

最新七夕专题活动策划 七夕活动策划方案 (汇总10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

七夕专题活动策划篇一

5月26日dd6月10日

锦江大酒店

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

- 1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，艾f金开房1间送20元餐饮消费卷。
- 2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

- 1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。
- 2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。
- 3)、以端午节文化为热萃瞥韶啜钍屎霞彝ゾ刍岬木美实惠端午团园宴，预定团园宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。
- 4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3□ktv

- a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。
- b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。
- c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间（中包，提供茶水一壶）。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想

（也就是先做人气），让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认识，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部a斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天□ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

1、所有部门的`工作服发放到位。由唐四军负责。

2□ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3□ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

5、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。

七夕专题活动策划篇二

为确保事情或工作顺利开展，就需要我们事先制定方案，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。方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家整理的七夕活动策划方案，欢迎大家分享。

为落实中央群团组织工作会议精神，充分发挥经开区群团组织在园区社会经济建设中的组织带动作用。倡导文明新风，营造和谐环境，助力战高温、夺高产竞赛活动，舒缓青年工作压力，为全国文明城市创建增添活力。区工会、区妇联、共青团区工委决定联合举办青年交友联谊活动，现就活动相关事宜通知如下：

主办单位□x市妇女联合会

承办单位□x经开区工会

x经开区妇女联合会

共青团x经开区工作委员会

夕寻缘·爱在九华

通过自主和浪漫的活动形式，进行交友和择偶。

拟定x年8月7日(具体时间另行通知)

九华湖公园(具体位置另行通知)

凡年满20周岁，在全区范围内企事业单位工作，机关、乡镇、学校、医院、企业等未婚未恋男女青年均可报名参加，报名人数不限、活动不收取报名费。

1、有意参加联谊活动的青年可通过如下途径报名：

(1)填写好《“夕寻缘·爱在九华”青年交友联谊活动报名表》并附5寸近期生活照(电子版)一张，交至所属单位妇联、工会或团委组织负责人处均可，盖章后统一交至经开区妇联办公室(九华大楼1207室)。若报名人员所在单位未设立妇联、工会或团委组织的，报名人员可直接将报名表送交经开区妇联办公室。

(2)填写好电子档《“夕寻缘·爱在九华”青年交友联谊活动报名表》并附上5寸照片发送至邮箱x□报名人员资料必须真实可靠，不得弄虚作假。

2、本次活动现场设置有小舞台，报名嘉宾可以申请才艺表演，但是专业一点的节目，给心仪的ta唱歌、跳舞、朗诵、演奏都行。在报名表里上报，经主办方审核后，自备道具参与才艺表演，每人限报一个节目。

1、各单位要高度重视，充分认识此次活动的重要意义，及时向单位分管领导汇报，积极动员广大符合条件的未婚、未恋青年积极参与，并做好报名人员的审核上报工作。

2、参加联谊活动的青年要准备现场个性脱口秀进行自我介绍(时间为30秒-1分钟)。

3、所有活动参加者提供信息资料必须真实可靠，活动日当天

必须按时签到，活动中途不能退场，活动过程中要服从统一指挥，做到讲文明、有诚信，积极配合主办方的各项活动。

4、参加才艺展示的嘉宾要提前将才艺展示内容告知主办方，以便在活动过程中灵活穿插，活跃活动气氛。

七夕专题活动策划篇三

参与对象：都市时尚单身男女

参与目的：爱心钥匙开心锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介:

真爱第一缘：开心锁，寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙，女生将得到随机派发的心型号码手牌. 活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁，每人最多只有5次机会. 成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

真爱第二：缘：真情互动

和最心仪的人合作表演一个激情动作. 场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式:

1. 即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2. 拨打活动参与热线： ， 报名参加

名额有限， 敬请从速

活动道具： 开心锁， 爱心钥匙， 爱心手牌， 您的热情

酒吧情人节第二波： 心花为谁怒放

参与对象： 美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的： 英雄豪情， 誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，
成功竞标者将获得

特别爱心寄酒卡， 双方签名才能取用. 礼物寓意是一心一意，
天长地久， 酒吧见证真爱.

参与对象： 全体来宾

活动目的： 在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱
意， 爱她/他就大声说出来.

活动简介： 酒吧在这美妙的夜晚， 为您提供大声表达爱意的
机会， 特殊的日子特殊的真情告白， 怎能不感动她/他?最有
创意的真情告白， 酒吧将赠情人节厚礼一份， 为您祝兴.

