

最新七夕情人节送花活动方案及流程 七夕情人节活动方案(汇总8篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

七夕情人节送花活动方案及流程篇一

这个生意不温不火的季节，终于迎来了一个不大不小的节日——七夕！这个中国式的情人节，不少化妆品连锁店已经开始提前预热。虽不能说没有活动就没有销售，但至少没有活动就很难有关注度。促销活动理由有很多种，例如法定假期、各类节日、以及店庆之类的时间都是很好的活动理由，而七夕正是一个“趁爱打劫”的好日子，化妆品连锁店当然不容错过。

七夕互动游戏

一、七夕情侣大通关

活动时间：3月1日-3月7日

活动内容：

- 1、活动期间顾客单日累计消费满300元即可至活动地点参与活动。
- 2、凭单张收银小票每人限参加一次。奖品数量有限，送完即止。

三个闯关模式：

a□心有灵犀一点通，两人作战，一个笔画一个猜，笔画的那个人只能通过身体语言来提示猜的’那个人题板上的词语，答对则晋级下一关。

b□一个人在一分钟之内写出自己最爱吃的菜，另一个人也在一分钟之内写出对方最爱吃的菜，最少写8个。回答6个及以上则晋级下一关。

3、情歌对唱，获得掌声着则获胜。

二、男友给女友化妆

活动时间：3月1日-3月7日

活动内容：七夕节当天，情侣在化妆品连锁店内分组举行男友给女友化妆比赛，最终妆容由嘉宾顾客评分，分数最高组得相应奖品。

奖品：

第一关：玫瑰两支。

第二关：电影票2张。

第三关：指定化妆品一套。

“甜蜜玫瑰之约”

活动时间：

3月08日-3月15日

活动方式：

情侣顾客店任意消费即可领取玫瑰一支。

约“惠”七夕满就送。

活动时间：3月08日-3月15日

活动方式：vip顾客单日累计消费满520元送情侣抱枕一对（40元以内）凭收银小票即可领取每日限领50份，送完即止。普通顾客单日累计消费满520元送情侣对杯一套（玻璃套装为主30元以内）凭收银小票即可领取，每日限领50份，送完即止。

“全店商品，劲减来袭”

活动时间：3月8日-3月15日

活动内容：活动期间xx化妆品连锁店全部消费满377元立减77元（礼券、礼卡除外）。

恩爱秀出来·约会我买单

活动时间：

3月15日-3月20日

活动方式：成功关注xx化妆品连锁分店官方微信，参与回复“恩爱秀出来·约会我买单”秀出你的恩爱合照以及在我店购物心愿，即有机会获得免单权。每六周随机抽取2名幸运观众获得半价权。

勇敢说爱你

活动时间：3月15日-3月20日

活动内容：爱在七夕，只要您大声说出您对爱人的情话，并将与爱人的甜蜜合影发到xx店微信，即可获得情侣杯一套，

我们将在每日活动后公布结果(每日限5名)。

微信摇一摇

活动期间参加现场摇一摇，就有机会获得神秘大礼包(共摇5次)，每日限1名。

七夕情人节送花活动方案及流程篇二

全体来宾

在这特别的日子里向心中的她 / 他表达最真挚的'爱意，爱她 / 他就大声说出来。

诚挚的爱意，大声表达的勇气，媒体推广：（可选）

店堂广告

入口看板

8月x日——8月x日厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…

酒吧内部操作说明

工夫安排：第一波15—30分钟，第二波15分钟，第三波15分钟。

注意节奏及工夫的把握。

细节表达:

七夕情人节送花活动方案及流程篇三

活动目的.

塑造超市人性化风格, 提醒顾客**节日, 刺激顾客现场消费。

活动主题

驯养爱情 浪漫七夕(卖场内pop主题海报)

时间

.—*.*

活动计划

一. 七夕情人大奖精彩放送

档期活动期间至一楼飘亮精品广场购物满下列金额(美食街、特卖花车除外)即可兑换赠品。

满**元送甜蜜情人卡

满***元送热情蛋糕

满***元送情人热贴t恤

赠品以现场实物为准, 遇赠品赠毕以等值赠品替代, 本公司保留此次活动解释权, 限当日累计有效, 隔日恕不兑换。

二. 甜蜜diy */*.*/*

顾客持热情蛋糕兑换券可至二层面包课领取鲜奶蛋糕一支，尽写浪漫宣言。

三. 浪漫信鸽

凡于*//*来店之情侣可获飘亮信鸽玫瑰花一支，代您倾诉柔情蜜意。

四. 七夕特别贴心服务

订花、送花服务：活动期间，鲜花商将接受顾客订购与代送鲜花，代您传达烈火浓情。

免费礼品包装：活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票至*f服务台进行免费包装。

五. 相约爱情夜

*/**、**晚间电台节目主持人现场与您欢度浪漫情人夜

*/**红鹦鹉餐厅酒吧热闹营业□live band悠扬乐声与您尽享欢乐浪漫夜

六. 浪漫宣言留言板

活动时间：*/*-*/*

活动办法：请将您心中隐藏已久的爱情宣言填写于本留言卡，注明姓名、地址及电话，在活动期内将截角投入*f服务台留言箱内或寄回本公司。

我司将汇集精彩的留言于*月**日当天展示在*f门前广场，并挑选出最真、最酷宣言得主各*名，在电台特定档节目中播出，并赠送热贴情侣t恤一套、情侣照一组。

七夕情人节送花活动方案及流程篇四

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。下面是小编为您收集整理活动方案，希望对您有所帮助。

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

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

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。

3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：最具吸引力奖

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。

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月10日——8月20日

三、策划主旨

- 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。

四、活动内容

- 1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(8月10日——8月17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?“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，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价值200元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励价值200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——步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20日，限时折扣，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——x大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日——19日，六合广场婚礼秀；

