# 2024年七夕活动方案策划书(优秀15篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-16

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。七夕活动方案策划书篇一1、 利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气;2、 适时...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**七夕活动方案策划书篇一**

1、 利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气;

2、 适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果;

3、 维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的;

5、 增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累;

“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

20xx年8月20日——9月3日

(2#号楼的周年庆特价房不参与任何优惠)

1、 活动期间购房购房送装修基金(7777元)，并可以冲抵首付款;

2、 七夕当天购房的年轻情侣(包括已婚)，可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影(3000元)一套、双人浪漫蜜月旅行(3000元)、高档床上用品三件套(3000元);(仅限七夕节当天)

3、 七夕当天到访的年轻情侣(包括已婚)可获赠玫瑰花一束;(仅限七夕节当天)

4、 七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品;

1、 七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠;

2、 外场活动：(有节日特点，引人眼球，送爱送祝福)

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取;(最好是请活动公司出人配合)

3、 现场活动：(有节日氛围，年轻人喜欢的)插花;现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。(请活动公司举办)

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

七、告知方式：

1、 售楼员电话告知(针对前期积累意向客户);

2、 网络宣传(微信、贴吧和论坛);

3、 电视字幕;

4、 外场活动;

2、 以伊川楼盘成交情况来看，七夕当日成交套数不是主要的目的，项目的知名度推广以及对推出正价房源的切入点为活动的要点，对金九银十的铺垫意义更为巨大。

**七夕活动方案策划书篇二**

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。

**七夕活动方案策划书篇三**

因七夕赋予了牛郎织女的传说使其成为象征爱情的节日，在当代产生了“中国情人节”的文化含义。相传农历七月七日夜或七月六日夜妇女在庭院向织女星乞求智巧，故亦称为“乞巧”。现在，就来看看以下两篇七夕活动

策划方案

吧!

一、活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

二、活动时间：xx年8月12日

三、活动主题：岁月无声——真爱永恒

四、主题要素：古典情人节 优惠 服务

五、主题阐述：主题突出了金嘉利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。

六、活动地点：金嘉利店面及周边区域

七、主题传达表现：

#贯穿于活动，形成主体表现。

#有效地互动演绎及内容传达。

#所有用品标示。

#所有宣传表现。

#社会影响与口碑传播。

八、活动概述：

九、活动预期目标

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。

十、活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

十一、活动形式：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。

十二、具体

活动方案

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。

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

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。

十三、宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：xx年7月22日

信息传达要素：

#活动的主题及内容

#活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。。。。

#报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：xx年8月12日 宣传形式：软文宣传 活动效果巩固

——唯美丝网花与你浪漫携手共度七夕

一、活动主题 “七夕寻缘 爱在唯美”

二、企业背景

据了解，这种丝网花的行业是刚进入丽水市场不久的，所以，只要做得好的话，其发展空间是巨大的。丝网花刚进入丽水短短几年的时间却已经深受着周边消费者的喜爱。丝网花在市场上已经具备了一定的基础，现在正处于成长期。同时盆花、胸花在家居饰品店、影楼、婚庆公司、大型会议、企事业单位也蕴含着巨大的商业开发潜力。

唯美店的丝网花外观精致，加上店家的技艺精湛，吸引着广泛的消费者前来参观学习。店主会很热情的传授丝网花的制作流程，相信这种传播方法也会吸引着更多的消费者前来光顾。

针对于这一阶段的需求，我们会在广告上加大宣传力度，希望可以让消费者更加青睐于这种产品，拉动市场占有率。并且我们会悉心接受消费者的反馈及宝贵意见，不断调整我们的不足之处，加深这家丝网花的形象宣传，以求得在目标市场上树立长久坚固的地位。

三、活动背景

昨天，你或许孤独一人;昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她;昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白;今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她!在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

四、产品介绍

花的艺术，使世界更加绚烂多姿，花的艺术，使生活更加丰富多彩温馨甜蜜，花的艺术，随时会叩开你我尘封已久的心门，针对唯美店的丝网花，我们进行了它的特点优势分析：

1、花色艳丽，造型新鲜、端庄典雅，保留时间长久，四季如春怒放不谢;

2、唯美店的丝网花价格远远低于其它店里的鲜花，仿真花;

3、店内品类繁多，不会因季节交替而发生缺货现象;