活动道具： 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---8月x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

细节表达:

1. 第一缘: 主持人须事先掌握参与者名单, 快速找到成功开锁者对应的号码手牌, 并请该女生上台. 上台开锁男生, 最多5次开锁机会. 不成功者出局.
2. 第二缘: 尽力搓和台上男女自我配对, 为实现下一节做准备, 无法配对者将不能参与下一节, 暗示他们不能获得奖品. 促成配对.

酒吧情人节第二波: 心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1. 特殊日子里礼物的寓意. 2. 礼物的特殊使用方法, 突出寄酒的特色)制造夺标气氛, 促成高价. 未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束, 花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定. 然后8月16日节目开始前知会主持人.

酒吧情人节第三波: 真情告白

抒情环节, 鼓励大家勇敢的说, 并强调最感人的真情告白将获得大奖.

费用一览

道具名称数量单价合计

开心锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

开心锁节目礼品

七夕专题活动策划篇四

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

xx年8月xx日19：30--22：00

待定

男女配合，才能玩的活动

33人左右

（一）“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。

（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)

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。

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。

一见钟情心心相印

主人说三个成语男的要按求做三样不同的动作。男的写在女的手上女的猜出来答多的就赢的失败的就淘汰。

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

剩下最后三对，化拳看那队一组赢的他们可以给剩下一队想游戏让他们竞争第三名。赢的就和那一队。给大家说活动得第一名。

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。

活动细节问题和解说部分

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肤宝化妆品。

七夕专题活动策划篇五

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□xxxx年xx月xx日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动方案：

一 “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。)(七夕情人节情侣活动策划书)

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.

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)

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.

4 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.

5 一见钟情 心心相印

6 四不象

失败的就淘汰.

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。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

最后，“编辑”祝大家七夕情人节快乐!有情人终成眷属!

第一部分：浪漫七夕 爱在兴隆活动策划方案

【活动主题】浪漫七夕 爱在兴隆

【活动时间】7月27日——8月2日

【活动一】浪漫七夕 相约兴隆鹊桥会

7月27日——8月2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)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕情人节，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2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!

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——2014年情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

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。2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18k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

鞋帽商场：

1、七夕情人节 浪漫情人礼

11年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

七夕情人节 浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

3、14年新款内衣全新上市

家电商场：七夕情人节，情侣手机大推荐。

七夕专题活动策划篇六

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，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。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19—8月20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——200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

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券 西装77元抵扣券 鞋品77元抵扣券

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

七夕专题活动策划篇七

二、活动时间：20**年8月17日-8月19日（农历七月五日至七日，星期五至星期天）

三、活动内容：

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城

区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到1f总服务台领取。）

【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2. 名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。

卡通手表、头饰品全场7折。

3. 化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

6、羽绒服反季热卖（4f羽绒服大卖场）

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起！
为爱情保暖，您还等什么？

四、广告宣传

1. 彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送，8月17日-19日
2. 16开彩页：10000张
3. 电视台宣传
4. 气象局宣传
5. 城市信报
6. 卖场活动看板
7. 卖场活动氛围装饰

【活动主题】浪漫七夕爱在兴隆

【活动时间】8月1——7日

【活动一】浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

8月1日—7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)

从8月20—8月26日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选xx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。

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xx珠宝情侣对戒展

四、xx珠宝□k金、指环展：

五、xx化妆—装扮完美恋人

六、xx情侣表见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼

14年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

3、15年

七夕专题活动策划篇八

生态水乡情定七夕

20xx年8月8日至10日

xx文化广场、水乡公园

xx镇文学艺术界联合会

今年七夕风情文化系列活动将根据活动内容和特色共划分“相约望溪浪漫七夕会”、“相遇望溪民俗文化展”、“相爱望溪幸福大家秀”等三大主题板块，共9项活动，具体如下：

(一)相约望溪浪漫七夕会

1、爱的留恋浪漫情缘会

时 间：8月8日至10日

地 点：水乡公园

内容简介：活动期间在水乡公园设计制作一款3d立体墙，布置浪漫氛围，制造一种身临其境的场景，供游人宾客拍照留念，让有情人、有缘人相约来到xx□以爱的名义，留住甜美情景、恋上浪漫情怀。

2、爱的祈祷荷灯祈福行

时 间：8月8日至10日

地 点：水乡公园

内容简介：放荷灯是水乡人家的传统文化习俗，用于祈愿与祝福。活动期间在水乡公园安排一定数量的精美荷灯，供游人宾客投放，让人们相约七夕，在点点灯光中寄予对美好生活的愿景、对爱的祈祷。

