# 最新民政局七夕活动方案策划(实用10篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-04-06

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。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。民政局七夕活动方案策划篇一以七夕情人节为契...*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。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。

**民政局七夕活动方案策划篇一**

以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

20xx年七夕情人节活动心动party

1、最佳拍档(情侣站报纸)

爱情的聪明魔力

最聪明爱情奖

组织方式:随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

2、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

组织方式:随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

3、情侣(夫妻)游戏类:吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题:“吸引力”的秘密

所获项:最具吸引力奖

组织方式:随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

4、合作猜字游戏

主题:心有灵犀一点通

所获奖项:最灵犀情人奖

组织方式:随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规;背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

**民政局七夕活动方案策划篇二**

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：xx年七夕情人节活动心动party

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

所获项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规;背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

**民政局七夕活动方案策划篇三**

活动主题：爱在七夕 有你就好

活动门店：日照店、新玛特、\_\_县店、岚山店、莒南店、胶南店

活动内容：

一、“祝福北京 祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕 购物送惊喜

\_\_年 月 日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物 赢金奖

\_\_年 月 日— 月 日期间，活动当天一次性购物满300元(\_\_县店、莒南店、胶南店满200元)，凭购物小票报名参加“欢乐购物 赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1)一次性购物满300元以上的顾客(\_\_县店、莒南店、胶南店满200元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2)该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3)金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

四、你结婚 我送礼

年 月 日— 月 日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

五、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

**民政局七夕活动方案策划篇四**

参与对象:都市时尚单身男女

参与目的:爱心钥匙开心锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

男生女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题.问题结束后互相挑选最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

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

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

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

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:

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.

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.

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

**民政局七夕活动方案策划篇五**

活动主题：情人节促销

活动说明：满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我 享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠;

365元----天天爱你 享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

721元----亲爱的 享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

1314元---一生一世 享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

其他活动：

1、最佳情侣装秀评选

2月1日--7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

3、玫瑰情缘!

导演：xx百货

人物：爱之侣

序曲：xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在xx商场广场举办xx春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份(玫瑰花一束或巧克力一盒).

背景音乐：珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动。

**民政局七夕活动方案策划篇六**

参与对象：都市时尚单身男女

参与目的：爱心钥匙开心锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介：

真爱第一缘：开心锁，寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙，女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁，每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

真爱第二：缘：真情互动

和最心仪的人合作表演一个激情动作.场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

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.

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x---8月x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：

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

**民政局七夕活动方案策划篇七**

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于xx

活动时间：暂定 20xx年8月20日

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播xx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。

电话营销：

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。

媒体宣传：

4、在xx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xx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xx“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，以评选出最佳作品。

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。

**民政局七夕活动方案策划篇八**

浓情七夕，大声说出我爱你!

二、活动时间

8、\_\_日情人节晚上8点

三、活动地点

阿伦故事酒吧

四、活动内容

1、纸鹤传情

将写有表白语的纸鹤，让服务人员交给自己的意中人，由意中人宣读爱的誓言。

2、有缘千里来相会

男士站成一排，女士蒙住眼睛。只能沟通过摸脸来找到自己的另一半。兵分两路，两人同时进行，不能乱摸。

3、心有灵犀一点通

主持人出成语，由男女双方各出1人，通过肢体表演，让对方猜。限时2分钟。猜中数最多评出“最心有灵犀奖”。

4、吸引力大比拼

取一吹好气球，要求男女双方在不借助任何物体的情况下，以最快速度到达目的地。用时最少的获胜。评出“最具吸引力奖”。

5、才艺展示我的美丽我做主

自有节目和现场自愿参与

6、甜蜜恩爱夫妻相

7、凡光临女士、女孩都送玫瑰花一支。

8、歌手表演

**民政局七夕活动方案策划篇九**

\*月\*\*日，是中国传统的节日—七夕情人节。上古传说中，农历\*月\*是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

“七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

一、活动宗旨：

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

二、活动意义：

通过本次活动为无锡地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

三、活动主题：七夕寻缘，爱在无锡

四、活动组织：

\*. 主办单位：无锡市青年商会秘书处

共青团无锡市委青年交友中心

\*. 承办单位：无锡市青商文化传播有限公司

\*. 媒体支持：无锡太湖交友网

五、活动时间：\*\*月\*\*日

六、活动地点：

无锡市学前街\*\*\*号科技大厦\*\*\*室

七、参与对象及人数：

要求为\*\*周岁以上人士，总人数在\*\*人左右，报名费\*\*\*元。

报名地点：无锡市学前街\*\*\*号科技大厦\*\*\*室

八、相亲大会活动流程：

开场音乐：

(一) “寻找你心中的女神” ——\*\*：\*\*—\*\*：\*\*

\*、 通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时\*分钟/人，女嘉宾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\*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\*分钟的表白时间，最后女嘉宾选择\*位心仪的，速配成功。)

\*、 如果男女双方同意则第一轮速配成功

(二) “帅哥美女对对碰”——\*\*：\*\*—\*\*：\*\*

\*、盲人指路 (推选现场\*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，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、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。

\*、智力大冲浪，争分夺秒游戏

我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。

\*、情歌对对唱

由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

(三) “帅哥美女深度了解” —— \*\*：\*\*—\*\*：\*\*

双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配(如果有\*组以上的不同意，可以在不同意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。)

(四) “花前月下，共许愿”—— \*\*：\*\*—\*\*：\*\*

\*、对空许愿：

在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个美好的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

\*、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。

\*、抽奖活动：

活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运者。

\*、自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

结束——\*\*：\*\*—\*\*：\*\*

现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂

**民政局七夕活动方案策划篇十**

1、总体目标在三天门七夕情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现利益的.达成。

2、具体目标在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

一确定合作伙伴本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

二促销方式1、鲜花预约活动2、七夕情人节主题花卉展出活动3、七夕情人节束花促销活动4、七夕情人节散花特别活动5、与插花有关的小件用品六、活动时间和地点一活动时间本次活动时间为三天，分别是2月12日、13日和14日。二活动地点本次我们影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方。

三、广告配合方式1、大型展板2、传单3、标牌设计、花店装饰与布置4、网站宣传八、前期准备一人员安排1、在活动日前招聘30名临时工19名女的，11名男的，负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。需要8名外送人员本店原有2名外送人员，6名男临时工;接听电话与网上订单需要2名人员本店原有1名客服人员、1名女临时工;花束装饰人员5名本店原有2名花束装饰、3名女临时工;2名门口宣传，5名街头宣传人员6名临时工2女5男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传;安排14名人员将散花卖到附近的大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方本店原有1名销售人员，13名都是女临时工，该销售人员会对这13名临时工稍加培训;除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

消费者在本店消费满99元可获得本店的论新老顾客，凡顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个个档次。

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