4、对花粉过敏啲爱花人士，能够安心大胆的享用;

5、手工爱好者在得到休闲文娱的同时，还得了一件心仪的礼品和美的享受;

6、赠送亲朋好友，是一件不可多得的个性礼品，且使本人充满做品的成就感; 而且，丝网花突破了制作绢花使用机器的限制，摒弃了制作水晶花浓厚的化学气息，它的制作材料也是健康的绿色的环保的，所以制作出来的花自然是清秀而脱俗、质雅而高贵的。 正是由于丝网花拥有这些其他花无法比拟的优点，是它成为现代人健康生活的最佳选择和提升自我精神境界的极佳方式。

五、活动目的

1.唯美为未婚单身男女提供互相认识平台

2.唯美让已婚男女重温恋爱时的甜蜜

3.有效利用活动，打响唯美丝网花品牌知名度

六、活动时间 七夕夜，即20xx年8月6日晚(19:30~22:30)

七、活动地点 中山街492号

八、活动对象 所有男女

九、活动宣传时间 为期一周(8月1日~8月6日)

十、活动前期准备工作

1.物色2名晚会主持人

2.物品购置

丝网花、气球(心形，圆形亦可;紫色&粉红色)、彩带、蜡烛、卡纸(蓝色&粉红色)、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品(情侣用品，如：杯子)

3.准备所需器材

剪刀、麦克风、音响、

4.收集浪漫情歌(刻碟)

5.提前制作活动号码牌(心形)，男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

6.宣传单页、海报

十一、活动场地布置

1.充分利用唯美店自身的场地，场地宜布置得浪漫温馨

2.全场色调以紫色、粉色为主

3.场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4.场内，以一紫色一粉色丝网花为一组，分别装饰场内每一角落

5.每个桌面需要一支蜡烛

6.根据场地环境，摆放一定的丝网花(以玫瑰花为主)

十二、活动内容

1.工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐。

2.主持人为此次活动致

开场白

。

3.参加者先作简单的

自我介绍

，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟。

4.开始进入游戏

a.“背背爱”

(1)游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成队。

(2)两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

(3)限时1分钟，气球最多者为胜

(4)参加游戏共8组，每次2组同时进行

b.“呼唤爱”

(1)游戏需4人为一组，2男2女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一

队

(2)4人两两相对，背对观众的两人根据主持人出示的卡片上的词语做

动作，可适当运送口头表达，但话语不得出现卡片中的字词，否则

作废;而面对观众的两人根据他们的提示，猜出卡片的字词

(3)限时5分钟，猜中最多者为胜利

(4)参加游戏共5~6组进行，每次一组

c. “共创爱”

(1)游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一

队

(2)两人共同合作，动手制作丝网花

(3)限时20分钟，以用时最短，制作精美者为胜

(4)参加游戏共12组，每次4组同时进行

5.爱就大声说出来：经过各项活动以后，互相之间有了一定的认识和了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

十三、活动流程

(1)20xx年8月6日 19:10

进场派号 男生奇数(1、3、5)女生偶数(2、4、6)

自行互相认识

(2)19：30 主持人为此次活动致开场白(10分钟)

(3)19：40 参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名(15分钟)

(4)19：55 开始a游戏(15分钟)

(5)20：10 开始b游戏(40分钟)

(6)20：50 开始c游戏(60分钟)

(7)21：50 开始颁奖 (20分钟)

(8)22：10 爱就大声说出来(15分钟)

(9)22：25 主持人宣布活动结束(5分钟)

十四、奖项设置

一等奖 蓝色妖姬一束 三对

二等奖 德芙巧克力一盒 三对

三等奖 情侣杯一对 三对

十五、预期效果：

1、让更多的人了解丝网花这个行业，知道有我们这样一个丝网花的店铺存在。

2、通过活动让大家知道丝网花的意义，可以留住生活中的美好，可以见证爱情。

3、让更多的人加入到制作丝网花这个行列中来。

4、通过丝网花为未婚男女牵线搭桥，让已婚男女重温恋爱时的美好。

5、对于老年人来说制作丝网花，可以带给他们一个快乐而充实的晚年生活!”也是儿女们孝敬家中老人的方法之一。

十六、费用预算

海报(十张) 30元 预计总费用为 1410元

**七夕活动方案策划书篇四**

活动主题：浪漫七夕爱在兴隆

活动时间：8月2日――8月6日

活动一：浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

8月2日――8月6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）

活动二：浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕情人节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧……等。为传承经典，演绎浪漫，8月2日七夕情人节当晚7：07、兴隆商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