3、爱的味道“舌尖上的科技”3d打印甜蜜美食show

时 间：8月8日至10日

地 点：水乡公园

内容简介：与南方报业传媒集团合作，让本届七夕风情文化活动融入科技元素，活动期间在水乡公园摆摊设档，利用4台3d打印机，现场打印出体现爱情、浪漫、温馨图样的面包、煎饼等食品，并出售给游人宾客品尝，既让人们享受甜蜜的爱的味道，又让更多群众亲自目睹和体验3d打印这一高科技成果。

(二)相遇望溪民俗文化展

4、爱的传承特色贡案展

时 间：8月8日至10日

地 点：文化广场

内容简介：组织全镇21个村开展七夕贡案制作评比，并于七夕期间在文化广场展示，向广大游人宾客展示xx民间乞巧贡案的盛景和精巧的技艺。

5、爱的盛宴七夕祈福之夜

时 间：8月8日晚上8：00

地 点：文化广场

内容简介：用艺术的形式演绎民间传统乞巧拜七姐祈福仪式，还原传统与民俗，再现传统文化特色，为广大市民送上一场文化艺术盛宴，激发广大群众对传统文化的认识和继承。

6、爱的记忆水乡民俗风情展

时 间：8月8日至10日

地 点：水乡公园水乡记忆馆

内容简介：七夕风情文化活动期间在水乡记忆馆集中展示七夕文化、龙舟文化和水乡农耕文化，让广大游人宾客领略和体验xx作为岭南水乡独特的文化魅力和民俗风情。

(三) 相爱望溪幸福大家秀

7、爱的永恒定格幸福照片征集

时 间：即日起至8月10日

地 点：不限

内容简介：活动期间以情、爱为主题，面向社会广泛征集或情侣、或夫妻、或亲子等充分体现爱情、亲情、幸福，又温馨而浪漫的照片(每张照片需附50字以内的说明)，并从中评选出30幅最具代表性的照片，通过微信平台秀出来，利用微信点赞投票的方式，评选出最佳亲情照、最佳恩爱照、最佳创意照、最佳情景照，让这些幸福的照片成为爱的永恒。

8、爱的追求牛郎织女故事新编创作大赛

时 间：即日起至8月10日

地 点：不限

内容简介：以牛郎织女浪漫传说故事为基础和原型，面向社会征集新编故事作品，作品要求对其中的人物形象和故事情节进行改编或创编，创作一个生动有趣、能反映现实生活、富有新时代意义的新故事，并评选出一、二、三等奖和优秀奖，优秀作品还有机会被推选到《东莞文艺》、《东莞时报》等报刊刊登发表。活动既对牛郎织女经典的浪漫故事进行传承，也给广大群众一个发挥想象的空间，对故事进行延伸和创新，充分体现人民对爱的追求和向往。

9、爱的旋律经典情歌会

时 间：8月9日晚7:30

地 点：水乡公园水上戏台

内容简介：在七月初七七夕节当天晚上组织本土摇滚乐队、歌手在水乡公园水上戏台以爱为主题，开展经典情歌演唱。通过情歌演唱，以七夕之名，用爱的旋律为现场观众演绎高潮迭起的“情感大戏”，回顾甜蜜的恋情。

