

谈一谈七夕节的营销方案（通用19篇）

为保障事情或工作顺利开展，时常需要预先开展方案准备工作，方案属于计划类文书的一种。那么制定方案需要注意哪些问题呢？下面是小编收集整理的谈一谈七夕节的营销方案（通用19篇），欢迎大家分享。

谈一谈七夕节的营销方案1

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月xx日——8月xx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（8月10日——8月17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？xxx“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xxx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xxx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，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——

xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。（8月xx日——xx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——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月xx日——xx日，xxx六合广场婚礼秀；

8月xx日——xx日，xxx中兴广场婚纱秀；

8月xx日，8月xx日，xxx中兴广场鸢都流韵——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

xxx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx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——中兴广场的范围。

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。

负责人：

5、第一阶段：报名阶段8月10日到8月26日

有意向的人员可以到xxx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

9月2日，在xxx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！

8月xx—8月xx日，在xxx购物满100元，送潍坊著名花店——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（8月18日晚19：00）

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：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。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折

谈一谈七夕节的营销方案2

8月25日，是中国传统的节日——七夕情人节。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：xx。
- 2、承办单位：无锡市青商文化传播有限公司。
- 3、媒体支持：无锡太湖交友网。

五、活动时间：

8月20日

六、活动地点：

xx市学前街168号科技大厦613室。

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：xx市学前街168号科技大厦613。

八、相亲大会活动流程：

开场音乐：

寻找你心中的女神”——17：30—18：30。

通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象。

谈一谈七夕节的营销方案3

活动背景：

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。

活动主题：

相约佳瑞浪漫一生

活动时间：

8月2—8月6日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻石：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”——

为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——

在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍“

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

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。

银饰：

XX银饰全场9折。

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2000元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

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，澧县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、DM单宣传。

谈一谈七夕节的营销方案4

活动时间：

一年一度的七夕情人节就要来啦，无论是恋爱中的你还是单身的你是不是都对爱情充满幻想呢，大商影城乘风店今年七夕准备丰富多彩的活动等着你们来参加，就让我们一起共渡浪漫七夕吧！

活动内容：

活动一：大声喊出你的爱

情人节活动期间，电影等候大厅将举行分贝测试活动，爱就要大声喊出来，向对方大声喊出：“我爱你”参与即有礼品相送，分贝超过200的观众将获得情侣套票一对，愉快的带上你的她(他)来大商影城吧！(每人一次机会)

活动二：拍照留住你的爱

大商影城乘风店为情人节设置创意照片板，让小情侣们看浪漫电影之余留下你们甜蜜的回忆，发送照片到影城微信公众平台更有机会获得小礼品一份哦，(礼品为电影衍生品)

活动三：套餐吃出幸福感

情人节当天凡在影城卖品处购买以下几款套餐的情侣观众均获赠心形巧克力一块，数量有限，先到先得，快来大商影城进行你们的甜蜜之旅吧，

情侣套餐包括：

A、1桶130oz爆米花+1瓶康师傅经典奶茶+1瓶水溶C=39元

B、1桶85oz爆米花+1瓶尖叫+1瓶水溶C=30元

C、1桶85oz爆米花+2瓶农夫矿泉水+2根烤肠=29元

活动四：视频传递爱的告白

情侣们，秀恩爱的的时候到啦!8月1日起录制告白小视频送到大商影城乘风店，我们将抽取5名幸运观众的小视频情人节当天在LED大屏上进行播放，视频传递爱，大胆对他(她)告白吧!注：每段视频不得超过2分钟。

1. 秀出你的幸福

即日起至20xx年8月16日，影迷朋友可以将您与家人、朋友以及爱人的幸福靓照发至中影邮箱，我们将在20xx年8月16日情人节在影城大厅超大电子屏循环播放，秀出您的幸福，让我们和您一起感动!

2. 爱要让你看见真情告白墙活动

感动的话也要说出来，在告白墙上写出你想对“他”“她”说的话。参与都有精美小礼物或电影海报。

3. 猜剧照、赢好礼

情侣共同猜出经典爱情影片剧照拼图出影片片名即可。

4. 微博加关注，欢乐好礼送不停

活动当天，观众朋友加关注--影城--店或合作商家微博@两个好友即可赢取无敌观影券等小礼物。

谈一谈七夕节的营销方案5

一、活动时间：

20xx年月日（七夕节）—x月x日。

二、活动主题：

会说情话的珠宝——XX珠宝传递你的love。

三、活动背景：

每逢佳节倍思亲，xx年x月日（七夕节）——
x月日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会。

四、活动目的：

略

五、活动内容：

1、造势活动：

（1）x月日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的珠宝——XX珠宝传递你的love》。

（2）各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在XX珠宝专店/柜买满1000元即送“会说情话的珠宝”，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话的珠宝”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语合照视频（一链接的方式做好），之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠只需微信珠宝即可收到另一半的爱的告白。

3、新款上市：会说情话的珠宝

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是“信守”、“善美”系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

六、活动宣传与推广：

（1）在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询。

（2）网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好“造势”宣传。

（3）各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

七、活动经费预算：

略

谈一谈七夕节的营销方案6

1、活动主题：

穿越七夕夜遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定

“穿越七夕夜寻找更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

2、活动时间：

20xx年8月xx日-20xx年8月xx日

3、活动地点：

暂定于西餐厅内外

4、活动定位及调性

调性： 格调 文化 时尚 广泛

定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、最具话题性文化性，针对20-40岁中高端消费群体的七夕营销活动。

5、活动形式

8.18日-8.19日

消费达XX金额，返利代金券→以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。

8.20日 七夕夜晚主题活动→引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

6、活动内容

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“穿越七夕夜寻找更美的你”主题营销活动，针对8.20日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

