

# 最新七夕营销活动 七夕节营销活动策划方案(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 七夕营销活动篇一

亲密无间，真爱永恒。

### 二、情人节活动时间

20\_\_年\_\_月\_\_日19:00--21:00

### 三、情人节活动地点

某某露天广场

### 四、情侣活动形式

男女互相配合，一人画一人猜

### 五、情人节活动规模

\_\_人左右

### 六、情人节活动策划方案流程

#### 1、看看哪对情侣更加的有默契，更加的亲密

首先男女双方互相看着对方，也就是对着做，男女一人手持画板，一般去猜此人画板上画出的是什么东西，所需要绘制

出的词语由主持人在猜物的人的后面展示出来，让画画的人去画，一组10个词语，这10个词语每对情侣都必须猜出，哪对全部猜出用的时间最短的，那就是该情侣获胜，分别评出前三名，然后提供相应的情人节礼物。

## 2、情人节活动之心有灵犀

如果是情侣的话那么在彼此的生活上都会非常的了解。主持人会出几个问题，然后让男女情侣去回答，比如说，主持人问，你女友喜欢吃什么东西，然后男人在题板上写出自己所了解到的东西，同时女方也要去写自己喜欢的东西，如果两个答案是一致的，那么两个人是最亲密的情侣，最有心有灵犀的情侣。否则两个人对对方的了解不太好了。

## 3、情人节活动之情歌对唱

每对情侣都有着两个人经常唱的情歌，所以呢在情人节活动的结尾，让获奖的情侣长处他们最喜欢的一首情歌，给活动画一个圆满的句号。

情人节活动参与的目的就是为了让自己的情人节过的更加有意义，通过此类的活动，可以让自己见识到自己的不足和增加彼此之间的感情，增进彼此之间的默契。最终获奖不是目的，而在乎的就是情人节活动的过程。

相信大家都有自己的情人节活动的方案，也许比这个更优秀，20\_\_年情人节就要来了，在接下来的时间里可以去策划情人节活动了，希望大家都可以有一个愉快的情人节。

## 七夕营销活动篇二

### 一、活动主题：

激情绽放知心爱人

## 二、活动时间：

2月14日情人节当天

## 三、活动内容：

### （一）情歌对对唱真情大表白

10:00——20:00，在一楼开辟出专门区域，活动现场的麦克风与商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱、真情表白的形式，说出心里话，并通过商场广播即时播放。为每对参与的情侣准备了精美礼品。

### （二）浪漫情人节玫瑰伴佳人（2月14）

在情人节当天，正常营业时间内，当日现金购物满300元，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝。并送精美巧克力一盒。消费金额不累计，单张收银机制小票（现金购物满200元），限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

## 四、媒体宣传

1、媒体选择：市内报纸广告

2、投放日期：2月13日

3、费用支出：20920、00元

## 五、费用支出

1、门楣2块：700、00×2，1400、00元

2、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责

3、音响费用：400、00元

4、其他杂项支出：1000、00元

## 七夕营销活动篇三

面向全校同学举办“show your love”主题晚会；内容包括同台笑谈，放飞希望；以及向同学们提供销售玫瑰花，孔明灯，情侣体恤等情人节特有饰品。

### 二、活动目的

本次活动旨在为在校学生营造七夕情人节甜蜜温馨的气氛，让同学们感受情人节的浪漫气息；丰富同学们的课余生活，引导同学们树立正确的爱情观。同时为参与举办该活动的同学们能够锻炼自己各方面能力，增强合作意识。

### 三、活动开展方案

1、活动时间：20\_\_年\_\_月\_\_日晚上7：00

2、活动地点：新广场(待定)

3、活动详细流程：情人节活动策划\_\_前期

#### 3.1.1. 寻找赞助商

(1)时间：20\_\_年\_\_月中下旬

(2)内容：策划部协助外联部写好商业策划书，为活动拉到外联。

#### 3.1.2. 寻找眼睛店及饰品店的合作商

(1)时间：20\_\_年\_\_月中下旬

(2)内容：外联部联系有关商家，协商供货、退货与价格问题，并签好合同。

### 3.1.3. 前期宣传、准备

(1)\_月上旬

内容：策划部和宣传部商讨海报，横幅标语(有一定内涵的)以及“许愿墙”的装饰。

(2)\_月\_\_日前

内容：秘书处协助宣传部做好海报，横幅，准备订货单、宣传部开始准备网上宣传。

(3)\_月\_\_日前

a.安排活动两天中物品出售的人员、地点、供货。其中人员安排中包括：结束后整理现场、营业额结算、剩余物品收集。

(4)\_月\_\_号——\_\_日

a.张贴海报于校园明显处；

b.全体人员写黑板，扩大宣传。

(5)\_月\_\_日

准备摆台所需物品(装饰物;小贴纸;准备订货的广告条，订货单;晚会报名表;“许愿墙”;黑色粗中性笔、圆珠笔各10支;照相机(订货的广告条包括价格、联系方式等必要描写叙述性文字)

