# 社区老年人七夕节活动策划书(优秀14篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-05-10

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。社区老年人七夕节活动策划书篇一激情绽放，时代有爱\_月\_日——\_月\_日（一）情歌对唱真情...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**社区老年人七夕节活动策划书篇一**

激情绽放，时代有爱

\_月\_日——\_月\_日

（一）情歌对唱真情表白

\_月\_日\_：00——\_：00，在6楼健身房一侧开辟出专门区域，现场麦克于广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的\'形式，对他（她）唱出或者说出心里话。并通过广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人玫瑰芬芳

\_月\_日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝（限送\_枝）。当日建身满\_元，加送精美巧克力一盒。

1、展板2块：\_元

2、门楣2块：\_元

3、平面广告：\_元

4、礼品（玫瑰花、巧克力）由\_负责

5、音响费用：\_\_元

6、其他杂项支出：\_元

合计：约\_元（玫瑰花及巧克力费用未计算在内）

本档活动，vip卡可以使用折扣功能。

**社区老年人七夕节活动策划书篇二**

20xx年8月6日

鹊桥会

古典情人节、优惠、服务

主题突出了工购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。

工购电子商务公司及周边区域

1、贯穿于活动，形成主体表现。

2、有效地互动演绎及内容传达。

3、所有用品标示。

4、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。

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

凡活动当天前10名消费者，送价值688元的水晶石+925纯银吊坠一份。

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚。并送玫瑰花一枝

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。

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：

宣传时间：20xx年8月1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：

1、活动的主题及内容

2、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。

**社区老年人七夕节活动策划书篇三**

即日起至20xx年8月9日七夕之夜

xxx活动方案七夕，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，微信三重活动来报道，不管是你的简单爱、华丽爱还是调皮爱，微信邀你一起，在对话里，在群聊里，在朋友圈里，大胆晒出来!晒出你的爱，还有大奖等你来拿!

大胆爱!微信晒出来!

即日起----20xx年8月9日七夕之夜

【活动规则】

必须是微信公众账号粉丝，如还没有关注的，扫二维码添加关注，回复 “报名”获取报名资格。求偶的写自我介绍和求偶标准。

现场评出投票最多的前26名微友上台表白自身情况和求偶标准，不上台按弃权处理。

评出：三等奖17名 二等奖7名 一等奖2名

(1)简单爱!微信晒出来!

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

(2)华丽爱!微信晒出来!

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!微信晒出来!

同微信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。

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。

**社区老年人七夕节活动策划书篇四**

有效利用传统项目销售黄金期的时间空段(7-8月份)，以相亲大会的形式吸引眼球，聚集人气，促进销售。

通过活动和媒体的力量，最大限度的提升品牌影响力、美誉度和知名度。

抓住未来主要购房群体的刚性需求，在开放区及周边大型企事业单位中宣传项目。

“七夕寻缘·爱在金港”通过聚集周边大型企业中的精英白领，加强项目在大型企事业单位中的宣传，吸引主要目标购房群体。

报名时间：0xx年7月6日-8月5日

报名地点：金色港湾营销中心、金色港湾七夕活动专题页

活动时间：0xx年8月6日

地点：营销中心湖边栈桥

新老业主

周边大型企事业单位未婚白领

6.1前期宣传和组织

联系周边大型企事业单位，商讨活动合作方案

联系媒体宣传活动内容

制作中百仓储门口、营销中心、网络、报广宣传物料

联系婚庆公司等赞助

6.活动报名

报名资料：报名时需提供本人身份证及复印件、1张4寸生活照及其他用于证明个人风采的有关资料，填写《活动报名及节目申请表》，经审核通过后予以编号，并编入《活动报名登记表》。

报名方式：现场或邮寄报名、企事业单位内部报名、网上报名

6.现场活动流程

一、活动现场布置：活动现场分为相亲走廊区、相亲互动区和红娘牵线区

相亲走廊区：用于悬挂个人展板，展现个人形象，便于对方了解另一方的有关资料;相亲互动区：用于主持人按节目表引领报名者参加集体活动，增进对对方的了解;红娘牵线区：报名者了解对方有关情况后，可以进入红娘牵线区寻求帮助。

二、活动流程：

2、13点8分。活动正式开始，报名者按性别分别进入相亲互动区参加集体活动，组委员申明本次活动有关注意事项。

3、13点30分。主持人按节目单及主持稿安排互动节目，对于积极参与集体活动的报名者，将获得玫瑰花、巧克力等爱情信物，报名者可以用来传递对对方的爱意。互动节目主要安排如下：

热身表演。邀请法国街钢琴艺术中心、凡度健身会所等商铺上台表演，带动活动气氛;

