# 七夕节活动方案(十四篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-23

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。七夕节活动方案篇一深化“我们的节日”主题活动...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕节活动方案篇一**

深化“我们的节日”主题活动，以社会主义核心价值体系建设为根本，广泛开展“我们的节日・七夕节”主题活动。通过开展一系列丰富多彩的活动，凸显七夕节爱情忠贞、家庭幸福等文化内涵，引导人们认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

以“爱情忠贞、家庭幸福”为主题，引导人们追求爱情忠贞美满、家庭和睦幸福的美好生活。

开展“爱在七夕.中华经典诵读”活动。分局组织开展爱情诗词征集或诵读活动，倡导忠贞的爱情观;各科室组织开展吟诵经典爱情诗篇、传诵美丽爱情故事等中华经典诵读活动，引导人们感受传统文化魅力，努力把积极的人生追求、高尚的情感境界、健康的生活情趣传递给干部群众。

1、高度重视、精心组织。“我们的节日・七夕”是分局文明办倡导开展的“我们的节日”主题活动的重要组成部分，是群众性精神文明创建活动的重要载体，各科室要结合我局正在开展的文明单位创建活动，加强领导，精心组织，做到广泛参与、形式多样、丰富多彩、教育深刻。各科室要精心组织活动内容，把节日期间的中华经典诵读引向深入。

2、突出主题、形式多样。要以陶冶人民群众高尚情操为主线，突出爱情忠贞、家庭幸福、社会和谐这个主题，要注重创新活动内容、形式和载体，将中华传统文化与现代文明紧密结合起来，引领文明风尚，陶冶高尚情操，提升文明素养。

3、加强宣传，营造氛围。要加大宣传力度，充分发挥各类媒体的作用，广泛宣传各单位、各科室深入开展“我们的节日・爱在七夕”活动情况，及时报道广大干部群众的过节心得，营造浓厚的节日氛围。

印象男女 与爱情无关

1、增强员工相互之间的了解、沟通及交流，有助于协调男女员工的关系。

2、员工相互之间更多的交流与接触，对于我们员工的人际交往能力有积极作用，同时对于我们员工以后的职业生涯也有积极意义的影响。

(一)活动时间：20xx年8月2日

(二)活动地点：中网管家大会议室

(三)活动人员：中网管家全体员工

(四)主办人员：企划部

(五)活动筹备主要步骤：

a、 八月二号 方案审批及主题活动参与细则公布

b、 八月四号 招集主题活动参与人员及挑选合适人员并收集基本资料，同时制作主题活动ppt。

c、 八月五号 人员及物资落实

d、 八月六号 布置场地 会议结束 活动开始 注意：详见七夕主题活动执行方案

a.开场音乐

b.主持人开场白

c.女生按事先规定的位置坐好，由主持人分别介绍每位选手的系别专业、爱好、特长、星座、座右铭、附加上照片等个人信息在多媒体上播放。

d.男生按事先的抽签顺序入场,(并播放男生出场音乐can you feel it)由男生先进行自我介绍，包括自己系别专业、爱好、优缺点、星座、理想的交友女生、可以对自己有一个全方位的介绍。

e. 上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个女生号码交给主持人。

f. 同时女生通过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。

g.主持人核对号码是否重合(男孩选中的女生号码和女生支持的男生号码)，看交友是否成功。先不公布结果，由主持人对女生进行提问(主要提问投过他票的女生)，由女生和男生之间互相进行提问。

h.(可选项)男生可以展现他的才艺，也可以播放ppt 或者短片之类的。

l.由男生帮帮友帮助女生了解他，最后由男生从依然支持他的女生中选出一个女生，同时请出第一次自己选中的那个女生，征求这个(或者同一个女生)的意见，如果交友成功，播放歌曲(坐在巷子口的那对男女)，并领取奖品;如果中途所有女生都不再支持这位男生，播放(可惜不是你)，并领取奖品,交友之旅到此结束。

i.活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)

j.总结发言

k.活动结束

1、详见主题活动执行方案及主持人台本

2、活动穿插节目(可选)

