# 相亲活动策划方案活动预算(实用8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-05-23

*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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。相亲活动策划...*

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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**相亲活动策划方案活动预算篇一**

8月25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。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。

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。

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。

七夕寻缘，爱在无锡

1、主办单位：xx。

2、承办单位：无锡市青商文化传播有限公司。

3、媒体支持：无锡太湖交友网。

8月20日

xx市学前街168号科技大厦613室。

要求为18周岁以上人士，总人数在50人左右，报名费100元。

报名地点：xx市学前街168号科技大厦613。

开场音乐：

寻找你心中的女神\"――17：30―18：30。

通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象。

**相亲活动策划方案活动预算篇二**

活动以给单身那女女创造更多的认识、交流机会为目的，增强活动趣味性，使参与活动的单身男女进一步加深了解为大家搭起由相识、相知到相恋的\'桥梁。

“缘”来就是你帮我脱单

主办单位：省直鹊桥俱乐部、大河报

协办单位：丹尼斯百货

地点：郑东新区丹尼斯五天地一楼

1、微相亲不停歇。设置用于单身信息资料展示的缘分墙，参与人员张贴个人资料并扫描二维码加入微相亲微信群。活动全程可以发布个人信息及择友条件，时时交友，全程无障碍。

2、八分钟约会。各单位单身男女20人一组盲配八分钟约会，持续轮换贯穿全程。

3、才艺展示。各单位重点推荐1-2名单身男女进行才艺及个人综合素质展示。

4、趣味游戏。根据现场活动情况，为调动大家情绪、活跃场上气氛，主持人适时启动“眉目传情”、“绑的就是你”、“心存你我”、“牵手”、“甜甜蜜蜜”等互动游戏。

5、设置深度交流区。参与活动单身男女一方愿意主动解释另一方，可主动邀约，或通过现场工作人员牵线去深度交流区进一步了解。

1、为便于管理，活动报名和现场签到需以单位名义进行，活动现场不接受个人报道登记，各参与单位需指定一位现场负责人。

2、为使现场活动顺利开展，各单位在组织男女青年时尽量按照适当比例进行控制。

3、各参加单位需推荐1至2名优秀单身男女进行现场综合素质展示。并于11月6日之前报至省直机关鹊桥俱乐部。

4、各参加单位组织报名人员于11月6日前填写个人信息展示卡(缘分卡)，并以单位形式交至省直机关鹊桥俱乐部。(也可现场填写)

5、为配合“微相亲”活动开展，要求参加活动人员有个人微x号，在活动现场扫描微相亲群二维码并关注，头像设为本人头像。

6、本活动限定人数为300人。

1、11月8日13：00至14：00，省直机关鹊桥联谊会组织参加人员到五天第一楼登记报到处报到、领取编号臂贴。

2、由工作人员指引到缘分墙处扫描微相亲微信群二维码，并将个人缘分卡贴至指定位置。

3、11月8日14：00至14：30，省直机关鹊桥联谊会组织参与单位人员在指定区域就坐，参加节目表演者需做好准备。

4、舞台区活动时间为14：30至17：30，根据情况可适当延长。

**相亲活动策划方案活动预算篇三**

（一）活动思想

凤台县作为淮南市产煤重要基地，已成为安徽“活力三峡”的重要基地和全国深井采煤第一大县。目前，张集、新集两座现代矿井已建成投产，亚洲第一大矿顾桥矿、丁集矿等矿井和4×60万千瓦发电机组的凤台电厂也正在建设中，“十五”末煤炭年产量突破4000万吨，是全国深井采煤第一大县。

随着社会与经济的发展，矿区工人物质生活水平不断提高。同时，生活与工作的压力也越来越大，无论是年轻一代还是中年人士都在为了生活而忙碌。

在这样一个竞争激烈的社会环境里，使矿区一些忙于事业的年轻人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面。导致了大龄未婚人数不断上升。根据事实来看，过去年轻人结婚平均年龄在18——24岁，而现在是27——35岁。

在矿区上，30岁左右的人士多半已经成为矿区企业的中坚力量，25岁左右的年轻人将成为最重要企业后备军，他们承受着来自工作各方的压力，同时也被爱情与婚姻的\'问题所困扰。

在矿区这样一个封闭式管理，工作压力较大的环境中，矿区工人忙于工作，对异性接触少，接触异性的机会更少。这部分青年择偶难题已不再是简单的个人问题，因为他们的单身生活不仅是社会问题还是影响企业的问题。其解决方式是需要通过领导和单位的介绍和指导。为了与矿区单身问题达成一种共赢，特提出此活动构想。

