

# 2023年七夕节佛前点灯活动策划方案(实用8篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。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。以下是小编给大家介绍方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 七夕节佛前点灯活动策划方案篇一

一、活动主题 “七夕寻缘 爱在唯美”

二、企业背景

据了解，这种丝网花的行业是刚进入丽水市场不久的，所以，只要做得好的话，其发展空间是巨大的。丝网花刚进入丽水短短几年的时间却已经深受着周边消费者的喜爱。丝网花在市场上已经具备了一定的基础，现在正处于成长期。同时盆花、胸花在家居饰品店、影楼、婚庆公司、大型会议、企事业单位也蕴含着巨大的商业开发潜力。

唯美店的丝网花外观精致，加上店家的技艺精湛，吸引着广泛的消费者前来参观学习。店主会很热情的传授丝网花的制作流程，相信这种传播方法也会吸引着更多的消费者前来光顾。

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。

花的艺术，使世界更加绚烂多姿，花的艺术，使生活更加丰富多彩温馨甜蜜，花的艺术，随时会叩开你我尘封已久的心门，针对唯美店的丝网花，我们进行了它的特点优势分析：

- 1、花色艳丽，造型新鲜、端庄典雅，保留时间长久，四季如春怒放不谢；
- 2、唯美店的丝网花价格远远低于其它店里的鲜花，仿真花；
- 3、店内品类繁多，不会因季节交替而发生缺货现象；
- 4、对花粉过敏的爱花人士，能够安心大胆的享用；
- 5、手工爱好者在得到休闲文娱的同时，还得了一件心仪的礼品和美的享受；

1. 唯美为未婚单身男女提供互相认识平台 2. 唯美让已婚男女重温恋爱时的甜蜜

3. 有效利用活动，打响唯美丝网花品牌知名度

六、活动时间 七夕夜，即20xx年8月6日晚（19:30~22:30）

七、活动地点 中山街492号

八、活动对象 所有男女

九、活动宣传时间 为期一周（8月1日~8月6日）

十、活动前期准备工作

1. 物色2名晚会主持人 2. 物品购置

剪刀、麦克风、音响、 4. 收集浪漫情歌（刻碟）

十一、活动场地布置

1. 充分利用唯美店自身的场地，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
6. 根据场地环境，摆放一定的丝网花（以玫瑰花为主）

## 十二、活动内容

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8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5~6组进行，每次一组 c. “共创爱”

(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) 两人共同合作，动手制作丝网花

(3) 限时20分钟，以用时最短，制作精美者为胜

(4) 参加游戏共12组，每次4组同时进行

5. 爱就大声说出来：经过各项活动以后，互相之间有了一定的认识和了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

### 十三、活动流程

□1□20xx年8月6日 19:10

进场派号 男生奇数（1、3、5）女生偶数（2、4、6） 自行互相认识

(2) 19: 30 主持人为此次活动致开场白（10分钟）

### 十五、预期效果：

1、让更多的人了解丝网花这个行业，知道有我们这样一个丝网花的店铺存在。 2、通过活动让大家知道丝网花的意义，可以留住生活中的美好，可以见证爱情。 3、让更多的人加入到制作丝网花这个行列中来。

4、通过丝网花为未婚男女牵线搭桥，让已婚男女重温恋爱时的美好。 5、对于老年人来说制作丝网花，可以带给他们一个快乐而充实的晚年生活！”也是儿女们孝敬家中老人的方法之一。