1：七夕主题活动曲目

2：七夕主题活动执行方案

3：七夕主题活动主持人台本

又是一年牛郎和织女相会的日子,又是一个情人手牵手的夜晚。您希望在一个特别的日子里邂逅理想中的他(她)吗?如果您渴望情缘成真,我们来为你创造这个\"缘\",您自已去争取那份\"情\"吧!爱是一种感受，即使痛苦也会觉得幸福;爱是一种体会，即使心碎也会觉得甜蜜

还记得多少个夜晚你翘首期待心中的那(他)的进入吗?..还记得多少个夜晚你惦记着心中的那个她(他)而无法入睡吗?..不敢对她(他)说出你心中的爱永远在我们的喉咙口环绕着，无法下咽..那种感觉一定让你无法呼吸吧..别让你心中的爱在那深深的夜里搁浅，爱她(他)就告诉她(他)吧..在这个中国人自己的情人节里..用你的方式告诉她(他)..

一、内容必须与此节日这一主题有关。

二、参赛作品必须是原创，可以一句话,可以一篇文章,也可以一首小诗,跟贴表达即可。

三、本次活动，每人只能投稿一篇。

四、活动时间：20xx年8月4日至8月2日零点。

五、发奖时间：20xx年8月3日。

六、奖项：每人获得爱情糖果和玫瑰花一朵。

补充说明：如果写情书的人中的主人公回应了，将另外给予这对情侣奖励。

**七夕节活动方案篇二**

：印象男女 与爱情无关

：1、增强员工相互之间的了解、沟通及交流，有助于协调男女员工的关系。

2、员工相互之间更多的交流与接触，对于我们员工的人际交往能力有积极作用，同时对于我们员工以后的职业生涯也有积极意义的影响。 活动内容：

：20xx年x月2日

a、 八月二号 方案审批及主题活动参与细则公布

b、 八月四号 招集主题活动参与人员及挑选合适人员并收集基本资料，同时制作主题活动ppt。

c、 八月五号 人员及物资落实

d、 八月六号 布置场地 会议结束 活动开始 注意：详见七夕主题活动执行方案

a.开场音乐

b.主持人开场白

c.女生按事先规定的位置坐好，由主持人分别介绍每位选手的系别专业、爱好、特长、星座、座右铭、附加上照片等个人信息在多媒体上播放。

d.男生按事先的抽签顺序入场,(并播放男生出场音乐can you feel it)由男生先进行自我介绍，包括自己系别专业、爱好、优缺点、星座、理想的交友女生、可以对自己有一个全方位的介绍。

e. 上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个女生号码交给主持人。

f. 同时女生通过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。

g.主持人核对号码是否重合(男孩选中的女生号码和女生支持的男生号码)，看交友是否成功。先不公布结果，由主持人对女生进行提问(主要提问投过他票的女生)，由女生和男生之间互相进行提问。

h.(可选项)男生可以展现他的才艺，也可以播放ppt 或者短片之类的。

l.由男生帮帮友帮助女生了解他，最后由男生从依然支持他的女生中选出一个女生，同时请出第一次自己选中的那个女生，征求这个(或者同一个女生)的意见，如果交友成功，播放歌曲(坐在巷子口的那对男女)，并领取奖品;如果中途所有女生都不再支持这位男生，播放(可惜不是你)，并领取奖品,交友之旅到此结束。

i.活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)

j.总结发言

k.活动结束

注意：1、详见主题活动执行方案及主持人台本 2、活动穿插节目(可选)

附1：七夕主题活动曲目 附2：七夕主题活动执行方案 附3：七夕主题活动主持人台本

**七夕节活动方案篇三**

当然好的活动方案首先要有一个好的宣传方式，在此八优短信网就根据多年群发短信营销、宣传推广方面的经验、总结出了以下宣传方式：

1、利用短信群发平台，给本店会员群发祝福短信，同时推出情人节活动方案；

2、结合短信群发公司的手机用户资源，给酒吧ktv等娱乐行业所在城市的消费人群发送促销活动短信。

情人节是酒吧一次盈利的重大机会，把握好不仅给你带来利润，还有可能让你招揽到更多的人。。。这是某酒吧七夕情人节举办的活动方案，可以当做参考，在20xx年的情人节举办一个匪夷所思的活动......

