# 最新七夕情人节活动创意方案直播 七夕情人节活动创意方案(汇总10篇)

作者：落日余晖 更新时间：2024-02-23

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。七夕情人节活动创意方案直播篇一温*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**七夕情人节活动创意方案直播篇一**

温馨的生活，总少不了他（她）的陪伴 节日的浪漫，总愿为您点燃！

二、策划思路

通过富有中国本土浪漫气息的情人节与本酒店“浪漫”主题个性的相结合，形成鲜明、易传达、富有感染力的浪漫气息，并将此迅速传达给消费者，借此能将本酒店的浪漫品牌个性灌输到消费者的记忆中，吸引消费者前来消费的同时更提升了本酒店的知名度。 针对指定消费群体，特别推出餐饮餐饮和住宿一体式优惠套餐，满足消费者和潜在消费者的节日需求，进而了解和体验到本酒店的服务，建立和加深对本酒店的品牌好感和忠诚度。

三、策划目的

1、通过七夕中国情人节传达酒店的“浪漫”品牌个性。

第一部分：客房和餐饮配合促销。 通过客房和餐厅套餐的捆绑，组合成本成本酒店的七夕巨惠套餐，最后定位为七夕节浪漫点燃价，套餐详情为：原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598！并赠送价值298元的情侣套餐！

第二部分：情人节布置

布置风格：以浪漫为主题，结合本酒店品牌个性，布置成唯美、浪漫风格。 以粉色、蓝色为主色调，以花、云、牛郎织女等为主要表现载体。

通过易拉宝、人形牌、多媒体和kt板将大厅和酒店门口装饰成七夕浪漫唯美风格

五、各部门职责

财务部

1） 收取费用

餐饮部餐饮部

1） 备餐，包括套餐、巧克力、玫瑰花、红酒

2） 依据即定金额，确定菜单菜单

3） 餐厅的七夕节布置

4） 回收装饰并交与营销部营销部保存

前厅前厅部

1） 大厅、酒楼、酒店入口的布置

2） 回收装饰并交与营销部保存

3） 接受顾客咨询，向顾客解释活动详情客房部

酒店七夕节活动策划方案 提供相应客房，并布置客房 保安部

1） 疏导交通

2） 协助布置物料的维护工程部工程部

1） 满足七夕节活动中，电力设施的用电需求

2） 协助布置（有时需要高空作业） 营销/策划部?

1） 确定布置调性

2） 拟定和实施营销方案营销方案

3） 物料设计

4） 组织现场布置

六、媒介宣传 店内宣传

1）易拉宝宣传 介绍七夕节套餐，以浪漫唯美为基调，七夕元素为题材。

**七夕情人节活动创意方案直播篇二**

\_\_月\_\_日-\_\_月\_\_日

二：活动主题

在一个叫好想你的地方好想你

三：活动门店

全国指定专卖店

四、参与人群

好想你官方微博或微信粉丝

五、活动细则

(祝福语格式范例：亲爱的老婆，我在一个叫好想你的地方好想你，我爱你，你是我永远的情人。我在\_\_市\_\_路)

2.所拍摄照片要体现一定的美感;

4.转发成功后凭手机显示微博、微信分享即可进店领取礼品一份。

\_\_微信公众账号――

\_\_

微信方式参与好想你七夕节活动流程：

微信朋友圈―拍照―确认(保存)―@提醒谁看(可见范围公开)―点击添加按钮―选择五个以上好友―点击完成按钮―点击发送按钮―完成照片分享。

**七夕情人节活动创意方案直播篇三**

在七夕情人节即将到来之际，为回馈客户，xx分行开展主题为“百年xxe生相伴”的个人电子银行情人节特别活动。

20xx年x月xx日—x月xx日

xxx分行个人网银和手机银行客户

（一）免费开通网银，共享甜蜜好礼

3月xx日—xx日，个人客户持有效身份证件到xxx网点柜台同时开通理财版（或贵宾版）个人网上银行、手机银行和电话银行服务，可获德芙巧克力一份，情侣双人同开更有“心”喜。礼品数量有限，送完为止。