20-40岁单身群体——“穿越七夕夜. 忽然遇见你”大型单身交友派对：

凡是单身人群均可参加8.20日XX西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。（具体折扣由餐厅方视情况而定）

20-40岁夫妻、情侣群体——“穿越七夕夜. 浪漫回味年”情侣主题派对：

只要你身边有伴侣，均可参加8.20日XX餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.20日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

谈一谈七夕节的营销方案7

为大力弘扬新时期龙里精神，积极营造民族文化氛围，丰富人民群众的精神文化生活，拟依托_河镇现代生态农业田园风光、浓郁的布依民族文化风情、旖旎秀美的自然山水景色，着力打造孔雀寨传统“七夕”布依情人节，使之成为享誉省内外的又一张文化名片，提升x河镇的知名度和吸引力，把x河镇打造成为龙里南部现代农业生态观光体验旅游和民族民俗文化旅游的盛地，助推“优美x、富裕x、幸福x”建设。经研究，特制定本工作方案。

一、活动名称

x龙里孔雀布依风情园第六届“七夕”情人节

二、活动主题

七夕布依情人节浪漫消夏x河

三、活动时间

甲午年七月初七、初八(x年8月2日-3日)

四、活动地点

龙里县x河镇走马村孔雀布依风情园

五、组织机构

主办：x河镇走马村委会

承办：x省雀跃旅游有限公司

六、活动项目

1、开幕式(8月2日10：00—11：30)

(1)x河镇领导致欢迎词；

(2)领导、嘉宾致讲话；

(3)活动介绍

(4)宣布开幕；

(5)文艺节目表演；

2、布依民歌比赛(8月2日—8月3日)

地点：x河白鹭洲

时间：8月2日、8月3日每天13：00—17：00

3、布依族土歌比赛(8月2日——8月3日)

地点：孔雀寨文化广场

时间：8月2日、8月3日每天13：00——17：00

4、龙里政协书画院创作基地揭牌暨书画笔会启动仪式

地点：王心农家乐

时间：8月2日14：00—16：00

5、情人卡拉赛和激情篝火晚会

地点：孔雀寨停车场

时间：8月2日20：00—24：00

6、抓鱼抓鸭比赛比赛

地点：x河白鹭洲

时间：8月2日13：00—17：00

7、情侣水上拔河比赛

地点：x河白鹭洲

时间：8月3日13：00—17：00

8、摩托车慢行赛

地点：孔雀寨机耕道

时间：8月3日10：00——17：00

9、游泳比赛

地点：x河白鹭洲上游

时间：8月3日10：00——17：00

10、斗鸡斗鸟比赛

地点：孔雀寨田坝

时间：8月3日10：00——17：00

七、组织领导

顾问：陈x(县政协副主席)

罗x(县委宣传部常务副部长、县文联主席)韩x(县旅游局局长)

陈x(x河镇党委副书记、镇长)

肖x(x河镇党委副书记)

主任：余x

副主任：王x

成员：王x.....

组委会下设综合协调组、饮食接待服务组、安全保卫组、环境维护组、宣传报道组、旅游服务组、活动评委组、医疗卫生组八个工作小组，负责整个活动期间的各项具体工作。

谈一谈七夕节的营销方案8

活动目的：

以七夕中国情人节为契机，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，为项目积累客源。

参加对象：

所有本公司的情侣业主均可参加

活动主题：

“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动party

活动地点：

xx酒店一楼阳光厅

活动形式：

酒会party

活动规模：

200人左右

活动内容：

1、情侣（夫妻）游戏类：

1) 吸乒乓球表演赛（面向家庭）主题：“吸引力”的秘密所获奖项：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，责任人：现场主持比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

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责任人：现场主持比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

3) 最佳拍档（情侣站报纸）主题：爱情的智慧魔力所获奖项：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责任人：现场主持监督：现场客户报名或者随机抽取

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。责任人：现场主持监督：现场客户报名或者随机抽取

2、美丽的爱情传说（此部分内容待定）

1）“缘”来的时候。随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。所获奖项：最美丽邂逅奖责任人：现场主持

2）我们那样谈情说爱。随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的最美丽的最动人的爱情故事。所获奖项：最动人爱情奖责任人：现场主持

3、浪漫婚纱秀主题：那一刻，走向永恒所获奖项：最浪漫情人奖组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组3对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间5分钟。责任人：现场主持评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

4、才艺大比拼：

1）歌唱类（戏曲、流行音乐）

2）魔术类

3）小品类所获奖项：最佳明星奖最佳才艺奖最佳新星奖责任人：现场主持评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

谈一谈七夕节的营销方案9

1、活动背景

七夕情人节就要到了，为消费者创建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xx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。

2、活动主题

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*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、活动时间和对象

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

活动对象主要针对20-40岁上班族中青年情侣及夫妻

4、活动地点

4.1、主要地点

X饭店接待大厅。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)。此晚会主要以舞会的形式进行，其盈利与上基本相同。它是上班族放松、与伴侣享受七夕温馨时刻的好地方，因此，它的环境氛围除了要有舞会的氛围外，还要为情人节制造出一种舒心的感觉；

4.2、次要地点

1)、客房

分两种：

1)七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情的气息，还要提供一些制造浪漫的条件；

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)

2)、食府

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；

3)、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、活动内容

5.1、X饭店接待大厅活动主题

1)、其目的主要为通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。在门口设有粉红和浅紫色气球拱形门，并将活动主题“浪漫七夕，相约蕴海”显现在上面，大厅座椅处可以设有假的葡萄藤架(追溯古老传说，牛郎织女七夕葡萄藤下悄悄话)；

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

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/616143112020011012>