# 2024年七夕活动方案策划书(实用9篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-16

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕活动方案策划书篇一**

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

**七夕活动方案策划书篇二**

牵手渡鹊桥

暂定20年8月日

银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）活动范围：分行各营业网点和社区网点

通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播银行的知名度，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。

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.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恒丰银行的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。

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。

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。

**七夕活动方案策划书篇三**

七夕我和美容院有个约会

20xx年x月x日

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

3、可联合花店、电影院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升的影响力;

4、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。

1、情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点--晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

2、为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推!

3、情人节爱情大片：不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

4、相濡以沫，最爱七夕--\"我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么?xx\"我与我的爱人\"大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

5、爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

6、七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化装品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类限时6折优惠。

**七夕活动方案策划书篇四**

活动主题：“浓情七夕浓浓爱意”甜蜜大礼包，多重豪礼大放送，火热抢先。

农历七月七日，东方的情人节。

柔情似水，佳期如梦，浓情七夕，缘定今生。

在七夕这个甜蜜的日子里

要送什么礼物给心爱的他(她)呢?

拍一本专属你们的写真集，

来记录属于您们

独一无二的甜蜜和浪漫。

婚纱照系列及写真系列均可参加此优惠活动，前77位即可获得\_\_-x优惠

活动时间：20\_\_\_年8月16日，限前77位订单者，享受此优惠权限!

活动地点：\_\_婚纱摄影公司

说明：活动套系及大礼操作时可根据影楼情况自行选择更改。

**七夕活动方案策划书篇五**

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

8月x日—8月x日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店；百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券；

西装77元抵扣券；

鞋品77元抵扣券；

女装77元抵扣券；

服装配饰9折卡；

华服6折卡。

**七夕活动方案策划书篇六**

x月x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：

2. 承办单位：

3. 媒体支持：

20xx年xx月xx日

无锡市学前街xxx号科技大厦xxx室

要求为xx周岁以上人士，总人数在xx人左右，报名费xxx元。

报名地点：无锡市学前街xxx号科技大厦xxx室

开场音乐：

(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

(自我介绍限时x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x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x分钟的表白时间，最后女嘉宾选择x位心仪的，速配成功。)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功

(二) “帅哥美女对对碰”

1、盲人指路 (推选现场x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。

2、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。

3、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x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”

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

**七夕活动方案策划书篇七**

很荣幸能为大家做出这次策划方案，这也是感谢大家对我的信任与支持，本人绝对为大家做出最完美的方案，让大家玩的更开心。

这次活动目的很明显，目的就是为了让处于单身中的男女能够尽快找到自己的另一半，让那些沉着于工作中的职场人能够通过这次活动能够放松自己，激发工作激情，让工作越来越顺心，另外就是户外啦，不能不带点主题了哈。

本次活动基地在我们xx的故乡——xx，山清水秀，环山抱水。xx温泉山庄：位于xx的xx风景区，四星级酒店让你享受不一样的奢华，可接待客户住宿、用餐、会议、年会、拓展等。山庄位于xx山顶，放眼望去，一片绿尽收眼底，陶冶心性，放空心情。对于一直活在喧闹的城市里的我们有很大的影响。xx密印寺，xx古城，龙泉漂流等等景区遍布周围。

1、吃完早餐，8：30xx集合。

2、8：30—11: 00到达xx温泉山庄

3、11: 00—11: 30办理入住手续

4、12: 00—13: 00午餐，午休

5、13: 00—14: 00 到达xx古城，办理手续

6、14: 00—17: 30 妲己幽魂鬼屋，太子阴魂听音室，西周电影馆，妲己魅惑，姜太公呼风唤雨法术馆，后宫体验馆，纣王酒池肉林等穿越西周。大型歌舞(xx千古情)(武王练兵)(编钟乐舞)(褒饣沐浴)(彩楼抛绣)(穿越快闪秀)等等精彩节目，赴一次千年的约定。

7、18: 00—18: 30 集合前往xx温泉山庄

8、18: 30—19：00 晚餐

9、19: 30—22: 30 晚会

1、破冰仪式

游戏规则：男女嘉宾按照号码面对面而坐，互相自我介绍，八分钟后女生顺时针旋转换位置一次往下直至全部交流一遍，每人一支花交流完后大家将自己手中的花交给自己心仪的人。

2、爱情接力赛

男女自由配对，主持人将配对好的分成两组，一男一女背对背夹着气球，将气球从起点运到终点，然后换，先完成的获胜。

输了的队伍需要相互给对方说一句最肉麻的话或者表演一个最萌的表情。

3、浓情蜜意

每次10位男女互等的嘉宾，两人一组，男士负责用吸管吸啤酒，女士喂啤酒。女士要蒙住眼睛，先指引原地转三圈，然后向前2米的拍档喂酒，男生不能用手接，男生不能说话，但是可以发出声音提示。

