# 七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景(14篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-02-18

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇一8月15——20日浪漫七夕...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇一**

8月15——20日

浪漫七夕相约—鹊桥会

8月15日—20日，—商城正门设立大型鹊桥，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)

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，—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!

报名方式：

一、电话报名，咨询热线：88888888

二、短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至88888888

三、现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市—黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼——情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299-799元/枚(幸福戒、誓言戒、福字戒)

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——-黄金项链、手链

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、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。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇二**

xx

相约情山，挚爱今生

x旅游区

(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xx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xx大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(三)8月16日下午，16：00-17：00在朝圣寺进行情侣祈福活动;(参加活动的夫妻或情侣在xx大酒店总台报名可领取情侣衫)。

(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。

七夕节策划活动方案12

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年8月xx日星期天19：30--22：00

某某酒吧

男女配合.才能玩的活动

33人左右

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。)

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.

大家分成2组.牛郎队与织女队.每队6对男女外加一个男的游戏就是每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名.第二名.第三名

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

主次人说三个成语男的要按求做三样不同的动作.男的写在女的手上女的猜出来答多的就赢的失败的就淘汰

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

剩下最后三对.化拳看那队一组赢的他们可以给剩下一队想游戏让他们竟挣第三名.赢的就和那一队.给大家说活动得第一名

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

智慧x·七夕相伴

x年x城区青年交友联谊活动

x年8月2日(星期六，七夕节)晚上16：30—18:30

广东华南智慧城(x市x区太和北路12号)

(一)主办单位

共青团x市委员会

(二)承办单位

华南智慧城

(三)支持单位

x国际玫瑰产业股份有限公司

亚之州眼镜店

x贸易

(一)市直机关、企事业单位单身青年代表约300人。

(一)播放宣传片

(二)宣布启动

(三)互动游戏

1、踩报纸比赛;2、集体逃脱;3、抢凳子;4、趣味问答比赛

(一)请参加出席人员填写好有关报名材料(附件1)，于7月31日(星期四)下午下班前发至指定邮箱，市直有关单位青年发送至团市委邮箱：0758-x

(二)本次活动全程免费。

联系人：张x、莫x(市直团委)联系电话：x

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇三**

“七夕寻缘爱在河源”

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中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。

1。为河源未婚单身男女提供互相认识平台

2。加强巩固本公司活动策划能力

3。有效利用活动，打响河源城市生活网品牌知名度

七夕夜

拾号咖啡厅

未婚单身男女

时间为期一周。

1。物色2名晚会主持人

2。物品购置，气球（心形，圆形亦可；紫色&粉红色）、彩带、鲜花、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。办公室工作人员负责参加人员的报名事宜和资料管理，报名以网上回复报名帖为主

6。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

1。充分利用拾号咖啡厅自身的场地，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，以一紫色一粉色气球为一组，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，拜访一定的鲜花（以玫瑰花为主）7。

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/自由搭配组成一队。

（2）两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点。

（3）1分钟，气球最多者为胜。

（4）参加游戏共4组，每次2组同时进行。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇四**

1、文化方面：

让社会上优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：

①、通过本次活动，提高企业在周边同行业市场的品牌号召力。

②、提高企业品牌度，以及在客户间的号召力。

七夕节，缘分的天空、寻求你的真爱。

20xx年的七夕情人节。

1、企业以及合作伙伴职员。

2、特约主持嘉宾。

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息。

2、通过论坛网站平面广告、广告宣传栏等向商家发布活动信息、方式等。

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛。

4、举办场地门前设立迎宾台，参加活动嘉宾在迎宾台领取七夕活动卡。(外卖七夕卡：男士活动卡：x元/张，女士七夕卡：免费。(当日光临的女士均可在签到台领取玫瑰花一支)

5、大厅前台随卡赠送巧克力x枚。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇五**

俱乐部七夕情人节活动策划案7月31日，是中国传统的节日—-七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。为作出\*\*俱乐部经营特色，充分体现\*\* “奢糜仙镜、party本部门特依照目前公司经营情况、\*\*作出如下活动策划。

七夕情人节\*\*全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女神

7月30日、31日

1、通过本次活动，提高\*\*俱乐部在周边同行业市场的品牌号召力；

2、提高20%的日均营业额。（活动结束后，由财务部向董事会汇报活动结果）

娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。活动采用大型交友的方法，鼓励来\*\*娱乐的客人努力同生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的夜吧生活模式。（具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波）

