

# 七夕策划书

时间过得真快，一段时间的工作已经告一段落了，我们又有了新的工作内容和新的工作目标何不赶紧趁现在写写策划书。你知道写策划书需要注意哪些问题吗？下面是小编为大家收集的七夕策划书，希望对大家有所帮助。

## 七夕策划书1

### 一、七夕节简介

七夕节是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，是人们为纪念传说中牛郎织女的凄美爱情故事和他们为爱情不惜对抗权势的精神而流传下来的一个节日。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”，七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。织女是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘，所以七月初七也被称为乞巧节。

传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。听到牛郎织女情话的女孩便会有一个甜蜜美满的爱情和婚姻，因此七夕节也有中国的“情人节”的别称。

近几年，随着人们生活水平的不断提升和国学意识的日趋复苏，传统节日越来越被重视，七夕节的文化意味和甜蜜七夕对于热恋中的情侣无疑是不容错过的，它的影响也越来越大。

## 二、节日市场分析

1、七夕节影响日益变大，已引起各商家的重视和利用。如婚纱摄影、鲜花、礼品、综合商场等针对七夕节的促销已颇见声势。但是餐饮业对它的重视还不够，基本上都停留在送“玫瑰花”的简单营销阶段。

2、西餐厅的西方基调与七夕节的中国元素如何结合是一个难点，中国节日追求热闹喜庆的氛围和西式文化追求优雅品位的诉求有一定冲突点。

3、西式文化与传统文化的结合在日益深化并成为趋势，如肯德基、麦当劳等推出油条、豆浆等中式快餐；咖啡厅推出中国菜等都是这种表现。这一点在针对中国传统节日上更显露无遗。

## 三、活动目的

1、利用七夕节节日气氛浓郁、情侣消费集中的特点，促进餐厅当天销售额的大突破。

2、通过文化味浓郁的促销活动，一方面让老顾客加深对餐厅的影响，提高在其心目中的美誉度，促进其在本餐厅的连续消费性；另一方面吸引更多人的关注，提高餐厅知名度，吸引更多消费。

## 四、活动时间

主体活动时间：七夕节全天

活动准备时间：七夕前一周简单布置完毕、宣传物料到位并进入宣传

## 五、活动主要客群提炼

## 1、老客户——

连续光顾的老客户是餐厅的重要关注点，在任何一次营销活动中都要让他们感受到餐厅对他们的关注和优惠，活动当天不论老客户是否以情侣或夫妻出现，都要赠送其相应的优惠和礼物，让老客户的视线时时不离本厅。

### 一、七夕节简介

### 二、节日市场分析

### 三、活动目的

### 四、活动时间

### 五、活动主要客群提炼

### 六、活动细则：

1、七夕节影响日益变大，已引起各商家的重视和利用。如婚纱摄影、鲜花、礼品、综合商场等针对七夕节的促销已颇见声势。但是餐饮业对它的重视还不够，基本上都停留在送“玫瑰花”的简单营销阶段。

2、西餐厅的西方基调与七夕节的中国元素如何结合是一个难点，中国节日追求热闹喜庆的氛围和西式文化追求优雅品位的诉求有一定冲突点。

3、西式文化与传统文化的结合在日益深化并成为一个趋势，如肯德基、麦当劳等推出油条、豆浆等中式快餐；咖啡厅推出中国菜等都是这种表现。这一点在针对中国传统节日上更显露无遗。