（二）活动总体构想

一：活动主题：我们恋爱吧

二：主办单位：东湖山庄项目部，第九生活（为了将本次活动打造得更具权威

性，和专业性，也会诚邀相关专业机构共同合作）

三|：活动时间：（待定）

四：活动地点：东湖山庄销售中心

五：活动对象：淮矿未婚男子与凤台各地未婚女子

（三）活动形式及具体内容

一：活动形式

1、第九生活通过杂志宣传我们的交友信息，通过网站搭建报名信息的平台；

2、矿区领导将相亲交友活动的讯息散播出去，登陆第九生活论坛网填写个人报名信息，包括姓名、年龄等一些相关基本信息。

二、活动具体流程

1、13:50分，集合所有参与人员

2、14：00：两名主持人上台介绍活动内容，邀请领导上台致开幕词。

3、相亲者风采展示：

（1）对于参加相亲交友会的青年男女来说，光凭网站前期的简单资料无法全面了解个人情况，而青年男女往往身怀绝技、多才多艺，本次相亲活动将为单身男女们提供一个全面展示自我的平台。通过在报名表上自愿选择参与个人风采展示项目，在活动举办时，选取部分代表上台展示歌唱、书画、舞蹈、朗诵、诗歌等方面的表演才能，既为台上表演者提供“推销自我”的机会，也为台下相亲者提供多方面了解目标对象的渠道，同时又提高了活动的参与性。

（2）3分钟约会：选择25男25女，面对面座，以3分钟为时，女生不动，男生依次轮流顺时针移动，通过每人3分钟的交流，让双方都有一个较详细的认识。

（3）情歌对唱:由男孩主动,向有好感的女孩献歌,如果女孩也对男孩有好感,可以回唱一首。反之,鼓掌表示谢意。

（4）你演我猜活动:由配对成功的情侣,在规定的时间内通过一方的演示,猜出题板上面的内容,培养双方的默契。

（5）心动就“贴”——最佳魅力女士、男士评选：相亲者在活动现场只要看到自己中意或欣赏的人就可以在相亲牌上贴一个“小红心”（工作人员提供），最后根据相亲牌上“小红心”的多少来评比最佳魅力女士、男士，并提供相关奖励，同时评选出的最佳魅力女士、男士提供奖品。

东湖山庄项目策划部

201x-9-21

**相亲活动策划方案活动预算篇四**

当今社会年轻人工作压力越来越大，许多单身男女因为忙于事业而耽误了个人的爱情和幸福，相亲会就是为了解决这些问题而为各位参与和提供方便。面对这样一个现实，单位为大家的个人问题上给予关怀，主动为忙于工作的同事创造机会，创造条件，寻找幸福。为此，琴岛演艺特别举办单位主场联谊相亲会活动。

七夕之夜，琴岛相约

主办单位：天心区政府总工会

承办单位：琴岛演艺

特邀嘉宾：天心区政府领导

琴岛演艺负责人

协办单位：赞助商

媒体支持：红网、腾讯大湘网、 电台、 电台、湖南政法频道、湖南都市频道

时间：20xx 年 8 月 20 日

地址：琴岛演艺中心会场

1、报名形式：单位、公司报名

2、报名方式：单位、公司组织

3、活动联系方式:现场确定

4、活动报名时间：

报名时间：20xx 年 8 月 5 日--20xx 年 8 月 19 日

5、报名条件：

（1）政府职员及企业员工

（2）证件、填写的“相亲会报名表”（身份证、户口本、离异或丧偶证明、学历证明、照片）。

（3）企业、单位报名：由单位工会统计并提交“相亲会团体报名表”。

6、活动地点：琴岛演艺中心

7、主办单位：天心区政府总工会

注：报名参与者要求为年满 18 周岁以上的企事业单位职工。报名者请详细填写个人资料，包括姓名、性别、年龄、籍贯、身份证号码、常住地详细地址、工作地址、职业情况、收入情况、婚姻状况、个人照片、联系方式等。(每位参与者相亲结束后可咨询未相亲成功者的联系方式，每位参与者有权公开或限制被咨询个人信息次数）

8、工作人员：

审核和批准发布会策划方案 1 人

3 财核审核和批准活动费用预算 1 人

4 后勤 协调人 准备会议所需物品（无礼品）、安保、车辆 1 人

5 公关 外联 邀请嘉宾、联系司仪、新闻媒体 1 人

6 策划 稿件撰写 宣传资料的准备 3 人

7 接待 协调人 会场接待工作 1 人

8保安维护现场秩序20人

9礼仪 站在会议厅门前，接待，发放资料 1 人

10爱情天使 引导领导、贵宾、赞助单位就座 10 人

111 人

12签到台 来宾的签到、解答来宾的询问、臂贴发放 4 人

13 会场 协调人 会议现场布置，协调会务现场工作的开展 4 人

14主持人 节目主持 1 人

15音控师 保证会议厅音响设备正常运行 1 人

16摄像师 会议摄像 1 人

17拍照 领导合影 1 人

18灯光师 灯光控制 1 人

序号 开始时间 结束时间 持续时间 节目 备注 1 19：00

入场开始

2 19：00 19：10 10 活动介绍,介绍嘉宾领导

3 19：10

宣布活动开始

4 19:10 19:15 5(min)