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息；

2、通过户外广告、dj台、led显示屏、包房电脑等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法；

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛；

4、本活动以passion大厅为活动中心，ktv包房为辅；

5、凡31日光临\*\*女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

①、活动口号：坚决同陌生人说话；

②、公司自行设计交友卡，男（绿色）、女（粉红色）；交友卡内容为：姓名称）、年龄、爱好、工作、对他/她的要求；

③、客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写；

④、客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她；

⑤、如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥、为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。（具体实施安排另行决定）

由公司总监以上级干部对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于公司特定时间上台做简单表演（主持人、表演时间另行安排）表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯。此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

，公司可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠唐会香槟酒一支。（特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他）

活动期间7月30日—31日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获7月31日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。

凭抽奖券现场抽奖。一等奖：三名\*\*酒店豪华客房一间/一晚浪漫装饰及香槟酒一瓶退房时间推迟到下午四点二等奖：三名数码mp4各一部；三等奖：十名巧克力各一盒（具体实施安排另行决定）

①、大门对面：3.5米\*2.5米广告牌两块，注明活动信息；（20xx情人节活动全攻略：passion邀你和你的他/她一同参加\*\*七夕情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们甜甜的.爱情，现场飙舞、传情。）

②、大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案；

③、大门：粉红色气球点缀。

①、大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围；

②、对准大门二楼围栏大理石墙壁做喷画雕刻字：七夕情人节\*\*全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女神；

③、楼梯扶手点缀红色玫瑰花；

①、dj台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样；

②、围大厅三周上空围墙雕刻银色反光字。大小不一：唐诗1：乞巧楼前雨伞晴，弯弯新月拌双星；邻家少女都相学，斗取金盆卜他生。唐诗2：七月七日长生殿，夜半无人私语时。在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝。宋词3：纤云弄巧，飞星传恨，银河迢迢暗度。人间无数。柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路？两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。③、大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

①、各包房每张台面放置玫瑰花一支；

②、各包房放置活动计划及细则一份。

①、策划部于据总办及董事会意见修改好计划案并准备实施；

②、工程部按图纸于20日前做好广告架的制作、安装工作；

③、大厅部、ktv部抽人手配合美工于29日做好布场工作，并与31日自行下单购买化妆品为服务员做简单化妆；

④、财务部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买；

⑤、大厅dj台及节目部安排好活动期间音乐路线、节目的调整，29董事会节目单；

⑥、总办于20日前联系广告位位置、\*\*酒店，做好房间及餐饮安排，最好联系到珠宝商及红酒商共同举办此次活动（如可行，另出活动合作方案给合作商）

关于七夕节策划活动方案4

原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598!并赠送价值298元的情侣套餐!

(注：①“浪漫点燃价”即酒店协议价;②活动仅限本周末8月24日、25日)

通过富有中国本土浪漫气息的情人节与本酒店“浪漫”主题个性的相结合，形成鲜明、易传达、富有感染力的浪漫气息，并将此迅速传达给消费者，借此能将本酒店的浪漫品牌个性灌输到消费者的记忆中，吸引消费者前来消费的同时更提升了本酒店的知名度。针对指定消费群体，特别推出餐饮和住宿一体式优惠套餐，满足消费者和潜在消费者的节日需求，进而了解和体验到本酒店的服务，建立和加深对本酒店的品牌好感和忠诚度。

1、通过七夕中国情人节传达酒店的“浪漫”品牌个性。

2、吸引消费者前来本店体验和消费，建立和提高酒店知名度;3、促进酒店客房及餐饮消费，提升本店销售额。

第一部分：客房和餐饮配合促销。通过客房和餐厅套餐的捆绑，组合成本酒店的七夕巨惠套餐，最后定位为七夕节浪漫点燃价，套餐详情为：原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598!并赠送价值298元的情侣套餐!

第二部分：情人节布置布置风格：以浪漫为主题，结合本酒店品牌个性，布置成唯美、浪漫风格。

以粉色、蓝色为主色调，以花、云、牛郎织女等为主要表现载体。

通过易拉宝、人形牌、多媒体和kt板将大厅和酒店门口装饰成七夕浪漫唯美风格

财务部

1)收取费用

餐饮部

1)备餐，包括套餐、巧克力、玫瑰花、红酒

2)依据即定金额，确定菜单

3)餐厅的七夕节布置

4)回收装饰并交与营销部保存?

前厅部

1)大厅、酒楼、酒店入口的布置

2)回收装饰并交与营销部保存

3)接受顾客咨询，向顾客解释活动详情?

