# 七夕节活动策划方案 七夕活动策划方案(汇总8篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-04-06

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。七夕节活动策划方案篇一会说情话的玫瑰—xx珠宝传递你...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。

**七夕节活动策划方案篇一**

会说情话的玫瑰—xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年8月xx日(七夕节)好节相连，情人节是表达爱情的机会，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。

**七夕节活动策划方案篇二**

1、“七夕节”今昔不同：

这是一个传统节日，现在人们并不过这个节日，只是商家借来炒作。因此，单纯以“七夕节”作为诉求，参与的人不会很多。

2、巧妙时机xx前：

“七夕节”刚好在xx会前一天，可借xx会之光，开展关联商品销售和促销活动，比如衣服、裤子，服装等相关商品。

3、盛夏时节，季节性商品畅销：

夏季酷热，夏凉商品、夏补商品、夏季服装正热销。

4、我司各店商圈特性：

除xx外，都在工业区，外来人口较多，以年轻人为主，“情侣”是一个可以炒作的话题衣服、裤子，服装等好卖。

1、提高来客数。

2、传播企业形象。

：情定七夕，乐迎xx。

可以推出几款衣服，以是为情人节特别设计的`款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多衣物中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。

**七夕节活动策划方案篇三**

5月26日dd6月10日

锦江大酒店

1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；

3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；

4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，艾f金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1）、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2）、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。

3）、以端午节文化为热萃瞥龆嗫钍屎霞彝ゾ刍岬木美实惠端午团园宴，预定团园宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4）、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3、ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间（中包，提供茶水一壶）。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想（也就是先做人气），让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部a斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天，ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

1、所有部门的`工作服发放到位。由唐四军负责。

2、ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3、ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

5、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。

**七夕节活动策划方案篇四**

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx年8月12日

岁月无声——真爱永恒

古典情人节优惠服务

主题突出了xx借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

xx店面及周边区域

xx贯穿于活动，形成主体表现。

xx有效地互动演绎及内容传达。

xx所有用品标示。

xx所有宣传表现。

xx社会影响与口碑传播。

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

1、吸乒乓球表演赛

主题：\"吸引力\"的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1）\"缘\"来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

第一阶段活动前宣传

宣传时间：20xx年7月22日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息

**七夕节活动策划方案篇五**

生态水乡情定七夕

20xx年8月8日至10日

xx文化广场、水乡公园

xx镇文学艺术界联合会

今年七夕风情文化系列活动将根据活动内容和特色共划分“相约望溪浪漫七夕会”、“相遇望溪民俗文化展”、“相爱望溪幸福大家秀”等三大主题板块，共9项活动，具体如下：

(一)相约望溪浪漫七夕会

1、爱的留恋浪漫情缘会

时 间：8月8日至10日

地 点：水乡公园

内容简介：活动期间在水乡公园设计制作一款3d立体墙，布置浪漫氛围，制造一种身临其境的场景，供游人宾客拍照留念，让有情人、有缘人相约来到xx，以爱的名义，留住甜美情景、恋上浪漫情怀。

2、爱的祈祷荷灯祈福行

时 间：8月8日至10日

地 点：水乡公园

内容简介：放荷灯是水乡人家的传统文化习俗，用于祈愿与祝福。活动期间在水乡公园安排一定数量的精美荷灯，供游人宾客投放，让人们相约七夕，在点点灯光中寄予对美好生活的愿景、对爱的祈祷。

3、爱的味道“舌尖上的科技”3d打印甜蜜美食show

时 间：8月8日至10日

地 点：水乡公园

内容简介：与南方报业传媒集团合作，让本届七夕风情文化活动融入科技元素，活动期间在水乡公园摆摊设档，利用4台3d打印机，现场打印出体现爱情、浪漫、温馨图样的面包、煎饼等食品，并出售给游人宾客品尝，既让人们享受甜蜜的爱的味道，又让更多群众亲自目睹和体验3d打印这一高科技成果。

(二)相遇望溪民俗文化展

4、爱的传承特色贡案展

时 间：8月8日至10日

地 点：文化广场

内容简介：组织全镇21个村开展七夕贡案制作评比，并于七夕期间在文化广场展示，向广大游人宾客展示xx民间乞巧贡案的盛景和精巧的技艺。

5、爱的盛宴七夕祈福之夜

时 间：8月8日晚上8：00

地 点：文化广场

内容简介：用艺术的形式演绎民间传统乞巧拜七姐祈福仪式，还原传统与民俗，再现传统文化特色，为广大市民送上一场文化艺术盛宴，激发广大群众对传统文化的认知和继承。

6、爱的记忆水乡民俗风情展

时 间：8月8日至10日

地 点：水乡公园水乡记忆馆

内容简介：七夕风情文化活动期间在水乡记忆馆集中展示七夕文化、龙舟文化和水乡农耕文化，让广大游人宾客领略和体验xx作为岭南水乡独特的文化魅力和民俗风情。

(三)相爱望溪幸福大家秀

7、爱的永恒定格幸福照片征集

时 间：即日起至8月10日

地 点：不限

内容简介：活动期间以情、爱为主题，面向社会广泛征集或情侣、或夫妻、或亲子等充分体现爱情、亲情、幸福，又温馨而浪漫的照片(每张照片需附50字以内的说明)，并从中评选出30幅最具代表性的照片，通过微信平台秀出来，利用微信点赞投票的方式，评选出最佳亲情照、最佳恩爱照、最佳创意照、最佳情景照，让这些幸福的照片成为爱的永恒。