5 19:15 19:20 5(min)

6 19:20 19:21 1(min)

8 19:21 19:24 3(min) 排座

9 19:24 19:34 10(min) 一见钟情

0 19:34 19:45 11(min) 才华横溢

12 19:55 20:05 10(min) 踩汽球

15 20:35 20:40 5(min) 配对祝福

16

20(min) 配对情侣互动 表演

2、19：00，所有参与人员

3、19：05：两名主持人台宣布现场人数上并介绍活动内容。

5、

6、

12、-19:55-20:05 踩汽球：人数为十名，男女各半，一男一女组成一组，共五组，当场选出十名员工，男女各半，一男一女搭配，左右脚捆绑三至四个汽球，在活动开始后，互相踩对方的汽球，并保持自已的汽球不破，或破得最少，则胜出。

14、20:10-20:35 爱拼才会赢:由男孩主动拿上玫瑰花,向有好感的女孩献歌表白,同时有同样对女生有好感的男生可以上台斗技，如果女孩也对男孩有好感,可以回唱一首或接受表白接过玫瑰花。反之,鼓掌表示谢意。（所有玫瑰花需男嘉宾在自有交流时间向工作人员购买）

（游戏从第一次见面的握手，到强制性安排就坐，能有效的推动活动进行，同时为大家个人展示做铺垫，通过个人展示跟后面的成语大赛，使活动气氛更加融洽，让大家更容易融合进来，参加活动）

a、内场布置

（1）、琴岛演艺与赞助商 logo 背板喷绘。背板的设计要能体现活动的主题，且新颖、温情、醒目、充满爱意。舞台地面铺成红地毯。

（2）、灯光、音响区现场音响一整套，显示屏等其他配套设备并在开场一小时前必须全部检查一遍。

3、爱情天使：将有人专门给害羞的人传递联系方式并帮忙询问联系方式（只能作为现场传递，不得帮助嘉宾去取悦其他嘉宾资料）

5、企业职工展示区：（将根据实际情况划分）

在活动区域内设立专门的企业展示区域，设立企业职工专门的展示牌，在提升单位的品牌知名度的同时也让企业展示自身人文关怀。

7、其他展示区，视具体环境而定

b、外场布置

1、缘分墙：进门口所有过来的人都可以在缘分墙上写下自己的感想贴在上面

2、缘分卡走廊：主通道摆放嘉宾的生活照片，上面有个人基本信息（男女同排，减少尴尬）

前期准备：相亲资料通过以下方式悬挂于活动现场，摆放顺序(男)：

90 年代 80 年代区 70 年代区 60 年代 50 年代及以前区

3、总服务台：区域咨询、发放壁贴（也是签到台处）

（活动现场添加气球造型装饰，同时准备气球道具）

1、相关活动单位（部门）

前期：报名管理、招商、物资采购等商讨

后期：现场指挥、后勤保障讨论

2、材料制作与采购：采购人员以及材料物质数量等??在活动开始前完成

4、广告宣传与新闻：在活动开始之前完成

5、开幕式：

（1）演出台：确认，布置；背景：喷绘布尺寸以及画面内容；

（2）现场音响器材、调音等一套；

(3)红地毯、礼品、摆放到位、以及现场的布置等以上事项必须在活动开始 3 小时前完成。

零食预算经费（可找商家固定提供，谈合作协议）

矿泉水预算（可找商家固定提供，谈合作协议）

气球预算

喷绘预算

礼品预算（有些礼品以礼品卷的形式找商家合作发放，降低实际预算成本）

嘉宾资料预算等

备用游戏

踩汽球

目的：活跃气氛，增进协调性和协作能力

要求：人数为十名，男女各半，一男一女组成一组，共五组

步骤：当场选出十名员工，男女各半，一男一女搭配，左右脚捆绑三至四个汽球，在活动开始后，互相踩对方的汽球，并保持自已的汽球不破，或破得最少，则胜出。

2、双人顶气球接力

两人一组只能用脸部贴着气球从一头跑到另一头，中途气球掉下重来，先完成的一组取胜。

3、瞎子背瘸子

目的：沟通配合能力，活跃气氛

游戏规则：当场选六名员工，三男三女，男生背女生，男生当“瞎子”，用纱巾蒙住眼睛，女生扮“瘸子”，为“瞎子”指引路，绕过路障，达到终点，最早到达者，为赢。其中路障设置可摆放椅子，须绕行；汽球，须踩破；鲜花，须拾起，递给女生。