### 十六、费用预算

海报（十张） 30元 预计总费用为 1410元。

## 七夕节佛前点灯活动策划方案篇二

民间有俗语说：“今日人间七月七，天上牛郎会织女。”农历七月初七，是中国神话传说中牛郎、织女在天上银河鹊桥相会的日子，而今天相爱的人们相拥在xx湖畔，在人类居住最高海拔见证海誓山盟的爱情□xx湖位于青藏高原东北部，是青藏高原不断隆起后，幸存下来的。湖水冰冷且盐份很高□xx湖蒙语叫“库诺尔”，藏语叫“错温布”，也就是“青色的湖”的意思□xx湖是我国最大的内陆湖泊，也是我国最大的咸水湖，这里气候凉爽。即使在烈日炎炎的夏日温度一般都在15℃左右，是理想的避暑胜地。让我们与月老相伴见证这山与湖的绝恋、让我们依偎在高山、湖水之间共同体味xx湖的神秘、安静、浪漫，共同演绎一段爱情的传奇、缔造一出红尘的神话、纂写一首秀美的篇章、谱响一曲神界人间的绝唱.....

浪漫七夕相约xx湖

xxxxxx区保护利用管理局

xx省xx湖旅游集团有限公司

宁市各大婚纱影楼

搅沫沫社区

喜之缘婚庆公司

：8月16日是七夕节，但是16日正是礼拜一不易开展大型的活动，所以将时间安排在8月14日。

在xx湖安排为期三天的七夕浪漫之旅。

8月14日早餐后我们将踏上浪漫之旅，第一站到距今有600年

历史的xx省藏传佛教中的第一大寺院--塔尔寺，餐后一段历史佳话呈现眼前，当年文成公主远嫁吐蕃，曾驻驿于此，她在峰顶翘首西望。不禁取出临行时帝后所赐日月宝镜观看，镜中顿时生出长安的迷人景色。公主悲喜交加，又想到联姻通好的重任，毅然将日月宝镜甩下赤岭。宝镜变成了碧波荡漾的xx湖，而公主的泪水则汇成了滔滔的倒淌河。接着就到了中国最美的湖泊--xx湖。午餐后到xx湖二郎剑景区(休闲娱乐基地)，这里也是环xx湖国际公路自行车赛的起点。在这里体验xx湖151军事文化、藏民俗风情、登南山观xx湖等。晚餐后参加xxx区主办的《浪漫七夕相约xx湖》大型晚会，一起放烟花。

(日月山)

(xx湖)

第二天清晨一起看日出，早登上南山观看xx湖、在美丽的夏拉草原上留下您的身影，下午自由活动时间。晚餐后观看露天电影《阿凡达》晚宿xx湖宾馆。

(夏拉草原)

第三日早晨赶往xx湖鸟岛景区，置身鸟的天堂让您与鸟儿同飞。参观沙陀寺，第五世达赖喇嘛罗桑嘉措进京觐见顺治皇帝时途经xx湖，在这里举行过祈祷海神护佑的宗教活动。午餐后就前往世界七大湿地之一的仙女湾景区感受生命与自然的奇迹，在这里西王母和穆天子也留下一段动人的爱情故事。沙柳河口的情人崖在当地是男女恋爱时立誓的圣地。石崖上有一块块像黑板一样光洁的石板，男女相爱后，都会顺着一条去崖壁的石路，在那一块块石板上刻上或者用彩墨喷枪喷上双方的名字，意味着恩爱相依，白头偕老。游览过后将会有一段休闲、愉悦的时光等待这您，观看沙雕、沙滩摩托车、滑沙、骑骆驼、骑马、快艇、沙滩排球、沙滩足球等多项娱

乐项目会让您尽情享受做沙漠勇士的快感，还可以自己亲手制作小沙雕。一起咏唱着脍炙人口、缠绵悠婉的《在那遥远的地方》，可以模糊感觉到那藏族姑娘卓玛挥舞的牧鞭，轻轻打在西部歌王身上，演绎出的那一段动人的故事。

(xx湖鸟岛景区--万鸟翱翔)

(仙女湾湿地)

(沙岛景区)

(时间：8月14日晚在二郎剑景区举行)

