# 以七夕为主题的策划方案5篇范文

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-01-31

*七夕情人节，传说，是牛郎和织女一年中相聚的日子，又一年七夕准备到来，七夕活动方案应该怎么写呢?下面是小编给大家带来的以七夕为主题的策划方案(5篇)，以供大家参考!以七夕为主题的策划方案11.提前做好宣传工作\"酒香也怕巷子深\"，再好的促销方式...*

七夕情人节，传说，是牛郎和织女一年中相聚的日子，又一年七夕准备到来，七夕活动方案应该怎么写呢?下面是小编给大家带来的以七夕为主题的策划方案(5篇)，以供大家参考!

**以七夕为主题的策划方案1**

1.提前做好宣传工作

\"酒香也怕巷子深\"，再好的促销方式消费者不知晓，也无济于事。做好七夕促销前的宣传工作是必不可少的。适时在七夕节前张贴海报、发发小传单等，也是不错的宣传方式哦。

2.巧制促销政策

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

(1)发挥附赠品的魅力

麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢?原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

(2)注意创新

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜。但不管是哪一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能\"搬起石头砸起了自己的脚\"。

3.中后期的宣传

在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

4.发放优惠券

优惠券促销与现金折扣的区别之处就是，它能更多的吸引那些没有计划购买服饰的消费者寻找确定活动的终端进行消费。

5.其它七夕促销活动

(1)精品促销

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

(2)网点淘宝

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

(3)团购

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。

**以七夕为主题的策划方案2**

一、活动目的

1、提高品牌知名度、美誉度、赞誉度。

2、提高产品销售量。

二、活动主题

\_\_诗“情”“花”意漫步七夕

释义

诗：

诗词歌赋，永远是文人骚客的情趣爱好;摇头摇手又摇尾，也一样是这些文人骚客的形象表现。文人在一定意义上也是文明的标志，他们所代表的就是一个时代的精神文明。那么为了吸引一些这样的文人的参与兴趣，我们就有必要设置一些文化方面的版块。

情：

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，\_\_珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，\_\_成为了“爱”的化身，有爱的地方便有\_，有光明的地方就有\_\_。\_是“爱”的使者，有了这么一个寓意深刻的内涵，我们就有可能把\_做成类似与“送礼就送脑白金”一样，人人知晓的名言。现在先不批评脑白金广告语是否缺少创意，单就从其每个月创造的销售额来看，这样的广告语是成功的。毕竟，能够创造销售的广告才是好广告，这是很正确的。

花：

有情人的地方，就有花;有花的地方，就有情人。可见，花于情人的意义是多么的与众不同。这里我们也把花，提炼出来，作为本次活动的一个主题，是很有必要的。

意：

“诗“情”“花”意”，来源于“诗情画意”的谐音，而其中的“意”本来是没有什么特别的含义可言的，但是用在这里却又延伸出了一个特别的含义、一个特别的作用。那就是一个串联的作用，从整个活动来讲，一个“意”字把一个个分散的小版块串联成一个整体。一个“意”字也贯穿在正在活动当中，可谓一个有意义的活的活动文化由此展开。

漫步：

本身就给人很遐意、很浪漫的感觉，前面在加上诗“情”“花”意，就象一个飘逸的天使，带着诗“情”“花”意随风向我们飘来，美丽的天使给我们带来了文明、人间的真爱、鲜花等一切的美好，难道你还真舍得去虚度这么美好的一天吗?不想的话，那么就行动起来吧!从另一方面“漫步”的运用也使整个创意鲜活了起来、动了起来、形象了起来。

三、活动时间

20\_\_年\_月\_日

四、活动地点

\_\_区\_\_珠宝各卖点

五、活动协办单位

各大新闻媒体

六、活动细节

1、诗

面向社会征集关于“诗词”方面的作品。

要求：作品力求以反映时尚文化(珠宝)为主，每人限1\_3首。

评审办法：来稿均由\_\_聘请的专家评选，由中华诗词学会组织专家终评。大赛结果与获奖作品将公布在网站上。

奖项设置：

一等奖一名，奖\_

二等奖三名，奖\_\_

三等奖十名，奖\_\_

优秀奖二十名，奖\_\_

时间地址：

(1)、截稿时间为20\_\_年\_月\_日

(2)、投稿地址：

(3)、颁奖时间待定

2、情

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，拥有了爱，人世间便处处阳光。

在这个充满爱的日子里，\_\_和您一起奉献爱，享受爱。

\_\_爱心一

此单元的活动是\_\_珠宝宫殿开业庆典活动的一个升华，关注社会贫困群体渗透到每时每刻，让有时间停留的地方就有\_\_，有时间停留的地方就有爱心。

形成：时间=\_=爱心

您购买的饰品中每\_\_元中将有\_\_元作为爱心基金，存储在\_\_。我们将在公证部门公证下，按照法律程序上交给希望工程办公室，全部用于资助贫困儿童，帮助他们顺利完成学业，成长为祖国有用之才。

