# 七夕情人节活动方案PPT 七夕情人节活动方案(精选10篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-07-31

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。七夕情人节活动方案PPT篇一8月21――27...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**七夕情人节活动方案PPT篇一**

8月21――27日

【】、浪漫七夕 相约兴隆鹊桥会

8月21日―27日，xxxxxx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，公司、单位、学校、商场七夕情人节活动方案大全。（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26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！

报名方式一：电话报名，咨询热线：xxxxxxxxxxx

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台，七夕短信《公司、单位、学校、商场七夕情人节活动方案大全》。

兴隆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

从21―25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。26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

8月21――27日

**七夕情人节活动方案PPT篇二**

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，爱在沙岭河\"

：8月17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、文艺演出。

3、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

4、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。

5、请相亲成功者上台发表爱情感言。

6、相亲成功者共同放飞爱心气球。

**七夕情人节活动方案PPT篇三**

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。

\*活动对象：高素质、高收入未婚男女。

\*活动时间：七夕之夜。18:30--20:30

\*活动地点:：外滩风尚(河西区永安道)

\*报名人数：男、女各50人，共100人。

\*活动可行性分析：(略)

\*实施方案：

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。

\*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

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

\*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。

浪漫七夕情人节活动方案

**七夕情人节活动方案PPT篇四**

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15——8月25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。

(一)钻饰节

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

女装77元抵扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从16—20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

三等奖，活动礼品一份

奖品也可根据商场促销计划的产品来设置，或者提供活动赞助商的产品。

其它促销活动

(1)、买情人节礼物，送电影情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠电影情侣套票。

(2)、浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

**七夕情人节活动方案PPT篇五**

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先准备方案，方案是阐明行动的时间，地点，目的，预期效果，预算及方法等的书面计划。那么大家知道方案怎么写才规范吗？以下是小编收集整理的七夕情人节活动方案，希望对大家有所帮助。

以七七中国情人节为契机，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，为项目积累客源。

所有本公司的情侣业主均可参加

“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动party

20xx年7月31日星期一19：30-----21：00

××酒店一楼光厅

酒会party

200人左右

1、情侣（夫妻）游戏类：

1)所有吸乒乓球表演赛（面向家庭）

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

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

2)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

3）最佳拍档（情侣站报纸）

主题：爱情的智慧魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

责任人：现场主持

监督：现场客户报名或者随机抽取

4）合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

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。

责任人：现场主持

监督：现场客户报名或者随机抽取

2、美丽的爱情传说（此部分内容待定）

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

2)我们那样谈情说爱。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的最美丽的最动人的爱情故事。

所获奖项：最动人爱情奖

责任人：现场主持

3、浪漫婚纱秀

主题：那一刻，走向永恒

所获奖项：最浪漫情人奖

组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组3对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间5分钟。

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

4、才艺大比拼：

1)歌唱类（戏曲、流行音乐）

2)魔术类

3)小品类

所获奖项：最佳明星奖最佳才艺奖最佳新星奖

责任人：现场主持

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

说明：胸卡号的使用办法。

1、对于所发放胸卡号登记在册，并用四方形纸卡另外备份一份。活动开始后，将情侣或者夫妻类卡号放入抽奖箱，由主持人现场抽出相应数量卡号，请持同样卡号者上台做游戏。

2、在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客户。

**七夕情人节活动方案PPT篇六**

为了xx物业的业主朋友们提供一个表达内心情感、大胆说出爱的平台。拉近物业与业主之间的距离，体现xx物业人文关怀。现策划了一系列x节活动。

“温暖x，幸福前行”迎x主题活动。本次活动以积极参与为主，促进人与人之间的情感交流，让爱温暖严冬。

xx小区全体业主。

x年x月x日至x年x月x日。

提前一周张贴温馨提示、发送短信，告知业主活动时间、地点等，并征集业主节目报名。服务中心布置节日装扮、客服前台人员均需佩戴x帽，提前进入节日氛围。联系租赁或拉赞助准备音响设备;联系租赁塑料小板凳。

以公告栏通知与短信群发的形式告知业主;对特殊业主进行电话邀约。

在活动开始前购买x树、雪花、x剪纸等装饰品对活动场地内外进行装饰;音响设备等进行调试;靠场地两边墙面摆放条桌，准备小吃、水果等;租赁小塑料凳摆放在场地内共业主使用。进场参与活动的业主在签到处签到，并由工作人员赠送x贺卡与参与券一张，x贺卡由业主自行填写节日祝福语后统一交至x老人手中的大布袋，同时将参与券副券交予x老人。参与券主券作为中奖凭证由业主自行保管。进场参与活动的业主每人领取x帽一顶，场内所有人员均需佩戴x帽，增加活动氛围。

