

最新七夕节活动策划方案 七夕节活动策划 (实用6篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？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

美满良缘由天赐 满意婚宴

充分发挥饭店自身优势以及超前创新的活动安排,通过一系列的宣传策划,利用x月的黄金季节组织富有实效的“办婚宴,到xx??”为主题的营销活动,使xx饭店真正成为新人婚宴的理想殿堂。

XXXX年XX月至XXXX年XX月

- 1、满十席以上免费提供婚庆音响设施。
- 2、满十席以上免费提供大堂迎宾牌两块。
- 3、满十席以上免费提供创意绢花拱门一道。
- 4、满十席以上免费提供大堂外喜庆横幅一条。
- 5、满十五席以上免费提供宴会大厅喜庆背景喷绘(含新人姓名)。
- 6、满十五席以上免费提供豪华婚房一间/夜(含次日精美双早)。

- 1、百年好合宴688/桌(10人)
- 2、金玉良缘宴788/桌(10人)
- 3、珠联璧合宴888/桌(10人)

1、把此次活动内容配以图片说明制作成宣传折页

—报纸夹放

—闹市区人员发放

—与婚纱影楼或婚庆公司以互惠方式合作，并将宣传折页放置在其店内。

—放置在饭店各营业点。

2、电梯间pop/大堂pop

把本次活动内容做成宣传海报，挂置在饭店电梯间内，以便于客人了解和推广。

- 1、营销部负责此次活动的对外联系宣传与制作。
- 2、餐饮部前厅负责具体的操作与服务及场景布置等事宜。
- 3、餐饮厨房负责此次活动菜品与菜价的核定工作。
- 4、总办负责组织员工在闹市区发放宣传折页。
- 5、房务部负责婚房的准备工作。
- 6、其他各部门熟知此活动内容，配合饭店做好本活动的宣传推广。

- 1、绢花拱门：2.35米*2米=xxx元(可长期使用)
- 2、普通喷绘喷绘□x元/平方米*xx平方米=xxx元(姓名处粘贴，整体可重复利用)
- 3、桌花：35元/份*1份=35元
- 4、婚房：豪华单人间xxx元/间夜
- 5、蛋糕：180元/份
- 7、宣传折页□x/张*xx张=xxx元

本方案尚属草案，不足与不到之处需结合实际情况加以调整，请相关部门经理参与讨论后再定。

七夕节活动策划方案篇二

七夕夜，即20xx年8月x日晚(19:30~22:30)

x商场

所有男女

为期一周(8月x日~8月x日)

1. 充分利用店自身的场地，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
4. 场内，以一紫色一粉色丝网花为一组，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，摆放一定的花(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(2)4人两两相对，背对观众的两人根据主持人出示的卡片上的词语做动作，可适当运送口头表达，但话语不得出现卡片中的字词，否则作废;而面对观众的两人根据他们的提示，猜出卡片的字词(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 and 了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

(1)20xx年8月x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)(3)19:40参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名(15分钟)(4)19:55开始a游戏(15分钟)(5)20:10开始b游戏(40分钟)(6)20:50开始c游戏(60分钟)(7)21:50开始颁奖(20分钟)(8)22:10爱就大声说出来(15分钟)(9)22:25主持人宣布活动结束(5分钟)

一等奖蓝色妖姬一束三对二等奖德芙巧克力一盒三对三等奖情侣杯一对三对

七夕节活动策划方案篇三

20xx浪漫七夕情人节，单身离人节。让单身男女在情人节不再寂寞，给他们一次付出努力寻找缘分的机会。

至今仍单身的高薪阶层、高级白领，随后向社会中级阶层进一步推广。

今天七夕情人节，告别单身汉。

1. 参与者20xx年8月17日上午入住酒店，并带上由酒店独家制作的单身戒指，代表他参与这个活动，同时也发出了自己正单身、寻找爱情的讯号。
2. 中午在室内进行烧烤聚会，参与者自我介绍、互相熟悉。此时，由女生一一选出心仪对象，完成第一次男女速配。
3. 分开活动至晚餐前，配对双方可自由得互相了解。游憩地点可以是酒店咖啡厅，康娱中心或是影院等。
4. 在酒店进行晚间的'化妆舞会，同时也供应自助餐，参与者盛装出席，凭单身戒指入场，有才艺特长者可凭藉此机会上台show一把，也可以在一旁默默关注、寻觅自己心中的伴侣，同时也是速配成功的男女进一步互相了解的好机会。
5. 半夜，向天空放飞爱心状的天灯（孔明灯），双手合十、许下的心愿，同时酒店配合燃起烟花。完美的一天顺利结束。

七夕节活动策划方案篇四

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动时间□20xx年8月20日星期四19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕情人节策划活动流程方案：

(一) “寻找你心中女神”

1、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(自我介绍限时2分钟/人女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功如果有多名男嘉宾选择则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏.

(二) “分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花.每组女方给对方男提出一些问题答对可以走一步知道男方可以把玫瑰送到女方胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰.

3. 情歌对对唱

由主持人说个字.如爱现场每组一对比赛过程中参与者自由发挥自我特长努力表现自我唱爱开头对情歌最多一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰。

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份失败就淘汰.

5. 红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉. 只要男能够牵到你手就赢.

6. 一见钟情心心相印

7. 四不象

每队男女谈论给对方学叫. 那个队可以男或者女叫男猜. 猜对算赢猜3次

失败就淘汰.

最后终结情侣

文艺演出:

男女嘉宾共同出些节目大家一起娱乐唱歌跳舞做游戏等转贴于

自由活动: 吃巧果

七夕应节食品以巧果最为出名巧果又名“乞巧果子”准备一些巧果和一些小零食大家边吃巧果边娱乐边聊天有可以给双方了解对方机会。

七夕节活动策划方案篇五

七夕我和美容院有个约会

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；

4、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容院实际情况进行调整和补充。

(1)情浓一生，真心表爱意：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20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。

(2)为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推！

(3)情人节爱情大片：不少人选择去电观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

(4)相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么?xx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

(5)爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

(6)七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化妆品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

七夕节的活动策划10

相濡以沫，最爱七夕

xx月xx日——xx月xx日

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。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动

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？xxx“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xxx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xxx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——xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

xx月xx日——xx日，xxx六合广场婚礼秀；

xx月xx日——xx日，xxx中兴广场婚纱秀；

xx月xx日，xx月xx日，xxx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

xxx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，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——xxx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xxx□

时间□xx月xx至xx月xx日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华——xxx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。

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

xx月xx—xx月xx日，在xxx购物满100元，送潍坊花店—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。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

负责人：

物料准备：

七夕节活动策划方案篇六

满就送活动，送就送大的，但是可以按成本加一点就可以。此活动可带来第二次消费，可以在挖宝活动尾声的时候在群里通知。（那个时候群里的成员最多）

比方说实际付款金额满100元送200元。（可以任意选购商品）

实际付款金额满150元送320元。

实际付款金额满200元送450元。

同时只要满100元，确认收货后还送50元代金券。（满50。01使用，但设置的时间可要注意，一定要在店里没做大活动的时候，不然可亏了，而且可以带来2次消费，50元啊，不用就浪费）

然后给客人算帐，就是相当于只需50元就可以买300元的产品，比打折还优惠。

特别说明：该活动举行时，商品一定要恢复原价啊！送的. 金额选购的商品可以让买家备注好！