

最新七夕节活动策划方案(汇总6篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。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。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

七夕节活动策划方案篇一

活动时间：8月20日—8月26日

活动一：浪漫七夕相约—鹊桥会

8月20日—8月26日，一商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

活动二：浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕情人节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心

灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧等。为传承经典，演绎浪漫，8月2日七夕情人节当晚7：07，一商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

活动三：七夕情人节，浓情黄金大秀场——一年情人节系列全新上市

一黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼——情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚（幸福戒、誓言戒、福字戒）

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

活动四：浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从8月20—8月26日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选一服饰进行搭配，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。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价——每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人——爱情永恒——珠宝情侣对戒展

四、——珠宝K金、指环展：

五、——化妆——装扮完美恋人

六、——情侣表见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼

——一年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋（地点：鞋城主道）

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

- 1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40
- 2、“古今”品牌，大型特卖会30—150元。
- 3、一年新款内衣全新上市

七夕节活动策划方案篇二

“七夕寻缘爱在河源”

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。古往今来，有多少俊男美女怀着一颗纯洁的心，带着对爱情的憧憬，漫步在这花花世界里，寻觅心

中挚爱的那个他/她昨天，你或许独自一人；昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她；昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白；今天，请勇敢地展现真自我。在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她！在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

1. 为河源未婚单身男女提供互相认识平台
2. 加强巩固本公司活动策划能力
3. 有效利用活动，打响河源城市生活网品牌知名度

活动时间

七夕夜，即20xx年8月16日晚（19：30~22：30）

拾号咖啡厅（宝源桥）

未婚单身男女

为期一周（8月10日~8月16日）

1. 物色2名晚会主持人
2. 物品购置：气球（心形，圆形亦可；紫色&粉红色）、彩带、鲜花、蜡烛、卡纸（蓝色&粉红色）、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品（情侣用品，如：杯子）
3. 准备所需器材剪刀、麦克风、音响、
4. 收集浪漫情歌（刻碟）
5. 办公室工作人员负责参加人员的`报名事宜和资料管理，报名以网上回复报名帖为主

6. 提前制作活动号码牌（心形），男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

1. 充分利用拾号咖啡厅自身的场地，场地宜布置得浪漫温馨

2. 全场色调以紫色、粉色为主

3. 场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4. 场内，以一紫色一粉色气球为一组，分别装饰场内每一角落

5. 每个桌面需要一支蜡烛

6. 根据场地环境，拜访一定的鲜花（以玫瑰花为主）

1. 工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐

2. 主持人为此次活动致开场白

3. 参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟

4. 开始进入游戏

a□“背背爱”

（1）游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

（2）两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

（3）限时1分钟，气球最多者为胜

（4）参加游戏共4组，每次2组同时进行

b□“呼唤爱”

(1) 游戏需4人为一组，2男2女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

(3) 限时5分钟，猜中最多者为胜利

(4) 参加游戏共2~3组进行，每次一组

5. 游戏过后，自行互相认识

1. 预计总费用为900元

2. 活动收费：30元/人

策划：钟敏、邱绮琪

七夕节活动策划方案篇三

活动主题□x美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

活动地点□x美容院连锁店

活动时间□20x年8月x日到8月x日

活动对象：二十到五十岁人群

1、整合美容院客户资源，统一以平面广告□dj台、led显示屏、短信息的形式向客人发布活动信息。

2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客。

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛。

4、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券。

5、可联合花店、电影院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升美容院七夕活动的影响力。

1、折扣促销——足部理疗按摩

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、捆一绑促销——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“捆一绑”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。

3、情浓一生，真心表爱意（充值送）

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9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。

4、情人节爱情大片

不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

5、七夕闺蜜价

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，是一到三个月之内，过了期限则无效。（为了及时耗卡）

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。

七夕节活动策划方案篇四

深化“我们的节日”主题活动，以社会主义核心价值观体系建设为根本，广泛开展“我们的节日·七夕节”主题活动。通过开展一系列丰富多彩的活动，凸显七夕节爱情忠贞、家庭

幸福等文化内涵，引导人们认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统，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。

二、活动主题

以“爱情忠贞、家庭幸福”为主题，引导人们追求爱情忠贞美满、家庭和睦幸福的美好生活。

三、活动内容

开展“爱在七夕，中华经典诵读”活动。分局组织开展爱情诗词征集或诵读活动，倡导忠贞的爱情观；各科室组织开展吟诵经典爱情诗篇、传诵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，努力把积极的人生追求、高尚的情感境界、健康的生活情趣传递给干部群众。