(一)拍七令

人数不限，参与者站成一个圈，从1到99报数，当有人数到含有“7”的数字或“7”的倍数时，不许报数，要拍下一个人的.肩膀，下一个人继续报数。如果有人报错数或拍错人则退出，剩下的人继续。当淘汰至5人时结束游戏，获得x老人礼品一份。

如前期业主报名节目数量多，可连续表演节目。参与节目者均可获x老人派送礼品一份。

(二)“祝福传递”

每人从大布袋里抽取一张x卡片，收下来自某一位邻居的美丽x祝福。在抽取卡片时，播放x歌曲，适当缓解一下心情，可以邀请部分业主把自己抽到的贺卡上的内容念出来。

将活动照片张贴于宣传板报。

**七夕情人节活动方案PPT篇七**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动：20xx年8月x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.才能玩活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕情人节策划活动流程方案：

一“寻找你心中女神”

1、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

（自我介绍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分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功）

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.男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏.

二“分组对战帅哥美女对对碰”

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花.每组女方给对方男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胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰.

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一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰.

4.七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份失败就淘汰.

4红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉.只要男能够牵到你手就赢.

5一见钟情心心相印

6四不象

每队男女谈论给对方学叫.那个队可以男或者女叫男猜.猜对算赢猜3次失败就淘汰.

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转贴于自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

最后祝大家七夕情人节快乐！有情人终成眷属！

**七夕情人节活动方案PPT篇八**

开展\"我们的节日。七夕\"活动，是进一步深化\"我们的节日\"为主题活动的重要内容之一，是继承和弘扬中华民族的\'优秀传统文化，积极营造社会和谐、家庭幸福和重要表现形式，各村（社区）一定要高度重视，组织好人员，积极报送相关信息。

（一）围绕\"七夕\"主题开开展各种形式的诵读、演唱活动

在\"七夕\"节期间组织全镇广大青年、诗歌爱好者、民间情歌歌手等以\"七夕爱情诗会\"、\"七夕爱情故事会\"、 \"情歌演唱会\"、情侣对唱、吟诵经典爱情诗会等形式开展内容丰富、形式多样的诵读、演唱活动，让广大群众充分感受浪漫爱情，追求美满幸福生活。

（二）突出\"七夕\"特色

结合\"三新活动\"，举办民间传统文艺表演，利用群众自发组建的秧歌队、太极剑等10余支文化队伍，大力弘扬\"艰苦奉献・友爱感恩\"的重建精神，营造\"改进生活习惯、培养文明行为\"的氛围，积极开展\"新家园、新生活、新风尚\"活动，充实灾后精神家园建设。

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。

**七夕情人节活动方案PPT篇九**

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期在年初获得一个销量增长。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

过去和现在，各大企业在情人节期间的促销活动不外乎打折优惠，抽奖等，大都缺乏新意，因此没能达到预期的效果。试想一下，追求天长地久的爱情岂能打折？那究竟怎样才能策划出好的，富有新意的活动呢？我们先来作一下情人节的消费市场分析。

情人节期间的主要消费群体是20—25岁的未婚青年，约占52%，其次是25—35岁的已婚夫妇，约占43%，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%；消费者的购买行为主要是购买礼物（鲜花，巧克力等），娱乐，餐饮。年轻人经常光顾的场所有迪吧、电影院等。

市内年轻人经常光顾的场所如迪吧、电影院等虽然每年也搞活动，但不外乎幸运抽奖、降价优惠等形式，内容千篇一律，没有新意，而且活动宣传乏力，不到位，效果不佳。

另外，在受访人群中，有57%的消费者认为每年都送玫瑰、巧克力缺乏新意，不能将情人节的浪漫、温馨长久留住，希望除赠送玫瑰、巧克力以外，能赠送其他更时尚更有保留价值的礼品。

a类消费群：20—25岁的未婚青年，此类消费者都是情人节玫瑰消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。

b类消费群：50岁以上的消费群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年情人节气氛的影响，在整个鲜花消费群体中已占有5%的比例，说明其时尚心态渐起，是一支易被“教化”的群体，如果其儿女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，而且也是一个值得关注的社会现象。

c类消费群：25—35岁的消费群，此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的却已事业有成，由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因，使得此类群体显得最为复杂，最不利于细分，也不利于有针对性的进行市场推广，但她将是影响b类消费群的一支“伏兵”，也不能放弃，但不作为重点。