(6)\_月\_\_日到\_\_日

在一食堂门口摆台，进行活动宣传，订货(活动当天可直接送货上门)和主题晚会的报名(连续宣传几天)。

(7)\_月\_\_

通知全体成员例会商讨活动当天的人员、物品、销售方案、方式安排等。

#### 4、会场布置

(1)一部分男生于早上7点把桌子，海报板等搬到指定地点，女生从宿舍带凳子，并且负责场地的布置(全体成员提前2个小时到)。

(2)全体成员于11点穿好会服到达摆台地点听从安排。分配人员：

a.音响调试

b守台，报名，介绍活动，解答问题

c.介绍活动，引导报名，以及到横幅处签名

d.拍照，记录活动

(3)活动结束后，清理活动现场，收集报名表由秘书处代为整理。

活动中：

1、\_月\_\_日

(1)下午4点30到5点20，集中领取晚上要卖的东西

(2) 5点30左右开始向情侣们出售玫瑰花，小饰品

a. 优惠方案，如a. 买9朵花送一份小饰品

b. 买2份饰品送一朵花

b. 根据之前的订货情况，送货上门(鲜花上附带小卡片，写上送花人、祝福等)

(3) 举办“show your love”主题晚会(该活动策划书另附)

(4) 活动结束后，

a. 清理场地;清点物品

b. 结算营业额，统一先由秘书处保管

2、\_月\_日

(1)、同上

(2)、放飞希望——

出售孔明灯之后，将大家相对集中于一个地方，然后一起放飞。

a. 成员们需要每人带2个打火机，以防打火机不能正常使用;

b. 出售前，成员们应自己先了解怎样使用孔明灯;

c. 活动前了解场地的防火安全性，确定安全方案。

(3)、同上

## 活动后

1. 商讨如何处理所得利润，例如捐款等。
2. 清点、归还物品
3. 活动展示与汇报：

把签字的“5.21情人节”挂到宣传栏上，把许愿墙摆在食堂门。

4. 以调查问卷形式，调查同学们对本次活动的满意度、搜集意见。
5. 举办经验交流会。

## 四、资源需要

已有资源：气球，拉花，彩带和装饰塑料花，贴纸，

需要资源：

a有赞助商提供的大舞台，以及灯光、音响等舞台设备

b两个主持人；，活跃会场气氛

c一面许愿墙(木板)；四条横幅

d两个食堂门口场地；

e鲜花、孔明灯等其它情侣饰品(如戒指，项链，手链，钥匙环情侣杯等)。

## 五、活动应急方案



(1)活动若有冲突，可以整体适当提前或推迟几天。

(2)对于如何处理没有卖出的物品，特别是玫瑰花，事先应与商家协调好。

(3)提前几天查一下活动当天的天气情况，若下雨的话，小范围调整活动日期。

(4)标志物挂上树和宿舍楼后，若被吹走，则应尽快补上。

(5)若校园情人节晚会因赞助等问题无法实施，以情人节派对等类似活动代替。

## 六、活动负责人

—

## 七夕营销活动篇四

七夕节就快到了，商机也到了。各种花店、酒店、饰品店都开始蠢蠢欲动了。各位老板你们的活动策划好了么?下面小编给大家准备了关于网吧的七夕节营销方案，大家可以来参考一下。

### 一、营销目的

通过微端线上活动与线下活动相，增加用户节日娱乐性的同时，提高用户粘性，帮助店面增加上座率，维稳新老会员。

### 二、活动主题

“撻友会(惠)七夕”

### 三、营销方案

## 01七夕“撸”妹儿挑战赛

1、活动时间：8月9日(七夕当天)

2、活动内容

七夕当天，由网咖店面免费邀请五位女玩家组建一支英雄联盟战队发布挑战召集令，召集英雄联盟爱好者进店挑战，对于参与挑战的和挑战成功的玩家小组，获得相应奖励内容。

## 02七夕钱包充值n倍奖励

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户自8月3日起，至七夕当天，在店内智慧网咖钱包中充值七元或七的倍数即得\_\_倍奖励。

3、实现方式

在智慧网咖钱包充值模块创建相应优惠。

## 03聚沙成塔

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户自8月3日起，至七夕当天，每日在店面的微信平台进行签到，每签到一次获得相应积分，连续签到七日的用户可获得额外积分奖励(积分可用于网咖内网费充值和水吧消费)。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加【每日签到】模块，设定相应奖励规则。

#### 04七夕鹊桥

1、活动时间：8月3日——8月9日

2、活动内容

用户在8月3日至七夕当天，分享活动链接，邀请好友送祝福，达到7次祝福，鹊桥相连，牛郎织女相会，同时该用户可获得店面相应奖励。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加【七夕鹊桥】模块，设定游戏规则及奖励规则。

#### 05七夕对对碰

1、活动时间：8月9日19时(七夕当天)

2、活动内容

七夕节日当天19时，在店用户通过在店内现场连接店面微信，参与现场对对碰，系统后台随机抽取一名男士和一名女士组成情侣组合，共同合影留念，享当日上网免费。

3、实现方式

在万佳微商管理平台内，添加【微现场】模块，设定游戏规则及奖励规则。

## 七夕营销活动篇五

活动主题：

“情人节——表达你的爱”活动

活动对象：

1万以上存量客户(爱人/父母/子女/闺蜜/朋友)

活动规模：

根据实际人数确定

活动地点：

网点厅堂

活动目的：

- 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

活动意义：

情人节活动前期如何准备。

“情人节”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：

邀约准备。

可以采用电话、短信及微信的公众号的形式，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。

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)。

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、影楼摄影师)。

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“情人节——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。

前期造势。

首先,通过短信、微信的公众号、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。

现场营销。

活动时，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。

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。