奖惩：获胜的奖励一个布娃娃，主持人鼓励男生送女士，另外输了的队伍接受“超级模仿秀”惩罚。大话西游的经典台词：曾经有一份真挚的爱情放在我面前，我没有珍惜，等我失去的时候才后悔莫及，人间最痛苦的事莫过于此，你的剑在我的喉咙上刺下去吧，不用再犹豫了!如果上天再给我再来一次的机会，我会对那个女孩子说三个字，我爱你，如果非要在这份爱情上加个期限，我希望是一万年。

4、步步惊心

一男一女同时站在一份报纸上，由主持人提问脑筋急转弯，一对答对其他几对报纸折半，碰地的淘汰，刷选到最后一组获胜。

5、速食拍档

男女对立而坐，戴上眼罩，将桌上一盘小柿子用筷子夹给男生吃。

6、缘分速递

(主持人先鼓励男女主动向自己心仪的对象表白)如没有，主持人安排男女嘉宾向自己心仪嘉宾赠送自己准备的礼物(主动表白奖励礼物)

结束

10、23: 00 就寝

11、9: 00—11: 30 早餐，自由活动(或者可以安排密印寺拜千手观音)

**七夕活动方案策划书篇八**

、

温馨、浪漫和狂欢。

男100女50元包括活动的奖品、道具、场地费、自助烧烤费用、酒水等等

1、请每位参与者将领取的编号牌，统一粘贴在左胸上方;（将准备的编号纸片放进游戏箱内，进行游戏时使用）

2、现场分成若干a区(男士)和b区(女士)，入场时请随志愿者引领就坐；

3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，作“真情告白”；

4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛.

抛绣球、由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。（所有嘉宾都站起来，活跃气氛）现场产生的5对临时情侣进行默契度考验。（针插气球）有奖有罚，1-3名赠送小礼品。4-5名接受大家一起想出来的惩罚。（不能太过离谱的）

5、现场人气大比拼。报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌请你的红娘转交给对方。

玫瑰花可以在现场工作区购买（每枝2元）；

6、自助烧烤开始，3-4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

7、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与；（详见节目单）

节目单内容由参加活动的嘉宾报名而定。（歌曲、舞蹈、诗词朗诵不限。如需音乐请提前与qqxx进行联系）

8、大会鼓励您大胆地展现自我，上台表演节目.向舞台上的心仪对象献花，展示真我风采，吸引异性目光找到与自己般配的另一半。

9.鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛.（掌声欢呼声高者有奖励）并评选出3对最佳情侣。（小礼品）

10.自由交流时间.

11、主持人致结束词、活动圆满结束。

1、报名者可以在现场浏览全场所有的.资料板；

2、大会为每位报名提供3张心愿贴，如果你对某个人的资料有兴趣，可以在心愿贴上写下自己的联系方式粘贴在对方的资料板上。

3、如果你的心愿贴不够用，可以在现场工作区购买；

4、大会仅对参加本次相亲会的报名者负责，没有使用本次大会心愿贴的留言真实性，大会概不负责。

1、已报名者请在报到处凭报名表回执领取编号牌；

2、报到后请到指定区域入坐；

3、入场时请保持秩序井然，不要哄抢；

4、入场后请积极参加各项交友活动，并遵守现场工作人员安排和游戏规则；

**七夕活动方案策划书篇九**

二、活动时间：20\*\*年8月17日-8月19日（农历七月五日至七日，星期五至星期天）

三、活动内容：

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城区），代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼--巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到1f总服务台领取。）

【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2.名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。

卡通手表、头饰品全场7折。

3.化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

6、羽绒服反季热卖（4f羽绒服大卖场）

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起！为爱情保暖，您还等什么？

四、广告宣传

1.彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送，8月17日-19日

2.16开彩页：10000张

3.电视台宣传

4.气象局宣传

5.城市信报

6.卖场活动看板

7.卖场活动氛围装饰

【活动主题】浪漫七夕爱在兴隆

【活动时间】8月1——7日

【活动一】浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

8月1日—7日，兴隆商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情!

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

从8月20—8月26日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选xx服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份;二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人—爱情永恒xx珠宝情侣对戒展

四、xx珠宝、k金、指环展：

五、xx化妆—装扮完美恋人

六、xx情侣表见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼

秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带;

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

3、

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