“抓两头带中间”。即通过对a类消费群和b类消费的重点诉求，带动c类消费群的积极参与。a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场，也是广告的主要对象。b类消费群虽然需求较小，但如果购买欲望被激发出来，也是一个不小的市场，而且其社会影响对公司的品牌建设将十分有利。

产品策略：玫瑰已经是情

在玫瑰销售数目组合上，我们推出了多种数目组合，并为每种数目组合都赋予了一定的内涵。例如：

1支玫瑰：一心一意篇；

3支玫瑰：我爱你篇；

9支玫瑰：天长地久篇；

11支玫瑰：一生一世篇；

21支玫瑰：爱你篇；

27支玫瑰：爱妻篇；

……

虽然以上寓意早已有之，但却很少有企业在这上面下工夫、作宣传，而在浪漫的日子里推出如此浪漫的数字组合，情侣间定会被浓浓的爱意所感染，经久难忘。而且每种组合我们都设计了新颖、时尚的贺卡，贺卡上注名了该组合的寓意。此次活动的推出，让许多人都对玫瑰所代表的深刻寓意加深了印象，极大的调动了消费者购买的积极性。

针对每类目标消费群，我们又推出了三大活动：

丰富的产品组合极大的满足了各类消费者的需求，一改以往情人结单调送花的尴尬，使情人节变得更加富有内涵。

宣传策略：采取“平面报纸+海报+宣传单页”三种方式相结合进行宣传。2月6日、7日、10日，我们在当地发行量最大的报纸上发布了《情人节，时尚在科技》、《科技里，让父母品味爱情》等针对b类消费群和c类消费群诉求的广告，进行市场的预热，然后在2月11日、12日、13日、14日发布了针对a类消费群的主题为《时尚科技情人节》的平面广告。以突出气氛、宣传活动内容为主，包括条幅、x架等表现形式。在市内几个人流较大的地方散发活动的宣传单，同时，也最大限度地利用公司的网站进行活动的宣传。也向消费者展示了公司专业、实力雄厚的良好形象。

活动主题：爱我，就带我回家

**七夕情人节活动方案PPT篇十**

今天七夕鹊桥会，我发短信送安慰，人生得意须尽欢，莫因失恋空嗟叹!七夕情人节快乐!以下是本站小编收集整理的七夕情人节

活动方案

，希望对你有帮助。

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节。因为此日活动的主要参与者是少女，而节日活动的内容又是以乞巧为主，故而人们称这天为“乞巧节”或“少女节”、“女儿节”，七夕节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。过七夕节应该尊重传统文化，根据七夕民俗来过。

一、七夕白天：置巧果。

巧果的做法是：先将白糖放在锅中熔为糖浆，然后和入面粉、芝麻，拌匀后摊在案上捍薄，晾凉后用刀切为长方块，最后折为梭形巧果胚，入油炸至金黄即成。

二、七夕午时：“投针试巧”

将 一盆清水放在阳光下，准备一枚涂有油脂的针，分别将针抛在水面，在张力的作用下，油针会浮在水面的油膜上。水底的针影会多种多样。观看针影可以判断手巧与 否(无实际预言意义，仅做娱乐一笑)。按古时的说法，针影“粗如锤、细如丝、直如轴蜡”等简单形状说明手工比较笨拙，而出现“动如云，散如花”等复杂形态 的，恭喜，你是个手巧心细的mm。

正午太热，可放在阳光灿烂但不灼人的上午十点或下午三点左右。

三、七夕兰夜：

1.拜月：

七 夕兰夜，拜月前先沐浴。树液洗发恐怕现在不大容易，毕竟切树皮萃树液要被视为环保的反例，因此取其意摘采几片树叶放入浴汤中就可以了。沐浴毕，换上轻盈的 夏季盛装，推荐民族传统服装汉服，轻盈的纱质裙衫比较符合祭月的气氛。最好姐妹几人聚集户外，设小几案、上置简单时令水果、七夕巧果等，焚香袅袅，轻衫飘 飞，静默地对月倾诉心愿。