（二）轻松动账交易，喜赢新年大礼

活动期间，个人客户通过网银和手机银行进行xx笔以上（含）指定交易即可获中奖机会。尊享奖x名，赠苹果ipad2平板电脑x台；乐享奖xx名，各赠西服熊精美u盘x个。

指定交易包括转账汇款、定期存款、网上支付、信用卡转账、代缴费、投资理财（含xx理财计划、外汇、黄金、双向宝、基金、国债、第三方存管、银期转账、b股银证转账）、结售汇、跨行现金管理等交易。

1、本次活动交易数据以中行系统数据为准。

2、活动结束后，xx将在《xx晚报》公布获奖名单并向客户发送通知短信，请及时关注。获奖客户请携有效身份证件至网银开户行领奖。

3、本次活动两项奖项不同时获取，以价值较高的奖项为准。

4、所有礼品不能兑换现金，本活动最终解释权归xxxx分行所有。

**七夕情人节活动创意方案直播篇四**

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的\'宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并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：8月19——8月20日

三、卖场布置

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

四、活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——200\_\_\_钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将\_\_商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券西装77元抵扣券鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡

七夕情人节活动策划2020

**七夕情人节活动创意方案直播篇五**

情意无价，爱在七夕

20xx年x月x日—x月x日

美容院加盟店的新老顾客及男朋友（丈夫）

1、借势七夕情人节为美容院增加客源。

2、通过七夕活动的宣传，加深周边的消费者们对自己美容院的印象，以此达到品牌宣传的作用。

3、通过七夕活动回馈老顾客，达到留客的目的。

1、宣传时间：活动前5天；

在20xx年x月x日至x月x日下午16：00期间，所有女性均可领取最佳情话评选券一张，只要自己的男友、丈夫在活动期间写下对自己的情话誓言，并将这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，即可获赠美容院送出的价值299元体验券及199元代金券一张，还可以参与抽奖，获取精美礼品。

x月x日下午17：00时揭晓评选结果，评比“最动人情话奖”，“最创意情话奖”，“最幽默情话奖”等3个奖项，获奖者可获赠免费情侣电影套票及任何美容项目七七折。

1、七夕宣传单，宣传语要有感染力和煽动力

所以在设计宣传语的时候七夕是属于情侣的节日，在主题上务必做到最合理，最浪漫，最体贴，以此先打动女性，再通过女性的感召力带动男性的积极参与。在设计宣传单、宣传语时可以独辟蹊径，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`。

2、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“伺机而动”。一般来说，节日前一个星期，美容院最好不要做太大的促销活动，以免让七夕活动的流量提前消耗。

3、活动宣传方式要全面

互联网时代，不仅传统的宣传方式要做，自媒体平台，微信公众号等推广资源一定要加以利用，你一篇高质量的七夕活动推文就能代替高额的广告费。

**七夕情人节活动创意方案直播篇六**

2019年8月9日（七夕节）-8月9日

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，xx年8月9日（七夕节）-8月9日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品-- 会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1、 通过此次活动增加情人节期间卖场人气；

2、 提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、 进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、 造势活动：

（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\"会说情话玫瑰花\"一朵，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 \"会说情话玫瑰花\"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，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。

3、 新款上市:

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。

略

**七夕情人节活动创意方案直播篇七**

近年来，随着外来企业带来的未来人口增多，许多青年迫切需要一个相互交流的平台，同时\_\_热线论坛的情缘\_\_版块的关注力度大，以及大量征婚的发布。我们在这样大的社会环境下举办这样一次活动，具有一定的社会意义和经济效益。本次活动的特点是结合交友、情恋、游戏互动为一体，将交友、交流充分结合起来，使本次活动从人员阵势、环境营造、文化氛围达到一定的社会影响和经济效益。