主办：夜时光网站月色交友酒吧

协办：中国吃网

这个七夕，夜时光携男女嘉宾共同赴约

遇上爱情，缘份从这里开始……

缘起：

都市里向往真爱却形单影只的年轻人越来越多，传统婚介让他们不好意思，网络交友的水准和真伪难以辨析，所以他们宁可永远单身。

1、文化方面：让都市里优秀的单身男女，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，提高月色酒吧在周边同行业市场的品牌号召力；

②、提高20%的日均营业额。（例：日平均营业额10万元\*20%=12万元）

七夕节，遇上爱情。

xx年的中国情人节――七夕（xx.8.19.）

1、夜时光的注册会员。

2、月色交友联盟。

3、特约表演嘉宾。

4、其他方式报名人员。

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、通过平面广告、dj台、led显示屏等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法

酒吧七夕节活动方案3

缘定今生，情牵佳人

又是一年牛郎和织女相会的日子,又是一个情人手牵手的夜晚。您希望在一个特别的日子里邂逅理想中的他(她)吗?如果您渴望情缘成真,我们来为你创造这个\"缘\",您自已去争取那份\"情\"吧!

爱是一种感受，即使痛苦也会觉得幸福;爱是一种体会，即使心碎也会觉得甜蜜

还记得多少个夜晚你翘首期待心中的那(他)的进入吗?..还记得多少个夜晚你惦记着心中的那个她(他)而无法入睡吗?..不敢对她(他)说出你心中的爱永远在我们的喉咙口环绕着，无法下咽..那种感觉一定让你无法呼吸吧..别让你心中的爱在那深深的夜里搁浅，爱她(他)就告诉她(他)吧..在这个中国人自己的情人节里..用你的方式告诉她(他)..

你爱她(他)..

活动事项

一、内容必须与此节日这一主题有关。

二、参赛作品必须是原创，可以一句话,可以一篇文章,也可以一首小诗,跟贴表达即可。

三、本次活动每人只能投稿一篇。

四、活动时间：

20xx年8月4日至8月2日零点。

五、发奖时间：

20xx年8月3日。

六、奖项：

每人获得爱情糖果和玫瑰花一朵。

**七夕节活动方案篇四**

为大力弘扬新时期龙里精神，积极营造民族文化氛围，丰富人民群众的精神文化生活，拟依托xx河镇现代生态农业田园风光、浓郁的布依民族文化风情、旖旎秀美的自然山水景色，着力打造孔雀寨传统“七夕”布依情人节，使之成为享誉省内外的又一张文化名片，提升xx河镇的知名度和吸引力，把xx河镇打造成为龙里南部现代农业生态观光体验旅游和民族民俗文化旅游的盛地，助推“优美xx、富裕xx、幸福xx”建设。经研究，特制定本工作方案。

xx龙里孔雀布依风情园第六届“七夕”情人节

七夕布依情人节浪漫消夏xx河

甲午年七月初七、初八(20xx年8月xx日-xx日)

龙里县xx河镇走马村孔雀布依风情园

主办：xx河镇走马村委会

承办：xx省雀跃旅游有限公司

1、开幕式(8月xx日10：00―11：30)

(1)xx河镇领导致欢迎词;

(2)领导、嘉宾致讲话;

(3)活动介绍

(4)宣布开幕;

(5)文艺节目表演;

2、布依民歌比赛(8月xx日―8月xx日)

地点：xx河白鹭洲

时间：8月xx日、8月xx日每天13：00―17：00

3、布依族土歌比赛(8月xx日――8月xx日)

