

2024 年七夕节营销策划方案通用 13 篇

七夕节营销策划方案 1

活动主题：

相约 xx 黄金

活动时间：

7 月 28—8 月 2 日

活动内容：

一、黄铂金：

黄铂金消费满 1500 元送 77 元钻石。

黄铂金消费满 3000 元送 177 元钻石。

黄铂金消费满 4500 元送 277 元钻石。

以此类推。

二、银饰：

xx 银饰全场 9 折。

三、钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约 xx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由 xx 银楼送出的价值 288 元结婚礼品一份。

2、相约 xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由 xx 银

楼送出的`价值 588 元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付 20xx 元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。

实付 5000 元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。

实付 8000 元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。

4、xx 钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以 7.7 折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约 2 万条，xx 县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、dm 单宣传。

七夕节营销策划方案 2

一、活动内容概要

面向全校同学举办“SHOW YOUR LOVE”主题晚会；内容包括同台笑谈，放飞希望；以及向同学们提供销售玫瑰花，孔明灯，情侣体恤等情人节特有饰品。

二、活动目的

本次活动旨在为在校学生营造七夕情人节甜蜜温馨的气氛，让同学们感受情人节的浪漫气息；丰富同学们的课余生活，引导同学们树立正确的爱情观。同时为参与举办该活动的同学们能够锻炼自己各方面能力，增强合作意识。

三、活动开展方案

1、活动时间：20xx 年 x 月 x 日晚上 7：00

2、活动地点：新广场（待定）

3、活动详细流程：情人节活动策划 xx 前期

3.1.1. 寻找赞助商

（1）时间：20xx 年 x 月中下旬

（2）内容：策划部协助外联部写好商业策划书，为活动拉到外联。

3.1.2. 寻找眼镜店及饰品店的合作商

（1）时间：20xx 年 x 月中下旬

（2）内容：外联部联系有关商家，协商供货、退货与价格问题，并签好合同。

3.1.3. 前期宣传、准备

（1）x 月上旬

内容：策划部和宣传部商讨海报，横幅标语（有一定内涵的）以及“许愿墙”的装饰。

（2）x 月 xx 日前

内容：秘书处协助宣传部做好海报，横幅，准备订货单、宣传部开始准备网上宣传。

(3) x 月 xx 日前

A. 安排活动两天中物品出售的人员、地点、供货。其中人员安排中包括：结束后整理现场、营业额结算、剩余物品收集。

B. 确定玫瑰花，孔明灯和其它小饰品的价格；优惠方案；以及销售方式：例如，送货上门，现买现送等；

(4) x 月 xx 号——xx 日

a. 张贴海报于校园明显处；

b. 全体人员写黑板，扩大宣传。

(5) x 月 xx 日

准备摆台所需物品（装饰物；小贴纸；准备订货的广告条，订货单；晚会报名表；“许愿墙”；黑色粗中性笔、圆珠笔各 10 支；照相机（订货的广告条包括价格、联系方式等必要描写叙述性文字）

(6) x 月 xx 日到 xx 日

在一食堂门口摆台，进行活动宣传，订货（活动当天可直接送货上门）和主题晚会的报名（连续宣传几天）。

(7) x 月 xx

通知全体成员例会商讨活动当天的人员、物品、销售方案、方式安排等。

4、会场布置

(1) 一部分男生于早上 7 点把桌子，海报板等搬到指定地点，女生从宿舍带凳子，并且负责场地的布置（全体成员提前 2 个小时到）。

(2) 全体成员于 11 点穿好会服到达摆台地点听从安排。
分配人员：

a. 音响调试

b 守台，报名，介绍活动，解答问题

c. 介绍活动，引导报名，以及到横幅处签名

d. 拍照，记录活动

(3) 活动结束后，清理活动现场，收集报名表由秘书处代为整理。

活动中：

1、x 月 xx 日

(1) 下午 4 点 30 到 5 点 20，集中领取晚上要卖的东西

(2) 5 点 30 左右开始向情侣们出售玫瑰花，小饰品

A. 优惠方案，如 a. 买 9 朵花送一份小饰品

b. 买 2 份饰品送一朵花

B. 根据之前的订货情况，送货上门（鲜花上附带小卡片，写上送花人、

祝福等）

(3) 举办“SHOW YOUR LOVE”主题晚会（该活动策划

书另附)

