# 2024年七夕节活动方案策划PPT(优质13篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-06-22

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。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。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。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。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕节活动方案策划PPT篇一**

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕――中式传统情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动地点：xx

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1.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x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。

2.人员要求专科以上学历，薪金20xx-3000元以上的男女情侣。

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.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。

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，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.通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9.此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1.百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖――一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的\'是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2.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。

考虑到xx自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备：

号码牌（设计成心型）、电视、dvd（vcd）、话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

宣传语：

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念，用行动缅怀那不老的传说。

以上就是本次服装店七夕情人节宣传策划案例，希望对这次的七夕情人节宣传给予较大的帮助。

活动宣传

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《x报》或是《xx》。

宣传的时间为一周左右。

**七夕节活动方案策划PPT篇二**

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于xxxx

活动时间：暂定20xx年8月xxxx日

活动对象：xxxx银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）

活动范围：xxxx分行各营业网点和社区网点

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播xxxx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xxxx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。

（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xxxx“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。

**七夕节活动方案策划PPT篇三**

8月18日—21日

情人节促销

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。

521元—-我爱你享有雪里相思冰淇淋一份+情侣来电闪一对+池之王葡萄酒一瓶+索芙特水白晶一盒。

721元—-亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对。

999元—-长长久久享有出水芙蓉冰淇淋一份+池之王精品干红、干白各一瓶+名牌皮带一条。

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。

七夕节活动的策划方案6

一、活动时间：

二、活动主题：相约情山，挚爱今生

三、活动地点：x旅游区

四、活动内容及优惠政策：

(一)凡在8月16日当天来x旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二)游览\_并在与“爱”有关的景点进行拍摄(手机、照相机)留念的，凭图像在\_大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(四)8月16日晚20：30，在x激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

(五)本活动最终解释权归x旅游区所有。

**七夕节活动方案策划PPT篇四**

众所周知，农历七月初七，是中国传统的.节日――七夕情人节，这是牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。近年来，七夕情人节已成为青年男女追崇时尚、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，以至于许多人虽然工作稳定，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\"的单身生活。为给青年男女搭建沟通交流、相识相爱的平台，助推\"幸福宜居新来西\"的建设进程，办事处拟在七夕节前夕，举办\"爱在七夕\"相亲联谊会活动，特制定如下活动方案：

坚持公平、公开、公正的组织原则，通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

\"七夕寻梦缘，爱在xxx\"

8月25日

待定

在xx市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

（1）每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

（2）报名者需提供个人身份证、毕业证原件及复印件各2张。

（3）采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

1.主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2.街道xxx致辞。

3.文艺演出。

4.猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5.公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6.请相亲成功者上台发表爱情感言。

7.相亲成功者共同放飞爱心气球。

**七夕节活动方案策划PPT篇五**

七夕情人节

为配合商场七夕情人节的活动，利用微信平台进行互动，为丹尼斯百货提高知名度，扩大影响力。同时借此机会，进一步推广丹尼斯微信平台，加强微信宣传效果。

1、千里传情真爱无限

活动时间：20xx年8月26日-8月27日

领奖时间：20xx年8月27日-8月28日

活动说明：

1、活动期间，丹尼斯微信粉丝发送七夕真情表白和奖品领取店别，至丹尼斯百货微信平台，向您的心上人表白，就有机会被丹尼斯百货微信平台抽取为幸运粉丝。

2、丹尼斯百货微信平台每天为丹尼斯百货店抽取幸运粉丝，将粉丝真情表白通过丹尼斯百货微信平台\"甜言蜜语秀\"于第二天微信发送时段推送。

郑州人民店每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条；

郑州花园店每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条；

丹尼斯七天地每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条；

洛阳南昌店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒；

焦作塔南店每天3名赠品：丹尼斯手帕纸一条；

平顶山华府店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒；

安阳彰德府店每天3名赠品：丹尼斯手帕纸一条；

三门峡六峰店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒。

3、抽中的粉丝会收到丹尼斯微信公共平台所发的中奖通知：\"千里传情真爱无限!恭喜您被丹尼斯百货抽中，成为今天的幸运粉丝。请您凭此信息，至您所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。\"