地点：孔雀寨文化广场

时间：8月xx日、8月xx日每天13：00――17：00

4、龙里政协书画院创作基地揭牌暨书画笔会启动仪式

地点：王心农家乐

时间：8月xx日14：00―16：00

5、情人卡啦赛和激情篝火晚会

地点：孔雀寨停车场

时间：8月xx日20：00―24：00

6、抓鱼抓鸭比赛比赛

地点：xx河白鹭洲

时间：8月xx日13：00―17：00

7、情侣水上拔河比赛

地点：xx河白鹭洲

时间：8月xx日13：00―17：00

8、摩托车慢行赛

地点：孔雀寨机耕道

时间：8月xx日10：00――17：00

9、游泳比赛

地点：xx河白鹭洲上游

时间：8月xx日10：00――17：00

10、斗鸡斗鸟比赛

地点：孔雀寨田坝

时间：8月xx日10：00――17：00

顾问：

主任：

副主任：

成员：

组委会下设综合协调组、饮食接待服务组、安全保卫组、环境维护组、宣传报道组、旅游服务组、活动评委组、医疗卫生组八个工作小组，负责整个活动期间的各项具体工作。

**七夕节活动方案篇五**

过节送礼!这样的炒作方式很符合民意，尤其在这百年一遇的神棍节呢，是不是幸运的神棍，都想送自己一样特殊的礼品来纪念或者祭奠一下这个很特别的时刻。自己送自己礼物，当然也要有好友送自己礼物的刺激喽，光棍节本来就是个寂寞的节日，好友借此机会送礼，是不是会让人感受到一点点温暖呢?

11元抢购?这可是京东商城最近正热搞的呐。是不是很有创意?当然了，想搞好棍棍促销，首先要算好成本，要做到薄利多销，还要借此良机打好名气，为以后的生意做铺垫!11元，真的\'不是很贵喽，每一个人都会舍得在这样的日子里话费不大的价钱，买到一件心仪已久的东东，所以你的产品还要有吸引人又实惠的优点哦!

降价促销，永远都是节日促销不变的主题!降价，要巧妙地降价，要让消费者感受到真真正正的实惠，你才有销路，才能大赚一笔的哦!降价若不当的话，很容易给消费者造成负面的影响，这可是事关你以后生意能不能成功的关键呢!

每一个光棍都是不想就此光棍下去的吧!所以吉祥物会被奉为上品哦，当然也可以“进店有礼”，送个性的光棍节吉祥物，这样能吸引大批的消费者进店的，进得人多了，生意自然就旺旺了。当然，您也可以在消费者购物满多少元的时候送什么级别的光棍节吉祥物的。

在活动前夕，商家可以参加淘金币、聚划算、等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在活动中的销售做铺垫。“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。淘宝商城利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度。20xx年11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上好几亿。

8月1日到8月10日活动方式：

挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动。

顾家商品a，原价xx，淘金币价xx+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

20xx.10.凌晨一点至24点。

全场五折还包邮哦!

由于“七夕”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

1、好评送消费券;

2、收藏拿红包或者是淘金币;

3、关注有好礼。

(1)消费券只限购买原价商品。

(2)聚划算商品不参加活动。

1、直通车引流

2、店铺活动通告

3、宝贝描述通告

4、帮派社区宣传

5、旺旺签名活动预告

6、淘客联盟

做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页，设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

售前x名+售后x名+客审x名(负责订单审核和打印)确保电脑配置;做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格。

检查促销软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用)仓库：发货员备货以及快递公司提前联系准备!确保库存准确，避免缺货。准备好打印机及相关材料和打包用的材料。

准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。文案：提炼活动广告宣传语。

删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺活动宣传。

(1)确定活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%-60%所有产品在8.5之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货。

(2)根据预期销售规模，做好七夕大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4)务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

(1)对可能出现的七夕订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作。

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训。

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量。

(4)物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算。

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货。

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

**七夕节活动方案篇六**

20xx年8月x日

一楼客服中心

活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动：

①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支；限送77支，送完为止；

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚（结婚10年）赠送玫瑰花2支；限送77支，送完为止；

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚（结婚20年）赠送玫瑰花3支；限送77支，送完为止；

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚（结婚30年）赠送玫瑰花6支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚（结婚40年）赠送玫瑰花8支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚（结婚50年）赠送玫瑰花9支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