客房部

20xx酒店七夕节活动策划方案提供相应客房，并布置客房保安部?

1)疏导交通

2)协助布置物料的维护工程部?

1)满足七夕节活动中，电力设施的用电需求

2)协助布置

营销/策划部

1)确定布置调性

2)拟定和实施营销方案

3)物料设计

4)组织现场布置

1)易拉宝宣传介绍七夕节套餐，以浪漫唯美为基调，七夕元素为题材。设计文案：温馨的生活，总少不了他(她)的陪伴节日的浪漫，总愿为您点燃!

原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598!并赠送价值298元的情侣套餐!(注：“浪漫点燃价”即酒店协议价，活动仅限周末6日、7日)

2)多媒体宣传

led突出活动主题“酒店七夕节‘点燃浪漫’活动正在进行中……”液晶电视和楼宇电视突出七夕气息和本次活动的优惠信息。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇六**

七夕，爱恋的季节，还把你的爱深埋在心底?no!这不是年轻们应该做的事!

这个七夕，xx三重活动来报道，不管是你的简单爱、华丽爱还是调皮爱，xx邀你一起，在对话里，在群聊里，在朋友圈里，大胆晒出来!晒出你的爱，还有xx特制耳机等着你来拿!

大胆爱!xx晒出来!

20xx年x月xx日-20xx年x月xx日

一等奖x名：xx。

二等奖x名：xx。

三等奖x名：xx。

1、下载xx客户端，注册并登陆，通过xx客户端相应截图参与以下其中一项活动。

(1)简单爱!xx晒出来

活动期间，论坛用户用xx同恋人、爱人、亲朋发送文字、图片、表情等传达节日祝福，并截图参与回帖。

(2)华丽爱!xx晒出来

活动期间，参与活动的会员将自己最想诉说的心里话写在纸上，放在胸前，拍摄并晒在朋友圈之中。将含此照片的朋友圈截图参与回帖。

(3)调皮爱!xx晒出来

同xx好友或者在微群里用“诸葛孔明体”或者“甄嬛体”来描述和七夕相关的事物、讲述七夕故事并将文字截图参与回帖。

2、依照以上3点具体要求任意选择一种进行截图并回帖参与活动。

3、活动预埋幸运楼层压缩包，活动结束后公布压缩包密码，依照压缩包内楼层进行评奖。

1、大奖需要贡献值。

2、每个id不能超过50回复。

3、回复可以编辑，编辑时间不得晚于活动结束时间。

4、每页连楼数量≤3楼，总贴最多不超过4层。

5、每个独立ip下只能有一个id参与。

6、复制、篡改他人内容，直接取消评奖资格。

7、中奖楼层内容若不符合评奖规则，奖项顺延至下个回复内容有效的楼层。

8、本次活动最终解释权归xx网与xx所有。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇七**

7月31日，是中国传统的节日—-七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。为作出xxxx俱乐部经营特色，充分体现xxxx “奢糜仙镜、party本部门特依照目前公司经营情况、xxxx作出如下活动策划。

七夕情人节xxxx全新时尚主题派对活动爱情冲击波 寻找你心中的女神

7月30日、31日

1、通过本次活动，提高xxxx俱乐部在周边同行业市场的品牌号召力;

2、提高20%的日均营业额。(活动结束后，由财务部向董事会汇报活动结果)

娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。活动采用大型交友的方法，鼓励来xxxx娱乐的客人努力同生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的夜吧生活模式。(具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波)

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息;

2、通过户外广告、dj台、led显示屏、包房电脑等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法;

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛;

4、本活动以passion大厅为活动中心，ktv包房为辅;

5、凡31日光临xxxx女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要注重考虑)

①、活动口号：坚决同陌生人说话;

②、公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色);交友卡内容为：姓名称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

③、客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写;

④、客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她;

⑤、如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥、为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。(具体实施安排另行决定)

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令” (此计划含大厅及包房)由公司总监以上级干部对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于公司特定时间上台做简单表演(主持人、表演时间另行安排)表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯。此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

爱情冲击第三波：“真情告白”凡是七夕情人节当晚光顾xxxx之热恋情侣，公司可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠唐会香槟酒一支。(特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他)

爱情冲击第四波：“浪漫激情” (此计划含大厅及包房)活动期间7月30日—31日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获7月31日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。

凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：三名 xxxx酒店豪华客房一间/一晚 浪漫装饰及香槟酒一瓶 退房时间推迟到下午四点

二等奖：三名 数码mp4各一部;

