人穿针大赛：

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。

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

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。

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。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：

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。

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。

## 浪漫七夕活动策划方案篇五

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x月x日一月日期间，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

20xx年x月x日一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。

七夕，梦幻般美丽的名字。

朗读着它，心中总有些许莫名的感动；

咀嚼着它，又涌现些许莫名的伤痛。

素心红笺，万千柔情，依水而湄，依风而舞。

七夕微信示爱攻略：搞定女神、男神的四个步骤

xx嫁了□xxx嫁了□xx也嫁了□xxx都嫁人了……大屏幕女神们集体滴出嫁，触动了不少姑娘恨嫁滴小心脏。如今“七夕”将至，汉纸们抓住这个极佳滴表白时机，说不定就能抱得美人归！

古时候，西天取经要历经九九八十一劫难，眼看离七夕不到一周的时间，吾等屌丝要修炼成高富帅已是妄想。唉~~~小编已无法抵抗你们“眼泪汪汪”的小眼神，现在就把最新的秒杀女神、男神秘籍来传授，请叫我“小红娘”！

第一步：扫描二维码，关注“xxxx”微信公众号(微信号□xxxx);

第三步：填写你的“求爱密语”，短短几十个字，文采很重要!发送微信、短信给你的“他或她”

第四步：迅猛的来到“星光汽车影院”付款，轻轻的把爱的礼物送出。晚上都来星光汽车影院过七夕吧!!!!

：七夕情人节，中国流传千年的爱情经典。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。时尚潮流元素——复古。

：七夕，中国自己的情人节。

：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

：高素质、高收入未婚男女。

：七夕之夜。18：30--20：30

：：外滩风尚(xx区xx道)

：男、女各50人，共100人。

：(略)

1：人员要求专科以上学历，薪金20xx~3000元以上的男女情侣。

2：通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

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：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。

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: 此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

9: 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。

## 1: 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。

## 2: 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。

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。

刊登报纸广告、海报。