4、粉丝凭中奖通知信息，在领奖时间内到所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。

“七夕节”活动策划方案6

活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间：20xx年7月29日

活动主题：岁月无声——真爱永恒 主题要素：古典情人节 优惠 服务

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。

活动地点：金嘉利店面及周边区域 主题传达表现：

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。

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。

第二部分：具体活动方案

活动内容：

进门有喜

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

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。

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。

宣传阶段划分： 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。

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

费用预算 物品项目

数量

单价

合计

68元彩金戒指 100枚 钻戒（688元）

13枚 乒乓球 30个 dm单 10000份 x展架 2个

玫瑰花 300枝 领带 12条 5米x2.5米舞台 1个

**七夕节活动方案策划PPT篇六**

20\_\_年\_\_月\_\_日

二、活动名称

情系七夕、相约\_\_

三、活动内容

1、愈夜愈美丽、七夕不孤单大型郎才女貌亲密约会派对：

酒店南广场\_\_平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场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、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

2、客房：

活动当天特别推出七夕特价客房，一号楼高级大床房\_\_元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3、凡活动当天，在\_\_消费满\_\_元，即可获赠玫瑰花一支。

四、实施细节

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七夕特价房，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)，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。

五、推广宣传

1、酒店店内海报、单页

2、酒店官方网站及友好连接网站

3、商都信息港漂浮广告(一个月)

4、时尚杂志硬广及软文

5、沿街灯箱胶片

6、目标客户短信

**七夕节活动方案策划PPT篇七**

美满良缘由天赐满意婚宴

充分发挥饭店自身优势以及超前创新的活动安排,通过一系列的宣传策划,利用x月的黄金季节组织富有实效的 \"办婚宴，到 \"为主题的营销活动,使xx饭店真正成为新人婚宴的理想殿堂。

xx年xx月至xx年xx月

1、满十席以上免费提供婚庆音响设施。

2、满十席以上免费提供大堂迎宾牌两块。

3、满十席以上免费提供创意绢花拱门一道。

4、满十席以上免费提供大堂外喜庆横幅一条。

5、满十五席以上免费提供宴会大厅喜庆背景喷绘(含新人姓名)。

6、满十五席以上免费提供豪华婚房一间/夜(含次日精美双早)。

1、百年好合宴 688/桌(10人)

2、金玉良缘宴 788/桌(10人)

3、珠联璧合宴 888/桌(10人)

1、把此次活动内容配以图片说明制作成宣传折页

—报纸夹放

—闹市区人员发放

—与婚纱影楼或婚庆公司以互惠方式合作，并将宣传折页放置在其店内。

—放置在饭店各营业点。

2、电梯间pop/大堂pop

把本次活动内容做成宣传海报，挂置在饭店电梯间内，以便于客人了解和推广。

1、营销部负责此次活动的对外联系宣传与制作。

2、餐饮部前厅负责具体的操作与服务及场景布置等事宜。

3、餐饮厨房负责此次活动菜品与菜价的核定工作。

4、总办负责组织员工在闹市区发放宣传折页。

5、房务部负责婚房的准备工作。

6、其他各部门熟知此活动内容，配合饭店做好本活动的宣传推广。

1、绢花拱门： 2.35米x2米=x元(可长期使用)

2、普通喷绘喷绘： x元/平方米x平方米=x元(姓名处粘贴，整体可重复利用)

3、桌花：35元/份x1份=35元

4、婚房：豪华单人间x元/间夜

5、蛋糕：180元/份

7、宣传折页：x/张张=x元

本方案尚属草案，不足与不到之处需结合实际情况加以调整，请相关部门经理参与讨论后再定。

**七夕节活动方案策划PPT篇八**

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx年7月29日

岁月无声——真爱永恒 主题要素：古典情人节优惠服务

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。

金嘉利店面及周边区域

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。

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。

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。

第二部分：具体活动方案

进门有喜

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。

宣传阶段划分：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

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：20xx年7月30日

宣传形式：软文宣传

活动效果巩固

费用预算

物品项目

数量

单价

合计

68元彩金戒指100枚钻戒(688元)