## 六、西餐厅七夕环境布置

### B、大厅环境氛围布置

### ①、七夕中式灯笼布置

在该西餐厅大厅及主要过道设置中式灯笼，增添厅内人文格调。

### ②、造型宣传吊旗布置

按照七夕营销主题统一设计宣传吊旗画面及内容，并以创意造型有序布置，用于活动宣传及氛围打造。

### ③、摄影照片领取台造型布置

根据实际场地设置摄影照片领取台(初定为前台)，对其进行活动主题造型布置，例如签到板、造型纱幔、x展架等。

### ④、分区舞台造型布置

根据实际餐厅场地进行分区规划设计、舞台创意造型设计，布置。

### ⑤、光影艺术设备布置

根据实际餐厅场地布置活动当天所需的灯光设备，光影表演设备等。

1、西餐厅目标受众群分析。考虑三个问题，谁会去中高档西餐厅消费?他们如何消费?消费过程中的期望是什么?中高档西餐厅逐步成为人们休闲交友、商务洽谈、聚会的理想之地，除了消费餐点本身之外，消费者更注重环境、氛围的好坏。这群人拥有既定的价值观、热爱生活、有一定主张和品味、他们除了关注产品本身之外，更注重精神上的享受。

根据七夕节日营销背景，我们将此次目标受众定位于20-40岁中高端人群；

他们在迪餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素

他们的消费期望是：餐点好开好吃?餐厅有无格调?好开好玩?有无优惠?给他们带来了哪些精神利益?

2、如何吸引他们?七夕是“中国的情人节”，因为节日的定位使它具备文化性，如何希望目标群的关注?活动期间用充满七夕文化氛围的包装树立该西餐厅中高档、独特的形象;以满足目标受众需求，具备创意性的活动主题引爆市场;看得见的折扣优惠吸引更多目标人群加入。

### 3、营销活动差异化亮点

环境氛围亮点：以著名“七夕香桥会”文化风俗对西餐厅进行环境氛围的包装，使其具备独特、创意、文化、格调。

活动主题亮点：

针对20-

40岁的单身顾客，以“忽然遇见你“为主题，并办七夕单身派对。以“完美邂逅，扩大交友圈、寻找伴侣”为噱头，在满足单身群体的交友需求的同时以独特的环境氛围、活动创意亮点吸引更多目标群体，带动餐厅销售。

针对20-

40岁的情侣，以“浪漫回味年”为主题，并办七夕情侣派对。以结婚日纪念及恋爱日纪念需求为契机，吸引目标群体的来店消费。

### 4、传播计划8.10-

8.16前期活动宣传海报的纷发，区域定在写字楼、商场、闹市区主要锁定

20-40岁目标群体。 8.17七夕当天NP广告活动造势宣传。 8.14-8.16活动期间消费代金券分发。

七夕节期间为前来就餐的情侣准备精美的主题套餐，为他们赠送玫瑰花、穿裙子的泰迪小熊等礼物。餐厅内用极具中国传统风格的红色饰物装点店内环境，这样能烘托出一种节日的喜庆气氛。当然也可以弄一些条幅，比如上面写着“浓情七夕，中国情人节”。进到餐厅里，首先映入眼帘的是华丽的红地毯，看起来很喜庆。还有一些丰富多彩式的情人套餐供情侣们享用。如：“七夕之夜烛光晚餐”、“七夕自助午餐”……每份套餐中还带有精致的情人卡，情侣们可以在卡片上写下各自的爱情誓言。当然也可以推出一系列的混搭套餐，如焗饭加茶点、小火锅加冰淇淋。当然最好多做一些应景活动，比如葡萄树下听七仙女和董永的爱情故事，还可设计具有传统中国文化精美纪念品，让情侣们带回家做纪念，争取赢得大家注目。

编后结语：对于中国餐饮来说，西方情人节并不陌生，但是要办好中国情人节营销恐怕就有些餐厅摸不着头脑了，想来想去不知道该从哪下手。中国情人节就要突出中国特色。

## 七夕策划书2

8月20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：

### 五、活动时间：08月20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号码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。

### 七夕策划书3

#### 一、活动主题。

《七夕情人节ktv全新时尚主题派对活动》、《爱情冲击波：寻找你心中的女神》。

#### 二、活动时间。

xx月xx日——xx日。

#### 三、活动目的。

- 1、通过本次活动，提高ktv在xx餐饮娱乐市场的品牌号召力。
- 2、提高80%的日均营业额。

#### 四、活动构想。

本次活动借鉴北京、上海、深圳，杭州、酒吧已行之有效的促销方法，结合当地娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划。活动采用大型交友的方法，鼓励来ktv的客人努力同“陌生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的泡吧生活模式。

