# 七夕活动策划书5篇范文

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-02-02

*七夕节，是我国众多传统节日中最具有浪漫色彩的一个节日，一年一度的七夕节缓缓走向我们，七夕节活动方案如何写呢?下面是小编给大家带来的七夕活动策划书范文(5篇)，以供大家参考!七夕活动策划书范文1活动时间：20\_\_年8月\_日活动地点：一楼客服中...*

七夕节，是我国众多传统节日中最具有浪漫色彩的一个节日，一年一度的七夕节缓缓走向我们，七夕节活动方案如何写呢?下面是小编给大家带来的七夕活动策划书范文(5篇)，以供大家参考!

**七夕活动策划书范文1**

活动时间：20\_\_年8月\_日

活动地点：一楼客服中心

活动内容：活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动。

活动操作：

①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支;限送77支，送完为止;

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚(结婚10年)赠送玫瑰花2支;限送77支，送完为止;

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚(结婚20年)赠送玫瑰花3支;限送77支，送完为止;

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚(结婚30年)赠送玫瑰花6支;限送77支，送完为止;加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止;

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚(结婚40年)赠送玫瑰花8支;限送77支，送完为止;加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止;

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚(结婚50年)赠送玫瑰花9支;限送77支，送完为止;加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止。

活动分工：企划部负责玫瑰鲜花的采购及活动现场氛围营造工作;财务部负责活动现场发放登记礼品;运营部负责活动监督检查工作。

**七夕活动策划书范文2**

一、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：七夕情人，真爱无限

活动(二)主题：爱我，就勇敢说出来

活动(三)主题：情意无价，爱我有奖

二、活动时间

20\_\_年8月\_日至8月\_\_日

三、活动对象

1、活动(一)针对目标对象：年龄在23岁-45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及美容院顾客。

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)。

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性。

四、活动内容

活动(一)：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在美容院购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐(价值￥999元)，赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助;美容院顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠)。

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次;

2、任选身体护理项目四次;

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友);

4、8月\_日获赠鲜花一束(11朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处;

5、获赠男士皮带一条(或衬衫、钱包);

6、获赠男士专用洁面乳一支;

7、赠男士肾部保养护理一次;

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“情话评选活动，有机会获得精美奖品;

9、当天落订可获九折优惠。

注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20\_\_年8月\_日至8月\_\_日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

活动(三)：“情意无价，爱我有奖”情话评选活动

在20\_\_年8月\_日至8月\_\_日(下午三点前)日期间，所有的女性朋友均可领取情话评选劵一张，评选出自己心目中的情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张(或\_\_元代金券)，并参加抽奖活动，获取精美奖品。

8月\_\_日17：00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐(或免费情侣电影套票);同时抽出参加评选的中奖者若干名(奖项及奖品由美容院自定)。

五、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：a、派单(主题：致男士的一封信，);b、悬挂横幅(活动主题);c、海报张贴或\_展架展示(活动内容说明);d、夹报;e、美容院女性会员宣传，要求带给其丈夫或男朋友;f、其它。

六、活动备注事项

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象――男士。

2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子(女朋友)的一种最关爱，是爱的实际行动表现。

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望;如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下;同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力。

6、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。

**七夕活动策划书范文3**

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。

“七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

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：08月\_日

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，其中一人蒙上眼晴，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。

**七夕活动策划书范文4**

七夕节(8月\_日)是我国重要的民族传统节日之一，为了保护和传承好这一非物质文化遗产，充分发挥传统节日在弘扬中华民族优秀文化和加强公民思想道德建设中的载体作用，教育和引导人民群众树立正确的爱情观、婚恋观，促进家庭和睦和社会和谐，分局决定于8月份开展“我们的节日。爱在七夕”主题活动，具体实施方案如下：

一、指导思想

深化“我们的节日”主题活动，以社会主义核心价值体系建设为根本，广泛开展“我们的节日·七夕节”主题活动。通过开展一系列丰富多彩的活动，凸显七夕节爱情忠贞、家庭幸福等文化内涵，引导人们认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

二、活动主题

以“爱情忠贞、家庭幸福”为主题，引导人们追求爱情忠贞美满、家庭和睦幸福的美好生活。

三、活动内容

1、开展“爱在七夕。中华经典诵读”活动。分局组织开展爱情诗词征集或诵读活动，倡导忠贞的爱情观;各科室组织开展吟诵经典爱情诗篇、传诵美丽爱情故事等中华经典诵读活动，引导人们感受传统文化魅力，努力把积极的人生追求、高尚的情感境界、健康的生活情趣传递给干部群众。

2、开展“爱在七夕”各类文化活动。分局将组织开展篝火情歌会活动，将中华忠贞爱情的传统文明发扬光大，营造家庭美满、社会和谐的氛围，将“我们的节日·爱在七夕”主题活动推向高潮。

四、活动要求

1、高度重视、精心组织。“我们的节日·七夕”是分局文明办倡导开展的“我们的节日”主题活动的重要组成部分，是群众性精神文明创建活动的重要载体，各科室要结合我局正在开展的文明单位创建活动，加强领导，精心组织，做到广泛参与、形式多样、丰富多彩、教育深刻。各科室要精心组织活动内容，把节日期间的中华经典诵读引向深入。

2、突出主题、形式多样。要以陶冶人民群众高尚情操为主线，突出爱情忠贞、家庭幸福、社会和谐这个主题，要注重创新活动内容、形式和载体，将中华传统文化与现代文明紧密结合起来，引领文明风尚，陶冶高尚情操，提升文明素养。

3、加强宣传，营造氛围。要加大宣传力度，充分发挥各类媒体的作用，广泛宣传各单位、各科室深入开展“我们的节日·爱在七夕”活动情况，及时报道广大干部群众的过节心得，营造浓厚的节日氛围。

**七夕活动策划书范文5**

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

20\_年\_月\_\_日——\_月\_\_日

三、宣传档期

20\_年\_月\_日——\_月\_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\_日——8月\_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

制作100-20--，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

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：\_月\_\_—\_\_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。

style=\"color:#FF0000\">七夕活动策划书范文（5篇）

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！