# 最新七夕情人节活动策划方案房地产(通用11篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-04-03

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。七夕情人节活动策划方案房地产篇一本...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**七夕情人节活动策划方案房地产篇一**

本站发布2024年七夕情人节活动策划方案，更多2024年七夕情人节活动策划方案相关信息请访问本站策划频道。

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：xxxx年xx月xx日星期天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。)(七夕情人节情侣活动策划书)

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”

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，其中一人蒙上眼晴背上自己合作伴侣，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

将得到小礼品一份。失败的.就淘汰.

4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.

5一见钟情心心相印

6四不象

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

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。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

**七夕情人节活动策划方案房地产篇二**

篇一

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

一、活动时间：

8月6日

二、活动名称：

“情系七夕、相约星际”

三、活动内容

3.1)“愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场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、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

3.2)客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3.3)餐饮：

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

577元七夕情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)

777元七夕情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张)

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

三、实施细节

3.1)请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

3.2)请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3.3)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

3.4)请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容;请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

3.5)策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，1座、2座大堂海报及相关宣传。

3.6)请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

四、推广宣传

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告(一个月)

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

五、费用预算

玫瑰花2元/支500支1000元

巧克力50元20盒1000元

棒棒糖50元10支500元

红酒150元10支1500元(红酒商赞助)

高档红酒300元10支3000元(红酒商赞助)

精美礼品200元200个40000元(企业赞助)

条幅/海报80元

短信促销0.04元/条60480条2400元

大河秀典演出门票赞助(100张内，超出置换)

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

大河报、商都信息港、时尚杂志约68000(全额置换)

合计：2500元(不含置换)

篇二

活动参与方式：

1.即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线:,报名参加

名额有限,敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

参与对象：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具：诚挚的爱意,大声表达的勇气

媒体推广:(可选)

店堂广告

入口看板

8月\*日---8月\*日厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…

酒吧内部操作说明

细节表达:

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

1.第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,快速找到成功开锁者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.不成功者出局.

2.第二缘:尽力搓和台上男女自我配对,为实现下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,促成高价.未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束,花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定.然后8月16日节目开始前知会主持人.

酒吧情人节第三波：真情告白

抒情环节,鼓励大家勇敢的说,并强调最感人的真情告白将获得大奖.

费用一览

道具名称数量单价合计

开心锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

合计：

**七夕情人节活动策划方案房地产篇三**

时常听大家在说\"再不表白就晚了\"

爱要怎么说出口呢?

明天，七夕又要到啦……你准备好了吗?

今年的七夕，一定记得对爱的人说“我爱你”。

怎样的告白方式才能打动她呢?可以根据自己和她的性格来决定告白的方式，或传统、或浪漫、或新奇。不管怎么说在这一天，勇敢地说出来，把握机会，表达出自己的心意。也可对你还未曾来得及的爱，已逝去的爱，放不开的爱，或正在进行中的爱，总之爱就别再犹豫啦!

】

20xx年xx月xx日13点14分—20xx年xx月xx3日(截止当天上午9点活动结束)

】

所有蒙城在线会员

【】

线友拉呱

此次活动贴标题需加前缀：【七夕有你才完美】

1.用最真诚的心,表达出你的爱意!

2.用一首歌，用一段话，用一张相片……用你们彼此熟悉的爱称……

总之，随心就好，大家随意

最高人气奖：截止活动结束时，主题帖回帖数最高者可获得——晴天娃娃风铃一对

**七夕情人节活动策划方案房地产篇四**

拍卖前对礼品进行煽情描述（两个方面1、特别日子里礼品的寓意。2、礼品的特别运用方法，突出寄酒的特色）制造夺标气氛，促成高价。未中标的前五位参与者分别赠予不同的鲜花一束，花的`详细名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定。然后8月16日节目开始前知会主持人。

**七夕情人节活动策划方案房地产篇五**

14日（14：00——16：30）

爱我吗？你行吗？带我来西海就要抱我走过那条情侣大道到大堂。

奖品设置：

越过214（爱一世）米，214米处工作人员指挥选手原地转3圈，不落地就可获得神秘礼品；越过520（我爱你）米，工作人员指挥选手原地转3圈，不落地即可获得情侣套餐，只要将情侣抱着进入大堂即可获得“豪华蜜月房1间”。