二、活动宗旨和意义

活动宗旨：是通过公平、公开、公正达到自由和浪漫的形式进行择偶和选择爱情。活动的意义：通过本次活动为园区、城区解决大量单身青年、企业外来务工者一次择偶机会，同时为园区企业留住人才、为构和谐社会奉献力量。只要是单身、真心寻找另一半，就能在这里找到你心目中的他(她)，愿天下有情人终成眷属。

三、活动构成：

主办单位：共青团\_\_县委

承办单位：\_\_热线

活动时间与地点：20\_\_年\_月\_日\_\_二中体育馆

媒体支持：\_\_热线\_\_广播电视台

四、活动安排、步骤

各项准备工作必须在20\_\_年8月05日前完成：

1)材料制作与采购：7月10日——7月29日

2)报名启动和信息制作：7月10日——8月5日

3)广告宣传与新闻：7月5日——8月5日

4)场地规划和设计：8月1日——8月5日

5)嘉宾邀请：7月14日——7月29日

五、主要运作步骤

本次相亲大会前期广告宣传的时间上可大致分为三个阶段，层层递进，逐步掀起高潮。

1)预热阶段：6月28日至7月5日，属于整个活动前期的宣传预热期，通过\_\_热线网站、海报，对外发布、宣传详细活动内容。

2)中期阶段：7月5日至8月5日对相亲大会进行深入宣传，重点专题报道。

3)后期阶段：7月中旬至正式开幕，各项准备工作就绪。

4)宣传要点：前期做好“缘定七夕-千人相亲大会”的广告宣传。

5)新闻媒介：a、\_\_热线网络宣传;b、电视台宣传;c、宣传单页;d、户外横幅。

6)广告内容：重点介绍“缘定七夕-千人相亲大会”为活动拉响前奏并进行宣传报道，提供强大宣传攻势。

六、招募协办单位：

现场招商范围：时尚类服饰类婚纱摄影机构花店食品饮料、美容美发休闲娱乐类汽车地产等

七、报名形式(简略)

网上报名;电话、邮箱报名;企事业单位设报名点。

**七夕情人节活动创意方案直播篇八**

【活动时间】7月\_\_日8月\_\_日

【活动一】浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

7月\_\_日8月\_\_日，兴隆商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情!

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕情人节，原名为乞巧节。乞是乞求，巧则是心灵手巧，乞巧是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧......等。为传承经典，演绎浪漫，8月2日七夕情人节当晚7：07，兴隆商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!

现各项比赛火热报名!

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从7月\_\_8月\_\_日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对郎财女貌，商场进行拍照展示，同时进行评选。2日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份;二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人爱情永恒兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝、k金、指环展：

五、兴隆化妆装扮完美恋人

六、兴隆情侣表见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼

秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把爱包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带;情人节满足男人的腰求，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

千里姻缘一线牵：两名顾客同时从多根红线中各选出一根，若红线末端系在同一个玩偶上，则为中奖。10元三次，若三次均未中奖赠送精美礼品一份。

地点：二楼\_\_

服装商场：

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

3、新款内衣全新上市

家电商场：8月2日七夕情人节，情侣手机大推荐。

七夕创意活动策划方案（三）

一、活动简介

近年来，随着外来企业带来的未来人口增多，许多青年迫切需要一个相互交流的平台，同时湖口热线论坛的情缘湖口版块的关注力度大，以及大量征婚的发布。我们在这样大的社会环境下举办这样一次活动，具有一定的社会意义和经济效益。本次活动的特点是结合交友、情恋、游戏互动为一体，将交友、交流充分结合起来，使本次活动从人员阵势、环境营造、文化氛围达到一定的社会影响和经济效益。

本次千人相亲由共青团湖口县委主办，湖口热线网站全程策划、创意并承办。本次相亲大会我们通过应征者信息公开的形式，应征者自我表现、自我表白、自由选择、自由交流的方式让每位应征者都终成眷属。在整个过程中我们还将穿插一系列的互动活动，将整个活动举办的更有意义和成效。