13枚乒乓球30个dm单10000份x展架2个

玫瑰花300枝领带12条5米x2.5米舞台1个

**七夕节活动方案策划PPT篇九**

8月26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。据了解，在我市，这部分人多半已经成为我市社会的中坚力量，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，爱在漳州”，主办方决定在七夕节举办相亲大会活动，由闽南日报社主办，福建红凯风传媒全程策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体，将交友、交流充分结合起来，使活动参加人数之众，参与人员之踊跃、活动内容之丰富、环境氛围之浓烈，达到极大的社会影响和经济效益。

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。

通过本次活动为漳州地区大量单身青年带来一次美好婚姻的机会。具有一定的社会意义和经济效益，更能提高主办方和参与企业的形象和社会影响力。

七夕寻缘，爱在漳州

（一）、主办单位：闽南日报社

（二）、承办单位：红凯风传媒花为媒婚介

（三）、特邀嘉宾：闽南日报社领导共青团漳州市委领导

（四）、媒体支持：闽南日报漳州新闻网闽南日报手机报漳州电视台漳州人民广播电台

（五）、活动时间：07月25日――08月26日

（六）、活动地点：龙文区天利仁和社区

（八）、相亲大会活动流程：(开始――17：00―17：30)

影像播放，在活动现场用大型投影机对参与者的生活照或生活tv进行反复播放，参与者可以选择自己中意的异性，再按编号寻找相应编号的对象。

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”――17：30―18：30

1、活动口号：坚决同陌生人说话;

3、所有寻缘的真心人可获得交友卡，并自行填写;

4、真心人可通过观察，然后委托组办方工作人员将交友卡送给心仪的他/她;

5、如果双方有意，可通过组办方工作人员从中双方沟通后开始约会。

爱情冲击第二波：“帅哥美女对对碰”――18：30―19：15

1、盲人指路(推选现场7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、跨树桩、拾玫瑰等关口。获胜组将得到礼品一份。

2、脑力大考验，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。获胜者将得到礼品一份。

3、浪漫的山歌、情歌对对唱

由现场抽调帅哥美女组成唱山歌(情歌)和另一组的异性进行比试，比赛过程中参与者自由发挥自我特长，选择相爱的人。获胜者将得到礼品一份。

爱情冲击第三波：“王子天使召集令”――19：15―20：00

“白马王子”和“天使”选拔pk赛，由“月下老人”“鹊桥仙子”主持进行，“月下老人”为男士一方的队长，“鹊桥仙子”为女士一方的队长，双方进行美女pk帅哥，上台走秀、个人风采展示、爱情宣言等为自己拉选票，选票箱就在自己的面前。台下的观众可以把自己的编号和联系方式写在纸条上投进中意的美女或靓仔票箱中，得票最多的一对男女将获得“白马王子”和“天使”称号，将各获得特别礼物一份。凡参加任何表演者，均可得到礼品一份!