第一部分：藏族歌舞表演

第二部分：藏族婚俗表演

第三部分：婚纱走秀

第五部分：爱情飞花火

全体参与者于party结束后来到空旷地(待定)，齐放烟花，许下美丽心愿。

第六部分：幸运大抽奖

同时在活动的进行中，我们会有很多的抽奖活动贯穿其中，更多惊喜等着您，相信这个温馨的七夕之夜会同样有一份好运伴随您。

第七部分：释放激情

您可以跟热情奔放的藏族姑娘、小伙子们在篝火旁共同载歌载舞，释放激情。

带你去寻找浪漫

至我最喜欢的女孩

独自伫立在海边

踩着金色的沙滩

积雪般的海浪卷起我对你的思念

脑海中是一页页你美丽的容颜

知道你喜欢

把脚印留在祖国的南边

如果你愿意

我可以帮你谱写着愿望的诗篇

我们可以一起去彩云之南

蜀道四川，海角天边

也可以一起去青藏高原

在辽阔的大地上欣赏天空中自由的雪雁

在寺庙里许下那小小的心愿

我只希望有一天

拉着你的手站在小溪旁边

静静地听他们的密语甜言

永久保存那深深的喜欢

愿你，清澈，永远~

## 七夕节佛前点灯活动策划方案篇三

为了确保事情或工作有序有效开展，我们需要提前开始方案制定工作，方案是阐明具体行动的时间，地点，目的，预期效果，预算及方法等的企划案。方案要怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的七夕节活动策划方案，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

8月x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。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。

为作出xx俱乐部经营特色，充分体现xx“奢糜仙境party盛宴”的经营风格，本部门特依照目前公司经营情况xx娱乐市场变化，针对七夕情人节消费群体，作出如下活动策划。

七夕情人节xx全新时尚主题派对活动

爱情冲击波寻找你心中的女神

8月8日-x日（星期日、星期一）

1、通过本次活动，提高xx俱乐部在周边同行业市场的品牌号召力；

2、提高20%的日均营业额。（例：日平均营业额15万元x20%=18万元）

（活动结束后，由财务部向董事会汇报活动结果）

本次活动综合北京、上海、深圳xx□xx酒吧已行之有效的促销方法，结合东莞娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。活动采用大型交友的方法，鼓励来xx娱乐的客人努力同“陌生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的.调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的夜吧生活模式。（具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波）

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息；

## 一、活动主题

（一）主题：七夕情人，真爱无限活动

（二）主题：爱我，就勇敢说出来活动

（三）主题：情意无价，爱我有奖

这些主题主要侧重于针对情人节的文化营销。七夕情人节是情侣和爱人间相聚的好日子，男士可以为自己的爱人或情人送去美丽和健康。美甲店以此为主题，在促销内容的制定上，可以以一些立即可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

## 二、活动对象

1、活动（一）针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车的男士及美甲店顾客；

2、活动（二）针对目标对象：活动（一）参与者及美甲店会员的丈夫（或男朋友）；

3、活动三针对目标对象：活动（二）参与者及所有参加评选的女性；

### 三、活动内容

活动（一）“20xx七夕情人，真爱无限”特惠活动活动期间，所有男士可在美甲店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐赠送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢妻子（女朋友）在过去的一年里对自己的支持和帮助；美甲店顾客也可同时宣传（爱人共享活动优惠）；美丽心意卡可享受九重特惠：

- 1、任选基础护理项目十二次；
- 2、任选身体护理项目四次；
- 3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套（特别包装）送给妻子（女朋友）；
- 4、获赠鲜花一束（11朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；
- 5、获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、钱包等）；
- 6、获赠男士专用洁面乳一支；
- 7、赠男士肾部保养护理一次；
- 8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳评选活动，有机会获得精美奖品；
- 9、当天落订可获九折优惠；注：或结婚时间在三年以上（含三年，以结婚证书为准）可再获九折优惠（折上折）

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美甲店会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在美甲店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美甲店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