比文招亲

爱情对对碰。红娘根据报名者递交的传情信件进行整理成对，并邀请上台参加双脚不占地、吹气球等有趣的小游戏，看看与对方是否有默契。

爱情解密。主持人从报名者事先设置的爱情密码中抽取10个，先不说出该出题者的性别，待异性的单身青年抢答正确后，主持人请双方上台，并赠送一个共属的爱情信物。

4、16点00分。活动到了尾声，所有与会人员合唱《相亲相爱》为本次活动划下圆满的句号。

16点05分，汇报活动报名人数等情况。

16点10分。所有与会人员合照留念，并将活动道具集中归放指定地点。

16点15分。活动结束，报名者可向工作人员索回本人的传情信件和报名的有关资料，并开放红娘牵线区为报名人员提供媒介服务。散会后，请所有与会人员到出口处接受新年的祝福。

6.3后续跟踪报道

1、对活动情况在各大媒体上进行报道;

2、抽取典型相亲对象进行持续跟踪报道。

1、网站七夕活动专题页面制作

2、相关宣传品制作及安装

3、报名相关表格制作及统计

5、活动现场茶水准备

6、五期项目宣传资料准备

策划部：

负责相亲活动的整体方案策划

负责活动各赞助及合作单位的形象宣传策划，落实其赞助

负责接洽各类新闻媒体，搜集并提供新闻素材，配合新闻报道工作

相亲活动各项宣传物品的设计及制作

负责活动所需物料的准备和活动现场的布置工作

负责相亲整个活动的文字及图象资料记录及保存工作

依据确定的活动整体方案，负责落实各项活动具体执行工作

负责活动前期报名以及入场券发放工作

负责现场各类活动的组织、协调及执行工作

负责前期与各大型企业的沟通工作，安排好企业组团相亲工作

销售部：

对看房客户进行活动讲解和邀请

活动现场项目销售讲解

1、各类宣传品制作，预计：1000元

2、网站七夕活动专题页面改版，预计：1000元

活动组织费：10xx元

不可预见费用，预计：0xx元

费用总计：16000元

略

**社区老年人七夕节活动策划书篇五**

只要拿起手机，在好想你直营专卖店前拍个照片，对心爱的人写上一句祝福语，转发给五个好友并@好想你官方微博或微信，就有机会获得好想你精美礼品一份!

x月x日-x月xx日

在一个叫好想你的地方好想你

全国指定专卖店

好想你官方微博或微信粉丝

1、在活动区域任一家门店，拍摄好想你门头或与门店合影，将照片发到微信，并@五个好友与xx官方微信，同时写上对心爱的人的一句祝福语，就有机会获取门店提供的精美礼品一份;(祝福语格式范例：亲爱的老婆，我在一个叫好想你的地方好想你，我爱你，你是我永远的情人。我在xx市xx路)

2.所拍摄照片要体现一定的美感;

4.转发成功后凭手机显示微博、微信分享即可进店领取礼品一份。

**社区老年人七夕节活动策划书篇六**

20xx浪漫七夕情人节，单身离人节。让单身男女在情人节不再寂寞，给他们一次付出努力寻找缘分的机会。

至今仍单身的高薪阶层、高级白领，随后向社会中级阶层进一步推广。

今天七夕情人节，告别单身汉。

1.参与者20xx年8月17日上午入住酒店，并带上由酒店独家制作的单身戒指，代表他参与这个活动，同时也发出了自己正单身、寻找爱情的讯号。

2.中午在室内进行烧烤聚会，参与者自我介绍、互相熟悉。此时，由女生一一选出心仪对象，完成第一次男女速配。

3.分开活动至晚餐前，配对双方可自由得互相了解。游憩地点可以是酒店咖啡厅，康娱中心或是影院等。

4.在酒店进行晚间的化妆舞会，同时也供应自助餐，参与者盛装出席，凭单身戒指入场，有才艺特长者可凭藉此机会上台show一把，也可以在一旁默默关注、寻觅自己心中的伴侣，同时也是速配成功的男女进一步互相了解的`好机会。

5.半夜，向天空放飞爱心状的天灯（孔明灯），双手合十、许下心愿，同时酒店配合燃起烟花。完美的一天顺利结束。

**社区老年人七夕节活动策划书篇七**

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。

七夕节活动主题策划2

浓情夏日，浪漫七夕

20xx年7月31日~20xx年8月5日

一、七夕超值盛惠活动

1、推出“七夕当日关注微信即有礼”活动，扩大粉丝群及影响力

具体活动内容：关注雪肌妮丝美容院官方微信，即可获赠浪漫香薰挂瓶1个。

2、推出超值的七夕美容护肤大礼包，让你和ta美丽约会!