四、活动要求

1、高度重视、精心组织。“我们的节日·七夕”是分局文明办倡导开展的“我们的节日”主题活动的重要组成部分，是群众性精神文明创建活动的重要载体，各科室要结合我局正在开展的文明单位创建活动，加强领导，精心组织，做到广泛参与、形式多样、丰富多彩、教育深刻。各科室要精心组织活动内容，把节日期间的中华经典诵读引向深入。

2、突出主题、形式多样。要以陶冶人民群众高尚情操为主线，突出爱情忠贞、家庭幸福、社会和谐这个主题，要注重创新活动内容、形式和载体，将中华优秀传统文化与现代文明紧密结合起来，引领文明风尚，陶冶高尚情操，提升文明素养。

3、加强宣传，营造氛围。要加大宣传力度，充分发挥各类媒体的作用，广泛宣传各单位、各科室深入开展“我们的节日·爱在七夕”活动情况，及时报道广大干部群众的过节心

得，营造浓厚的节日氛围。

活动主题：

印象男女 与爱情无关。

活动意义：

1、增强员工相互之间的了解、沟通及交流，有助于协调男女员工的关系。

2、员工相互之间更多的交流与接触，对于我们员工的人际交往能力有积极作用，同时对于我们员工以后的职业生涯也有积极意义的影响。

活动内容：

(一)活动时间：20__年__月__日。

(二)活动地点：__大会议室。

(三)活动人员：__全体员工。

(四)主办人员：企划部。

(五)活动筹备主要步骤：

a□ __月__号 方案审批及主题活动参与细则公布。

b□ __月__号 招集主题活动参与人员及挑选合适人员并收集基本资料，同时制作主题活动ppt□

c□ __月__号 人员及物资落实

d□_月_号 布置场地 会议结束 活动开始 注意：详见七夕主题活动执行方案。

(六) 活动流程：

a□ 开场音乐。

b□ 主持人开场白。

c□ 女生按事先规定的位置坐好，由主持人分别介绍每位选手的系别专业、爱好、特长、星座、座右铭、附加上照片等个人信息在多媒体上播放。

d□ 男生按事先的抽签顺序入场，（并播放男生出场音乐can you feel it)由男生先进行自我介绍，包括自己系别专业、爱好、优缺点、星座、理想的交友女生、可以对自己有一个全方位的介绍。

e□ 上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个女生号码交给主持人。

f□ 同时女生通过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。

g□ 主持人核对号码是否重合(男孩选中的女生号码和女生支持的男生号码)，看交友是否成功。先不公布结果，由主持人对女生进行提问(主要提问投过他票的女生)，由女生和男生之间互相进行提问。

h□(可选项) 男生可以展现他的才艺，也可以播放ppt 或者短片之类的。

i□ 由男生帮帮友帮助女生了解他，最后由男生从依然支持他

的女生中选出一个女生，同时请出第一次自己选中的那个女生，征求这个(或者同一个女生)的意见，如果交友成功，播放歌曲(坐在巷子口的那对男女)，并领取奖品;如果中途所有女生都不再支持这位男生，播放(可惜不是你)，并领取奖品，交友之旅到此结束。

i]活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)。

j]总结发言。

k]活动结束。

注意：

1、详见主题活动执行方案及主持人台本。

2、活动穿插节目(可选)。

1：七夕主题活动曲目。

2：七夕主题活动执行方案。

3：七夕主题活动主持人台本。

又是一年牛郎和织女相会的日子，又是一个情人手牵手的夜晚。您希望在一个特别的日子里邂逅理想中的他(她)吗?如果您渴望情缘成真，我们来为您创造这个“缘”，您自己去争取那份“情”吧!爱是一种感受，即使痛苦也会觉得幸福;爱是一种体会，即使心碎也会觉得甜蜜。

活动事项

一、内容必须与此节日这一主题有关。

二、参赛作品必须是原创，可以一句话，可以一篇文章，也可以一首小诗，跟贴表达即可。

三、本次活动，每人只能投稿一篇。

四、活动时间：2022年8月_日至8月_日零点。

五、发奖时间：2022年8月_日。

六、奖项：每人获得爱情糖果和玫瑰花一朵。

补充说明：如果写情书的人中的主人公回应了，将另外给予这对情侣奖励。

七夕节活动策划方案篇五

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——真爱永恒主题要素：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。

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的。

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。

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

七夕节活动策划方案篇六

元素——复古。

x活动定位：七夕，中国自己的情人节。

x活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

x活动对象：高素质、高收入未婚男女。

x活动时间：七夕之夜。18：30——20：30

x活动地点：：外滩风尚(河西区永安道)

x报名人数：男、女各50人，共100人。

x活动可行性分析：（略）

x实施：

- 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范文写作，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。

x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