

# 最新七夕节营销的活动方案及策划(优质7篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 七夕节营销的活动方案及策划篇一

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。

20xx年8月9日——8月13日

20xx年8月8日——8月13日

1. 示爱有道降价有理
2. 备足礼物让爱情公告全世界

“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9日——8月13日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱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

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。

1情人气球对对碰

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：8月8日—13日)

注意做好会员卡资料登记工作。

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。

## 1、宣传广告语

### 色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

### 与众不同的情人节

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c□购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡;

## 七夕节营销的活动方案及策划篇二

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于七月七日推出情人节聚会的'活动，具体活动方案如下：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围。

1、场地布置：七月xx日以前将酒店美食坊布置好(在各餐桌之间及走道搭配摆好绿色植物、并张贴酒店pop旗、搞好灯光配置)。

2、广告宣传：由公关营销部在七月xx日在七月xx日前制作xx块宣传海报分别在超市、广场、酒店大门、前厅、临步行街张贴。

3、情人节活动其它事项：

a□就餐从17：30开始。

b□由公关营销部于七月xx日下午前定购xx朵玫瑰。

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

(xx元/每xx人)罗宋汤或玉米奶油汤xx份黄油餐包xx份鸳鸯扒(黑椒汁/番茄汁牛扒)xx份水果拼盘xx份蔬菜沙律xx份红酒/咖啡/红茶各xx份。

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

## 七夕节营销的活动方案及策划篇三

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。

- 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。

7月31日(周日)——8月6日

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。

## 七夕节营销的活动方案及策划篇四

### 销售环境分析

大学生是方便面的重要消费群体。就我们学校而言，学校周一到周五实行封闭式管理，学生的活动范围基本都是在校园里，我们食堂条件单一，且吃饭时间集中。同学们在厌倦了食堂那永远不变口味的食物和挤食堂抢饭的烦恼时自然会选择实惠方便的方便面。

### 2、自我剖析和销售比较

康师傅方便面品质精良、汤料香浓，碗装面和袋装面一应俱全，更重要的是它有一个“康师傅”的名字。顶新国际集团董事长魏应交曾说：“许多人认为‘康师傅’的老板姓康，

其实不是。‘康’意为我们要为消费者提供健康营养的食品。‘师傅’在华人中有亲切、责任感、专业成就的印象，这个名字有亲和力。用‘康师傅’这个品牌反映了我们的责任心。”

康师傅是国内最大的方便面品牌，根据我们在中原工学院南校区的市场调查问卷得知，很多人在买方便面时首选是康师傅，购买原因，一是因为品牌效应，二是因为好吃。而校园外全国近期内的市场调查是这样的数据：

冠军：康师傅的市场综合占有率保持在34%以上。亚军：统一。

第三位：华龙。第四位：日清。第五位：农心。第六位：福满多。第七位：华丰。第八位：今麦郎。

第九位：好劲道。

第十位：公仔。

但“康师傅”这一中国最大的的方便面品牌还是占据了方便面市场的半壁江山。

### 3、消费者分析

学生一般都离不开方便面，而学生一般又会在什么情况下选择方便面呢？

根据我们的调查得知：

懒。很多同学忙于学习，懒得去吃饭或者下课晚时看到食堂吃饭的人太多，会选择吃方便面。

穷。学生本身属于消费群体，吃方便面省钱。

整天用电脑的人。学生中有很大大一部分喜欢游戏或者学习电

脑软件。这部分人对着电脑就不愿意离开，很多时候会选择方便面这种快餐式的饮食。

形单只影。不喜欢单独去食堂吃饭的人，会选择方便面。

真的很喜欢吃方便面的。

#### 4、竞争对手的分析

根据我们多翻的讨论，我们最终确定把康师傅品牌信誉度高，品牌形象亲切和“好吃看得见”这几点强化突出。既然这是一个老的知名品牌，我们的广告策略重点不用放在更大的品牌宣传上，我们在广告策略上侧重于深化康师傅这个可爱的动画人物给我们带来的亲切感，在品牌上加入人文关怀的因素，让同学们在看到听到这个品牌时就觉有温馨的感觉，就可以强化它的品牌效应。而强调它的好吃，我们就可以在网络上做突出康师傅方便面十分好吃这点特色的flash广告。我们推广的目标市场是中原工学院南区，我们就要针对这个环境特点选用最合适的广告策略，和使用尽可能少的广告费用。

下面我们就进行一个更详细的说明吧。

##### 1、广告方式

首先，我们选用的媒体是广播。在下课(特别是吃饭)的时间，无论我们身处校园的哪个角落都能听见广播。

我们选在吃饭的时间在校园广播上推出一个介绍健康饮食知识的小栏目，比如说康师傅友情提示在炎热的夏天我们应该多吃点水果，吃西红柿有美容作用等，以增加其健康的良好形象。

然后我们可以抓住大学生网络生活占了很大的课余时间这个特点在校园网上制作一个点击网页弹出式flash□这个flash最

主要是突出了康师傅的美味(后面附有这个广告脚本)。另外我们可以在我们校园网上发布一个由康师傅公司赞助的康师傅网页和flash设计大赛，其实这比赛就是一个很好的促销手段，因为对赛事有兴趣的同学们就会自然而然为了更进一步了解康师傅这个牌子的方便面而去更多地品尝，我们比赛的奖品可以设为头奖可以得到在康师傅公司打暑假工的机会，二奖设为做康师傅校园销售代表，优秀奖设为康师傅方便面一箱和证书。

再者，我们还有几种比较巧的策略：

a□根据我们调查：买方便面的有70%的人属于冲动型购买，在去超市之前不会计划好要买什么品牌。我们可以在学校的几个超市康师傅方便面摆放的地方贴上以康师傅的亲切可爱“康师傅”本人形象为画面的小的pop指示牌。突出易看，易取，易买。

b□户外。我们在北区和新校区的路间设一个自行车免费充气点。就是摆放一把印有康师傅标识的大遮阳伞下有一个自行车电动充气设备。

c□促销。中工南区的宿舍楼是没有电风扇的，我们针对悄然来临的夏季，从人文关怀的角度出发，进行买五袋装的康师傅方便面就可获赠一把印有康师傅字样的漂亮纸扇的促销活动。

d□设临时售点。既然是懒人爱吃方便面，那就让懒人懒得更舒服吧。针对懒人这个消费群体的特点，我们就让康师傅方便面变得更方便，我们可以在每幢宿舍楼都设一个小的销售点，(这个销售点点可以是网页或者flash大赛的获奖者的学生所在的宿舍或者是我们康师傅提供的一个让学生的勤工俭学的机会)开通一个免费电话和一个销售网页，学生想吃方便面了，一个电话打来或者一个信息打进来，面和水就一起送上



门来。这样又进一步扩大了康师傅方便面的销售。

## 七夕节营销的活动方案及策划篇五

### xxx七夕时尚主题party

1. 通过本次活动，提高xxxktv在娱乐市场的品牌号召力
2. 提高50%—70%的日均营业额

1. 特价酒水套餐

2. 女士进店有礼

3. 绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

4. 互动游戏，射中爱情幸运星

1. 整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2. 通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3. 精心布置活动场地，营造节日气氛

4. 当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

1. 女性顾客进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2. 情人节特价酒水套餐+消费有礼；根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a□设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元xxx代金券

### 3. 会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；（例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶；满800元送50元代金券并赠送红酒一支等）（具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实）

备注：所赠代金券不可当日使用（仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

### 4. 酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

### 5. 有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

a□活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。

分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b□计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c□奖项设置(暂定)：

100—200分手机挂件

200—300分公仔一只

300—400分啤酒5瓶

400—500分红酒一瓶

500分以上等同于当日消费金额的代金券一张

## 七夕节营销的活动方案及策划篇六

约惠七夕，红豆传情

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

——某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间(假如大概发芽成熟时间为x月x日)，则在x月x日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

## 七夕节营销的活动方案及策划篇七

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

- 1、最终目的：提高产品销售量；
- 2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

5月x日——5月x日

x珠宝x区各卖点

x珠宝有限公司

分三部分

- 1、献给能够共度情人节的情人们；
- 2、献给不能共度情人节的情人们；
- 3、献给单身贵族们的。

具体如下

- 1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)

共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

## 2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

## 3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

### 活动亮点一

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

(目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到x珠宝的与众不同。)

道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

### 活动亮点二

“真情宣言大募集”

参加者把您对他（她）的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在x月x日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他（她）的联系方式哦！我们会帮您把您的深情传达给您的他（她）。