企划部负责玫瑰鲜花的采购及活动现场氛围营造工作；财务部负责活动现场发放登记礼品；运营部负责活动监督检查工作。

**七夕节活动方案篇七**

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

搜房、亿房、热线房产等网上主流媒体进行宣传造势。在各大论坛、博客、微博上宣传。如有条件，通过部分报广进行宣传。通过电话、短信、社区qq群等方式通知新老业主及意向客户参加最新20xx年七夕活动方案最新20xx年七夕活动方案。通过《金港人报》、社区内公告牌、信息栏等方式通知业主参加。中百仓储门口和看房通道门口展板宣传。通过《开发区报》进行宣传和报道联系各企业网站进行活动宣传

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：

1、13点正报名者凭本人身份证件到活动地点签到，领取1个相亲牌号和3张个人传情名片，分别进入男、女相亲走廊区，了解对方的有关资料，寻找意中的对象，将个人传情名片装入传情信封，并在信封上写明本人的编号和对方的编号后交给红娘，以便开展爱情对对碰节目;

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;

情歌对唱。由所有单身男士为所有单身女士献唱《对面的女孩看过来》，所有单身女士为所有单身男士回唱《我是女生》;

比文招亲

女主持手上拿的是考男士的题目，男主持手上拿的是考女士的题目。双方如答错或答不出来的情况，采用贴便条惩罚，看两方那方被贴的最多;

比舞招亲。请事先填报比舞招亲的报名人员表演，临场要求表演的也可。报名者准备好自带的盘片、服装等道具，上台进行才艺表演;

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

4、相亲文化节各项宣传物品的设计及制作，如：海报、入场券、相亲者分类标志、相亲牌、相亲名片、相亲交友交友通讯录、相亲文化节活动指南、舞台喷绘背景、大门装饰、活动引导牌、活动现场布置等

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

**七夕节活动方案篇八**

七夕历来被人称作是中国的情人节，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗。仰望星空，古往今来有多少人带着对美好爱情的渴望，憧憬着自己的未来，借着传说抒发人间的真情。

七夕节是中国传统节日中浪漫色彩的一个节日，而爱情中，情比金坚的誓言莫过于“山盟海誓”，在七夕这个充满着浪漫与情缘的日子，在x山的高山之上，在x湾的碧海之边，带着对爱情美好的憧憬，让我们尽情演绎完美的真情。

x峰上立山盟x湾边定海誓

我们来一同创造奇迹!

9天的奇迹――仅9天的时间，征集全部参与人员，让日月鉴证我们对爱情的期许和美好祝愿。

99对情侣――在黄金海岸的x湾、万山之祖的x山，郑重许下“山盟海誓”。

2024对单身男女观礼团――见证美好姻缘的诞生。

持续9天的派对，丰富的爱情主题活动，在互动中，升华彼此的感情。

20xx年7月28日-8月4日

活动分三阶段进行：

a段(7月28日――30日)、b段(7月31日――1日)、c段(8月2日――4日)出发时间：7月28日、29日、30日早7点30分

集结地点：

1.自驾：x高速出x方向――第一个服务区(x服务区)

2.无车集合地点：地铁站1号线x路站―x桥东南角(集体乘坐大巴)

3.返回时间：8月2日、3日、4日下午14：00返x

4.行驶路线：单程距离：300公里左右领取标示：由所属团队负责人领取并分发，作为当次派对入场及消费凭证，丢失不补。

考虑到能够达到良好的活动效果，我们将此次活动的地点选择在x黄金海岸x湾x以及x山风景区，此地气候宜人、海水及沙滩质量优良、x山上空气质量优，是个巨大的森林氧吧。配套设施相对完善。非常适合此次活动的举办。