三等奖：十名 巧克力各一盒(具体实施安排另行决定)

1、大门口：

①、大门对面：3.5米xx2.5米广告牌两块，注明活动信息;(20xx情人节活动全攻略：passion邀你和你的他/她一同参加xxxx七夕情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们甜甜的爱情，现场飙舞、传情。)

②、大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案;

③、大门：粉红色气球点缀。

2、大堂：

①、大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围;

②、对准大门二楼围栏大理石墙壁做喷画雕刻字：七夕情人节 xxxx全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女神;

③、楼梯扶手点缀红色玫瑰花;

3、大厅：

①、dj台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样;

②、围大厅三周上空围墙雕刻银色反光字。大小不一：

唐诗1：乞巧楼前雨伞晴，弯弯新月拌双星;邻家少女都相学，斗取金盆卜他生。

唐诗2：七月七日长生殿，夜半无人私语时。 在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝。

宋词3： 纤云弄巧，飞星传恨，银河迢迢暗度。人间无数。 柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路? 两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。

③、大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

4、ktv包房：

①、各包房每张台面放置玫瑰花一支;

②、各包房放置活动计划及细则一份。

①、策划部于据总办及董事会意见修改好计划案并准备实施;

②、工程部按图纸于20日前做好广告架的制作、安装工作;

③、大厅部、ktv部抽人手配合美工于29日做好布场工作，并与31日自行下单购买化妆品为服务员做简单化妆;

④、财务部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买;

⑤、大厅dj台 及节目部安排好活动期间音乐路线、节目的调整，29董事会节目单;

⑥、总办于20日前联系广告位位置、xxxx酒店，做好房间及餐饮安排，最好联系到珠宝商及红酒商共同举办此次活动(如可行，另出活动合作方案给合作商)

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇八**

“七夕寻缘爱在x”

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中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。

1.为x未婚单身男女提供互相认识平台

2.加强巩固本公司活动策划能力

3.有效利用活动，打响x城市生活网品牌知名度

七夕夜。

拾号咖啡厅

未婚单身男女

为期一周。

1.物色2名晚会主持人

2.物品购置：气球（心形，圆形亦可。紫色&粉红色）、彩带、鲜花、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.办公室工作人员负责参加人员的报名事宜和资料管理，报名以网上回复报名帖为主

6.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

1.充分利用拾号咖啡厅自身的场地，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，以一紫色一粉色气球为一组，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，拜访一定的鲜花（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/自由搭配组成一队。

（2）两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点。

（3）1分钟，气球最多者为胜。

（4）参加游戏共4组，每次2组同时进行。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇九**

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx七夕节

岁月无声——真爱永恒

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。

金佳美店面及周边区域

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。

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。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇十**

20xx年8月14日-8月16日

会说情话的玫瑰—xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年8月16日(七夕节)好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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x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xx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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

(1)8月9日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的玫瑰--x珠宝传递你的爱》;

(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x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。

(1)在店前做好宣传海报、\_展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询;

(2)网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好\"造势\"宣传;

(3)各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的;

七夕节活动策划方案 12

随着社会的不断发展，在现代生活中，ktv已经成为当代人们生活的一部分，特别是都市男女，他们注重高品质的音响效果，他们喜欢在唱k中尽情放松自己，那已经成为他们减压的一种方式，这一类人注重生活质量，他们身上存在着浪漫和个性的元素，这是ktv在七夕节的诉求点，要强调出ktv在七夕节那天给他们所营造的浪漫气氛，但又要突出他们的个性。还有，这群人选择ktv的重要条件之一为音响质量，这也是要宣传的。总的来说，ktv要在七夕节那天塑造一个浪漫、个性、有都市气息的形象，吸引都市青年。

xx月xx日

xx量贩式ktv

牵意千寻

(1)情侣的七夕节：可以通过获得情侣折价券，在七夕节那天可享受打折优惠。情侣折价券设计成为男女券，有珍藏价值的那种，如书签型的等。在七夕节那天专门设置情人间，可以是几队情侣进入大包间，也可以是一对情侣进入双人间。并在七夕节那天替男友为女友送上一支玫瑰，替女友为男友送上巧克力，并送出ktv送给情侣们的情侣饮料和情侣水果拼盘等。

(2)单身贵族的七夕节：也可以通过折价券进行宣传，将ktv做为一个牵线人，让他们来找自己生命中的情人，并为找到的人送上礼物。单身贵族们可以进入专门七夕节设置的单身俱乐部，即为大ktv见，(轮桌唱的那种，如果被促成的情侣，自己愿意可进入情侣间)。