4、爱情初体验―“爱情吸引力”

游戏口号：爱情吸引力 让幸福流向世界之颠

游戏内容：吸乒乓球表演赛

游戏规则：牛郎负责用吸管将乒乓球从一处吸起，并运送给织女。最先吸完牛郎织女组合为胜者。

游戏奖励：获胜者均可获得“最具吸引力”奖，颁发精美礼品一份。参与者即可获得活动纪念品一份。同时台下的嘉宾和主持人可以向失败者提出，做一个动作，或者扮鬼脸，扭屁股，出一高难度的问题刁难她作为惩罚。

5、爱情初体验―“剪不断理还乱”

游戏口号：亮出自己 赢得英雄爱情归

游戏内容：比比织女谁心灵手更巧，拆线比赛游戏规则：参加比赛的织女们在规定的时间内把经过我们特殊处理的纠结的红线整理好，即可获胜。

游戏奖励：获胜者均可获得“最巧织女”奖，颁发精美礼品一份。参与者即可获得活动纪念品一份。同时台下的嘉宾和主持人可以向失败者提出，做一个动作，或者扮鬼脸，扭屁股，出一个高难度的问题刁难他她作为惩罚。

“寻找你心中的女神”

“帅哥美女对对碰” 精品文档，你值得期待

“花前月下，共许愿”

**相亲活动策划方案活动预算篇五**

【活动前言】

他，收入较高，多为企业主管、it类从业人员、公务员、都市白领、城市精英，住单身公寓，平时活动在各大高档写字楼内，生活忙压力大，无较多时间寻找缘分。

她，收入较高，学历较高，多为公司白领或自由职业者，独自租房或住单身公寓，多为剧院，音乐厅，咖啡馆，酒吧、书店的常客，有小资情调，气质幽雅，渴望爱情。

【活动特色】单身金领相亲会区别于一般的相亲会，专门服务于收入、学历、职位、外表等各方面均不错的高端人群，突出小规模(一般在60人以内)、精服务(现场设计一些生动自然的交流环节)、重私密(了解每一位参与者情况、在星级酒店开展)的特点，男女比例严格控制在1比1，且年龄层次相仿，是一个生动、浪漫、有效的交友活动。

【主办单位】xx早报、xx电视台

【冠名主办】xxx汽车

【支持媒体】xx新娘、xx晚报、xx电视台、xx电台、xx网、xx网、xx论坛等

【活动时间】8月20日(七夕节)

【聚会地点】xxx展厅

【邀请人数】才子30人，佳丽甄选出30人

【聚会费用】才子元、佳丽199元(提供沃尔沃vip服务一年和恋爱吧一年金卡vip爱情定制服务)

【活动关键词】单身金领、高端婚恋、浪漫高雅、男女比例1：1

【活动形式】

台上：“非诚勿扰”相亲节目+香车美女

台下;八分钟约会+红娘牵线+互动游戏

【活动主张】

我们只邀来自泉州知名企业中层以上管理人员,以及事业有成的企业家等单身“金”英;

我们远离复杂的约会选项，初次见面的尴尬与不安;

我们尊重自己所想，严肃相亲，戏耍免谈;

我们珍惜与ta的每一次沟通，资深婚恋顾问全程参与服务;

我们推崇高品质的婚姻质量，所以选择宁缺勿滥;

我们秉持乐活的生活观点，约会也不例外。

【活动人选】

才子：

供职于泉州知名企业或自己拥有自己的事业;

品格优秀，身体健康，持严肃婚恋观的单身人群;

部门主管/经理以上

年收入10万以上或综合资产百万以上

佳丽：

供职于泉州知名企业，有稳定的工作;

外型出众，品格优秀，身体健康，持严肃婚恋观的单身人群;

【参加流程】

第一步：

符合职场“人选”条件

第二步：

第三步：

活动专属客服电话回访，深入沟通，确定最终人选

第四步：

缴纳活动费用，收到活动邀请函(印刷版及电子版)

第五步：

持邀请函入场

【报名方式】

1、现场报名：沃尔沃汽车4s店、泉州恋爱吧及各联盟商家及其他指定报名点

2、网络报名：

3、电话报名：xxxx

4、qq群报名：xxx)

注：网络报名、电话报名、qq群报名方式的会员提交报名资料后，均需报名者本人携带身份证、工作证、沃尔沃汽车vip会员卡、学历证原件到沃尔沃4s店和恋爱吧核对资料报名，非诚勿扰!