1.项目：x河2晚住宿，行程内早餐，烧烤套餐一份，祖山、沙雕2景区门票，沙滩狂欢夜门票一张，活动纪念品一套。

说明：此次活动充分体现激情、浪漫的气氛，沙滩上可扎营，并且在安全上我们昼夜有专人负责巡逻，贵重物品提供寄存。

2.情侣699元/对，单身人士299元/位。

3.往返车费：(含保险)此费用不记在活动费用之内。北京往返车费大概100元。

系列活动一：邂逅爱的缘分

活动地点：x湾

活动时间：7月28日18：30――20：00

活动内容：与众同欢：在篝火晚会上击鼓传花，被传到者自由才艺展示，增加互动性。

互动游戏：所有参与者先进行自我介绍，以及才艺展示，将参加者分为男、女两组，选择较中意的人进行提问，然后，让两组人在众多段混在一起的红线中，任选一条红线，选定后找出牵到同一条红线的男女，如有之前互动环节中已有好感的两人牵到同一条红线，将获得的奖品，例如银质对戒、项链等饰品。其他牵到同一条线的男女可以获得一对小纪念品。

系列活动二：真情互动欢乐齐享

活动地点：x湾xx

活动时间：

7月29日9：00――10：00

7月30日14：00――15：00

7月31日9：00――10：00

活动内容：根据x湾x现有的娱乐设施，设置一组双人搭配，互动竞技游戏，进行默契考验，每组胜出的情侣，赠与小礼品及祖山特制的爱情祈福香囊。

系列活动三：祈福爱情永结同心

活动地点：x山x禅寺

活动时间：

8月1日下午

8月2日上午

活动内容：锁定你一生：入园签到，安排游客在x山入口购买爱情锁，刻上情侣两人的姓名，锁在铁链上祈祷爱情：参加x禅寺举行祈福仪式，购买x山特制的爱情祈福香囊，象征获得永结同心的美好爱情。

系列活动四：聚缘瀑布携手放生

活动地点：x山x禅寺

活动时间：

8月2日8：00―10：00

8月3日8：00―10：00

活动内容：x山x禅寺门前组织放生活动，设置许愿船，供游人祝福爱情，祈福安康。

系列活动五：七夕鹊桥相会共筑爱的堡垒(七夕主题日)

活动地点：x

活动时间：8月3日9：30――11：30

活动内容：七夕鹊桥相会共筑爱的堡垒：组织情侣们在进行沙雕比赛，把可以象征他们爱情的东西作为制作主题，完成后为大家讲解为何做这个沙雕，代表了什么含义(爱情故事)，让所有游客现场投票(例如心形牌，插到喜欢的沙雕作品上)，评选出前三名。所有参赛人员均可获得神秘礼物。

系列活动六：未来之信，真情延续

活动地点：x湾

活动时间：8月4日

活动内容：写一封给自己的信，当场封存在沙雕景区内，一年后的七夕节予以开启。阅读当时给自己的那封信。

l、活动定于20xx年7月28日――8月4日。

2、报名时间定于7月10日开始，报名地点x、x、x、x、x市内各大旅行社均可。

3、所有参与者最终都有机会赢取价值8880的足金饰品以及x海滩蜜月旅游的机会。

4、详情请咨询各大报名点或致电组委会。

**七夕节活动方案篇九**

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于20xx年8月x日推出“某某情人节聚会”的活动，具体活动方案如下：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围

1、场地布置：

x月x日以前将酒店美食坊布置好(在各餐桌之间及走道搭配摆好绿色植物、并张贴酒店pop旗、搞好灯光配置);

2、广告宣传：

由公关营销部在x月x日在x月x日前制作x块宣传海报分别在xx步行街张贴;

3、情人节活动其它事项：

a、就餐从x：0开始;

b、由公关营销部于x月x日下午前定购xx朵玫瑰;

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

(x元/每x人)罗宋汤或。玉米奶油汤2份，黄油餐包2份，鸳鸯扒(黑椒汁/番茄汁牛扒)2份，水果拼盘1份，蔬菜沙拉1份，红酒/咖啡/红茶各1份

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

**七夕节活动方案篇十**

一、活动主题

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

二、活动时间 7月30日、31日

三、活动目的

1、通过本次活动，提高\*\*公司在周边同行业市场的品牌号召力;

