# 最新七夕房地产活动策划文案(5篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2022-08-18

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。七夕房地产活动策划文案篇18月...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**七夕房地产活动策划文案篇1**

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。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。

为作出KTV经营特色，充分体现KTV的经营风格，特依照目前公司经营情况、枣庄市民娱乐市场变化，针对七夕情人节消费群体，作出如下活动策划。

一、活动主题

《七夕情人节KTV全新时尚主题派对活动》

二、活动时间

8月5日、6日

三、活动目的

1、通过本次活动，提高KTV在\_\_餐饮娱乐市场的品牌号召力;

2、提高80%的日均营业额。

(活动结束后，由财务部向总经理汇报活动结果)

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整合。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(具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波)。

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

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要着重考虑)

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(呢称)、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;

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣MM召集令” (此计划含大厅及包房)，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(此项活动的评选由本店店长签批为准)。

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(特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他)。

爱情冲击第四波：“浪漫激情” (此计划含大厅及包房)

活动期间8月15日—16日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月16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;

三等奖：十名 巧克力各一盒

(具体实施安排另行决定)

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;

(2010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。

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、营销部部按图纸于13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13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，14日报总经理节目单;

⑥、营销部于13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12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，14日统一彩排活动流程。

九、结束

**七夕房地产活动策划文案篇2**

一、活动主题

《七夕情人节皮卡花生KTV全新时尚主题派对活动》

《爱情冲击波 寻找你心中的女神》

———义乌\_\_×娱乐连锁有限公司七夕情人节活动

二、活动的意义

8月2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。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。

为作出皮卡花生KTV经营特色，充分体现皮卡花生KTV的经营风格，特依照目前公司经营情况、义乌娱乐市场变化，针对七夕情人节消费群体，作出如下活动策划。

三、活动时间

20\_\_\_年8月2日

四、活动目的

1、通过本次活动，提高本KTV在义乌娱乐市场的品牌号召力;

2、提高30%的日均营业额。

(活动结束后，由财务部向总经理汇报活动结果)

五、活动构想

本次活动结合义乌当地娱乐市场活动经验，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整合。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KTV生活模式(具体控制方法见策划案第七项爱情冲击第一波)。

六、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、通过义乌电视台、交通电台、浙中新报、义乌商报、十八腔、稠州论坛、义乌侬、义乌同城会、十九楼、义乌吧等网络媒体论坛为活动进行宣传预热;

3、通过在合作商家前台摆放宣传单、写真、海报等发布活动信息、内容、活动方法;

4、通过户外广告、前台、LED显示屏、走廊广告机、包厢点歌屏、海报、等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法;

5、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛;

6、本活动以KTV大厅为活动中心，包厢为辅;

7、凡8月2日光临KTV女宾，均可在吧台领取玫瑰花一支;

8、来店开包厢即赠送心形巧克力两枚。

七、活动内容

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(呢称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

③、客人开包厢后，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;

爱情冲击第二波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾KTV之热恋情侣，KTV可为他们提供舞台，大声表达爱意的机会。并可获赠香槟酒一支、玫瑰花一束(特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他)。

八、场景布置

1、大门口：

①、LED屏、广告牌、海报等，注明活动信息;

(2014情人节活动全攻略：皮卡花生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、咖啡厅门口玻璃：贴心形及玫瑰花图案;

③、大厅及门口：大厅主要以粉红色气球、彩带、花朵点缀、咖啡厅门口搭建圆形心形拱门以粉色玫瑰花装扮，大厅持续播放“今天你要嫁给我”歌曲进行轮播;

2、前台：LED屏播放”今天你要嫁给我“歌曲视频，前台用粉色进行装饰;

①、大厅正中搭建小舞台，舞台背景墙用粉色作为客人签名，舞台背景墙中间用玫瑰装饰成心形，舞台周围用粉色玫瑰花进行装扮;

②、大门摆放宣传海报：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及彩带装扮;

3、大厅：

①、前台点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻心形：“你是我的玫瑰你是我的花”字样进行摆放;

②、墙上可挂上古代情诗画进行装饰;

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。

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、包厢：

①、各包厢每张台面放置玫瑰花一支;

②、各包厢放置活动计划及细则一份。

八、活动安排

①、营销策划部根据总经理意见修改好计划案并准备实施;

②、营销策划部按图纸于7月25日前做好广告架的制作、安装工作;

③、运营部、抽调人手配合营销部于8月1日前做好布场工作;

④、财务部、营销部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用品的准备;

⑤、工程部负责大厅音乐、点歌屏保、广告机、活动期间工程宣传等上传到位;

⑥、营销部于7月25日前联系各网络媒体论坛、合作商家、天恒国际大酒店，做好房间及餐饮安排;

⑦、营销策划部于7月25日前推出活动广告(含户外、点歌屏、走廊广告等)，并做好各种宣传用品等设计;

⑧、各部门统筹安排，8月1日前统一彩排活动流程。

九、活动预算

活动预算坚持以量入为出、收支平衡、统筹兼顾、保证重点、不编赤字预算等原则。

类别 所需项目 价格(元) 说明

其它项目 玫瑰花100支 德芙巧克力20盒 500元

抽奖奖品、主持人 合作商家赞助

宣传推广、海报、宣传单 合作媒体支持 200元

气球、打气棒、粉色绸缎带、等 500元

活动投入预算(人民币)：

预算投资：1200元

总投资：1200元

**七夕房地产活动策划文案篇3**

一、活动主题

《浪漫七夕夜，浓浓富丽情》《浪漫七夕，情定富丽》

二、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、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;