具体活动内容：活动期间客户消费雪肌妮丝产品达299元者，可获赠价值999元的七夕美容护肤礼。

3、紧扣节日，推出七夕夏天出游防晒优惠套餐，助力情侣出游旅行。

具体活动内容：凡在七夕节当天，在美容院购买防嗮套装满399元，即可获得简约旅行套装+防紫外线伞。

二、七夕抽奖活动

美容院举办“七夕抽奖，全城派礼”活动。

具体活动内容：凡在1个月内到该美容院进行消费达一定额度的消费者均有机会参加现场抽奖活动。七夕当日抽出大奖，小奖为产品或赠品，奖品设置最具吸引力的大奖为香港/澳门/泰国旅游名额2个，吸引市场关注和参与，扩大美容院知名度。

三、旧带新、携带亲友的“美丽盛宴·七夕闺蜜价”

四、七夕，雪肌妮丝美容院帮你把爱大声说出来

具体活动内容：七夕当日凡在雪肌妮丝美容院见证下，在美容院门前与女友大声表白者即可获得价值99元的美容现金优惠券1张及浪漫香薰挂瓶1个。

美容院七夕可策划的活动需根据聚人气、拓顾客、销产品、树品牌为原则和方向，围绕节日及时下热点，让活动更出师有名且更具诱惑力，这样，才能击中顾客内心，留住顾客。

1、在人流比较多的街头发放优惠券、dm宣传单

2、在美容院门口张贴海报，挂横幅等

3、赠送玫瑰花、巧克力等浪漫的情人礼物

1、美容院店内布置需要注入喜庆的色彩，需要多注入浪漫的情人节元素，玫瑰花，粉色气球，等喜庆元素必不可少。

2、美容院推出的套餐，有限期为半个月

**社区老年人七夕节活动策划书篇八**

20xx年8月6日—8月19日

通过开展七夕节活动彰显七夕节爱情忠贞、勤劳智慧、家庭幸福等文化内涵，深化文明家庭建设，引导广大人民群众认知传统、尊重传统、继承传统、保护传统、弘扬传统，形成积极健康的家庭观，倡导追求爱情美满、家庭和睦的美好生活。

1、开展“相约七夕，情定终生”主题活动。市总工会、团市委、市妇联及各级文明单位要广泛开展联谊活动，通过举办交友会、联谊会等形式，为适龄青年男女搭桥牵线，宣传提倡举办隆重而简朴的集体婚礼，倡导勤俭节约办婚礼。

2、开展“七夕经典诵读”活动。吟诵古今中外歌颂忠贞爱情、勤劳智慧等内容的优美文学作品，征集歌颂美好生活、勤劳致富、家庭和谐的诗文，共同传递爱情甜蜜、家庭幸福、社会和谐的正能量。

3、各区、各街道、各社区、各单位开展为辖区或单位的金婚老人送祝福活动，召开座谈会，邀请金婚老人家庭子女、文明家庭代表、最美家庭代表、“五好家庭”代表等讲述他们相亲相爱、幸福美满的家庭生活故事，弘扬忠贞纯洁、长长久久爱情责任观，引导广大青年人树立正确的人生观、爱情观、婚恋观。

4、组织慰问驻满军警部队、机关、企事业单位、学校等两地分居家庭，关注、关怀有困难的两地家庭，为他们解决生活难题，组织“异地传家书”活动，用中国传统书信方式寄托思念，表达真切情感。

5、旅发委，国门、套娃等旅游景区，各旅行社，在中外游客中组织策划开展“七夕——中华传统节日之美”特色主题活动，向世界宣传中华传统文化，展现中华民族传统文化之美，提升中国文化软实力。

1、开展“七夕节”主题活动是《全国文明城市测评体系》中培育和践行社会主义核心价值观的重要内容之一，各区、各单位要高度重视，把此项目标任务完成好。要结合实际，制定切实可行的活动方案，并认真组织实施。

2、各类媒体制定切实可行的宣传报道方案，在节日期间开设“我们的节日·七夕节”专题专栏，制作刊登各单位开展的七夕节活动，多层面、多角度地宣传介绍传统七夕节相关知识和习俗。

**社区老年人七夕节活动策划书篇九**

xx年xx月xx日—xx月xx日

爱在七夕有你就好

日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

一、“祝福北京祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕购物送惊喜

xx年xx月xx日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物赢金奖

xx年xx月xx日—月日期间，活动当天一次性购物满300元(，凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1)一次性购物满300元以上的顾客，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2)该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3)金奖获得者可获赠价值100元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