活动三：七夕情人节，浓情黄金大秀场――20xx年情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼――情侣吊坠

祈福爱人礼――黄金项链、手链

活动四：浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从8月2―8月6日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。2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。

在食品商场当日累计购物50元加9、9元可换进口巧克力一袋。

换购地点：食品商场进口食品店

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―爱情永恒兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝、k金、指环展：

五、兴隆化妆―装扮完美恋人

六、兴隆情侣表见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼

11年秋季新款鞋上市，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：

千里姻缘一线牵：两名顾客同时从多根红线中各选出一根，若红线末端系在同一个玩偶上，则为中奖。10元三次，若三次均未中奖赠送精美礼品一份。

地点：二楼西天井

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、14年新款内衣全新上市

**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。本策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型活动围。

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：20xx年8月15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：

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。

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、七夕情侣大赢家较量

活动每对赢的男女在较量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

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

**七夕活动方案策划书篇六**

元素——复古。

xx活动定位：七夕，中国自己的情人节。

xx活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

xx活动对象：高素质、高收入未婚男女。

xx活动时间：七夕之夜。18：30——20：30

xx活动地点：：外滩风尚(河西区永安道)

xx报名人数：男、女各50人，共100人。

xx活动可行性分析：(略)

xx实施：

1：人员要求专科以上学历，薪金20xx~3000元以上的男女情侣。

2：通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

3：广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4：本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

5：办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6：此活动为保证其资料的真实性范文写作，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7：客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8：此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

9：活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

xx活动内容：

1：游戏互动

才艺表演(可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺)

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事(自找拍挡)。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

2：百人穿针大赛

**七夕活动方案策划书篇七**

【活动一】、浪漫七夕 相约xx鹊桥会

8月15日—20日，xx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)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有:穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧......等。为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7:07，xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目:对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求:情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出:默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!

现各项比赛火热报名!

报名方式一:电话报名，咨询热线:88888888

报名方式二:短信报名，编辑短信“浪漫七夕 乞巧大赛”+情侣姓名至88888888

报名方式三:现场报名，地点:兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

xx黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从18—19日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，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。

**七夕活动方案策划书篇八**

生态水乡情定七夕

二、活动时间

20\_\_年8月8日至10日

三、活动地点

\_\_文化广场、水乡公园

四、主办单位

\_\_镇文学艺术界联合会

五、活动内容

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\_\_，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\_\_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\_\_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。

**七夕活动方案策划书篇九**

会说情话的玫瑰—xxxx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年8月xxxx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xxxx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xxxx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3.进一步提高xxxx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xxxx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。

**七夕活动方案策划书篇十**

情意无价，爱在七夕

20xx年8月24日-8月25日

美容院加盟店的新老顾客及男朋友(丈夫)

1、借势七夕情人节为美容院增加客源。

2、通过七夕活动的宣传，加深周边的消费者们对自己美容院的印象，以此达到品牌宣传的`作用。

3 、通过七夕活动回馈老顾客，达到留客的目的。

1 、宣传时间：活动前5天;

2、宣传手段：

a，沿街派单;

b，悬挂横幅;

c，海报张贴及x展架;

d，短信，微信或电话邀请;

f，美容院公众微信平台推文;

e，美容师朋友圈宣传;

在20xx年8月15日至8月19日下午16：00期间，所有女性均可领取最佳情话评选券一张，只要自己的男友丈夫在活动期间写下对自己的情话誓言，并将这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，即可获赠美容院送出的价值299元体验券及199元代金券一张，还可以参与抽奖，获取精美礼品。

8月19日下午17：00时揭晓评选结果，评比“最动人情话奖”，“最创意情话奖”，“最幽默情话奖”等3个奖项，获奖者可获赠免费情侣电影套票及任何美容项目七七折。

1 、七夕宣传单，宣传语要有感染力和煽动力

所以在设计宣传语的时候七夕是属于情侣的节日，在主题上务必做到最合理，最浪漫，最体贴，以此先打动女性，再通过女性的感召力带动男性的积极参与。在设计宣传单宣传语时可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正的祝福，“语不惊人死不休”也是可以的。