\_\_爱心二

此单元的活动是\_\_珠宝宫殿开业庆典活动的一个延续，作为一个活动的开展，不是单单的无中生有就完毕，而必须要有延续。

宣传语：\_\_和您一起过一个有意义的情人节

“情人节联谊贫困地区的孩子们”

活动形式：

由报纸作宣传，召集一批有爱心的青年朋友，由\_\_组织到\_\_村希望小学与孩子们共度一个有意义的情人节。

活动内容：包饺子、玩游戏、合影等

活动时间：上午9：00出发

11左右到现场

11：00——2：30包饺子

2：30——4：00玩游戏、合影等

5：00返程

活动意义：

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到贫困地区孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

\_\_爱心三

联合电视台做一档适合于在电视台播出的节目。

比如：

激情久久的模特大赛，设立一个3\_5分钟的外景版块，名称暂定：\_“搜秀”大行动;由电视台外景主持人去时尚类的场所(比如时尚类饰品的卖点等)，马路上，校园……。各种可以找到爱心美女的地方，首先美女要付有爱心，有自己的个性那么她就可以成为本期的\_\_心模特，赠送\_精美爱心礼品。

综艺黄金档，专做一档“\_\_爱心美女\_\_”，由电视台外景主持人去街头、消费场所等其他的一些地方，寻找爱心美女。栏目中需要加播搜寻付有爱心的美女的实况。当场配对成功者，赠送\_\_精美爱心礼品。

3、花

当天购物者赠送鲜花

4、意

作为一个整合的大环节\_有一个意想不到的大礼回馈。

凡在\_\_珠宝各专柜购买珠宝饰品价值在5000元以上者(包括5000元)，自购买之日起满三年，\_\_均可原价回购。

我们的用意是：一方面是\_\_保证珠宝的增值性;另一方面，三年之后，您可能不再喜欢这款饰品，或者急需要用钱，但是又不好意思去借钱，那么，我们来帮您解决当务之急，你可以把首饰拿过来，钱拿回去!温馨又快捷。

七、现场布置

挂旗、宣传单页、柜台内水晶展架、\_展架

八、媒体宣传

宣传方式

1、各大报纸、电波类宣传，聚集人气，提高销售量的主要武器。

2、各大活动现场销售人员现场宣传，以及活动现场布置的宣传轮番轰炸，给到现场的消费者以感官上合心理上的强烈刺激，从而促成才销售。

3、活动期间所作公益活动宣传，既是对公司店庆活动的一个延续，也表示\_\_一直是关注社会贫困群体的主体。

后期延续

各大媒体适当的后期报道。

九、预算

电视台合作的费用：\_\_

电台宣传费用：\_\_

燕赵都市报：\_\_

燕赵晚报：\_\_

活动衬衫：\_\_

**以七夕为主题的策划方案3**

活动主题：

20\_\_我们一起爱吧

活动时间：

20\_\_年8月\_日至8月\_日

1、活动当天，\_大堂会有许愿墙，情侣们可以把对另一半的祝福等写在便利贴上贴在墙上留下您的联系方式，我们会在20\_\_七夕情人节时从这些顾客中抽出幸运顾客，给您一份意外的惊喜。

2、观看“13：14(一生一世)17：20(我爱你)19：07(七夕)情侣专场”的情侣可以享受20元观影及情侣套餐8折并且购票即赠送玫瑰花一支(每对情侣限领一支)。

猜猜看：

活动时间：

20\_\_年8月\_日至8月\_日

活动期间，凡是在\_\_影城\_\_店购票的顾客，均可领取“猜猜卡”一张。

只要顾客在“猜猜卡”填写上相关个人信息，并预测出中国代表团获得的金牌总数并投入抽奖箱，就能参加本次的“猜猜看”活动。

\_\_闭幕当天抽取10位猜中金牌总数最接近结果的顾客，均可获得一张”JYY贵宾劵(可观看IMA\_)”，我们还会在这些观众中抽取一名幸运顾客，可获得一张钻石卡。

祝福语：凡是在\_\_影城\_\_店购票的观众，均可在我们的“祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的祝福。例如：“\_\_”“\_\_”等!

点映：

\_月\_日午夜24点《\_\_》(上)2D原版

\_月\_日午夜24点《\_\_》2D原版

\_月\_日午夜24点《\_\_》2D中文

\_月\_日午夜24点《\_\_》2D中文

\_月\_日午夜24点《\_\_》3D/IMA\_原版

待定午夜24点《\_\_》2D/IMA\_原版(\_\_商场活动)

\_\_网：与\_网合作，团体价格，以卡计次类专门渠道推广电影票销售，普通电影25元/张(根据中影最低票价需补齐差价)，IMA\_电影2张兑一张。

IMA\_体验：7月20\_8月15日，利用IMA\_预告片合集以及《\_\_》预告片为观众安排免费体验场，必要时预备特价优惠券派发，即：凡在活动期间参加IMA\_免费体验的观众均可获得《\_\_》IMA\_特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