#### 五、活动方法。

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息。

2、通过户外广告、dj台（可邀请ktv dj一名）、led显示屏、包房电脑等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内（20xx年度婚礼策划书）容、活动方法。

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛。

4、本活动以ktv一层大厅为活动中心，包房为辅。

5、凡16日光临ktv女宾，均可在吧台领取玫瑰花一支。

6、来店开台、开包房即随台赠送巧克力两枚。

## 六、活动内容。

（一）爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”。

1、活动口号：坚决同陌生人说话。

2、本店自行设计交友卡，男（绿色）、女（粉红色）。交友卡内容为：姓名（昵称）、年龄、爱好、工作、对他/她的要求。

3、客人开台/包房后，即送给客人交友卡，让客人自行填写。

4、客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她。

5、如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

（二）爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”。

由本店安排专人对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于特定时间上台做简单表演（主持人、表演时间另行安排），表演结束后可领取本店特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯。

（三）爱情冲击第三波：“真情告白”。

凡是七夕情人节当晚光顾ktv之热恋情侣，ktv可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠香槟酒一支。

（四）爱情冲击第四波：“浪漫激情”。

活动期间xx月xx日——

xx日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获xx月xx日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：一名，薛国大酒店客房一间/一晚；浪漫装饰及香槟酒一瓶。

二等奖：三名，数码mp4各一部。

三等奖：十名，巧克力各一盒。

## 七、场景布置。

### 1、大门口：

（1）门口橱窗：广告牌两块，注明活动信息。

20xx情人节活动全攻略：ktv邀您和您的他/她一同参加ktv七夕情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们甜甜的爱情，现场表白、传情。

(2) 大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案。

(3) 大门：粉红色气球点缀。

## 2、大堂：

(1) 大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围。

(2) 对准大门二楼围栏大理石墙壁做喷画雕刻字：七夕情人节ktv全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女神。

(3) 楼梯扶手点缀红色玫瑰花。

## 3、大厅：

(1) dj台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样。

(2) 围大厅三周上空围墙雕刻银色反光字。

## 大小不一：

唐诗1：乞巧楼前雨伞晴，弯弯新月拌双星。邻家少女都相学，斗取金盆卜他生。

唐诗2：七月七日长生殿，夜半无人私语时。在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝

## 宋词3：

纤云弄巧，飞星传恨，银河迢迢暗度。人间无数七夕情人节策划书20xx策划书。柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路？两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。

(3) 大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

#### 4、包房：

(1) 各包房每张台面放置玫瑰花一支。

(2) 各包房放置活动计划及细则一份。

#### 八、活动安排。

(1) 策划部根据总经理意见修改好计划案并准备实施。

(2) 营销部按图纸于xx日前做好广告架的制作、安装工作。

(3) 大厅部、包房部抽人手配合美工于xx日做好布场工作。

(4) 财务部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买。

(5) 大厅dj台

及节目部安排好活动期间音乐路线、节目的调整，xx日报总经理节目单。

(6) 营销部于xx日前联系广告位位置、薛国大酒店，做好房间及餐饮安排。

(7) 策划部于xx日前推出活动广告（含户外、电脑），并做好各种用卡的设计。

(8) 本店各部门统筹安排，xx日统一彩排活动流程。

#### 九、结束。

### 七夕策划书4

#### 一、活动主题



七夕情人节，中国人自己的情人节

## 二、活动时间

20xx年x月x日—x月x日（农历x月x日至x日，星期五至星期天）

## 三、活动内容

### 活动一：我的情人——我做主

浪漫七夕，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，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡x月x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77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：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77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