(3)另外，也要适当准备一些一般包间，供一群朋友来唱歌，此类包间不做装饰，跟平时一样。

(1)在都市报等都市气息浓厚的报纸上做宣传，将消费者利益写清楚，分为单身与情侣两版，写明获赠卷地址，在报纸上刊登出来开始到七夕节期间都可以凭借报纸上的赠卷前来试唱，试唱者都可以获赠送的单身折价券或情侣折价券销售八折优惠，没有来试唱的也可在七夕节当天凭报纸上的赠卷获的优惠卡。[当天消费满150(200)的可得到一张会员卡，以后都可以享受8折优惠，也可按照当天消费情况不同获得铂金(金、银)卡，以后享受不同优惠，另外，当金、银卡消费者积累一定分数后可升级为铂金用户]此优惠条件在七夕节那天作成传单发给来唱歌的消费者，不在报纸上写明。积分卡一定要体现出年轻人的都市气息，他们的个性或尊贵。在公交车吊牌上也可做简要宣传，简单写出节日由你唱等宣传七夕节优惠，分为单身和情侣两方面。

(2)店面主要用红蜡烛型的灯来装饰，在每个情侣包间用一只玫瑰型真蜡烛来装饰，周围用蜡烛灯包围着情侣们，营造出浪漫气氛。在大厅，在周围的蜡烛灯中可断断续续夹杂着五色玫瑰装饰，在走廊两边也用蜡烛灯，让人感觉正走在通往爱情的道路;在单身俱乐部中，可在周围放置上灯，在每桌上放上真蜡烛帆船。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇十一**

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。

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。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

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。

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。

活动前开展各种广告与宣传活动，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。

活动过程中，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。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇十二**

七夕情人节，中国流传千年的爱情经典。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。时尚潮流元素——复古。七夕情人节又渐渐地走进了人们的视线。在“七夕”来临之际，用我们的行动来缅怀传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

七夕，中国自己的情人节。

七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

高素质、高收入未婚男女。

1、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

2、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。

3、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）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。

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用彩带、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，每对一米就够了）、纪念品

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

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。

一、活动目的

1、提高品牌知名度、美誉度、赞誉度；

2、提高产品销售量。

xx诗“情”“花”意,漫步七夕

释义

诗：

诗词歌赋，永远是文人骚客的情趣爱好；摇头摇手又摇尾，也一样是这些文人骚客的形象表现。文人在一定意义上也是文明的标志，他们所代表的就是一个时代的精神文明。那么为了吸引一些这样的文人的参与兴趣，我们就有必要设置一些文化方面的版块。

情：

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，xx珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，xx成为了“爱”的化身，有爱的地方便有xx，有光明的地方就有xx。xx是“爱”的使者，有了这么一个寓意深刻的内涵，我们就有可能把xx做成类似与“送礼就送脑白金”一样，人人知晓的名言。现在先不批评脑白金广告语是否缺少创意，单就从其每个月创造的销售额来看，这样的广告语是成功的。毕竟，能够创造销售的广告才是好广告，这是很正确的。

花：

有情人的地方，就有花；有花的地方，就有情人。可见，花于情人的意义是多么的与众不同。这里我们也把花，提炼出来，作为本次活动的一个主题，是很有必要的。

意：

“诗“情”“花”意”，来源于“诗情画意”的谐音，而其中的“意”本来是没有什么特别的含义可言的，但是用在这里却又延伸出了一个特别的含义、一个特别的作用。那就是一个串联的作用，从整个活动来讲，一个“意”字把一个个分散的小版块串联成一个整体。一个“意”字也贯穿在正在活动当中，可谓一个有意义的活的活动文化由此展开。

漫步：

本身就给人很遐意、很浪漫的感觉，前面在加上诗“情”“花”意，就象一个飘逸的天使，带着诗“情”“花”意随风向我们飘来，美丽的天使给我们带来了文明、人间的真爱、鲜花等一切的美好，难道你还真舍得去虚度这么美好的一天吗？不想的话，那么就行动起来吧！从另一方面“漫步”的运用也使整个创意鲜活了起来、动了起来、形象了起来。