2、提高20%的日均营业额。

四、活动构想

本次活动综合北京、上海、深圳、杭州、酒吧已行之有效的促销方法，结合当地娱乐场所活动经验，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。

五、活动方法

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日光临的女宾，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。

六、活动内容

爱情冲击排名靠前波：“寻找你心中的女神”

活动口号：坚决同陌生人说话;

公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色);

交友卡内容为：姓名(呢称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

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;

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;

如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

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。

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”

爱情冲击第三波：“真情告白”

爱情冲击第四波：“浪漫激情”

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

七、场景布置

1、大门口：

大门对面：3.5米\*2.5米广告牌两块

大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案;

大门：粉红色气球点缀。

2、大堂：

大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围;

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;

楼梯扶手点缀红色玫瑰花;

3、大厅：

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;

4、ktv包房：

各包房每张台面放置玫瑰花一支; 、各包房放置活动计划及细则一份。

八、活动安排

策划部于据总办及董事会意见修改好计划案并准备实施;

工程部按图纸于20日前做好广告架的制作、安装工作;

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;

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;

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日报总办、董事会节目单;

九、结束

**七夕节活动方案篇十一**

七夕我和美容院有个约会

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

1、整合美容院客户资源，统一以平面广告、dj台、led显示屏、短信息的形式向客人发布活动信息;

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

3、可联合花店、电商、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升美容院七夕活动的影响力;

4、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

(1)情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支，送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点――晚上20点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

(2)为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推!

(3)情人节爱情大片：不少人选择去电观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

(4)相濡以沫，最爱七夕――“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么?xx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

(5)爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的.被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

(6)七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化装品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

七夕节活动方案9

以培育社会主义核心价值观为根本，在弘扬中华民族传统文化的同时，充分挖掘“七夕节”的优秀文化内涵，引导人们认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统，促进现代婚姻家庭观念的健康成长，营造文明健康的社会环境和积极向上的人文氛围，推动家庭和睦、社会和谐。

20xx年8月17日―8月23日

1、围绕“七夕”主题开展中华经典诵读活动。

“七夕”节期间，各部门、单位要充分利用已经建立起来的“道德讲堂”，深入挖掘“七夕”的文化内涵，突出“爱情忠贞、家庭幸福”的主题，开展多种形式的诵读会、演讲会。要组织广大青年、诗歌爱好者等以吟诵中华经典爱情诗篇、爱情故事会等形式，开展内容丰富、形式多样的诵读活动，让广大群众充分感受浪漫爱情，追求幸福美满生活。

2、开展“和睦夫妻、幸福家庭”典型宣传活动。要与“好夫妻、好婆媳、好儿女”、“五好文明家庭”评选活动相结合，通过广泛宣传身边夫妻恩爱、尊老爱幼、家庭和睦的模范，进一步教育和引导广大夫妻之间尽可能地分担家务、共同处事(劳动、休闲、走亲访友等)、交流感情、增进理解，追求爱情美满、家庭和睦的美好生活。

3、突出“七夕”特色，开展各类户外活动。

各部门单位要充分利用我县公园、广场、古镇、景区、生态湿地，以举办相亲会、联谊会等活动方式，吸引广大群众尤其是广大青年朋友参与进来，弘扬“七夕”传统文化，倡树文明新风，共同感受传统节日魅力和浓厚节日氛围。

4、组织开展各种技能比赛活动。要在广大女性中广泛开展各类技艺比赛，倡导现代女性对技术和文化知识的追求，凸显现代女性勤劳、智慧、贤惠等美德。

1、精心组织安排。各单位要把“七夕节”活动作为丰富群众精神文化生活的重要形式，与文明城市、文明单位、文明村镇、文明社区创建活动紧密结合，与青少年思想道德建设紧密结合，充分调动广大群众的积极性，吸引群众广泛参与，确保活动安全有序开展。

2、注重形式特色。要把“七夕节”活动作为加强全民文明素质教育的重要内容，不断拓展活动领域、丰富活动内涵、创新活动载体，精心设计群众乐于参与、便于参与的活动项目，增强活动的广泛性和感染力