【活动礼品】

速配成功奖：价值千元元约会大礼包，配对成功标准：现场牵手成功+发表爱情宣言。

一见钟情奖：活动现场男嘉宾一开始选择的.心动女生，最后与该男嘉宾牵手成功，两人可获得约会大礼品还可再获得价值万元钻戒。

【活动宣传】

1、新闻报道：泉州电视台活动专题专访3次，《东南早报》软文报道两个整版跟踪报道、泉州电台现场直播专访两次。

2、直投dm：特制2万份宣传单、份邀请函委派专员直投泉州各大企、事业单位。

3、x展架：制作30个x展架在沃尔沃汽车、恋爱吧及泉州婚庆联盟商家及高端会所定点宣传和征集报名。

4、短信：通过短信向恋爱吧3000位白领及金领会员以及泉州企事业单位推荐单身白领群发活动短信5万条。

5、电话拜访：安排专业客服人员电话和传真邀请泉州2万的有车一族。

6、宣传车：沃尔沃提供活动宣传车进入各企事业单位巡回宣传报名。

7、网络：到泉州乃至各大主流网站、论坛和相关论坛发布活动报名贴。

【促销方案】：

1、促销主题：沃尔沃汽车，为幸福保驾护航!

2、促销方案：

l速配情侣或者热恋情侣到店赏车并试驾可赠送“约会大礼包”。

l当天成功购买指定车型的情侣可赠送“结婚大礼包”。

l凡通过活动组委会推荐成功结婚并购买沃尔沃轿车者，可获得沃尔沃汽车“结婚大礼包”和免费提供沃尔沃汽车迎亲车队使用。

【活动流程】

1、宣传报名期(即日起至xx月xx日)：召开新闻发布会，发布活动宣传、征集海选参与嘉宾。

2、造势升温期(xx月xx日至xx月xx日)：各种媒体宣传造势，花车巡回宣传，甄选报名嘉宾，活动全面筹备。

3、活动执行期(xx月xx日)：组织“非诚勿扰”金领相亲专题节目、八分钟约会、香车美女、红娘牵线、互动游戏、花车巡游等。

4、后续宣传期(xx月xx-xx日)：主办各种媒体追踪报道活动，并陆续组织速配成功嘉宾参加沃尔沃展馆约会赏车沙龙。

【宣传方案】

1、报名预热期(即日起至xx月xx日)：

l泉州电视台、《东南早报》、《海峡都市报》发布活动预告、征集报名。

l泉州人民广播电台发布专题广告，征集报名。

l网站等各大支持媒体发布活动预告、征集报名。

l直投邀请函、电话邀请征集企事业单位推荐报名。

2、造势升温期(xx月xx日至xx月xx日)：

l《东南早报》、《泉州电视台》、各大网站发布活动系列活动新闻跟踪报道，宣传车巡回宣传造势升温整个活动。

3、现场引爆期(xx月xx日)

l《东南早报》跟踪报道活动花絮。

4、总结重温期(xx月xx日至xx月xx日)

l各大支持媒体陆续报道活动花絮。

【执行团队】

1、指挥协调组：由\*\*\*负责

成员：

职责：负责总体协调活动，突发事件处理;负责引导领导入席、讲话、颁奖。

2、策划宣传组：由\*\*\*负责

组员：

职责：负责拟写领导致词讲话;负责拟写总体活动方案;负责设计制作活动宣传资料;负责在各新闻媒体进行宣传造势;负责提供各种文字、影像宣传资料。

3、外联接待组：由\*\*\*负责

成员：

职责：负责相亲会的报名，报名人员的审核、相亲资料制作，负责联系洽谈合作赞助事宜;负责礼仪小姐礼品和奖品的发放。

4、活动组织组：由\*\*\*负责

成员：

职责：负责当天非诚勿扰节目、游戏环节的组织与实施、负责现场舞台现场的布置;负责道具的购置;负责组引导参与嘉宾进场。

5、后勤保障组：由\*\*\*负责

成员：

职责：负责场地音响播放和桌椅摆放;负责展区的设置和布置;负责花车巡游的组织与接送等。

6、安全保卫组：由\*\*\*负责

成员：

职责：负责活动场地的安全保卫工作;负责参会车辆停放和会场周边交通疏导;负责展台及物品的防护。

【费用预算】：108000元(不含税、不包括礼品费用)

1、宣传费用：40000元(《东南早报》两个整版软文宣传25000万元、泉州电视台活动专题专访3次10000元，泉州电台30秒广告20天5000元)

2、启动仪式：8000元(支持媒体记者红包费20人×200元/人、与会嘉宾礼品50份、宣传物料费用)