2 乞巧会

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。

喜蛛验巧——各人将自己准备的小蜘蛛一只(鉴于晚上抓不太容易，建议事先准备)放在盒子里，一边盖上盖，一边念：“七夕织女赐新妆，挑来蛛丝盒中藏。明朝结成玲珑网;试比阿谁称巧娘”……等第二天观看织网情形。如果又圆又密就是巧兆啦。注意：记得将可怜的小蜘蛛及时放生。

3 七夕娱俗

—— 染指甲：对于女孩子，可以动手用天然的方式染指甲。凤仙花染出的丹蔻不仅环保，也要比有机化合物的指甲油有趣味多了。方法很简单：准备一些明矾，细细研磨 成粉末，与捣碎成泥的凤仙花瓣和在一起，敷在指甲上，用布条固定裹好，2天左右就可以了，其间可换敷几次，也让指头透透气。

——做泥塑： 作为对先人风俗的承袭，做磨喝乐泥偶自然是经典的七夕节物手工。节日的休闲不必总是寄托于商业购买，自己动手学泥塑工艺，本身就是非常有意思的娱乐活动。 磨喝乐是佛教护法神的一种，查其貌塑其形，顺带还学习了佛教知识，何乐而不为?自然，泥塑人偶皆为七夕玩具，造型空间本就没有边缘，自己做，和爱人一起 做，手把手带小孩子做，泥巴弄到了脸上，快乐留在了心里。商业者也可以开发，让更多更丰富的七夕节日人偶玩具回到我们的街市，回到我们的心中。

4 姐妹盟

古时流传有凑齐七位姐妹在月下义结金兰的习俗。据说这天夜里结盟的姐妹会友谊长久。

5 情人节

今夕何夕，见此良人?上元的灯海，七夕的星夜，都是女孩子难释的情怀和记忆。柳永词，七夕景。愿天上人间，占得欢娱，年年今夜……七夕是天下有情人的节日，以下是一些活动推荐：

——树液洗发、花草染甲

若是gg为mm亲手洗发、染甲，自然更加浪漫温馨

——种生游戏

——瞻望星空，天河私语

午夜时分躲在瓜棚下倾听牵牛织女私语夜话一定很有意境。两人一起仰望深邃辽广的星空，让星辰天河见证爱情。

活动构思：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。

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动时间：七夕之夜。18:30--20:30

活动地点:：外滩风尚(河西区永安道)

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动可行性分析：(略)

实施方案：

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，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。

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

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

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。

“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。

全场活动共分为四大块(其中配对活动放在第二和第三部分)：

第一部分：

1.将爱情进行到底——爱的宣言

内容：情侣们共同见证爱的宣言。活动在\_金桂湖\_\_\_\_\_\_举行，

内容：单身男女们将事先准备好的卡片(里面写有接收人的名字，匿名)交到主持人手中，再由主持人一张一张宣读，并递交给接收人。最后汇总收到卡片最多的前三名为大家表演节目。

创意：通过此活动，收到卡片的人可以要求知道是谁送出的卡片，并在双方都意愿的前提下，一起临时报名参加配对节目。

第二部分

[活动对象]: 5对情侣 (名额视报名情况可作调整)

1. 真情互动——设计竞赛式游戏，游戏包括：

(1)抛绣球

准备：提供5个小筐(小筐包装的漂亮一点)，50个气球

游戏规则：两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者努力接住来自投手的球，最后以接球的多少决定最后的胜负。此游戏主要考察两人的配合能力，看谁最后满载而归。

(2)“二人手”：男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

(3)夫妻双双把家还(20分钟)

准备：十个气球

游戏规则：选手上台，手手相联，面面相对，齐心协力把夹在胸前的气球，从起点运到终点，以用时最少者获胜。让我们看看谁是最默契的夫妻拍档。

奖 品：玫瑰花。

2.默契大考验——说吧，说你爱我吧

内容：由主持人问数十个问题，比如“你lp最喜欢什么颜色”“你lg心情不好的时候会做什么”，然后由情侣嘉宾们在各自的题板上写下答案。最后答案一致多者为最默契情侣。

观众可以对其余落败情侣们提问，有问必答。

3. 真爱传递――祝福天下有情人

内容：幸运之星演绎大餐(20分钟)