#### 四、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a□派单（主题：致男士的一封信，）；

b□悬挂横幅（活动主题）；

c□海报张贴或x展架展示（活动内容说明）；

d□夹报；

e□七夕情侣广告气球宣传（心形粉色气球）；

#### 五、活动备注事项：

3、制定活动销售目标，并分解给各美甲师相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

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甲店实际情况进行调整和补充。

# 七夕节佛前点灯活动策划方案篇四

活动时间：20\_\_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：20\_\_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。

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 \_展架 2个

玫瑰花 300枝 领带 12条 5米\_2.5米舞台 1个

## 七夕节佛前点灯活动策划方案篇五

活动时间：8月20—8月24日

活动内容：

黄铂金：

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

“爱之永恒”—为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”—在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

## 七夕节佛前点灯活动策划方案篇六

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

20年月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

20年月日一月日期间，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

20年月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。

## 七夕节佛前点灯活动策划方案篇七

七夕是中国传统情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来宾创造温馨、欢快的交友体验。

主要渲染七夕节气氛，提升主办方亲和力，通过活动促成来宾互动、携手，从而良好的发展。

主办方□xxxx公司

协办方□xxxx联盟

参与单位：待定

都市快报、青年时报、行报、浙商杂志等浙广集团、杭广集团电视媒体报道

活动名称：寻“爱”七夕（参考、待定）

活动日期□20xx年8月20日

活动地点□xxxx软件园

参与人数：100人左右

### a□前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：

由xxxx联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

主办方统计来宾资料，并填写相关参与派对表格（做第一次爱的初体验游戏所用）

要求来宾准备一份心仪小礼（做牵手成功交换礼物或送心仪对象用）

### b□活动概况流程（时间参考）

17：00来宾到场签到

17：00—18：00来宾用餐时间

18：00 — 18：05司仪宣布开场，介绍到场嘉宾、参与来宾及活动概述

18：05 — 18：10主办方嘉宾致词

18：10 — 20：00参与来宾互动时间（参与来宾互动）

20：00 — 20：15派对结束

### c□活动亮点设置

为达到派对牵手成功的高潮，设置三个集体环节：

爱的初体验（根据筹备期反馈的来宾资料在投影上进行初步配对，为来宾选择派对伙伴，进行游戏和各游戏环节）

爱的小交换（来宾带来的心仪小礼进行交换和递送，进行第二步自主选择派对心仪对象，掀起派对小高潮）

爱的丘比特（请所有拥有心仪对象的女生蒙起双眼，由男生进行轻吻仪式，以进一步确定牵手对象，并获得情侣烛光晚餐大奖（待定），掀起派对高潮）

d现场设置小游戏专区（国学灯谜区、心理游戏区diy心仪小礼区、许愿放灯区等）

设置小游戏专区为来宾提供初步了解，营造各种轻松氛围。通过主场的晚会与客场游园活动的结合调动参与人员的活动积极性，增强来宾的参与感。

国学灯谜区：活动场地设七夕灯谜区，来宾可结伴在这个区域猜灯谜互动，谜面与七夕主题相关，猜中的来宾有相应的小礼品赠送。

心理游戏区：活动场地设心理测试区，安排心理专家为来宾做简单心理小测试，并为其做测试解析，同时专家可与来宾沟通，缓解工作等方面压力。

diy小礼区：活动场地设diy手工区diy手工区可制作莲花灯并写下愿望，也可学做中国结、折纸、扎鲜花、气球等。完成后可赠送给心仪对象或留念。

许愿放灯区：活动场地水池设许愿放灯区，来宾可在diy手工区自己制作莲花灯并写下愿望，在放灯区放灯，入夜后，水池中漂满烛火，场景温馨浪漫。

# 七夕节佛前点灯活动策划方案篇八

活动主题：牵手渡鹊桥x

活动时间：暂定20xx年8月xxxx日

活动对象□xx银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）

活动范围□x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。