3、短信费用：50000条短信群发3500元

5、x展架：30个x展架制作费1500元

6、现场物料：共计10000元

l舞台、音响、灯光租赁费用：4000元

l非诚勿扰嘉宾灯箱18个×100元/个=1800元

l高精度背景布喷绘40平方×10元/平方=400元

l嘉宾牌、引导展架、分区牌等喷绘加kt板=300元

l鲜花60枝、鲜花10束×50元/束=800元

l登记表、相亲牌和心动卡等=200元

l气球拱门2个×100元/束=200元

l婚庆布置路引5套×60元/套=300元

l游戏道具、矿泉水、办公用具等1000元

l不可预料费用1000元

7、办公费用：20000元(为期一个月)

l宣传策划：5000元

l团队工资：12000元

1)项目总监1个3000元(负责项目全程执行)

2)总监助理1个2024元(负责宣传和协助执行)

3)活动客服2个3000元(分别负责组织男女嘉宾报名)

4)婚恋顾问和形象顾问等红娘团10名补贴2024元

5)活动义工10名两天工资1000元

6)主持人补贴2024元(包括启动仪式和活动当天)

7)特殊护卫费用8位6000元

8)嘉宾化妆、礼服出租费用3000元

l交通费、出差补贴、电话传真等2024元。

l全程摄影、摄像并制作纪念光碟3000元。

8、巡回宣传：15000元(由沃尔沃提供1部主推试驾车，司机一位，售车小姐一位，宣传义工两名，为期七天、将进企业、联盟商家、高端会所、泉州附近县市巡回宣传、包括油费、工作餐等)

9、自助酒会：5000元(活动当天提供自助红酒、水果、饮料等)

10、礼品费用：46000元，礼品分为价值10000元结婚大礼包2份、价值2024元约会大礼包5份和价值200元精美礼品80份(部分可由支持商家赞助)

【效果分析】：

众所周知，买一辆好车和选一个好的伴侣同样重要。一辆好车，再加上一个心仪的伴侣，这才是真正完美人生的黄金组合。沃尔沃汽车为单身金领提供了一个广阔而又精致的平台，创造更多更好的交友机会，搭建情感桥梁，为他们寻找人生的另一半创造良好的条件，用真诚和爱心为泉州单身金领圆一个有家的梦想和喜悦!

不但为结婚保驾护航，还更凸显出可爱、时尚、充满人情味儿。这种情感的成功销售，无疑为品牌的打造奠基了成功的基石。所以，以爱情为名义的“相亲会营销”，其实销售的是商家对消费者的情感，它所带来的回报，是无形的、丰厚的、不可估量的、未来发展不可或缺的。

预计沃尔沃汽车通过本次单身金领相亲会将征集到100人以上的准客户和200位以上的优质女嘉宾报名参加，宣传影响将达上万单身青年，并通过情侣购车促销活动和“结婚红包”发放锁定广大准新人，带动以沃尔沃主推c30的新一轮婚车情感营销热潮。

**相亲活动策划方案活动预算篇六**

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。

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。

主办单位：共青团\_县委

承办单位：\_热线

活动时间与地点：20\_年x月x日\_二中体育馆

媒体支持：\_热线\_广播电视台

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

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。

网上报名；电话、邮箱报名；企事业单位设报名点。

**相亲活动策划方案活动预算篇七**

相亲活动策划方案

相亲活动策划方案（一）

年轻人工作压力越来越大，许多大龄单身男女、适龄单身男女因忙于事业而耽误了个人幸福和爱情。一股单身潮无可避免地在各大城市急速蔓延。据\*\*年4月《\*\*中国人婚恋状况调查报告》，报告显示，由于受到行业、职业性质的影响，许多企业中单性别员工集中，并且这些行业的员工与企业外同龄异性接触的机会并不多，导致大龄青年越来越多，例如：服务、服装加工等企业，女性员工占到约70-90%，大龄女青年居多，而机械加工、汽车制造等行业男性员工居多，大龄男青年居多，生活问题没处理好，将直接影响到员工的状态，从而影响到工作效率。

面对这个情况，快乐活动群有义务也有责任，或以单位和其他相亲群体共同援手，为武汉未婚青年搭建一个轻松、快乐的交友圈及寻找人生伴侣的平台。

一、活动宗旨

武汉青年“快乐有约”区别于传统相亲形式，采用的身份会员制，以营造轻松、快乐的交友派对氛围为前提，不定期开展丰富多彩的趣味活动，每期都会联合不同的活动群，将“武汉相亲”上升为群友的福利，充分体现武汉快乐活动群对本群未婚青年男女的关怀。