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、凡8月\_\_\_\_日光临KTV女宾，均可在前台台领取玫瑰花一支;

5、来店开包房即随机赠送巧克力两枚。

6、所有房费7.7折优惠。

三、抽奖活动：

1、凡当晚超市消费77元均可获得抽奖券一张，多买多送，以此类推。

2、一等奖：一名 如家快捷酒店客房当晚一间;

二等奖：三名 香槟酒一瓶;

三等奖：五名 巧克力各一盒;

四、场景布置1、大门口：

①、门口橱窗：广告牌两块，注明活动信息;

②、大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案;

③、大门：粉红色气球点缀。

④、一楼大厅租用婚纱罗马柱4个。加白纱及玫瑰。

2、二楼大厅：

⑴大厅前台正中用做心形图案，用玫瑰花包围;

⑵走道用气球点缀。

⑶包厢茶几玻璃下面撒玫瑰花瓣，包间内随机摆放气球数只。

④包厢吊灯或投影下面挂心形图案。

五、抽奖时间：8月20日晚23:00

六、抽奖地点：

**七夕房地产活动策划文案篇4**

随着社会的不断发展，在现代生活中，KTV已经成为当代人们生活的一部分，特别是都市男女，他们注重高品质的音响效果，他们喜欢在唱K 中尽情放松自己，那已经成为他们减压的一种方式，这一类人注重生活质量，他们身上存在着浪漫和个性的元素，这是KTV在情人 节的诉求点，要强调出KTV在情人节那天给他们所营造的浪漫气氛，但又要突出他们的个性。还有，这群人选择KTV的重要条件之一 为音响质量，这也是要宣传的。总的来说，KTV要在情人节那天塑造一个浪漫、个性、有都市气息的形象，吸引都市青年。

活动时间：8月2日

活动地点：\_\_量贩式KTV

活动主题：牵意千寻

活动创意：

(1)情侣的情人节：可以通过获得情侣折价券，在情人节那天可享受打折优惠。情侣折价券设计成为男女券，有珍藏价值的那种，如书 签型的等。在情人节那天专门设置情人间，可以是几队情侣进入大包间，也可以是一对情侣进入双人间。并在情人节那天替男友为女友送 上一支玫瑰，替女友为男友送上巧克力，并送出KTV送给情侣们的情侣饮料和情侣水果拼盘等。

(2)单身贵族的情人节：也可以通过折价券进行宣传，将KTV做为一个牵线人，让他们来找自己生命中的情人，并为找到的人送上礼 物。单身贵族们可以进入专门情人节设置的单身俱乐部，即为大KTV见，(轮桌唱的那种， 如果被促成的情侣，自己愿意可进入情侣间)。

(3)另外，也要适当准备一些一般包间，供一群朋友来唱歌，此类包间不做装饰，跟平时一样。

活动宣传：

(1)在都市报等都市气息浓厚的报纸上做宣传，将消费者利益写清楚，分为单身与情侣两版，写明获赠卷地址，在报纸上刊登 出来开始到情人节期间都可以凭借报纸上的赠卷前来试唱，试唱者都可以获赠送的单身折价券或情侣折价券销售八折优惠，没有来试唱的 也可在情人节当天凭报纸上的赠卷获的优惠卡。[当天消费满150(200)的可得到一张会员卡，以后都可以享受8折优惠，也可按照当天消费情况不同获得铂金(金、银)卡，以后享受不同优惠，另外，当金、银卡消费者积累一定分数后可升级为铂金用户] 此优惠条件在情人节那天作成传单发给来唱歌的消费者，不在报纸上写明。积分卡一定要体现出年轻人的都市气息，他们的个性或尊贵。 在公交车吊牌上也可做简要宣传，简单写出节日由你唱等宣传情人节优惠，分为单身和情侣两方面。

(2)店面主要用红蜡烛型的灯来装饰，在每个情侣包间用一只玫瑰型真蜡烛来装饰，周围用蜡烛灯包围着情侣们，营造出浪漫 气氛。在大厅，在周围的蜡烛灯中可断断续续夹杂着五色玫瑰装饰，在走廊两边也用蜡烛灯，让人感觉正走在通往爱情的道路;在单身俱 乐部中，可在周围放置上灯，在每桌上放上真蜡烛帆船。

**七夕房地产活动策划文案篇5**

一、主题

度浪漫七夕，享温馨生活

——酒店七夕节“点燃浪漫”活动正在进行中

活动文案：

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!

度浪漫七夕，享温馨生活，酒店七夕节“点燃浪漫”活动正在进行中!

活动期间：

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!

(注：①“浪漫点燃价”即酒店协议价;②活动仅限本周末8月6日、7日)

七夕“点燃浪漫”正在进行中，398/498/598元即可入住首家浪漫主题酒店、免费享受几百元情侣套餐!

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。

2、吸引消费者前来本店体验和消费，建立和提高酒店知名度;

3、促进酒店客房及餐饮消费，提升本店销售额。

四、方案内容

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

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

3) 餐厅的七夕节布置

4) 回收装饰并交与营销部保存

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

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

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

3) 物料设计

4) 组织现场布置

七夕房地产活动策划文案

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找