

七夕节策划创意活动方案设计(优质10篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

七夕节策划创意活动方案设计篇一

爱在七夕，情浓一生

xx年xx月xx日

七夕情人节起源于牛郎织女的美丽爱情故事，相爱却不能享受，这是一个属于情侣的节日。我们可以通过这个节日让相爱的人更加懂得珍惜对方，让还未找到真心爱人的单身朋友找到自己的另一半。美容院可以举办一场相亲活动，从新浪微薄、qq、微信朋友圈等平台征集单身朋友报名，宣传活动。在8月9日当天，现场活动配对，配对成功的情侣将活动美容院一定金额价值的护理体验和婚纱照、珠宝、电影票等礼品。美容院可以和附近的婚纱影楼、珠宝首饰、电x等品牌店进行活动合作，互相支持提供活动礼品。同时也可以在网上进行秀恩爱情侣照大pk，通过在网上各大平台推广，征集情侣的甜蜜照，采用投票转发方式进行评选，最终通过票数确定前十名，享受一定金额的美容护理体验。

1、在情人节8月xx日当天，准备现场布置，鲜花、巧克力、音乐盒、气球、展台、led灯。同时布置好工作人员：主持人、礼品派发人员、签到人员、调音师、服务员等。活动一定得提前彩排三次以上，确保整个活动的流程以及安排；活动当天要灵活调配，不能因为小的失误而死教条地执行，根据现

场实际情况安排和促销。

2、活动文案在一个月前就要开始准备，半个月前要定稿，通过各大平台去发布，比如新浪微薄、qq、微信。在网上大幅度地去宣传本次活动，报名名单及时反馈、电话短信跟踪。

1、前期宣传工作极为重要，特别是活动的配图，赠送的礼品价值、以及活动文案。这些都是是否能够吸引顾客前来参加活动的关键。

2、活动期间，美容院要团结一起冲业绩，这个时候美容院管理者要给大家鼓舞士气，激励好的状态。

3、活动现场要提前彩排，调动好现场氛围，活动是为了后续的收费服务，所以在活动中品牌的隐形植入广告以及跟踪有意向客户非常重要。

七夕节策划创意活动方案设计篇二

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；

浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇丽景湾

20xx年8月xx日-9月xx日房地产七夕活动

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，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000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；（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）

1、门口彩虹门

2、门口气球粘门框

七夕节策划创意活动方案设计篇三

8月xx日，是中国传统的节日—七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追

崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

“七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

通过本次活动为无锡地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

七夕寻缘，爱在无锡

1、主办单位□xx□

2、承办单位：无锡市xxx有限公司。

8月xx日

xx市xxx广场。

要求为18周岁以上人士，总人数在50人左右，报名费100元。

报名地点□xx市学前街168号科技大厦613。

开场音乐：

寻找你心中的女神 " ——17: 30—18: 30。

通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象。

七夕节策划创意活动方案设计篇四

情意无价，爱在七夕

20xx年xx月xx日-xx月xx日

美容院加盟店的新老顾客及男朋友（丈夫）

- 1、借势七夕情人节为美容院增加客源。
- 2、通过七夕活动的宣传，加深周边的消费者们对自己美容院的印象，以此达到品牌宣传的作用。
- 3、通过七夕活动回馈老顾客，达到留客的目的。

1、宣传时间：活动前5天；

在20xx年xx月xx日至xx月xx日下午16: 00期间，所有女性均可领取最佳情话评选券一张，只要自己的男友、丈夫在活动期间写下对自己的情话誓言，并将这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，即可获赠美容院送出的价值299元体验券及199元代金券一张，还可以参与抽奖，获取精美礼品。

x月x日下午17: 00时揭晓评选结果，评比“最动人情话奖”，“最创意情话奖”，“最幽默情话奖”等3个奖项，获奖者可获赠免费情侣电影套票及任何美容项目七折。

1、七夕宣传单，宣传语要有感染力和煽动力

所以在设计宣传语的时候七夕是属于情侣的节日，在主题上

务必做到最合理，最浪漫，最体贴，以此先打动女性，再通过女性的感召力带动男性的积极参与。在设计宣传单、宣传语时可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正的祝福，“语不惊人死不休”也是可以的。

2、活动时间段要把握好

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家“伺机而动”。一般来说，节日前一个星期，美容院最好不要做太大的促销活动，以免让七夕活动的流量提前消耗。

3、活动宣传方式要全面

互联网时代，不仅传统的宣传方式要做，自媒体平台，微信公众号等推广资源一定要加以利用，你一篇高质量的七夕活动推文就能代替高额的广告费。

七夕节策划创意活动方案设计篇五

心心相印，浪漫七夕

即20xx年8月日至8月日

休闲食品区

1. 凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。
2. 凡于活动期间在本店购买商品满520元，即可凭购物小票参与9：00—12：00的情人节幸运大抽奖。

奖项有：

一等奖：情侣装一套

二等奖：金装巧克力一盒

三等奖：心心相印抽纸一袋

参与奖：心形气球一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

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。

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，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1. 传单2. 海报、彩旗、气球、电子滚动字幕3. 店内播音

1. 店外的活动装饰，如：海报、布旗等；

2. 店内的气氛布置，如pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色的塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的氛围。

