浪漫七夕节活动 浪漫七夕情人节活动策划方案(精选12篇)

个人简历通常应简洁明了，避免使用过多的技术术语和行业特定的名词。如果你正在准备自我介绍，不妨参考一下下面的范文，或许会有所帮助。

浪漫七夕节活动篇一

七夕，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

七夕是一个典型的中国式情人节，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使七夕情人节成了消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期提高人气。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

xx广场“爱就在身边”情人节真情联欢

“玫瑰心情，情系你我”

主题演绎要求：以“简单却让人印象深刻”为设计思路，结合情侣从相识相知到相恋相爱的情感历程，通过互动游戏穿插节目表演的形式，塑造情人节浪漫、温馨、浓厚的氛围，揭示爱情的真谛和表达方式，让人们快乐参与和享受，学会表达爱、珍惜爱和呵护爱。

同时给年轻情侣提供一个表达情感的舞台和互动联欢的机会，创造“爱就在身边”的快乐场景，引发“和谐.关爱”的思考，进而推出本次活动的主题。

（1）在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

（2）借活动提高xx广场人气，体现广场人性化的关怀，提升东方广场在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

时间：农历七月初七日

地点□xxx

主办单位□xxx

承办单位□xxx

主要分为以下四个基本环节：

每个主题环节的互动游戏穿插嘉宾节目表演，用以衔接。

1、唯一·示爱

开场节目：爱在表达——嘉宾表演经典情歌对唱（略）

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙（男女拉歌）（略）

参与者：主持人以及现场挑选的情侣

道具需求：无线话筒、小礼物、哨子或小手掌等（略）

2、唯一·藏爱

衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈（略）

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白（略）

参与者：希望在情人节送出自己精心准备的礼物，让对方惊喜的大众

道具需求：情侣自备的礼物、鲜花等（略）

3、唯一·珍爱

衔接节目：爱在付出——嘉宾或主持人情诗朗诵或情感故事诉说或小品（略）

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度（略）

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度（略）

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性（略）

参与者：情侣以及有兴趣的观众

道具需求：若干统一的情侣衫，寻找正确的情侣可获得一套活动中所穿的情侣装（略）

4、唯一·永爱

衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏（略）

互动游戏：爱在承诺——真情宣言大募集，传递深情，现场告（略）

爱在同心——通过共同努力，排除阻难，搭建属于两个人的爱的小屋（略）

参与者：情侣以及有兴趣的观众

道具需求：积木，橡皮绳，篮筐，桌子等（略）

1、活动组织

“唯一•示爱”、“唯一•藏爱”、“唯一•珍爱”、“唯一•永爱”板块的策划，由各组织单位协商一致共同实施。

2、新闻公关

xxx负责邀请有关指导单位领导，

并负责对各新闻单位的联系和组织报道。

拟邀请xx广播电台等主要新闻单位采访及报道。

3、资金物品

xx广场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。

浪漫七夕节活动篇二

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。

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。

上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

一、活动宗旨：

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

二、活动意义：

通过本次活动为无锡地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

三、活动主题：七夕寻缘，爱在无锡

四、活动组织：

1.主办单位：

2.承办单位：

3.媒体支持：

五、活动时间：

六、活动地点：

七、参与对象及人数：

要求为18周岁以上人士，总人数在50人左右，报名费100元。

报名地点：

八、相亲大会活动流程：

开场音乐：

(一)“寻找你心中的女神”——17：30—18：30

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

(二)“帅哥美女对对碰”——18：30—19：30

1、盲人指路(推选现场7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，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、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

我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。

3、情歌对对唱

由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

(三)“帅哥美女深度了解”——19：30—20：30

双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配(如果有2组以上的不同意，可以在不同意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。)

(四)“花前月下，共许愿”——20：30—22：00

1、对空许愿：

在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个美好的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

2、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。

3、抽奖活动：

活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运者。

4、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。

结束——22：00—22：30

现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂

以上就是本站给您带来的七夕情人节活动策划方案，希望可以更好的帮助到您!

浪漫七夕节活动篇三

活动时间：

_年七夕

活动目标：

1.增进亲子感情

2.让孩子在被爱中学会爱他人。

活动准备：

家长需自备服装：

1.爸爸需着正装入场(白衬衣打领带)

2.妈妈需穿礼服(有条件的可租借婚纱)

3.宝宝：男(短袖短裤，有条件的可自己去租借礼服)

女(漂亮小裙子，蓬蓬裙最好)

具体流程：

一、准备环节

1、家长入园后爸爸拉着宝宝站在操场左边，

2、妈妈盖着红盖头站在操场右边，

3、爸爸拉着宝宝去找妈妈，找到后拉着妈妈站在红地毯上

二、掀红盖头

爸爸们听主持人口令来掀下红盖头

三、深情告白

爸爸向妈妈深情告白，会有大奖奉上(限额哦!)