足黄金180元/克，铂金pt950：385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，

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

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折，文体用品类、生活用品类折扣多多。

## 5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油xx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？

#### 四、广告宣传

- 1、彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送，x月xx日—xx日。
- 2、16开彩页：xx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。

## 七夕策划书5

### 一、活动主题：

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

### 二、活动时间：

20xx年x月xx日，19：30——22：00

### 三、活动地点：

某某酒吧

### 四、活动形式：

男女配合，才能玩的活动

### 五、活动规模：

33人左右

## 六、七夕策划活动流程方案：

### 一，“寻找你心中的女神”

#### 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，女嘉宾们全部站一排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，在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女，合作，才能得到大礼品，大礼品4个，只有男女一对可以玩，要配合，男女是一组后都不能离开对方，离开算弃传处理没有礼品，不能玩下轮游戏，

### 二，“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组，牛郎队与织女队，每队6对男女外加一个男的，游戏就是每组每次游戏淘汰一对，到最后成3队后，可以得到大礼品个，排第一名，第二名，第三名

#### 1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、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

每组2对男女，女的坐在凳子上，男站在墙对拿玫瑰花，每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰，

### 3，，情歌对对唱

由主持人说个字，如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次，失败的就淘汰，

### 4，七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk，评第一名、第二名、第三名

3对情侣，拿西瓜喂对方吃，男的蒙上眼睛，每组女的给对方瞎指挥，看那对吃到西瓜就赢的，赢的一队将得到小礼品一份。失败的`就淘汰，

### 5，红绳一线牵

男的，站在墙边，而女的即上红绳，对着拉，只要男能够牵到你的手就赢的，

### 6，一见钟情，心心相印

主次人说三个成语，男的要按求做三样不同的动作，男的写在女的手上，女的猜出来，答多的就赢的失败的就淘汰

### 7，四不象

每队男女谈论给对方学什么叫，那个队的可以，男的或者女的叫男的猜，猜对算赢，猜3次失败的就淘汰。



最后终结情侣

剩下最后三对，化拳看那队一组赢的。他们可以给剩下一队想游戏，让他们竞争第三名，赢的就和那一队得第一名

### 七、文艺演出：

女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

### 八、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

## 七夕策划书6

### 活动文案主题：

七夕夜，浪漫嘉宾共赴约；遇良辰，缘份从这里开始.....

活动背景：都市里向往真爱却形单影只的年轻人越来越多，传统婚介让他们不好意思又过于物质，网络交友的水准和真伪难以辨析，所以他们宁可永远单身。

### 一、活动目的：

1、文化方面：让社会上优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

### 2、商业方面：

①、通过本次活动，提高皇冠家居在周边同行业市场的品牌号召力；

②、提高生活360商务报品牌度，以及在客户间的号召力；

**二、活动主题：七夕节，缘分的天空、寻求你的真爱**

**三、活动时间：20xx年的中国情人节——七夕(20xx. X. 1X.)**

**四、参与人员：**

1. 宿州论坛网站注册会员。

2. 皇冠家居员工。

3. 特约主持嘉宾。

**五、活动方法**

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息；

2、通过论坛网站平面广告、广告宣传栏等向商家发布活动信息、方式等；

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛；

4、举办场地门前设立迎宾台，参加活动嘉宾在迎宾台领取七夕活动卡；(外卖七夕卡：男士活动卡：5元/张，女士七夕卡：免费；(当日光临的女士均可在签到台领取玫瑰花一支)

5、大厅前台随卡赠送巧克力两枚。

**六、活动内容：**

1、“寻找你心中的女神”。

## 七夕策划书7

### 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，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。

## 七夕策划书8

### 一、活动背景

七夕情人节就要到了，为消费者创造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\_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。

### 二、活动主题

浪漫七夕，相约XX。（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\_”，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。

### 三、活动时间和对象

#### 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。

#### 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。

## 四、活动地点

### 1、主要地点

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。

### 2、次要地点

#### （1）客房

分两种：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。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）XX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

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/825331032320012  
012](https://d.book118.com/825331032320012012)