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其他的情人节趣味活动，例如：

1. 情人默契大考验；

2. “真心话大考验”或“敢爱你就说出来”，挑战自己的勇

气，许下爱的誓言；

3. 在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

七夕节策划创意活动方案设计篇六

相濡以沫，最爱七夕

8月xx日——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（8月xx日——8月xx日）

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？

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xxx价值2000元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值2000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，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xxx步行街穿着类现价基础上77折。（8月xx日——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——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月xx日——xx日，xxx六合广场婚礼秀。

8月xx日——xx日，xxx中兴广场婚纱秀。

8月xx日，8月xx日，xxx中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动。

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xxx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx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——中兴广场的范围。

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——xxx七夕鹊桥会！

七夕节策划创意活动方案设计篇七

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于XXXX

活动时间：暂定20xx年8月xxxx日

活动对象□XXXX银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）

活动范围□XXXX分行各营业网点和社区网点

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播XXXX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。

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XXXX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。

（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。

1. 以”牵手渡鹊桥，相会于xxxx“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。

七夕节策划创意活动方案设计篇八

爱在七夕，情浓一生

x年xx月xx日—xx月xx日

七夕情人节起源于牛郎织女的美丽爱情故事，相爱却不能享受，这是一个属于情侣的节日。我们可以通过这个节日让相爱的人更加懂得珍惜对方，让还未找到真心爱人的单身朋友找到自己的另一半。美容院可以举办一场相亲活动，从新浪微薄□qq□微信朋友圈等平台征集单身朋友报名，宣传活动。在8月9日当天，现场活动配对，配对成功的情侣将活动美容院一定金额价值的护理体验和婚纱照、珠宝、电影票等礼品。美容院可以和附近的婚纱影楼、珠宝首饰、电x等品牌店进行活动合作，互相支持提供活动礼品。同时也可以在网上进行秀恩爱情侣照大pk□通过在网上各大平台推广，征集情侣的甜蜜照，采用投票转发方式进行评选，最终通过票数确定前十名，享受一定金额的美容护理体验。

- 1、在情人节8月9日当天，准备现场布置，鲜花、巧克力、音乐盒、气球、展台□led灯。同时布置好工作人员：主持人、礼品派发人员、签到人员、调音师、服务员等。活动一定得提前彩排三次以上，确保整个活动的流程以及安排；活动当天要灵活调配，不能因为小的失误而死教条地执行，根据现场实际情况安排和促销。

- 2、活动文案在一个月前就要开始准备，半个月前要定稿，通过各大平台去发布，比如新浪微薄□qq□微信。在网上大幅度地去宣传本次活动，报名名单及时反馈、电话短信跟踪。

- 1、前期宣传工作极为重要，特别是活动的配图，赠送的礼品价值、以及活动文案。这些都是是否能够吸引顾客前来参加活动的关键。

- 2、活动期间，美容院要团结一起冲业绩，这个时候美容院管理者要给大家鼓舞士气，激励好的状态。

- 3、活动现场要提前彩排，调动好现场氛围，活动是为了后续的收费服务，所以在活动中品牌的隐形植入广告以及跟踪有意向客户非常重要。

七夕节策划创意活动方案设计篇九

七夕，中国自己的情人节。

七夕

中式传统情人节，浪漫携手。

男、女各50人，共100人。

七夕之夜。18:30--20:30

XX

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。

七夕节策划创意活动方案设计篇十

七夕情人节

为配合商场七夕情人节的的活动，利用微信平台进行互动，为丹尼斯百货提高知名度，扩大影响力。同时借此机会，进一步推广丹尼斯微信平台，加强微信宣传效果。

1、千里传情真爱无限

活动时间□20xx年8月26日-8月27日

领奖时间□20xx年8月27日-8月28日

活动说明：

1、活动期间，丹尼斯微信粉丝发送七夕真情表白和奖品领取店别，至丹尼斯百货微信平台，向您的心上人表白，就有机会被丹尼斯百货微信平台抽取为幸运粉丝。

2、丹尼斯百货微信平台每天为丹尼斯百货店抽取幸运粉丝，将粉丝真情表白通过丹尼斯百货微信平台“甜言蜜语秀”于第二天微信发送时段推送。

郑州人民店每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条；

郑州花园店每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条；

丹尼斯七天地每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条；

洛阳南昌店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒；

焦作塔南店每天3名赠品：丹尼斯手帕纸一条；

平顶山华府店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒；

安阳彰德府店每天3名赠品：丹尼斯手帕纸一条；

三门峡六峰店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒。

3、抽中的粉丝会收到丹尼斯微信公共平台所发的中奖通知：“千里传情真爱无限！恭喜您被丹尼斯百货抽中，成为今天的幸运粉丝。请您凭此信息，至您所选的丹尼斯百货店贵

宾中心，领取精美礼品一份。”

4、粉丝凭中奖通知信息，在领奖时间内到所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。

“七夕节”活动策划方案6

活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间□20xx年7月29日

活动主题：岁月无声——真爱永恒 主题要素：古典情人节
优惠 服务

主题阐述：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。

活动地点：金嘉利店面及周边区域 主题传达表现：

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。 活动诉求对象：活动地点区域针对人群。 诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动形式：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。

第二部分：具体活动方案

活动内容：

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

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。

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。

媒体安排: 以报纸媒体、短信群发为主。

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