四、全体宣誓

爸爸妈妈跟着主持人一起说出自己对家庭爱的誓言。

五、走红毯

全体爸爸妈妈和宝宝一起走红毯。

六、活动结束

浪漫七夕节活动篇四

七夕，指农历七月初七，被称为中国的“情人节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的日子。"七夕情人节"是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以"情物礼品"为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。本站小编为大家带来三篇市七夕促销活动策划方案，仅供参考。

一、促销目的

通过"浪漫七夕夜"这一主题，紧紧抓住围绕"有情人"这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出"降价风暴"的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

二、促销时间

2018年8月26日-- 8月31日

三、宣传档期

2018年 8月10日-- 8月25日

四、促销主题

1 .示爱有道 降价有理

2. 备足礼物 让爱情公告全世界

五、商品促销

"七夕情人节"是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以"情物礼品"为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1 、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2 、主题陈列： 8月26日-- 8月31日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a 情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b 各店必须包装至少 11份以上的"饰品套系"用于主题陈列

六、"浓情头饰花束"

1 、以头饰为主，现价按原有价位 6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品 80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2 、制作"浓情头饰花束"售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3 、免费送货服务，要求饰品超过 100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销：

1 情人气球对对碰

费用 0.155元 /套。

2 、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间： 8月8日- 13日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1 、宣传广告语

色彩跳跃的 xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看 haface推荐的宝贝饰品吧 .....

九、店内布置

1 、备足礼物 让爱情公告全世界 门前写真招帖。

a. 店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b. 彩色横幅一条：内容为"示爱有道!降价有理之降价风暴";

c. 购买或租用心形气球做店面装饰;

2 、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3 、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买 xxx元鲜花，赠由 xxx提供的饰品一份或会员卡;

在 xxx购 xxx元饰品，赠由 xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

超市七夕促销活动策划方案二

七夕是中国传统的`情人节，由于中国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，在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。本人促销方案是主要紧贴"七夕"主题的促销方案，以配合店内各商家、卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

(一)、活动主题

心心相印，浪漫七夕

(二)、活动时间

即20xx年8月26日至8月31日

(三)、活动地点

休闲食品区

(四)、活动办法

1.凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。

奖项有：

一等奖：情侣装一套

二等奖：金装巧克力一盒

三等奖：心心相印抽纸一袋

参与奖：心形气球一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

(五)、商品计划

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

(六)、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1.传单 2.海报、彩旗、气球、电子滚动字幕 3.店内播音

(七)、卖场布置

1.店外的活动装饰，如：海报、布旗等;

2.店内的气氛布置，如□pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中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的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氛围。

(八)、特别企划活动

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其他的情人节趣味活动，例如：

1.情人默契大考验;

2."真心话大考验"或"敢爱你就说出来"，挑战自己的勇气，许下爱的誓言;

3.在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

超市七夕促销活动策划方案三

活动时间：8月26日--31日

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我 享有初恋滋味冰淇淋 中国结手机挂坠;

365元----天天爱你 享有冰淇淋船一份 索芙特水白晶一盒 情侣来电闪一对

721元----亲爱的 享有伊甸园冰咖啡一份 情侣纯银对戒指一对

1314元---一生一世 享有郑明明三件套一套 情侣来电闪一对 登喜路钱夹一个

其他活动：

1、最佳情侣装秀评选

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!

台词：暗香浮动，花香隽永，阳光下，一场美丽的玫瑰雨，飘飘洒洒不停，在这一个叫***情的日子里，携手你的玫瑰情缘，来一趟，早春浪漫的阳光之旅.....

导演□xx百货

人物：爱之侣

序曲□xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在xx商场广场举办xx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).

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动。

浪漫七夕节活动篇五

浪漫七夕夜，不少情侣都会选择双双出门逛街，那么购物就是在所难免的了。为了抓住节日的良机，不少超市便纠结于该怎样策划七夕活动方案。下面本站小编整理了七夕超市促销活动策划方案，供你参考!