四、你结婚我送礼

xx年xx月xx日—月日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

五、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

**社区老年人七夕节活动策划书篇十**

七夕来临之际，拿起手机拍照，玩转微博微信，品味中国感情。好想你七夕节微博微信参与活动盛情启幕啦！

只要拿起手机，在好想你直营专卖店前拍个照片，对心爱的人写上一句祝福语，转发给五个好友并@好想你官方微博或微信，就有机会获得好想你精美礼品一份！

xx月xx日—xx月x日

在一个叫好想你的地方好想你

全国指定专卖店

好想你官方微博或微信粉丝

（祝福语格式范例：亲爱的老婆，我在一个叫好想你的地方好想你，我爱你，你是我永远的情人。我在x市x路）

2、所拍摄照片要体现必须的美感；

4、转发成功后凭手机显示微博、微信分享即可进店领取礼品一份。

**社区老年人七夕节活动策划书篇十一**

主办单位：

承办单位：

七夕寻缘·爱在九华

经过自主和浪漫的活动形式，进行交友和择偶。

拟定20xx年8月7日（具体时间另行通知）

九华湖公园（具体位置另行通知）

凡年满20周岁，在全区范围内企事业单位工作，机关、乡镇、学校、医院、企业等未婚未恋男女青年均可报名参加，报名人数不限、活动不收取报名费。

1、有意参加联谊活动的青年可经过如下途径报名：

（1）填写好《“七夕寻缘·爱在九华”青年交友联谊活动报名表》并附5寸近期生活照（电子版）一张，交至所属单位妇联、工会或团委组织负责人处均可，盖章后统一交至经开区妇联办公室（九华大楼1207室）。若报名人员所在单位未设立妇联、工会或团委组织的，报名人员可直接将报名表送交经开区妇联办公室。

（2）填写好电子档《“七夕寻缘·爱在九华”青年交友联谊活动报名表》并附上5寸照片发送至邮箱xxxx。报名人员资料必须真实可靠，不得弄虚作假。

2、本次活动现场设置有小舞台，报名嘉宾能够申请才艺表演，可是专业一点的节目，给心仪的ta唱歌、跳舞、朗诵、演奏都行。在报名表里上报，经主办方审核后，自备道具参与才艺表演，每人限报一个节目。

1、各单位要高度重视，充分认识此次活动的重要意义，及时向单位分管领导汇报，进取动员广大贴合条件的未婚、未恋青年积极参与，并做好报名人员的审核上报工作。

2、参加联谊活动的青年要准备现场个性脱口秀进行自我介绍（时间为30秒—1分钟）。

3、所有活动参加者供给信息资料必须真实可靠，活动日当天必须按时签到，活动中途不能退场，活动过程中要服从统一指挥，做到讲礼貌、有诚信，积极配合主办方的各项活动。

4、参加才艺展示的嘉宾要提前将才艺展示资料告知主办方，以便在活动过程中灵活穿插，活跃活动气氛。

**社区老年人七夕节活动策划书篇十二**

情人节活动期间，店面提供情侣手机、情侣套餐、情侣卡号、情侣配件等活动，以此吸引情侣们的注意，提高销量。

另外，准备足够多的巧克力与玫瑰花，凡是在门店购机的顾客，根据消费情况赠送巧克力、玫瑰花等温馨精美的礼品，礼品不算昂贵，但却能给顾客一种超值的感受!

情侣们都希望与相爱的人能够长长久久地生活在一起，而数字9就象征着爱情天长地久、永恒不变。因此，在制定手机价格时，可以把尾数全部变成9，如399、999、2999等。

在这个特别的日子，用这个具有特别象征意义的数字来吸引顾客，肯定能达到一个不错的效果。而且价格定出不打折，象征着爱情不打折!

情人节当天，凡是进手机店情侣均有机会现场抽奖，奖品设计为玫瑰花、巧克力、卡通结婚证等情人节热门礼品。

这种小礼品成本不大，却能为店面聚集人气。也可以设计为发朋友圈免费领礼品的形式，通过顾客的朋友圈将店面活动快速大范围传播出去，同时为店面塑造口碑与品牌。

注：顾客发朋友圈时需附上店面的名字与位置。

以刮刮卡抽奖的形式，设定一个情侣同游大奖。购买金额满多少可获得刮刮卡一张，有机会赢取情侣同游大奖。

若想降低成本，大奖可只设一个，选择周边地区两天的旅程就好了。

情人节活动期间，在手机店周围花店、婚纱摄影店、咖啡厅等场所派发店面活动单页或现金券，吸引情侣到店消费。

情人节当天，在手机店外举办情侣t台秀，可先让专业人员开场，聚集人气，继而让围观的情侣也参与进来，参与的情侣都能获得店面精心准备的礼品一份。

情人节活动期间，在手机店外放置一张留言板、便利贴与笔，情侣可在板上留下自己的爱情宣言，可起到吸引顾客眼球、积聚人气的目的。

**社区老年人七夕节活动策划书篇十三**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

xx年xx月xx日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。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。

**社区老年人七夕节活动策划书篇十四**

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。

1：人员要求专科以上学历，薪金2024——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，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。

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