(4) 活动结束后, a. 清理场地; 清点物品 b. 结算营业额, 统一先由秘书处保管

2、x 月 xx 日

(1)、(2) 同上

(3) 放飞希望——

出售孔明灯之后, 将大家相对集中于一个地方, 然后一起放飞。

a. 成员们需要每人带 2 个打火机, 以防打火机不能正常使用;

b. 出售前, 成员们应自己先了解怎样使用孔明灯;

c. 活动前了解场地的' 防火安全性, 确定安全方案。

(4)、(5) 同上

活动后

1. 商讨如何处理所得利润, 例如捐款等。

2. 清点、归还物品

3. 活动展示与汇报:

把签字的“5.21 情人节”挂到宣传栏上, 把许愿墙摆在食堂门。

4. 以调查问卷形式, 调查同学们对本次活动的满意度、搜集意见。

5. 举办经验交流会。

四、资源需要

已有资源：气球，拉花，彩带和装饰塑料花，贴纸，

需要资源：

A 有赞助商提供的大舞台，以及灯光、音响等舞台设备

B 两个主持人；，活跃会场气氛

C 一面许愿墙（木板）；四条横幅

D 两个食堂门口场地；

E 鲜花、孔明灯等其它情侣饰品（如戒指，项链，手链，钥匙环情侣杯等）；。

五、活动应急方案

（1）活动若有冲突，可以整体适当提前或推迟几天。

（2）对于如何处理没有卖出的物品，特别是玫瑰花，事先应与商家协调好。

（3）提前几天查一下活动当天的天气情况，若下雨的话，小范围调整活动日期。

（4）标志物挂上树和宿舍楼后，若被吹走，则应尽快补上。

（5）若校园情人节晚会因赞助等问题无法实施，以情人节派对等类似活动代替。

六、活动负责人

XXX

七夕节营销策划方案 3

一、活动主题七夕乞巧：

穿针赢金条

二、主题

诠释农历七月初七旧称七夕、也称乞巧节、女儿节、古时民俗要求妇女在七夕夜晚向仙女织女乞一双灵、是为对月穿针。巧的手、因此妇女在月光下“穿七针、引七线”借助七夕中国情人节、渲染无限的感情色彩、盛大推出针对消费者的七夕乞巧穿针活动、用大奖激发节日人气、给消费者奉献一场别开生面的七夕珠宝盛宴。

三、活动目的

- 1、提高珠宝店节日人气、促进销售；
- 2、以活动拉近消费者与本品牌的距离。

四、活动时间

7月31日(周日)——8月6日

五、活动内容

A、七夕乞巧：穿针赢金条比浪漫谁怕谁？七夕情人节、紫金祥特推出浪漫复古的穿针乞巧游戏、趣味十足、激情无限、赶快来参加、可以现场赢金条哦！8月4日——6日期间、顾客来店均可参加穿针赢大奖活动、在规定的1分钟时间内、穿过10针及以上的、获得一等奖穿过6针及以上的、获得二等奖穿过4针及以上的、获得三等奖穿过4针以下的、也获得参与奖一份最高奖项抽完即依次向下顺延。奖项设置：

一等奖 1 名、5 克金条二等奖 2 名、梦洁床上用品三等奖 20 名、戒指水杯参与奖不限、香皂花 B、七夕相惠建议：店门口搭建一座简单的鹊桥直通店内、柜台里打折促销的首饰、与顾客在鹊桥上相会约惠、真正实现七夕甜蜜浪漫的节日购物体验。