准备：游戏规则：电声乐队有节奏的击鼓，观众传花。鼓点落后，花落谁手，谁表演节目，并可要求台上任何一对情侣/夫妻表演一个动作。

第三部分

[活动对象]: 5对临时情侣 (名额视报名情况可作调整)

l 有情人第一缘：闪亮登场

5对嘉宾(戴面具)依次入场，各做

自我介绍

，并可秀出自己才艺。

l 有情人第二缘：真情互动

男生女生面对面，每人向异性(可以指定特定对象)提两个自己感兴趣的问题。问题结束后初次互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人或结束参与，或可从亲友团中再挑选。

l 有情人第三缘：串串烧

临时情侣临时默契――男生女生互相挑选，组成5对临时情侣参加一系列串串烧：

服装设计：

用报纸，别针等道具为搭档设计一套服装并展示，由亲友团评出最佳设计及最佳模特，奖品玫瑰一朵。

捆绑夫妻：

用红绳将临时情侣背对背腰身捆绑在一起，看哪一对能在最短的时间内喂对方吃完蜜饯，甜蜜上心头。

吸啤酒游戏

游戏道具：啤酒数瓶 每位游戏者配备吸管二条，透明胶一卷

游戏规则：临时情侣齐站于台前，主持人一些令下即可开始吸啤酒但是必须是用透明胶将二条吸管连接起来，谁在最短的时间内连接好吸管且最快将啤酒吸完的获胜。

超级搞怪

各亲友团每组分别抽出四个人给嘉宾出题，相互之间不准通气

每个人各有不同

甲，说出对方嘉宾的名字

乙，任意说出一个形容词

丙，任意说出一个动作

丁，任意说出一个时间

将四个人的合起来，就是命令对方那个人和自己所支持嘉宾将要一起做的动作

比如 王某人，哭笑不得的，接吻，十分钟

l 有情人第四缘：最浪漫的事

最后，男女嘉宾再作一次选择，如有配对成功，选择一种方式表达出来，并互相赠送礼物。

第四部分：

集体狂欢：

第一波：恰恰恰，跳吧，扭吧，今夜，只有你最摇摆。

柔和的灯光，优美的音乐，曼妙的舞姿，让时光凝聚在这一刻，让有情人驻足于那一波。

第二波：情歌大放送：

全体参与者分成四队，对唱带有“爱”字的歌曲。

第三波：爱情飞花火

全体参与者于party结束后来到空旷地(待定)，齐放烟花，许下美丽心愿。

[幸运大抽奖]

同时在我们活动的进行中，我们会有很多的抽奖活动贯穿其中，更多惊喜等着您，相信这个温馨的情人节之夜会同样有一份好运伴随您。

从始至终贯穿抽奖活动(由主持人掌握)

从三等奖到一等奖

准 备：不透明抽奖箱，兵乓球10个(用粗笔写号0-9)，抽奖号(一式两份，入场观众人手一张)，礼仪工作人员，协调抽奖嘉宾。

[爱神丘比特祝福送礼]

解说词

由主持人做

女：这么热闹浪漫的情人节party怎么会缺少我们可爱的丘比特呢，如果他经过了您的身边，请无须讶异，尽情接受他给您的满载着美好祝福的圣诞馈赠吧!

男：让我们把祝福珍藏在心中，让我们把礼物紧握在手中，让我们亲身感受情人节给您带来的这非同凡响的一刻.

女：因为相聚，让我们分享了这快乐的时光，因为浪漫的情人节让我们承载无尽的祝福。愿丘比特把我们今晚许下的所有心愿一一实现。

男：哪的掌声最热烈，哪的礼物便最丰厚。来，朋友们，请您暂且放下手边的东西，伸出您的金掌银掌发财掌，掌声响起来!

工作人员扮成爱神丘比特，背一口袋，里面装有纪念品，分发给观众。

[补充说明]

1. 活动地点，目前有资源可利用的就是金桂湖国际会议中心

2. 活动经费，初步定为每人300元

3. 活动道具：除了游戏中要使用的外，另配玫瑰数打，小奖品，舞曲碟片，烟花等。

4. 活动操作：在第二第三部分环节中，虽主角为配对嘉宾，但在活动过程中，可穿插组织面向其余参与者(即亲友团)的活动，以不至于冷场，后面附录了一些游戏供参考。

5. 主持人： 建议一男一女，能充分调动现场气氛者为佳。

6. 目前还没想到，你们看看再说吧。。。。

7. 参考游戏：

气冠云霄(吹气球)

游戏规则：

每次三组，每组四人。站在限制线外，将预先准备好的气球吹大并系好绳，插上小棍后，插入终点处的泡沫板上，先完成15个者胜出。

道具准备：

小筐(盛气球用，公司目前的水果篮可代替)3只;中气球75只;绳子若干，气球插杆75根;泡沫板3块。

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