花絮――20：00―20：10

现场抽奖。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。

影像播放，在活动现场用大型投影机对参与者的生活照或生活tv进行反复播放，参与者可以选择自己中意的异性，再按编号寻找相应编号的对象。

爱情冲击第四波：“花前月下，共进烛光晚餐”――20：10―21：30

1、对空许愿：

到场帅哥美女在主持人引导下，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。

然后共进烛光晚餐。

2、文艺演出：

美容产品企业参与现场活动“时尚秀场”。

婚纱摄影公司提供婚纱秀活动。

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：

大家可以合影留念，可与现场的摄影爱好者友好合作，拍出适合自己的写真照片。

花絮――21：30―21：40

现场抽奖。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。

影像播放，在活动现场用大型投影机对参与者的生活照或生活tv进行反复播放，参与者可以选择自己中意的异性，再按编号寻找相应编号的对象。

爱情冲击第五波：“真情告白”――21：40―22：40所有的帅哥美女均可上台，大声表达爱意的机会。并可获赠精美礼品一份。

a方案：浪漫情书+爱情玫瑰

如果你对自己的文字能力还比较自信，一封情深意切的情书写在特制的精美卡片上，加上一束玫瑰绝对会给他(她)留下永难磨灭的印象。千万不要抄袭《致胜情书手册》，一定要真心实意地写出属于你自己的情书。只要是你自己写的，哪怕幼稚点也没关系，勇敢的情人到哪里都会受欢迎的。女孩子不仅要有甜言蜜语还要有富有内涵的礼物，这就是爱的双保险。

b方案：真心表白+心型巧克力或金饰

在他(她)不留意的时刻，在灯光辉映下，献上你的“心”。之后还有什么再要说?一切尽在不言中。

结束――22：40―23：00真情告白之后，现场速配成功对象，可获得主办方特别大礼一份，并在现场领导主持下，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。

**七夕节活动方案策划PPT篇十**

活“有七夕，惠浪漫”xx摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭！单身男女今日崛起！”七夕一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的\'抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦！

活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份！为爱而送！

七夕全款四重送！

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套！

二重礼：孕妇照一套（2张）

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

七夕写真乐388！写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架（也可指定一定价位的套系）

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

七夕转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送xxx购物卡（200元）转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送xxx购物卡（600元）

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送xxx购物卡（1200元））

七夕欢乐大抽奖：

抽奖时间：20xx。8。16

抽奖地点：

抽奖内容如下：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

**七夕节活动方案策划PPT篇十一**

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到困难孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

活动时请报社记者跟随，进行拍照。

由报社在报纸上对活动进行报道。

凡参加儿童村联谊者，在回程途中均赠送白玫瑰一支。

凡在校园活动现场注册用户前x者，赠送红玫瑰一支。

送他/她一份意向不到的礼物。

在网站注册用户并创建情侣博客，上传两人的爱情纪念，制作两人的恋爱日记。将博客送给身边或者异地的他/她。

由大学的社团/工作室/学生会协办，现场同时准备笔记本电脑无线上网，可现场注册网站用户。由大学的社团/工作室/学生会协办，现场同时准备笔记本电脑无线上网，由现场工作人员协助注册网站用户，创建家庭。

由x网工作人员进行跟踪评比，比赛结果公布在网站上。

人气奖，一名，奖x活跃奖，一名，奖x

最感人情书奖，一名，奖x最动人日记奖，一名，奖x注册奖：奖个人积分50分。

注册奖凡在活动现场开通家庭的用户均可获得，奖项可与“诗”篇的网络参与奖兼得。

结束数据统计时间：20xx年8月x日颁奖时间：20xx年8月x日

颁奖办法：实物奖品采取邮寄的办法;个人积分由后台数据库直接操作。

x网提供：横幅，传单或书签，无线上网卡(具体是否需要同大学活动协办方咨询)，活动现场注册单，活动现场工作人员1名，红玫瑰x，相机。

大学的社团/工作室/学生会提供：桌椅布置，笔记本电脑2台，现场工作学生8名(注册：2人;咨询：2人;派发：2人;注册登记、玫瑰发放：1人;收稿：1人)

前期宣传

20xx年7月x日，在x网上以及主流门户网站发布活动信息。

20xx年7月x日，在各大学张贴海报。(数量与大学活动协办方咨询海报宣传效果好的有几个点)

中期宣传

活动现场拍照、当天更新在网站上。同时继续进行网络宣传。

后期宣传

在各大网站进行后续报道。请报社在报纸上对儿童村活动进行报道。

报社费用：x。可跟新商报商谈，或许会免费。

媒体费用：x。可跟大连金鹰传媒谈，基本上慈善的活动会免费。

鲜花：x。

1设计海报、传单并印刷。

2联系学校，寻找活动协办方。

3联系影楼/工作室，商谈提供奖品的问题，有情侣照的市场，可联名。

4活动当天人员具体安排。

5联系租车(可先联系爱心车队，如不成可与大连大学驾校合作，由大连大学发车，如果有大连大学参加儿童村活动的学生，还可接到大连)