8、爱的追求牛郎织女故事新编创作大赛

时 间：即日起至8月10日

地 点：不限

内容简介：以牛郎织女浪漫传说故事为基础和原型，面向社会征集新编故事作品，作品要求对其中的人物形象和故事情节进行改编或创编，创作一个生动有趣、能反映现实生活、富有新时代意义的新故事，并评选出一、二、三等奖和优秀奖，优秀作品还有机会被推选到《东莞文艺》、《东莞时报》等报刊刊登发表。活动既对牛郎织女经典的浪漫故事进行传承，也给广大群众一个发挥想象的空间，对故事进行延伸和创新，充分体现人民对爱的追求和向往。

9、爱的旋律经典情歌会

时 间：8月9日晚7:30

地 点：水乡公园水上戏台

内容简介：在七月初七七夕节当天晚上组织本土摇滚乐队、歌手在水乡公园水上戏台以爱为主题，开展经典情歌演唱。通过情歌演唱，以七夕之名，用爱的旋律为现场观众演绎高潮迭起的“情感大戏”， 回顾甜蜜的恋情。

**七夕节活动策划方案篇六**

一、活动目的

二、活动对象

三、活动时间

四、活动地点

五、活动准备工作(要详细)

六、时间安排表(看情况决定要不要)

七、宣传方式

八、活动流程(越详细越好)

十、资金预算

假如是比赛类活动加上奖项设计,评分标准,参赛要求

勤工俭学献爱心活动策划书

一、活动宗旨:

为了响应省劳动厅和省教育厅的号召，切实培养大学生的实践能力，我系在沐林公司的赞助下开展勤工俭学献爱心活动。通过本次活动我们要让同学们真正走入社会深入社会。

二、活动策划组：

总策划：梁主任

副策划：陈 建 刘益军 孙 勇

审核人：李智辉

负责人：数字自动化系学生会

三、活动方式：

1. 首先在学生中宣传本次活动的宗旨，学生以参加社会实践锻炼自己的社会实践能力为目的。

参加者在本系同学中选拔。

参加者首先到办公室报名。

参加者需有一定的口才能力和较好的知识功底。

家教对象为初中生全部课程。

2. 根据学生报名的情况再以传单的形式派工作人员到望城大街小巷宣传。

3. 沐林公司以献爱心为宗旨，让美食遍布社会，爱心温暖人间。

4. 本次活动经费开支由沐林公司独家赞助。

四、活动时间计划：

1. 本次活动计划开展一至两个月（从9月20日起至11月20日截止）

2. 9月20日至10月1日在学生中宣传并组织家教人员选拔。

3. 10月2日至10月17日向社会进行宣传。

4. 11月17日截止家教。

5. 11月17日至11月20日对本次活动进行总结。

五、活动人员安排：

1. 沐林公司赞助由主席团和社会实践部负责。

2. 活动策划由主席团和学习部负责。

3. 活动审核由团总之负责。

4. 活动通知由办公室负责。

5. 活动传单由网络部和宣传部负责。

6. 活动人员选拔由主席团，团总之及各部部长负责。

7. 传单发放由各部门派一代表负责。

8. 家教情况由生活部和体育部负责。

9. 家教情况由生活部和体育部负责。

六、活动总结：

活动总结以文艺节目的方式开展。我们将邀请院领导，系主任，沐林公司负责人员及相关家长参加。

**七夕节活动策划方案篇七**

相濡以沫，最爱七夕

8月16日——8月20日

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动（8月16日——8月20日）

还记得您们的第一张合影照片么还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么\_x“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励\_x价值20xx元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励\_x价值20xx元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——\_x步行街穿着类现价基础上77折。（8月18日——20日，折扣，现场广播公布）

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——\_x大型文艺演出，精彩现场活动。

8月10日——13日，\_x六合广场婚礼秀。

8月14日——17日，\_x中兴广场婚纱秀。

8月18日，8月20日，\_x中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动。

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

\_x新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有\_x员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

8月10日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

5、相濡以沫，最爱七夕——\_x七夕鹊桥会！

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解\_x。

时间：8月10至8月20日

合作单位：库巴商城、国美电器

活动主题：相见你我，缘在国美——\_x七夕鹊桥会

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表。

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴。

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月10日到8月20日

有意向的人员可以到\_x总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在\_x举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

**七夕节活动策划方案篇八**

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。

根据我们蕴海建国饭店的经营特色，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。

浪漫七夕，相约蕴海 (玫瑰、烛光、物语)这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与蕴海建国饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，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。

3.1、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

3.2、活动对象

4.1、主要地点

xx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)。

4.2、次要地点

2、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)xx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; 酒吧酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七 夕情人节鸡尾酒。

5.1、xx接待大厅活动主题

2、设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

3、七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

5.2、浪漫“对对碰”相亲派对

(宴会厅)酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，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、其他商品销售点等。本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。

凡进场宾客通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，会场中会有挑战麦克风之情歌pk、自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

5.3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。

另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场(入场卷需购买)。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

5.4、客房

1、客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218 元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、活动当天，其他普通双人间房价都为8.7折，来寓意七夕来此会发。

5.5、洒吧

推出情侣鸡尾洒和单身鸡尾酒。情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜;而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

5.6、xx

1、餐饮

2、凡是七夕当天，在xx消费超过77元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份

6.1、营销部

1、提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让平顶山市民知晓，提高此 次促销活动的成功率。

2、提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

6.2、娱乐部

1、提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景 布置和七夕礼品赠送环节等。

2、提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训， 避免突发事件的发生。

3、桑拿、客房部 提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，避免不愉快事件发生。

4、工程部 结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

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)。

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、请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4、请前厅部针对步入散客积极销售普通双人优惠房，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。

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。

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。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

a、拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了;

情人节到了，在蕴海建国准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携

上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c、七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的光临!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

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