二、活动宗旨和意义

活动宗旨：是通过公平、公开、公正达到自由和浪漫的。形式进行择偶和选择爱情。活动的意义：通过本次活动为园区、城区解决大量单身青年、企业外来务工者一次择偶机会，同时为园区企业留住人才、为构和谐社会奉献力量。只要是单身、真心寻找另一半，就能在这里找到你心目中的他（她），愿天下有情人终成眷属。

三、活动构成：

主办单位：共青团湖口县委

承办单位：湖口热线

活动时间与地点：20\_\_年08月6日湖口二中体育馆

媒体支持：湖口热线湖口广播电视台

四、活动安排、步骤

各项准备工作必须在20\_\_年8月05日前完成：

1）材料制作与采购：7月10日7月29日

2）报名启动和信息制作：7月10日8月5日

3）广告宣传与新闻：7月5日8月5日

4）场地规划和设计：8月1日8月5日

5）嘉宾邀请：7月14日7月29日

五、主要运作步骤

本次相亲大会前期广告宣传的时间上可大致分为三个阶段，层层递进，逐步掀起高潮。

1）预热阶段：6月28日至7月5日，属于整个活动前期的宣传预热期，通过湖口热线网站、海报，对外发布、宣传详细活动内容。

2）中期阶段：7月5日至8月5日对相亲大会进行深入宣传，重点专题报道。

3）后期阶段：7月中旬至正式开幕，各项准备工作就绪。

4）宣传要点：前期做好“缘定七夕-千人相亲大会”的广告宣传。

5）新闻媒介：a、湖口热线网络宣传；b、电视台宣传；c、宣传单页；d、户外横幅。

6）广告内容：重点介绍“缘定七夕-千人相亲大会”为活动拉响前奏并进行宣传报道，提供强大宣传攻势。

六、招募协办单位：

现场招商范围：时尚类服饰类婚纱摄影机构花店食品饮料、美容美发休闲娱乐类汽车地产等

七、报名形式（简略）

网上报名；电话、邮箱报名；企事业单位设报名点

七夕创意活动策划方案（四）

活动主题：我们一起爱吧

活动时间：

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)。

奥运猜猜看：

活动时间：

活动期间，凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的顾客，均可领取“奥运猜猜卡”一张。只要顾客在“奥运猜猜卡”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“奥运猜猜看”活动。奥运闭幕当天抽取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。

奥运祝福语：凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的观众，均可在我们的“奥运祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的祝福.例如：“中国队，加油!”“跳水梦之队，再创佳绩”等!

点映：

8月1日午夜24点《暮色之城：破晓》(上)2d原版

8月1日午夜24点《机械师》2d原版

8月9日午夜24点《听风者》2d中文

8月16日午夜24点《河东狮吼2》2d中文

8月29日午夜24点《超凡蜘蛛侠》3d/ima\_原版

待定午夜24点《黑暗骑士崛起》2d/ima\_原版(沈阳商场活动)

\_\_网：与看购网合作，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\_预告片以及《超凡蜘蛛侠》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《超凡蜘蛛侠》ima\_特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

微博抢票：

浪漫七夕恋爱“逸”夏：20\_\_年8月15日至8月25日，登陆新浪微博，参与并@沈阳金逸龙之梦ima\_影城#浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和金逸的故事，即有机会获得金逸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1日至8月10日，登陆新浪金逸微博，参与并@沈阳金逸龙之梦ima\_影城#金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测中国队此次奥运金牌数量，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：

(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);(沈阳商场活动)

(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。

七夕创意活动策划方案（五）

为继承和弘扬中华优秀传统文化，培育和践行社会主义核心价值观，今年七夕节期间，我区将围绕“我们的节日·七夕”，开展各项主题活动，现就有关事项通知如下。

一、活动内容

（一）开展“我们的节日·七夕”民俗文化活动

在七夕节期间，区级有关部门（单位）和各镇（街道）要结合本地特色，组织开展乞巧赛、七夕观星、对歌、联欢会、相亲会等活动，凸显七夕节忠于爱情、家庭和睦等文化内涵，引导人们认知传统、尊重传统、继承传统。

责任单位：区文旅广新局，各镇（街道）

（二）开展“我们的节日·七夕”网上传承活动

以七夕节为契机，组织开展“我们的节日·七夕”网上传承活动，利用网络宣传介绍七夕节的文化习俗、经典诗文、民间故事、民间传说、民间歌谣等，引发群众特别是年轻网民对七夕节的广泛关注，受到优秀传统文化的熏陶。策划开展七夕网络寄语、七夕爱情宣言、七夕情·和谐梦等丰富多彩的活动，引导网民传承七夕文化。同时，组织网络文明传播志愿者等发起话题讨论，引导广大青年和市民追求爱情忠贞美满、家庭和睦幸福。

责任单位：区电视台、区新闻中心，各镇（街道）

（三）开展“我们的节日·七夕”道德模范走访活动

以孝老爱亲类道德模范为重点，组织开展走访和学习宣传活动。通过宣传学习夫妻恩爱、尊老爱幼、家庭和睦的模范，进一步引导广大群众追求爱情美满、家庭和睦的美好生活，促进夫妻和睦、家庭和谐。

责任单位：区总工会、区妇联、区电视台、区新闻中心，各镇（街道）

（四）开展“我们的节日·七夕”主题活动宣传

充分利用报纸、电视、广播、网络等多种形式广泛宣传七夕节的知识和风俗。区级新闻媒体要加强七夕节传统文化的宣传，并及时报道全区重点节日活动，营造良好舆论氛围。

责任单位：区电视台、区新闻中心，各镇（街道）

二、活动要求

精心组织安排。区级有关部门（单位）和各镇（街道）要把“我们的节日”活动作为培育和践行社会主义核心价值观的有效载体，作为丰富群众精神文化生活的重要形式，充分调动广大群众的积极性，吸引群众广泛参与，确保活动安全有序开展。

**七夕情人节活动创意方案直播篇九**

2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；

3、打造美容院的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度；

爱我，就勇敢说出来活动

在20xx年x月x日至x月x日期间，凡购买“新春美丽心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“新春美丽心礼”特惠套餐）均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师（美容顾问）相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

1、情人佳节共此时。不用玫瑰、巧克力，一颗真心只为你；没有花言、没巧语，一条短信表真心：愿我们的爱，盛开在寒冬，飘溢出芬芳。

2、人的微笑，每一次心跳，虽然寂然无声，却胜过海誓山盟；真情的碰撞，灵魂的守护，或许不够浪漫，却胜过无力的承诺。情人节，我只愿与你携手到老。

3、热闹春节过，喜气洋洋走。度过团圆日，迎来浪漫时。情人佳节至，你我约会来。二人世界里，愿你多徜徉。幸福过节日，舒心享未来。情人节快乐！

4、条条短信传相思，字字牵挂只为你，声声问候暖人心，句句祝福沁心脾，时逢2月14日，情人节将来临，一条短信表真心，千真万确想念你。

**七夕情人节活动创意方案直播篇十**

20xx年2月13日—20xx年2月14日

二、

玫瑰花（包装）、精美卡片（提前写好情人节主题的祝福语，结尾空出客户名字）

1、活动期间新开xx卡客户，同时开通手机银行、网银并且当场用手机银行办理一笔业务的客户，可获增1枝玫瑰花（带卡片）

2、凡是到网点办理业务的前14名客户，均可获赠温馨玫瑰花一枝

3、给另一半存定期的客户，均可获赠玫瑰花一枝

4、1月份到2月份存款5万以上的潜在客户，也可获赠玫瑰花一枝

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com