七夕节营销策划方案 4

活动时间：

20xx 年 8 月 7 号——20xx 年 8 月 16 号 20: 00

活动规则：

走对 80 步，尽可能快，别掉水里。小伙伴只需要不断踩着图案快快前进即可。很简单吧，谁都可以会玩，但并不是谁都能玩得很好噢，小伙伴，不服来战！

我们通过排行榜的名次给用户发放奖品，并可以设置一定概率的. 幸运奖，让即便觉得自己速度不快的粉丝也可以拼人品赢得幸运奖。

具体奖品设置为：

一等奖：鲜花+情人节专享蛋糕一个+客房一晚

二等奖：鲜花+手工巧克力一盒+x 观影卷 2 张

三等奖：鲜花+迷你小缤纷慕斯一盒

幸运奖：xxx 官方微信商城 20 元代金券一张

兑奖说明：

1、手机号码为兑奖重要凭证，填写应当真实有效，如

若有误，作废处理；

2、代金卷只能在金冠好运来官方微商城购买兑现使用

3、本活动最终解释权归金冠好运来蛋糕店所有。

参加活动：、

关注 xxx 官方微信点击图片或发送关键字“七夕”，到 xxx 官方微信参与活动！或进入主页菜单点击活动专区“七夕走鹊桥”参与！

请中奖的微友凭领奖时间：

20xx 年 8 月 16 日一晚上 8 点前过时作废。

七夕节营销策划方案 5

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

一、活动时间：

8 月 xx 日

二、活动名称：

“情系七夕、相约星际”。

三、活动内容

3.1) “愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对。

酒店南广场 500 平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场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、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值 5000 元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

3.2) 客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房 428 元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3.3) 餐饮：

银河餐厅推出

277 元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

577 元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

777 元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票 2 张）

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满 77 元，即可获赠玫瑰花一支。

四、实施细节

4.1) 请采购部联系购买活动所需礼品。（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

4.2) 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。

4.3) 请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4.4) 请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，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。

4.5) 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。

4.6) 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。

五、推广宣传

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告（一个月）

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

六、费用预算

玫瑰花 2元/支 500支 1000元

巧克力 50元 20盒 1000元

棒棒糖 50元 10支 500元

红酒 150元 10支 1500元（红酒商赞助）

高档红酒 300 元 10 支 3000 元（红酒商赞助）

精美礼品 200 元 200 个 40000 元（企业赞助）

条幅/海报 80 元

短信促销 0.04 元/条 60480 条 2400 元

大河秀典演出门票赞助（100 张内，超出置换）

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

大河报、商都信息港、时尚杂志约 68000（全额置换）

合计：2500 元（不含置换）

七夕节营销策划方案 6

一、活动主题七夕乞巧：

穿针赢金条

二、主题诠释农历七月初七旧称七夕、也称乞巧节、女儿节、古时民俗要求妇女在七夕夜晚向仙女织女乞一双灵、是为对月穿针。巧的手、因此妇女在月光下“穿七针、引七线”借助七夕中国情人节、渲染无限的感情色彩、盛大推出针对消费者的’七夕乞巧穿针活动、用大奖激发节日人气、给消费者奉献一场别开生面的七夕珠宝盛宴。

三、活动目的

- 1、提高珠宝店节日人气、促进销售；
- 2、以活动拉近消费者与本品牌的距离。

四、活动时间 7 月 31 日(周日)——8 月 6 日

五、活动内容 A、七夕乞巧：

穿针赢金条比浪漫谁怕谁？七夕情人节、紫金祥特推出浪漫复古的穿针乞巧游戏、趣味十足、激情无限、赶快来参加、可以现场赢金条哦！8月4日——6日期间、顾客来店均可参加穿针赢大奖活动、在规定的1分钟时间内、穿过10针及以上的、获得一等奖穿过6针及以上的、获得二等奖穿过4针及以上的、获得三等奖穿过4针以下的、也获得参与奖一份最高奖项抽完即依次向下顺延。奖项设置：一等奖1名、5克金条二等奖2名、梦洁床上用品三等奖20名、戒指水杯参与奖不限、香皂花

B、七夕相惠建议：店门口搭建一座简单的鹊桥直通店内、柜台里打折促销的首饰、与顾客在鹊桥上相会约惠、真正实现七夕甜蜜浪漫的节日购物体验。

七夕节营销策划方案 7

七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，始于汉朝。在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。七夕节起源于人们对自然的崇拜和古代广大妇女们穿针乞巧，直到后来七夕节被赋予予忠贞爱情的牛郎织女传说，才使其成为了象征爱情的节日。为了更好地传承中国优秀传统文化，讲好中国故事，在七夕节来临之际，xx区图书馆特筹备开展我们的节日——七夕线上活动，

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/056051132202011004>