2、活动时间段要把握好

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家“伺机而动”。一般来说，节日前一个星期，美容院最好不要做太大的促销活动，以免让七夕活动的流量提前消耗。

3、活动宣传方式要全面

互联网时代，不仅传统的宣传方式要做，自媒体平台，微信公众号等推广资源一定要加以利用，你一篇高质量的七夕活动推文就能代替高额的广告费。

最后，在七夕到来之际，希望所有xx美容院加盟店抓准时机，做好活动方案，充分准备，并在七夕节获得高流量，高业绩。

**七夕活动方案策划书篇十一**

“七夕寻缘 爱在唯美”

据了解，这种丝网花的\'行业是刚进入丽水市场不久的，所以，只要做得好的话，其发展空间是巨大的。丝网花刚进入丽水短短几年的时间却已经深受着周边消费者的喜爱。丝网花在市场上已经具备了一定的基础，现在正处于成长期。同时盆花、胸花在家居饰品店、影楼、婚庆公司、大型会议、企事业单位也蕴含着巨大的商业开发潜力。

唯美店的丝网花外观精致，加上店家的技艺精湛，吸引着广泛的消费者前来参观学习。店主会很热情的传授丝网花的制作流程，相信这种传播方法也会吸引着更多的消费者前来光顾。

针对于这一阶段的需求，我们会在广告上加大宣传力度，希望可以让消费者更加青睐于这种产品，拉动市场占有率。并且我们会悉心接受消费者的反馈及宝贵意见，不断调整我们的不足之处，加深这家丝网花的形象宣传，以求得在目标市场上树立长久坚固的地位。

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。古往今来，有多少俊男美女怀着一颗纯洁的心，带着对爱情的憧憬，漫步在这花花世界里，寻觅心中挚爱的那个他/她。

昨天，你或许孤独一人；昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她；昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白；今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她！在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

花的艺术，使世界更加绚烂多姿，花的艺术，使生活更加丰富多彩温馨甜蜜，花的艺术，随时会叩开你我尘封已久的心门，针对唯美店的丝网花，我们进行了它的特点优势分析：

1、花色艳丽，造型新鲜、端庄典雅，保留时间长久，四季如春怒放不谢；

2、唯美店的丝网花价格远远低于其它店里的鲜花，仿真花；

3、店内品类繁多，不会因季节交替而发生缺货现象；

4、对花粉过敏啲爱花人士，能够安心大胆的享用；

5、手工爱好者在得到休闲文娱的同时，还得了一件心仪的礼品和美的享受；

6、赠送亲朋好友，是一件不可多得的个性礼品，且使本人充满做品的成就感； 而且，丝网花突破了制作绢花使用机器的限制，摒弃了制作水晶花浓厚的化学气息，它的制作材料也是健康的绿色的环保的，所以制作出来的花自然是清秀而脱俗、质雅而高贵的。 正是由于丝网花拥有这些其他花无法比拟的优点，是它成为现代人健康生活的最佳选择和提升自我精神境界的极佳方式。

1.唯美为未婚单身男女提供互相认识平台

2.唯美让已婚男女重温恋爱时的甜蜜

3.有效利用活动，打响唯美丝网花品牌知名度

七夕夜，即20xx年8月6日晚（19:30~22:30）

中山街492号

所有男女

为期一周（8月1日~8月6日）

1.物色2名晚会主持人

2.物品购置

丝网花、气球（心形，圆形亦可；紫色&粉红色）、彩带、蜡烛、卡纸（蓝色&粉红色）、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品（情侣用品，如：杯子）

3.准备所需器材

剪刀、麦克风、音响、

4.收集浪漫情歌（刻碟）

5.提前制作活动号码牌（心形），男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

6.宣传单页、海报

1.充分利用唯美店自身的场地，场地宜布置得浪漫温馨

2.全场色调以紫色、粉色为主

3.场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4.场内，以一紫色一粉色丝网花为一组，分别装饰场内每一角落

5.每个桌面需要一支蜡烛

6.根据场地环境，摆放一定的丝网花（以玫瑰花为主）

1.工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐。

2.主持人为此次活动致开场白。

3.参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟。

4.开始进入游戏

a．“背背爱”