3、加强宣传力度。县电视台、县电台、金乡新闻报、县委县政府门户网站要在节日期间开辟专栏专题，加强“我们的节日・七夕”主题活动的宣传力度，大力宣传报道在“七夕节”期间涌现出来的新习俗、新风尚，进一步弘扬和宣传中华民族的传统美德，努力在全社会营造尊重传统节日、热爱传统节日、参与传统节日的浓厚氛围。

4、及时总结经验。在认真组织活动的基础上，做到有方案、有安排、有记录、有总结，并做好活动图片、影像、文字资料的收集整理。

**七夕节活动方案篇十二**

20xx年xx月xx日

情系七夕、相约xx

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xx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xx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xx消费满xx元，即可获赠玫瑰花一支。

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。

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

**七夕节活动方案篇十三**

约惠七夕，红豆传情

fallinlove

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

1、充送还是要有的

2、全场免费赠送“爱情魔豆”

――会员充值52元，送52元。充值520元，除赠送520元网费外，或赠送高级德芙巧克力一套

――男女同行上网，女生免单。单身同行，赠送水吧便宜饮料一杯，当然，一定要取个有意境的名儿，比如“忘情水”、“孤星泪”……

――某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间（假如大概发芽成熟时间为x月x日），则在x月x日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

七夕节营销活动方案8

七夕节又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及东亚各国的传统节日。

相濡以沫，最爱七夕

x月x日――x月x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(x月x日――x月x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?xxx“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……，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xxx价值200元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200元的精美礼品。

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xx广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕――xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。(x月x日――x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――xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日――x日，xxx六合广场婚礼秀；

x月x日――x日，xxxxx广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，xxxxx广场鸢都流韵――世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕――万千纸鹤表真心

xxx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx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。

x月x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：

5.相濡以沫，最爱七夕xxx七夕鹊桥会！

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解xxx。

时间：x月x至x月x日

合作单位：xx电台

活动主题：相见你我，缘在泰华xxx七夕鹊桥会

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段x月x日到x月x日

有意向的人员可以到xxx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

x月x日，在xxx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：

6.相濡以沫，最爱七夕――拿什么送给我的爱人！

x月x-x月x日，在xxx购物满100元，送xx著名花店―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。

负责人：

7.相濡以沫，最爱七夕――夫妻恩爱大比拼活动

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，xx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。

**七夕节活动方案篇十四**

xx月xx日，在鲜花、巧克力与甜言蜜语的簇拥下，浪漫的七夕情人节如期而来，各种浪漫告白七夕活动也正如火如荼进行着。值此之际，xx官方微信开启了相应的\"表白赢xx\"七夕活动，任意参加其中一个或两个活动，都有机会获得相应奖品，最高大奖为xx，目前，活动正火爆进行中。

活动方式：只需在xx月xx日下午17点之前，搜索或扫一扫\"xx\"官方微信，以文字形式写下你的七夕甜蜜语，就有机会获得xx;同时，参与者还有机会获赠xx，届时将在xx公布，活动奖品更加丰富。广大亲们，还在等什么，再不疯狂表白我们就老了。

20xx年xx月xx日――20xx年xx月xx日

1、如果你心有所属，说出你最想对她/他说的话，来表达你对ta的真挚爱意;

2、如果你是单身贵族，也不要担心，相信你也曾有刻骨铭心的爱恋，不妨说出你的故事，也许会感动另一个她/他。

3、如果你有另一半儿，大胆说出你们也许浪漫也许曲折的爱情经历吧，当然欢迎贴出你们的照片，让大家一起分享你们的甜蜜;

1.发表爱情留言：奖励xx

2.上传甜蜜合照和爱情感言：奖励七夕情人节礼物一份(情侣杯)

3.同时xx询问您心中的ta的姓名与联系方式，七夕节当天会以短信形式将你的爱情留言发送给你心中的ta。

20xx年x月xx日―x月xx日上午9:00―下午5：30到本公司领取

xx

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找