七夕专题活动策划篇九

浪漫情人节，玫瑰温馨送

凡于20xx年8月25日光临_商场任一店的情侣，牵手从入口走进卖场，男士都可以得到一朵娇艳的玫瑰花，送给心爱的女士。限送300份。

(1) 入口处

在入口处用粉红色汽球扎成一个“心”形门，有一男一女“两爱情天使”在“心”形门处派发玫瑰花给从此门中进入卖场的牵手情侣。

(2) 商品展示区——爱情走廊

开辟一个专区用于摆设情人节的礼品，如首饰、香水、丝巾、巧克力、皮具、化妆品等，策划部制作一些“七夕节快乐”等字样形象喷画由门店布置在展示区的上空或周边。

(1) 在入口处派发的男士须着黑西装、黑皮鞋、打领带，胸带“爱情天使”标志，英俊潇洒；女士要求穿婚纱，化淡妆，美丽动人。

(2) 走过心形门的情侣要求其牵手才发玫瑰花，派发玫瑰花之“爱情天使”可灵活要求其接吻等，以活跃现场气氛。

(3) 玫瑰花要用精美礼篮盛装，由女士提着，男士取出派发。

(4) 根据各店玫瑰花分配数量与实际客流量，选择相应时段派发，保证全天都有派发而又不致最后未派发完毕。

(5) “爱情天使”对所有走过“心”形门的情侣说一声：七夕节快乐！

1、策划部

(1) 玫瑰花的采购与配送

采购部在8月11日前采购好玫瑰花，在8月17日安排专车派发至各店。

(2) 广告制作

由企划部负责制作(包括户外立牌喷画、卖场宣传喷画、爱情天使标志)在8月18日前送至各店。

(3) 婚纱租赁

由企划部租一套婚纱，在8月17日与玫瑰花一同送至各店。

(4) dm单制作

企划部在8月20日前制作完毕并发至各店。

2、营运部

(1) 入口处“心”形门及气氛布置，在8月17日前完成。

(2) “爱情走廊”堆头展示区商品展示布置，在8月17日前摆出，并完成气氛布置。

(3) “爱情天使”男士西装自备，盛花礼篮由分店提供。

(4) 活动现场气氛的营造。

(5) 所有宣传物品将在8月18前到达门店，请门店做好保管工作。

3、采购部

按年度规划表进行dm单制作的配合

1、门口条幅

内容：

浪漫七夕节，玫瑰温馨送

2、户外立牌喷画(2块)

(1)内容:

活动介绍, 活动dm页面

(2)内容:

爱情大看板

主题:

说吧, 说你爱我吧。

说明:

制作精美的爱情大看板喷画一幅, 上面预设了很多浪漫的真
情告白, 观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

3、入口、通道喷画

七夕节形象喷画

4、卖场广播宣传(附广播词)供参考

各位幸福的恋人:

你们好。

又到了一年最温馨、最浪漫的情人佳节, 让我们高唱着“月
亮代表我的心”将爱情进行到底。你最喜欢和她牵手相依看
蓝天、白云和斜阳;喜欢亲吻她散着花香的秀发;喜欢和她
在一起的每一秒;更喜欢她多情的明眸, 只要一个眼神你们就能
读懂彼此永恒不变的约定:

你们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成的指环锁定你们今生的情缘!让每一朵玫瑰花诉说着你们爱的承诺!幸福的恋人们，赶快来参加我们的活动吧，只要你们牵手走过本商场的爱情之门，都可以获得爱情天使赠送的天使玫瑰一朵，它会给你带来一生的爱情，一世的爱人。

衷心祝愿天下有情人终成眷属。

1□dm制作费20xx元

2、广告制品制作费500元

3、玫瑰花采购费800元

总费用：

约3300

七夕专题活动策划篇十

七夕情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们蕴海建国饭店的经营特色，及平常消费熟客的消费习惯，今年，我们制定出以下情人节推广计划。

浪漫七夕，相约蕴海（玫瑰、烛光、物语）这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与蕴海建国饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

3.1、活动时间

主要活动时间□20xx年农历七月七日当日

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠

3.2、活动对象

4.1、主要地点

xx接待大厅。大厅是酒店七夕活动最直接的信息，因此，活动期间，接待大厅的装扮必须符合七夕的浪漫氛围；浪漫“对对碰”相亲派对(宴会厅)。

“对对碰”相亲派对宴会厅是为此次促销附加的酒店相亲活动，其盈利方式主要来源为会厅入场券、散客点心、饮品及其他商品消费，故其装扮必须要有相亲及七夕氛围；浪漫七夕情人之烛光晚会(宴会厅)。

4.2、次要地点

2、普通客房。

客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间 同样有烛光灯具和花瓣(沐浴用)xx除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品；酒吧酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

5.1□xx接待大厅活动主题

2、设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

3、七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

5.2、浪漫“对对碰”相亲派对

(宴会厅)酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、其他商品销售点等。本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。

凡进场宾客通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，会场中会有挑战麦克风之情歌pk自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

5.3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。

另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场(入场卷需购买)。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

5.4、客房

1、客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，并赠送玫瑰8支，

巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、活动当天，其他普通双人间房价都为8.7折，来寓意七夕来此会发。

5.5、酒吧

推出情侣鸡尾酒和单身鸡尾酒。情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜；而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

5.6□xx

1、餐饮

2、凡是七夕当天，在xx消费超过77元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份

6.1、营销部

1、提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让平顶山市民知晓，提高此次促销活动的成功率。

2、提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

6.2、娱乐部

1、提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景 布置和七夕礼品赠送环节等。

2、提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训， 避免突发事件的发生。

3、桑拿、客房部 提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，避免不愉快事件发生。

4、工程部 结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

1. 请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)。

2、请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3、请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4、请前厅部针对步入散客积极销售普通双人优惠房，并介绍相关内容;请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5、策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，1座、2座大堂海报及相关宣传。

6、请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；

情人节到了，在蕴海建国准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携

上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

c□七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！