\_\_联盟：与\_\_餐饮合作(23家店)，在\_\_餐饮所属23家店中每张桌子上均可摆放\_\_影城桌牌;\_\_餐饮DM单上会给\_\_影城留出一定版面做宣传;影城可在\_\_餐饮23家店铺玻璃上贴上\_\_影城的宣传海报;持\_\_票根到\_\_餐饮用餐可享受7折优惠;\_\_餐饮每会员日(每月8号)当天，持\_\_店票根至\_\_餐饮享受5折优惠;集齐10张\_\_影城的票根可至\_\_餐饮免费办理会员卡一张;

微博抢票：

《\_\_》、《\_\_》、《\_\_》上映期间，凡是@\_\_梦IMA\_影城且@5位好友的顾客将有机会获得免费观影的机会。

浪漫七夕恋爱“逸”夏：20\_\_年8月\_日至8月\_日，登陆微博，参与并@\_\_IMA\_影城#浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和\_\_的故事，即有机会获得\_\_影城赠送的免费观影券两张(共5个名额)。

金牌大赢家全民大竞猜：20\_\_年8月\_日至8月\_日，登陆微博，参与并@\_\_IMA\_影城#金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测\_\_数量，竞猜正确者即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张(共五人)。

会员活动：

活动时间：20\_\_年8月\_日至8月\_日

(1)充值100元+20元工本费，可办理金卡，享受周一至周日5折观影(IMA\_厅除外)，办卡同时赠送迷你小爆米花一桶。

(2)充值800元+20元工本费，可办理钻石卡，享受全年5折观影(包括IMA\_影片)(本月钻石卡看IMA\_依然享受40元/张，且赠送小可乐一杯)。(\_\_商场活动)

(3)活动期间，影城每日推出会员专场。(晚间时段场次1场，包含3D影片)会员以25、30元购买影票。

**以七夕为主题的策划方案4**

活动主题：

七生七世情不断&七夕来约惠!

活动目的：

1.通过七夕活动为自己的美容院增加客源。

2.通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的效果。

3.通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

活动时间：

20\_\_年7月\_日-8月\_日

活动对象：

所有\_\_\_美容院的新老顾客

活动宣传形式：

1.沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。

2.手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。

3.提前一周在微信等官方平台进行宣传。

活动方案一\"真爱无限\"：

在活动当日只要在店中消费购买\"七夕情人节爱心礼包\",就能能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。

长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二\"爱的誓言\"：

此项活动仅在8月\_日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。

只要完成此项活动的情侣或夫妻，就能够享受价值1888元的面部项目套餐。

美容院的七夕活动小窍门：

1、活动时间段要把握好

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家开始\"伺机而动\"。

节假日本就是全员出动的好日子，七夕节的情侣更是。

美容院的七夕特惠活动不能仅仅只在七夕当天进行，在节日到来前就应该举行一个预热的活动，可以比七夕节当天的优惠力度要少一点，但是一定要在七夕节的前一个星期或前三天开始举行。

2、活动宣传语惊艳四方

既然是讲究主题的活动，宣传语就囊括了这家店的整体给消费者的所有印象，也是消费者对美容院活动主旨了解耗时最少的总句。

所以在设计宣传语的时候可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正的祝福，\"语不惊人死不休\"也是可以的。

3、活动针对的对象要全

美容院举办的七夕节活动并不是只能针对是情侣的消费群体，单身男女也同样可以。其实在近几年，有不少商家已经开始将逆向思维运用在经营中，在七夕节做单身的活动就是一个很好的例子。

4、活动内容要够吸引力

七夕节双人同行七七折、一人的价格两人的消费、买一赠一、满减或者积分抽奖等等，这都是当下较为常见的活动方式。美容院在举办此活动时可以根据自身的条件和资本尽可能的将活动的吸引力度做到化。

5、活动宣传方式要全面

七夕节的活动是所有想要谋利的商家都会去做的，而你的美容院想要在芸芸店铺中占有一地，就得学会在宣传时尽可能的全面化。手机短信、电话通知、宣传单、多媒体等等，尽可能在宣传广度上多下功夫，并且突出店名和活动优惠度。

**以七夕为主题的策划方案5**

一、活动思路

\_月\_\_日是情人节，情人节已经成为情侣都要过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，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

\_月\_号—\_月\_\_号

三、活动主题

爱你一世，真爱相伴

四、活动内容

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包(价值\_\_元的抵扣卷)

1.“爱你一世，缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼。

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值元浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值元蜜月双人游

2.“爱我、你敢多久?”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

珠宝公司：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值元饰品。可续签书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3.“浪漫佳节，金玉良缘”。

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买\_元送\_元。

4.“情人节抢购会”。

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价元和元的高档千足金金镶玉，只卖\_\_元和\_\_元，每场抢购会两款各卖13件和14件，抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

style=\"color:#FF0000\">以七夕为主题的策划方案（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！