8月17日——19日，中兴广场婚纱秀；

8月12日，8月19日，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

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7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；——七夕鹊桥会！

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解。

时间：8月10至8月26日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华；——七夕鹊桥会

媒体简介：潍坊电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了潍坊的十二个县市区之外，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受

众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段 8月10日到8月26日

有意向的人员可以到总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6. 相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

8月17-8月20日，在购物满100元，送潍坊著名花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7. 相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(8月18日晚19:00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

七夕情人节送花活动方案及流程篇五

浪漫七夕爱在兴隆

8月21——27日

浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

8月21日—27日，兴隆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）

浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，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26日七夕情人节当晚7：07，兴隆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！

报名方式一：电话报名

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

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

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从21—25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。26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

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：

1、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。

2、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

3、钻石送情人—爱情永恒兴隆珠宝情侣对戒展

4、兴隆珠宝18k金、指环展：

5、兴隆化妆—装扮完美恋人

6、兴隆情侣表见证爱情分秒

七夕情人节送花活动方案及流程篇六

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。

七夕情人节送花活动方案及流程篇七

浪漫七夕 爱在兴隆

8月21—27日

浪漫七夕 相约兴隆鹊桥会

8月21日—27日，兴隆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）

浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，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26日七夕情人节当晚7：07，兴隆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！

报名方式一：电话报名，咨询热线：15941727251

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从21—25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。26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 兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝K金、指环展：

五、兴隆化妆—装扮完美恋人

六、兴隆情侣表 见证爱情分秒

七夕情人节送花活动方案及流程篇八

1万以上存量客户（爱人/父母/子女/闺蜜/朋友）

根据实际人数确定

网点厅堂

1. 有效维护存量客户，增加客户粘度
2. 营销我行产品，提升余额
3. 进行他行策反，实现客户的资产转移

为什么要开展七夕活动？

七夕被誉为中国的情人节，承载着人们关于“爱”的美好心愿，如何让客户在这一天过的有纪念意义呢？网点可以借机搭建这样的平台，让客户爱在七夕节，感动在七夕节，从而

增加客户对网点的粘度和满意度。

同时，网点可以适时地在活动中安排本行产品基金定投和保险讲解，让客户为爱的人购置一份保障，有效宣传产品及相关增值服务，促进产品销售的达成。

七夕活动前期如何准备

“七夕”活动我们需要做好哪些准备呢？我们可以从邀约准备、物料准备、人员配备、现场布置四个环节进行。具体如下：

01邀约准备

可以采用电话、短信及微信公众号的形式，邀约在我行资产达到1万及以上存量客户，邀约内容重点突出本次活动的回馈。邀约时间建议为活动前一周。

02物料准备

宣传物品（宣传单页、易拉宝、荧光板、绶带）；消耗物品（纸巾、名片、纸杯）；文档表格（客户签到表、调查问卷）；其他，如玫瑰花及拍立得（用于拍照留念）。

03人员配备

厅堂需3名人员，包括1名负责引导和介绍人员，1名礼品发放人员，1名主持人；第三方人员参与配合（花店老师、影楼摄像师）。

04现场布置

在外景的安排上，建议在厅堂门口悬挂横幅，文案内容为“七夕节——表达你的爱”，提前3天摆放。同时建议用鲜花、爱心等装饰厅堂，在烘托氛围的同时也可以作为拍照的

背景。客户等候区则建议摆放易拉宝4个（系列活动介绍2个，银行产品介绍2个），签到处让客户签名并拍照留念。

如何进行现场营销和后期跟进

活动中如何做好现场的营销与后期跟进呢？我们可以通过“前期造势、现场营销、后期跟进”三个内容进行分析，让活动开展更加有序。

01前期造势

首先，通过短信、微信公众号、电话、微信等方式对存量客户进行活动告知和邀约，同时，我们还可以在微信上设计相应的活动游戏，吸引更多客户参与进来。

其次，在营业网点进行阵地宣传，包含在网点门口宣传电子屏幕信息滚动，在厅堂内设置易拉宝进行活动宣传，同时对到访客户进行一对一的.一句话活动告知。到访客户的一对一宣传能让客户更佳具体地了解客户需求和活动内容。增加活动热闹性，让活动更具营销氛围，帮助网点获取到访客户。

第三，活动前几天和活动当天，在网点周边社区进行活动宣传，以吸引更多的人关注和参与。活动要提前做好活动宣传，沿社区内进行宣传，可以引发社区内的活动效益，让更多的人了解网点品牌和活动主题内容，营造良好的活动氛围，这是前期造势中，效果显著的方式之一。

02现场营销

活动开始时，主持人介绍活动目的和活动参与资格获取方式，以及活动流程。在信息登记环节，利用问卷进行调查，了解客户的金融需求，挖掘意向客户。在客户排队等候时，主持人借助活动展示区、礼品展示区，介绍以往类似活动情况以及与主题活动相关的服务介绍，介绍一系列增值服务，让客

户有一个初步的接触和了解。通过现场互动游戏，有奖问答环节，激发客户参与度。

03后期跟进

夕会总结活动流程，整理活动成果，对现场成交、意向客户名单进行整理，分配意向客户到各人；讨论后续跟进话术，制定后期跟进计划；每天晨会演练跟进话术，夕会汇报跟进成果，一周后总结跟进成果。

活动注意事项

首先，一定要重视活动前期的造势宣传，这是奠定我们到访客户数的基础；对于参加活动的获取客户信息，我们也需要对其信息做好收集和存档，并进行专人跟进。后期跟进过程中，要了解意向客户的潜在需求，同时注意联络频度，做好持续性的客户维护工作。