6准备活动当天所需物品。

穿针应巧

最传统的乞巧活动是穿巧针。古时的巧针一般是多孔针，而现在还有待商业开发。现在可将七枚针合并在一起，一次穿过就算胜利。

染甲习俗

由gg为mm亲自染指甲，由现场观众评出染的的。

“吸引力”的秘密

随机从现场全体人员中抽取幸运情侣四组，每组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，吸的最多情侣为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得吸引力奖。

**七夕节活动方案策划PPT篇十二**

活动时请报社

记者跟随，进行拍照。

由报社在报纸上对活动进行

报道

。

凡参加儿童村联谊者，在回程途中均赠送白玫瑰一支。

凡在校园活动现场注册用户前x者，赠送红玫瑰一支。

送他/她一份意向不到的礼物。

在网站注册用户并创建情侣博客，上传两人的爱情纪念，制作两人的恋爱日记。将博客送给身边或者异地的他/她。

由大学的社团/工作室/学生会协办，现场同时准备笔记本电脑无线上网，可现场注册网站用户。由大学的社团/工作室/学生会协办，现场同时准备笔记本电脑无线上网，由现场工作人员协助注册网站用户，创建家庭。

由x网工作人员进行跟踪评比，比赛结果公布在网站上。

人气奖，一名，奖x活跃奖，一名，奖x

最感人情书奖，一名，奖x最动人日记奖，一名，奖x注册奖：奖个人积分50分。

注册奖凡在活动现场开通家庭的用户均可获得，奖项可与“诗”篇的网络参与奖兼得。

结束数据统计时间：20xx年8月x日颁奖时间：20xx年8月x日

颁奖办法：实物奖品采取邮寄的办法;个人积分由后台数据库直接操作。

x网提供：横幅，传单或书签，无线上网卡(具体是否需要同大学活动协办方咨询)，活动现场注册单，活动现场工作人员1名，红玫瑰x，相机。

大学的社团/工作室/学生会提供：桌椅布置，笔记本电脑2台，现场工作学生8名(注册：2人;咨询：2人;派发：2人;注册登记、玫瑰发放：1人;收稿：1人)

前期宣传

20xx年7月x日，在x网上以及主流门户网站发布活动信息。

20xx年7月x日，在各大学张贴海报。(数量与大学活动协办方咨询海报宣传效果好的有几个点)

中期宣传

活动现场拍照、当天更新在网站上。同时继续进行网络宣传。

后期宣传

在各大网站进行后续

报道

。请报社在报纸上对儿童村活动进行

报道

。

报社费用：x。可跟新商报商谈，或许会免费。

媒体

费用：x。可跟大连金鹰传媒谈，基本上慈善的活动会免费。

鲜花：x。

1设计海报、传单并印刷。

2联系学校，寻找活动协办方。

3联系影楼/工作室，商谈提供奖品的\'问题，有情侣照的市场，可联名。

4活动当天人员具体安排。

5联系租车(可先联系爱心车队，如不成可与大连大学驾校合作，由大连大学发车，如果有大连大学参加儿童村活动的学生，还可接到大连)

6准备活动当天所需物品。

穿针应巧

最传统的乞巧活动是穿巧针。古时的巧针一般是多孔针，而现在还有待商业开发。现在可将七枚针合并在一起，一次穿过就算胜利。

染甲习俗

由gg为mm亲自染指甲，由现场观众评出染的的。

“吸引力”的秘密

随机从现场全体人员中抽取幸运情侣四组，每组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，吸的最多情侣为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得吸引力奖。

**七夕节活动方案策划PPT篇十三**

二、活动时间：x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：x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：x年8月12日 宣传形式：软文宣传 活动效果巩固

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