

2023年七夕情人节的活动方案(大全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。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

七夕情人节的活动方案篇一

七夕，在古代七夕节有着“七七”的双喜之意，意味着喜气之极。它源于牛郎织女的美丽传说，是情侣们相互表达爱意，共诉衷肠的日子。那么，在七月初七这个良辰吉日，美容院连锁店应该如何把握好商机，做好优惠促销活动呢？下面，普丽缇莎小编整理了几个比较合适的美容院营销活动方案，供大家参观一番。

一、确定主题

活动主题□xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕 活动地点□xx美容院连锁店

活动时间□xxxx4年8月xx日到8月xx日 活动对象：二十到五十岁人群

二、宣传工作

- 1、提前半个月，在美容院连锁店附近人群密集区发送传单。
- 2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客。
- 3、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券。

三、活动内容

1、折扣促销——足部理疗按摩

折扣促销是美容院连锁店最常用的促销方式。在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。具体内容如下：活动当天，到本店的情侣可以获得专业足部技师按摩，并且享受七点七折的优惠。

2、捆绑促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“捆绑”在一起，向其推销。例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

四、活动注意

- 1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送99朵的玫瑰。
- 2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，最好是一到三个月之内，过了期限则无效。
- 3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的氛围。
- 4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，

让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。

5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

【二】

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

一、活动宗旨

今年是第一次举办“中国XXXXXXXXXXXX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XXXX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XXXX（巨石山生态文化旅游区（XXXX中国活海欢乐世界），宣传XXXXXXXX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。

二、活动主题 活动主题是：“聚在宜城XXXX缘在XXXXXXXX”

三、举办单位

协办单位（XXXX永先集团

XXXX小XXXX旅游有限责任公司 XXXX纪念园 迎江寺

XXXX别墅度假村

四、组织领导

问： 主

任：

副 主 任：

委

员：

五、活动时间

活动时间□xxxx1年6月30日——xx月31日

六、活动内容和地点

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xxx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xxxxxxx“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xxxxxxx景区举行首届中国xxxxxxx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xxxxxxx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xxxxxxx举行。
- 7、“龙凤呈祥，爱满天下”活动。8月7日上午09：09在xxxxxxx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xxxx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、具体要求

（一）提高认识，统一思想。举办首届中国xxxxxxxxxxxx七夕情人节活动，整合xxxx旅游资源，扩大xxxx知名度，打造xxxx一个大景区、一个旅游品牌、一个旅游形象的难得机遇，是xxxxxxxx旅游发展战略上的提升。希望各部门要高度重视，按职责做好相关工作，确保预期效果。

（二）注重宣传，强化品牌。整个活动就是一个宣传促销的

过程，就是展示形象的过程，各参与部门要通过多种形式，多种途径，加大宣传，借节造势，在全国营造强有力的宣传氛围。同时更要注重后期营销。

（三）精心安排，强化细节。此次活动涵盖内容多，活动范围在全镇铺开，筹备、宣传、后勤保障工作量大，涉及承担具体任务的单位多，因此，各参与部门务必高度重视，超前谋划，精心组织，加强交流协作，统筹协调安排。各分管领导具体抓，各部门负责人抓具体，分解任务，责任到人，进一步细化方案和预案，确保各项工作顺利推进。

“七夕”情人节对于都市中的爱情男女来说充满了神话色彩。七夕情人节城市俊男靓女表达心意的最好时间。本方案是一个西餐厅的七夕情人节活动策划方案，活动有趣，而且举办起来也不难，不但适合于西餐厅，同时也可作为餐厅和酒店七夕情人节活动策划方案的参考。

路演方式：在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如“富贵餐厅+排骨”（最少十个），这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰（亲自送上）或其他。

（主要还是控制气氛的人）

七夕节，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。在这样的一个日子里餐厅的促销活动应该以爱为主题。

一、理念：1. 表达爱，传达爱

2. “爱她，就带她来吧”

二、具体方案

1. 路演方式：在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，

如“富贵餐厅+排骨”（最少十个），这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰（亲自送上）或其他。
（主要还是控制气氛的人）

2. 发宣传单；工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服给众人带来欣喜的感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度。

3. 拉横幅 . 如“表达爱 传达爱” xx餐厅给你带来爱的惊喜。4. 杂志，报纸登刊：（因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲）该店的唯一不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5. 现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配；而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6. 推出折扣券，增加菜品，增值服务，开展娱乐活动；推出一款情侣套餐，附赠玫瑰一朵；就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

7. （如果可以）飞机烟雾的形式或者电视。

8. 室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

七夕情人节的活动方案篇二

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先准备方案，方

案是阐明行动的时间，地点，目的，预期效果，预算及方法等的书面计划。那么大家知道方案怎么写才规范吗？以下是小编收集整理七夕情人节活动方案，希望对大家有所帮助。

以七七中国情人节为契机，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，为项目积累客源。

所有本公司的情侣业主均可参加

“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动party

20xx年7月31日星期一19:30-----21:00

××酒店一楼光厅

酒会party

200人左右

1、情侣（夫妻）游戏类：

1)所有吸乒乓球表演赛（面向家庭）

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

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

2)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

3) 最佳拍档（情侣站报纸）

主题：爱情的智慧魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

责任人：现场主持

监督：现场客户报名或者随机抽取

4) 合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

责任人：现场主持

监督：现场客户报名或者随机抽取

2、美丽的爱情传说（此部分内容待定）

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

2) 我们那样谈情说爱。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的最美丽的最动人的爱情故事。

所获奖项：最动人爱情奖

责任人：现场主持

3、浪漫婚纱秀

主题：那一刻，走向永恒

所获奖项：最浪漫情人奖

组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组3对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间5分钟。

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

4、才艺大比拼：

1) 歌唱类（戏曲、流行音乐）

2) 魔术类

3) 小品类

所获奖项：最佳明星奖最佳才艺奖最佳新星奖

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

说明：胸卡号的使用办法。

1、对于所发放胸卡号登记在册，并用四方形纸卡另外备份一份。活动开始后，将情侣或者夫妻类卡号放入抽奖箱，由主持人现场抽出相应数量卡号，请持同样卡号者上台做游戏。

2、在活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运客户。

七夕情人节的活动方案篇三

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题□xx年七夕情人节活动心动party 活动内容：

1、最佳拍档(情侣站报纸)主题：爱情的聪明魔力 所获奖项：最聪明爱情奖

2、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

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头

部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格。速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

4、合作猜字游戏 主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

七夕情人节的活动方案篇四

本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

8月15——8月25日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在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气氛。

(一) 钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

女装77元抵扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从16—20日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；

二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份

三等奖，活动礼品一份

奖品也可根据商场促销计划的产品来设置，或者提供活动赞助商的产品。

其它促销活动

(1)、买情人节礼物，送电影情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠电影情侣套票。

(2)、浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

七夕情人节的活动方案篇五

元素——复古。

*活动定位：七夕，中国自己的情人节。

*活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

*活动对象：高素质、高收入未婚男女。

*活动时间：七夕之夜。18:30--20:30

*活动地点：：外滩风尚(河西区永安道)

*报名人数：男、女各50人，共100人。

*活动可行性分析：(略)

*实施方案:

- 1: 人员要求专科以上学历, 薪金2000 ~ 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, 由客服人员进行电话回访, 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

用行动缅怀那不变的传说。

浪漫七夕情人节活动方案