二、活动意义

亲的机会，释放未婚青年心灵压力，打造“快乐生活、轻松交友”的群友文化。

三、活动主题

快乐有约

『主题阐述』：

快乐生活、轻松交友，与快乐的人相约、相聚、相识……

以快乐为核心，为武汉未婚男女搭建轻松的交友鹊桥，同时，营造快乐的企业氛围，释放未婚青年心灵压力！

四、组织机构

主办单位：武汉活动群1，武汉青年征婚网，百度爱情群，楚天都市报，珍爱网交友群。

承办负责人：猪头，娟子，教练，小雪，晶晶

（每次主题月活动以某协办相亲团为主打开展）

全程策划：武汉活动群1

协办单位：武汉楚天都市报

五、活动时间

启动时间：\*\*年、8月8日，下午4点到晚上8点

备注：快乐有约，活动费用aa制

灵活性线下延伸

每次主题活动；爱情连连看、非诚勿扰、爱情互动游戏、爱情告白、真情告白、狂欢舞会等形式组成的各快乐小分团，由各快乐小分团成员推荐的小分团团长，可自主邀请其他活动交友群参与自行组织的自由活动，进一步增进各未婚青年男女之间的了解，创造更轻松、更自由、更加无约束力的了解平台，促进未婚青年男女相识、相知、相爱。（费用分摊采取aa制）

六、会员身份报名

会员身份报名，现场携带个人身份证报名。到达现在后填写个人相关信息，领取相关活动道具。领取入场牌。

报名地址：（待定）

报名电话：（待定）

组委会qq群：（待定）

网站：（待定）

七、活动内容

造轻松、快乐的交友平台，为各武汉未婚青年创造广阔的交友和寻缘平台。

立体式快乐分享

活动宣传期录入单位“快乐团”资料，后期主题活动时陆续跟进“快乐团”资料，通过通讯录、qq群、官方网站等传统渠道方式增进各未婚青年男女的了解，同时结合时下最潮的微博开展“姻微博”分享实现未婚青年资料共享。

全程性活动参与

以更丰富、更多样的形式拓宽未婚青年的交友面。所有活动群体未婚青年均有机会参加“快乐有约”系列主题活动，只需要在下期主题活动开展前向群主提交活动意向申请表，便可全程性参与所有活动。

八、活动须知

1、报名条件：

所有20周岁以上的未婚青年男女

2、报名地点

金色江滩

地址：

3、报名流程

活动通知下发，各群友活动青年报名均以实名短信的形

式，短信到活动组织者。

相亲活动策划方案（二）

一、活动宗旨：以弘扬文明新风、倡导新时代新风尚为宗旨，以展示廊坊人追求幸福、美好生活的精神风貌为目的，通过集体相亲会活动，营造浓郁的浪漫氛围，让所有需要爱的人在轻松、浪漫、温馨中寻找到属于自己的幸福爱情。

二、活动背景：随着社会与经济快速的发展，生活水平和物质享受不断提高。同时，生活与工作的压力也越来越大，无论是年轻一代还是中年人士都在为了生活而忙碌。在这样一个竞争强烈的社会环境里，使一些年轻人和一些忙于事业的人士将自己的终身大事放在了事业与工作的后面。导致了大龄未婚人数不断上升。根据事实来看，过去年轻人结婚平均年龄在18——24岁，而现在是27——35岁。这样一来，很多人在忙于工作事业的时候将私人的事情耽误了，最终由于紧张的工作环境和事业的压力就更加没有足够的时间去谈情说爱了。资料：新中国成立以来出现了两次大龄青年的单身危机，人员也是以上班族到企业白领、高层管理者为主，()同样也会吸引了相当多的成功人士。我们在这样大的社会环境下举办这样一次活动，不仅具有一定的社会意义和经济效益，同时还能提高公司形象和在社会上的影响。得天独厚的资源环境和市场经济的前景营造了本次活动的原形。本次活动的特点是结合交友、情恋、旅游观光为一体，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。

三、活动主题：

感受甜蜜--邂逅爱情

四：活动组织：

主办单位：廊坊日报社

承办单位：廊坊周末编辑部

冠名单位：xxxxx

特邀嘉宾：廊坊日报社领导（廊坊市妇联廊坊市共青团相关领导）

媒体支持：（廊坊电视台、廊坊电台、廊坊广播电视报、廊坊新闻网等）

五、活动时间：

20xx年9月26日（14：00—17：30）

六、活动地点：

廊坊市自然公园

七、活动对象：

年满18周岁以上的未婚单身男女，需提供个人基本资料

八、活动现场设置

1、相亲走廊：由“相亲牌”组成的长廊，是最重要的相亲地点，长廊两侧分男生区和女生区悬挂“相亲广告牌”，并按照按年龄段依次排列，参与者可通过逛长廊的方式，查阅信息，寻找合适对象。“相亲广告牌”男方为淡蓝色，女方为粉红色。单身男女可在“相亲广告牌”上互留联系方式。