一、总体思路

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。

二、活动时间：8月19——8月20日

三、卖场布置

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。

四、活动策划

(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

活动时间：8月18日--21日

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠;

365元----天天爱你享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情

侣来电闪一对

721元----亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

1314元---一生一世享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

其他活动：

1、最佳情侣装秀评选

2月1日--7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：百货

人物：爱之侣

序曲□xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在商场广场举办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).

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动。

活动分析：农历七月初七俗称中国的情人节，又称乞巧节或女子节。七夕风俗始于汉朝，随着牛郎织女美丽传说的广为流传而深入人心。牛郎织女一直被视为勤劳、智慧的化身，他们的爱情故事也被认为是浪漫、恒久的典范。据说在七月初七这天祈福，女子可以乞巧得巧，拥有像织女一样的巧手天工，并得到美满的爱情。男子祈福可考运亨通，家庭美满。

此次活动目的是营造情人节节日氛围，打造有特色的七夕情人节。增加购物乐趣，以巧克力、鲜花、玩具等相关商品的销售为主，带动其他商品的销售。

活动标题：七夕情人节 相约新世纪

活动时间：8月20日

活动内容：

1.还是主推特价、削价、过季商品为主，卖场装饰营造“情人节”氛围。购物满81元以上的顾客，送鲜花一支，每天限500支，送完为止。(购物就参加)

2.情人节巧克力及相关商品展——超市负责

1)超市做一个巧克力堆头;花妆组准备鲜花。外部项链、情侣表等展示。

2)其它相关商品端架前也可写pop煽动目标顾客购买。

3、广播氛围渲染

2)心情点歌：8月8日至10日，顾客(或公司员工

)均可到服务台填一张免费点歌单，广播将带去你的“心意”。

5、购物新世纪 情定“连理树”

活动时间：8月18日—20日

活动对象：情侣

抽奖时间：8月20日

活动口号：爱从零开始，情在此升华

活动内容：入口醒目位置摆放一棵“连理树”，凡8月8日-8月15日光临新世纪的顾客均可在“连理树”上留言，表达对情侣的祝福和心意。届时将组织抽奖活动。(到服务台领取七夕情人卡)

活动道具：连理树1棵、留言卡200张、抽奖箱1个、

奖项设置：

1)一等奖1名：奖高级汤锅

2)二等奖5名：奖价值18 元巧克力

3)三等奖10名：奖精美玻璃器

浪漫七夕节活动篇六

七夕节适合做什么促销活动呢？七夕情人节促销活动方案除了要有一个好点子好主题，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。下面本站小编给大家分享一些七夕情人节的促销活动主题方案，仅供参考!

酒店情人节促销方案除了要有一个好点子，还要具有可执行

和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。

活动如下：

1 情人玻璃瓶

位于广州环市路某四星级酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，情人们把爱情蜜语写在纸上，然后塞进瓶里，再用丝带绑好，送予对方。据闻，这样的营销活动成本较低，然而效果却很好。

2 香花送美人

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用300多枝玫瑰及其它装饰物布置，营造浪漫温馨的进餐环境。届时有歌手在餐桌旁助兴表演，为情侣唱上情意绵绵的醉人乐曲，而别有风情的萨克斯演奏及吉它弹唱也让人陶醉一番。在席间或离席时男士可随意摘取玫瑰，送赠情人。爱的印记，永留心底。

3 黑白着装晚宴

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是最好，但总比单一的餐饮推广要强。

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

x月x日——x月x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(x月x日——x月x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□(x月x日——x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。

x月x日一—x日，六合广场婚礼秀；

x月x日一—x日，广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，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

新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有x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——广场的范围。

x月x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□x月x至x月x日

合作单位：电台

活动主题：相见你我，缘在泰华七夕鹊桥会

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 x月x日到x月x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

x月x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!

x月x-x月x日，在购物满100元，送著名花店—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

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，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。

浪漫七夕节活动篇七

通过"浪漫七夕夜"这一主题，紧紧抓住围绕"有情人"这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出"降价风暴"的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

二、促销时间

2017年8月26日-- 8月31日

三、宣传档期

2017年 8月10日-- 8月25日

四、促销主题

1 .示爱有道 降价有理

2. 备足礼物 让爱情公告全世界

五、商品促销

"七夕情人节"是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以"情物礼品"为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1 、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2 、主题陈列： 8月26日-- 8月31日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a 情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b 各店必须包装至少 11份以上的"饰品套系"用于主题陈列

六、"浓情头饰花束"

1 、以头饰为主，现价按原有价位 6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品 80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2 、制作"浓情头饰花束"售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3 、免费送货服务，要求饰品超过 100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销：

1 情人气球对对碰

费用 0.155元 /套。

2 、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间： 8月8日- 13日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1 、宣传广告语

色彩跳跃的 xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看 haface推荐的宝贝饰品吧 .....

九、店内布置

1 、备足礼物 让爱情公告全世界 门前写真招帖。

a. 店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b. 彩色横幅一条：内容为"示爱有道!降价有理之降价风暴";

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2 、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3 、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买 xxx元鲜花，赠由 xxx提供的饰品一份或会员卡;

在 xxx购 xxx元饰品，赠由 xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

浪漫七夕节活动篇八

活动分析：农历七月初七俗称中国的情人节，又称乞巧节或女子节。七夕风俗始于汉朝，随着牛郎织女美丽传说的广为流传而深入人心。牛郎织女一直被视为勤劳、智慧的化身，他们的爱情故事也被认为是浪漫、恒久的典范。据说在七月初七这天祈福，女子可以乞巧得巧，拥有像织女一样的巧手天工，并得到美满的'爱情。男子祈福可考运亨通，家庭美满。

营造情人节节日氛围，打造有特色的七夕情人节。增加购物乐趣，以巧克力、鲜花、玩具等相关商品的销售为主，带动其他商品的销售。

七夕情人节相约新世纪

8月20日

1.还是主推特价、削价、过季商品为主，卖场装饰营造“情

人节”氛围。购物满81元以上的顾客，送鲜花一支，每天限500支，送完为止。(购物就参加)

2.情人节巧克力及相关商品展——超市负责

1)超市做一个巧克力堆头;花妆组准备鲜花。外部项链、情侣表等展示。

2)其它相关商品端架前也可写pop煽动目标顾客购买。

3、广播氛围渲染

2)心情点歌：8月8日至10日，顾客(或公司员工

)均可到服务台填一张免费点歌单，广播将带去你的“心意”。

5、购物新世纪情定“连理树”

8月18日—20日

情侣

8月20日

爱从零开始，情在此升华

入口醒目位置摆放一棵“连理树”，凡8月8日-8月15日光临新世纪的顾客均可在“连理树”上留言，表达对情侣的祝福和心意。届时将组织抽奖活动。(到服务台领取七夕情人卡)

连理树1棵、留言卡200张、抽奖箱1个、

1)一等奖1名：奖高级汤锅

2)二等奖5名：奖价值18元巧克力

3)三等奖10名：奖精美玻璃器

浪漫七夕节活动篇九

xx情人节

20xx年xx月xx日-xx月xx日

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫情人节，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，情人节热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡2月14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214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】：浓情情人节，浪漫送礼--巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满214元(超市不打折单票满214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

1、珠宝类：

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?

1.彩虹门：浪漫情人节，甜蜜大放送□xx月xx日-xx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

浪漫七夕节活动篇十

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我 享有初恋滋味冰淇淋 中国结手机挂坠;

365元----天天爱你 享有冰淇淋船一份 索芙特水白晶一盒 情侣来电闪一对

721元----亲爱的 享有伊甸园冰咖啡一份 情侣纯银对戒指一对

1314元---一生一世 享有郑明明三件套一套 情侣来电闪一对 登喜路钱夹一个

其他活动：

1、最佳情侣装秀评选

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!

台词：暗香浮动，花香隽永，阳光下，一场美丽的玫瑰雨，飘飘洒洒不停，在这一个叫***情的日子里，携手你的玫瑰情缘，来一趟，早春浪漫的阳光之旅.....

导演□xx百货

人物：爱之侣

序曲□xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在xx商场广场举办xx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).

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动。

浪漫七夕节活动篇十一

相濡以沫，最爱七夕

xx月xx日——x月x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(xx月xx日——xx月xx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。

2、相濡以沫，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上限时77折。

步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕——大型文艺演出，精彩现场活动。

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有——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。

1□xx晚报1/2版;

2、条幅。

3、展架、宣传栏。

4、5万条短信宣传。

5、利用xx广播电台频道进行宣传。

宣传：

1、平面广告xx晚报1/2版5000元。

2、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、相亲大会个人资料卡片0、3元x3000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。

浪漫七夕节活动篇十二

二、活动时间：_年8月12日

三、活动主题：岁月无声——真爱永恒

四、主题要素：古典情人节优惠服务

五、主题阐述：主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

六、活动地点：金嘉利店面及周边区域

七、主题传达表现：

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

八、活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

九、活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

十、活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

十一、具体活动方案

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1)“缘”来的时候。

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。