（1）游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成队。

（2）两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

（3）限时1分钟，气球最多者为胜

（4）参加游戏共8组，每次2组同时进行

b．“呼唤爱”

（1）游戏需4人为一组，2男2女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

（3）限时5分钟，猜中最多者为胜利

（4）参加游戏共5~6组进行，每次一组

c. “共创爱”

（1）游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

（2）两人共同合作，动手制作丝网花

（3）限时20分钟，以用时最短，制作精美者为胜

（4）参加游戏共12组，每次4组同时进行

（5）爱就大声说出来：经过各项活动以后，互相之间有了一定的认识和了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

**七夕活动方案策划书篇十二**

通过组织优秀青年人才交友活动，为在xx工作和生活的单身青年提供相识、交流、相知的`机会，为他们搭建工作、学习、生活交流的平台，促进我县四个发展，建设美好xx。

\*、活动时间:\*\*\*\*年\*月\*\*日下午\*：\*\*-\*：\*\*(农历七夕);

\*、活动地点:xx县国际大酒店华夏厅。

\*\*——\*\*周岁，在凤各机关、企事业单位中工作的未婚青年。且品行端正。

报名时间：即日起至\*月\*\*日。本次活动不收取报名费。原则上不接受个人报名，由各单位共青团、妇联组织统一报名。报名时需填写报名表，并提供电子版照片。

咨询电话：团县委xx;县妇联xx 。qq群号：xx。

主办单位：团县委、县妇联

协办单位：xx县文艺爱好者协会、xx职工花鼓文化传播有限公司。

\*、全县各单位共青团、妇联组织要从满足单身青年需求，解决单身青年实际困难出发，认真做好本次活动，确保符合条件的对象都有机会平等参与。

\*、结合青年实际，尊重青年自主意愿，按照自愿参加的原则，积极做好协调、服务工作，组织单位单身青年踊跃报名参加。同时也可挖掘参与者个人特长，积极申报表演节目(包括节目形式、名称及表演者姓名)。

\*、活动规模拟控制在\*\*\*人左右，名额达到预定人数或报名时间超过\*月\*\*日均不再接受报名。男女比例将控制在一定范围，确定名单后主办方将另行通知。

\*、参加活动青年不得带亲友团成员参加。

**七夕活动方案策划书篇十三**

参与目的:爱心钥匙快乐锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!打开她的心门!真爱相信你肯定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介:

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.活动开始男生尝试运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.主持人须事先把握参与者名单,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.

男生女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感爱好的问题.问题结束后互相选择最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.尽力搓和台上男女自我配对,为完成下一节做准备,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.

和最心仪的.人合作表演一个激情动作.主持人调动场内气氛,促使配对男女生做些惹火动作,拥抱,kiss……,让他们放松,鼓励激情表达。最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼品一份.

1.即日起至8月2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：快乐锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情!

**七夕活动方案策划书篇十四**

七夕情人节就要到了，各种活动当然是必不可少的。下面小编整理了七夕活动

策划书

，欢迎阅读!

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

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!

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

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.

真爱第三缘:激情串串烧

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

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

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

酒吧情人节第三波：真情告白

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

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：2024年8月15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

限时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

3对情侣.拿西瓜喂对方吃.男的蒙上眼晴.每组女的给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢的.赢的一队将得到小礼品一份。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

我想活动费用定35块活动人数32人先定下来.交钱有负责人收其提前14号收起把经费.买礼品和道具和食品干果.水果这样人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束每个女孩一个美扶宝化装品。

**七夕活动方案策划书篇十五**

元素――复古。

xx活动定位：七夕，中国自己的情人节。

xx活动主题：七夕――中式传统情人节，浪漫携手。

xx活动对象：高素质、高收入未婚男女。

xx活动时间：七夕之夜。18：30――20：30

xx活动地点：：外滩风尚(河西区永安道)

xx报名人数：男、女各50人，共100人。

xx活动可行性分析：(略)

xx实施：

1：人员要求专科以上学历，薪金20xx~3000元以上的男女情侣。

2：通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

3：广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4：本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

5：办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6：此活动为保证其资料的真实性范文写作，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7：客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8：此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

9：活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

xx活动内容：

1：游戏互动

才艺表演(可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺)

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事(自找拍挡)。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

2：百人穿针大赛

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