工作人员每隔100米站1人跟踪监督此段中遵守规则，难度障碍特别监督，并且疏导过往车辆不要停车阻路。中途医务人员随时待命，工作人员准备水杯向选手提供纯净水、毛巾。

在主路右侧地上铺设米宽的红布作为赛道，214、520米和终点前地上贴着提示原地转圈并获奖的提示。

**七夕情人节活动策划方案房地产篇六**

一杯蒸腾着百年香醇的咖啡，带着我们走过四季，而在情人节这一刻，咖啡同样会诉说关于浪漫的种。种传说。

位于中关村科技发展大厦a座一层的左岸源咖啡馆，在情人节这天特别推出99元的2人套餐，含有咖啡、红酒和晚餐，凡来消费的顾客均可得到“乐圣”ktv的.优惠券。也许你可以携着她/他，找这么一个安静的城市一隅，过一个怡人醉心的节日。

**七夕情人节活动策划方案房地产篇七**

活动主题：

活动时间：

活动对象：

银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）

活动范围：

南京分行各营业网点和社区网点。

活动目的：

通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播民生银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户的数量。

物料宣传：

1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。

2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

4、在银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

（1）七夕节整体活动墙

1、营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上面印有爱心的图案或者银行的logo图案。

2、在背景墙上指定的logo处插满玫瑰。

3、客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

（2）摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

（3）缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

1、以”牵手渡鹊桥，相会于“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出作品。

2、参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3、在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

银行情人节送“金”喜今年的情人节在农历春节之前到来，更平添了几分喜气。银行推出以下活动方案，让这个温馨与浪漫的节日有了更丰富的选择，让您的情人节多情又多金。

（1）兑现1314。

您在今年情人节当天，为爱人存入一张12725.27元的定期存单。因为银行上浮央行基础利率的20%，这样您就可以在明年的情人节收获一份13145.20元的爱情承诺，用一整年表达我爱你。

（2）邮银理财，积累美好未来。

情人节与爱人一起来购买银行财富系列理财产品，多种期限可选，收益稳健。爱情不单需要甜言蜜语，更要给她可靠的未来。

乐享金晖，青春没有终点。在银行网点办理卡，持卡消费，立享237家商户8—9.5折优惠！甜品、餐饮、旅游、美容、医疗、娱乐六大主流行业，天天低价，就在您身边！

（3）e动，乐在心中。

即日起至月日，邮乐网携手邮政储蓄银行共同打造“e动，乐在心中”超给力活动，半价天天抢、90元充100元话费、节假日1元秒杀。更有苹果手机、平板电脑、话费充值券等丰厚奖品等着您。

**七夕情人节活动策划方案房地产篇八**

一杯蒸腾着百年香醇的咖啡，带着我们走过四季，而在情人节这一刻，咖啡同样会诉说关于浪漫的种。种传说。

位于中关村科技发展大厦a座一层的左岸源咖啡馆，在情人节这天特别推出99元的2人套餐，含有咖啡、红酒和晚餐，凡来消费的顾客均可得到“乐圣”ktv的优惠券。也许你可以携着她/他，找这么一个安静的`城市一隅，过一个怡人醉心的节日。

**七夕情人节活动策划方案房地产篇九**

农历7月7中国情人节

七月初七，牛郎织女相聚重逢。人间的喜鹊在银河为他们搭桥相会。这是中国的情人节，让我们在七夕夜深人静之时，在葡萄瓜果架下听到天上的脉脉情话。中国的情人节日，你我的情人节！

中国情人节之浓情抽奖篇

凡于活动期间每消费满xxx元，均可参加抽奖活动，单张小票最多可以抽x次。

一等奖：钻坠，1名，价值xxx元；

二等奖：白金戒指，3名，价值xxx元；

三等奖：进口花瓶，10名，价值xxx元；

四等奖：巧克力，50名，价值xx元

参与奖：饮料（酷儿）一份，500份

**七夕情人节活动策划方案房地产篇十**

拍卖前对礼品进行煽情描述（两个方面1、特别日子里礼品的寓意。2、礼品的特别运用方法，突出寄酒的`特色）制造夺标气氛，促成高价。未中标的前五位参与者分别赠予不同的鲜花一束，花的详细名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定。然后8月16日节目开始前知会主持人。

**七夕情人节活动策划方案房地产篇十一**

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(美誉度)，提升顾客忠诚度;

二、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：情系新春，礼表爱意

活动(二)主题：爱我，就勇敢说出来

活动(三)主题：情意无价，爱我有奖

三、活动时间

8月11日至8月30日

四、活动对象

2、活动(二)针对目标对象：参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友);

3、活动(三)针对目标对象：参与者及所有参加评选的女性;

五、活动内容

活动(一)：“情系新春，礼表爱意”特惠活动

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次;

2、任选身体护理项目四次;

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友);

5、获获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包);

6、获赠男士专用洁面乳一支;

7、赠男士肾部保养护理一次;

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品;

9、当天落订可获九折优惠;

注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在8月11日至8月11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!

活动(三)：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

六、活动宣传：

1、宣传重点时间：活动前五天;春节正式营业后五天;

七、活动备注事项：

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;

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn