

# 最新七夕活动策划内容(模板9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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 七夕活动策划内容篇一

浓情七夕，大声说出我爱你!

### 二、活动时间

8.26日情人节晚上8点

### 三、活动地点

阿伦故事酒吧

### 四、活动内容

#### 1、纸鹤传情

将写有表白语的纸鹤，让服务人员交给自己的意中人，由意中人宣读爱的誓言。

#### 2、有缘千里来相会

男士站成一排，女士蒙住眼睛。只能沟通过摸脸来找到自己的另一半。兵分两路，两人同时进行，不能乱摸。

#### 3、心有灵犀一点通

主持人出成语，由男女双方各出1人，通过肢体表演，让对方猜。限时2分钟。猜中数最多评出“最心有灵犀奖”。

#### 4、吸引力大比拼

取一吹好气球，要求男女双方在不借助任何物体的情况下，以最快速度到达目的地。用时最少的获胜。评出“最具吸引力奖”。

#### 5、才艺展示我的美丽我做主

自有节目和现场自愿参与

#### 6、甜蜜恩爱夫妻相

7、凡光临女士、女孩都送玫瑰花一支。

#### 8、歌手表演

## 七夕活动策划内容篇二

相见你我，缘在xx七夕鹊桥会

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；

第一阶段：报名阶段8月x日到8月x日

有意向的人员可以到xx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

8月x日，在xx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x—x月x日，在xx购物满100元，送xx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

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会□xx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6折。

负责人：

物料准备：

1、相濡以沫，最爱七夕海报500张

设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔美。

2□x展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择。

4□xx主入口的dp点，重点客户部负责。

1、潍坊晚报1/2版；

2、条幅

3□x展架、宣传栏

4、5万条短信宣传

5、利用潍坊广播电台频道进行宣传；

宣传：

1、平面广告潍坊晚报1/2版5000元

2、晨鸿信息4000元

3、条幅费用200元

4□x展架180元

5、10万条短信4000元

6、宣传栏费用400元

7、电台广告费用1000元

小计：14780元

单页印刷费用：

1、乡亲大会个人资料卡片0、3元xx3000份900元

2、资料表格费用：200元

3、千纸鹤材料费用□xx元

小计：3100元

礼品费用：

1、“我与我的爱人”礼品费用3000元

2、“夫妻恩爱大比拼活动”，现场所需物料费用：3000元

小计：6000元

## 七夕活动策划内容篇三

x月x日—x日

情人节促销

满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

1、125元----你爱我享有xx冰淇淋+中国结手机挂坠；

4、721元----亲爱的享有xx冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对；

6、1314元----一生一世享有xx三件套一套+情侣来电闪一对+xx钱夹一个。

其他活动：

1、情侣装秀评选

x月x日—x日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为

情侣装搭配。

## 2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

## 3、玫瑰情缘！

导演□xx百货

序曲□20xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在xx百货一楼中央大厅举办xx百货20xx春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份（玫瑰花一束或巧克力一盒）。

珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动□xxx等品牌同贺情人节，推系列买赠促销活动！

## 七夕活动策划内容篇四

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象（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的了解，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分钟的，最后女嘉宾选择1位心仪的，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。男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏。

## 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）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

## 2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

## 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的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

## 4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

## 5、红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉。只要男能够牵到你的手就赢的

## 6、一见钟情心心相印

## 7、四不象

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，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，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

## 七夕活动策划内容篇五

利用七夕情人节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

20xx年8月5日~8月8日

美甲店

20~50岁的时尚女性消费者

- 1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。
- 2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘等等(附图片)。或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直观的评价。
- 3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。



1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最常见的促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在七夕情人节到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在七夕情人节，将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售技巧培训。

2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。

3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势

## 七夕活动策划内容篇六

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

某某酒吧

男女配合. 才能玩的活动

33人左右

(1) “寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(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的了解，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分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，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.男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏.

(2) “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)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花.每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

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的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

#### 4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名、第二名、第三名。3对情侣.拿西瓜喂对方吃.男的蒙上眼睛.每组女的给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢的.赢的一队将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

#### 5、红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉.只要男能够牵到你的手就赢的。

#### 6、一见钟情心心相印

#### 7、四不象

每队男女谈论给对方学什么叫.那个队的可以男的或者女的叫男的猜.猜对算赢猜3次，失败的就淘汰。

最后终结情侣

说活动得第一名

#### (3)、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。

自由活动：吃巧果。

七夕的应节食品，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，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

我想活动费用定35块活动人数32人先定下来. 交钱有负责人收其提前14号收起把经费. 买礼品和道具和食品干果. 水果这样人数可以早点定下来. 活动好开始. 活动结束后每个女孩一个美扶宝化妆品。

最后，祝大家七夕情人节快乐!有情人终成眷属!

## 七夕活动策划内容篇七

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xx□

x月x至8月x日

xx电台

相见你我，缘在xx七夕鹊桥会

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；

第一阶段：报名阶段8月x日到8月x日

有意向的人员可以到xx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

8月x日，在xx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x—x月x日，在xx购物满100元，送xx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

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会□xx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。

## 七夕活动策划内容篇八

蓝色巧克力是xxx股份有限公司在中国推出的系列产品之一□xx年进入中国。“牛奶香浓，丝般感受”成为经典广告语。巧克力早已成为人们传递情感、享受美好瞬间的首选佳品。

农历“七夕”即将来临，在这个特别的日子-----一份属于中国人的情人节里，巧克力依然扮演着非常重要的角色。在浪漫的七夕情人节，手捧巧克力的温馨甜蜜，对倾慕已久的那个她诉说衷肠，巧克力的浓郁香醇，与最爱的人一起，分享美丽、分享爱□20xx年七夕情人节，蓝色倾心携手亿万温馨甜蜜的恋人朋友，送关爱、送清凉。说出您的故事，分享快乐、分享美丽、传达心中的爱-----属于彼此矢志不渝的真情。炎夏之际，蓝色伴每一对恋人清凉一夏，滋养每一天、甜蜜每一天，给彼此一个特别的情人节，携手彼此幸福一辈子，不离不弃。蓝色因爱而精彩，因爱而特别，在充满爱的季节、在恋人的佳节里，蓝色与各位恋人朋友携手共筑爱的殿堂，坚定的说出内心的真爱。

1、利用情人节的特殊气氛来开展此次的蓝色巧克力促销活动，

扩大自己的品牌知名度与市场占有率，营造良好的企业形象。

2、借助此次情人节促销，增加蓝色巧克力的销售量，提高本季度的销售额。

3、开展此次促销，便于制定相应的竞争策略，应对同行的竞争者。

4、加强老顾客的长期购买，形成忠诚顾客；吸引新的顾客购买我们的产品，形成满意顾客。

5、为情人节过后的市场淡季期间，树立售点信心获取售点支持形成销售增长。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，促进记忆，达到好感，提高本企业巧克力的市场竞争力，进一步提高市场占有有力，在销售中有一个大的突破。

年龄在16-23岁，处于恋爱期注重浪漫的情侣，主要是大学生群体。此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。而且消费习惯不成熟，极易受到广告的影响，所以是广告宣传的主要对象他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到这类消费群体的影响，跟随这类群体的步伐庆祝情人节。所以可以通过强烈刺激这类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。

遇见青春一甜蜜时光

1. 免费试吃试用装。2. 优惠买赠活动。

具体的优惠如下：购价值xx元巧克力，赠：精美情侣戒指一对。

购价值xx元巧克力，赠：个性情侣杯一对。购价值xx元巧克

力，赠：时尚情侣表一对。购价值xx元巧克力，赠：情侣玫瑰一束。

### 3. 玩游戏获赠巧克力活动。

组织方式：随机抽取4对情侣，女生用红盖头盖住头部，蒙面为男生打领结，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，获胜者一对情侣获均可获得最佳默契情人奖。

责任人：现场两位司仪

比赛监督：现场情侣报名或者随机抽取

游戏二：最佳拍档(情侣站报纸)主题：爱情的智慧魔力所获奖项：最聪明爱情奖

监督：现场情侣报名或者随机抽取

游戏三：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。

## 七夕活动策划内容篇九

爱在七夕最美夫妻（情侣）

七夕是我国的最具浪漫色彩的节日，是中国的情人节，在七夕来临之际，xx特举行一次“最美夫妻（情侣）”评选活动，通过此次活动让年轻情侣之间更懂爱，让已婚男女重温恋爱时的甜蜜。

凡情侣、已婚夫妻均可通过微信免费报名，发送两人合照（生活照，写真照不限）到衡水省钱直通车微信平台，并附上姓名电话和一句爱情宣言即可。

粉丝通过微信关注衡水省钱直通车，在对话框里回复“投票”即可进入投票界面进行投票。

通过投票结果评出一、二、三等奖，并予以相应的奖品，领奖者需凭结婚证到康龙大厦领取。

一等奖：

二等奖：

三等奖：

微信平台、联合资讯、公交站牌