2、浪漫相约区：活动现场将设置一块区域为有一定交

流意向的青年男女提供一个坐下来深入沟通的空间，该区域配备桌椅。

3、设相亲大会服务区：功能主要是为参加相亲大会的人提供咨询，发放相亲广告标志贴，负责现场协调和处理相关事宜等，并安排一部分座位给让前来相亲父母就座。

九、爱情征文：

在《廊坊周末》上开辟一个《爱在身边--相亲大会》专栏，刊登和征集，寻找丢失的爱情或最爱的那个天使等文章。

十、活动具体流程

1、13：50分，集合所有参与人员

2、14：00：两名主持人上台介绍活动内容。邀请廊坊日报社领导上台致开幕词。

（廊坊日报领导讲话）

主持人邀请冠名单位总经理致辞。

（冠名单位领导讲话）

主持人请相关领导宣布开幕。

3、相亲者风采展示：

一个全面展示自我的平台。通过在报名表上自愿选择参与个人风采展示项目，在活动举办时，选取部分代表上台展示歌唱、书画、舞蹈、朗诵、诗歌等方面的表演才能，既为台上表演者提供“推销自我”的机会，也为台下相亲者提供多方面了解目标对象的渠道，同时又提高了活动的参与性。

（2）你演我猜活动：由配对成功的情侣，在规定的时间内通过一方的演示，猜出题板上面的内容，培养双方的默契。

（3）情歌对唱：由男孩主动，向有好感的女孩献歌，如果女孩也对男孩有好感，可以回唱一首。反之，鼓掌表示谢意。

（4）3分钟约会：选择25男25女，面对面座，以3分钟为时，女生不动，男生依次轮流顺时针移动，通过每人3分钟的交流，让双方都有一个较详细的认识。

（5）心动就“贴”——最佳魅力女士、男士评选：

相亲者在活动现场只要看到自己中意或欣赏的人就可以在相亲牌上贴一个“小红心”（工作人员提供），最后根据相亲牌上“小红心”的多少来评比最佳魅力女士、男士，并提供相关奖励，同时评选出的最佳魅力女士、男士提供奖品。

（6）携手共品烛光晚餐（17：50）

速配成功的情侣可在工作人员处领取特惠券一张，双双对对同往就餐。

相亲活动策划方案（三）

在轻松、浪漫、温馨中寻找到属于自己的幸福爱情。

2、设计在广场通道，背景为本次相亲会主题，安排开幕、歌舞、多人游戏等活动；

3、沿主通道安置在离主舞台附近，桌椅采用密集式组合，可坐4个人或以上，是男女生初会、认识、聊天的场地。

4、在广场通道神泉湖周边，设提示牌：标题《这是我的名片》，看到你中意的那个ta了吗？还等什么？给他（她）回短信。

5、提示牌：标题《最浪漫的事》，我能想到最浪漫的事，就是和你坐在这里，听听音乐，聊聊愿望，你希望我越来越温柔，我希望你放我在心上。

6、在神泉湖网上设置“桃之夭夭，三生三世”。

二、主通道（连心锁）

主通道沿线模式，拉红绳悬挂男女照片简介。（个人简介中需注明，并附拉票宣言。）

三、“挑战麦克风”之情歌pk（相亲人自我风彩展示）

四、人员要求，单位选送，在职的可自我报名、活动联系方式：

明水周末

报名热线：\*\*\*\*\*

联系人：女士

注：报名参与者要求为年满18周岁以上人士。报名者请详细填写个人资料，包括姓名、性别、年龄、籍贯、身份证号码、常住地详细地址、工作地址、职业情况、收入情况、婚姻状况、个人照片、联系方式等。（需要单位加评语与领导签字，活动结束，每位报名者可获得精美相亲手册一份，上有未约会成功的男女简介与联系方式、最后，小编希望文章对您有所帮助，如果有不周到的地方请多谅解，更多相关的文章正在创作中，希望您定期关注。谢谢支持！

**相亲活动策划方案活动预算篇八**

8月25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。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。

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。

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。

七夕寻缘，爱在无锡

1、主办单位：xx。

2、承办单位：无锡市青商文化传播有限公司。

3、媒体支持：无锡太湖交友网。

8月20日

xx市学前街168号科技大厦613室。

要求为18周岁以上人士，总人数在50人左右，报名费100元。

报名地点：xx市学前街168号科技大厦613。

开场音乐：

寻找你心中的女神\"——17：30—18：30。

通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象。

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