20xx年x月x日

xx珠宝各卖点

各大新闻媒体

1、诗

面向社会征集关于“诗词”方面的作品。

要求：作品力求以反映时尚文化（珠宝）为主，每人限1-3首。

评审办法：来稿均由xx聘请的专家评选，由中华诗词学会组织专家终评。大赛结果与获奖作品将公布在网站上。

奖项设置：

一等奖一名，奖xx；

二等奖三名，奖xx；

三等奖十名，奖xx；

优秀奖二十名，奖xx。

时间地址：

（1）、截稿时间为20xx年8月10日。

（2）、投稿地址：

（3）、颁奖时间待定。

2、情

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，拥有了爱，人世间便处处阳光。

在这个充满爱的日子里，xx和您一起奉献爱，享受爱。

xx爱心一

此单元的活动是xx珠宝宫殿开业庆典活动的一个升华，关注社会贫困群体渗透到每时每刻，让有时间停留的地方就有xx，有时间停留的地方就有爱心。

形成：时间=xx=爱心

您购买的饰品中每1000元中将有10元作为爱心基金，存储在xx。我们将在公证部门公证下，按照法律程序上交给希望工程办公室，全部用于资助贫困儿童，帮助他们顺利完成学业，成长为祖国有用之才。

xx爱心二

此单元的活动是xx珠宝宫殿开业庆典活动的一个延续，作为一个活动的开展，不是单单的无中生有就完毕，而必须要有延续。

宣传语：xx和您一起过一个有意义的情人节

“情人节联谊贫困地区的孩子们”

活动形式：

由报纸作宣传，召集一批有爱心的青年朋友，由xxx组织到鲁家裕村希望小学与孩子们共度一个有意义的情人节。

活动内容：包饺子、玩游戏、合影等

活动时间：上午9：00出发

11左右到现场

11：00-2：30包饺子

2：30-4：00玩游戏、合影等

5：00返程

活动意义：

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到贫困地区孩子们的疾苦，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。

xx爱心三

联合电视台做一档适合于在电视台播出的节目。

比如：

激情久久的模特大赛，设立一个3-5分钟的外景版块，名称暂定：xx“搜秀”大行动；由电视台外景主持人去时尚类的场所（比如时尚类饰品的卖点等），马路上，校园.......各种可以找到爱心美女的地方，首先美女要付有爱心，有自己的个性……那么她就可以成为本期的xx爱心模特，赠xx精美爱心礼品。

综艺黄金档，专做一档“xx爱心美女xx”，由电视台外景主持人去街头、消费场所等其他的一些地方，寻找爱心美女。栏目中需要加播搜寻付有爱心的美女的实况。当场配对成功者，赠送xx精美爱心礼品。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇十三**

：七夕情人节，中国流传千年的爱情经典。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。时尚潮流元素——复古。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。

：高素质、高收入未婚男女。

：七夕之夜。18:30--20:30

:：外滩风尚河西区永安道报名人数：男、女各50人，共100人。

：略

：

1：人员要求专科以上学历，薪金20003000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，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。

：

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。

场地布置：考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用彩带、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。

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。

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、dvdvcd、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、纪念品活动宣传刊登报纸广告、海报。具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

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。

**七夕节活动策划方案 七夕节活动策划方案背景篇十四**

20xx年8月16日7点7分

xx

古典情人节 优惠 服务

xx村，下各方向，xx对面山上的藏獒基地傍

xx年轻单身男女 18-35周岁

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

具体活动方案

一、现场活动：

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。

小游戏

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qq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。

二、如何向对方留言：

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。

三、报到：

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;

一、活动时间：

相约情山，挚爱今生

x旅游区

(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。

(三)8月16日下午，16：00-17：00在朝圣寺进行情侣祈福活动;(参加活动的夫妻或情侣在\_大酒店总台报名可领取情侣衫)。

(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。

七夕节主题活动的策划方案3

相濡以沫，最爱七夕。

xxx月xx日——xxx月xx日。

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(xx月xx日——xx月xx日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……(迎新晚会策划书)，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励x价值20x的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励x价值20x的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——x步行街穿着类现价基础上限时77折。(xx月xx日——xx日限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——x大型文艺演出，精彩现场活动。

xx月xx日——xx日，xx广场婚礼秀;

xx月xx日——xx日，xx广场婚纱秀;

xx月xx日——xx日，xx广场鸢都流韵——xx文化年系列活动;

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xx员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——xx广场的范围。

xx月xx日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤。

负责人：xx。

第一阶段：报名阶段xx月xx日到xx月xx日

有意向的人员可以到xx总服务台、xx广场总服务台、xx超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

xx月xx日，在xx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：xx。

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

xx月xx-xx月xx日在xx购物满100元，送xx花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(xx月xx日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

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