# 七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案(14篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-10-02

*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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。七夕节主题策划...*

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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇一**

近年来，随着外来企业带来的未来人口增多，许多青年迫切需要一个相互交流的平台，同时湖口热线论坛的情缘湖口版块的关注力度大，以及大量征婚的发布。我们在这样大的社会环境下举办这样一次活动，具有一定的社会意义和经济效益。本次活动的特点是结合交友、情恋、游戏互动为一体，将交友、交流充分结合起来，使本次活动从人员阵势、环境营造、文化氛围达到一定的社会影响和经济效益。

本次千人相亲由共青团湖口县委主办，湖口热线网站全程策划、创意并承办。本次相亲大会我们通过应征者信息公开的形式，应征者自我表现、自我表白、自由选择、自由交流的方式让每位应征者都终成眷属。在整个过程中我们还将穿插一系列的互动活动，将整个活动举办的更有意义和成效

活动宗旨：是通过公平、公开、公正达到自由和浪漫的形式进行择偶和选择爱情。活动的意义：通过本次活动为园区、城区解决大量单身青年、企业外来务工者一次择偶机会，同时为园区企业留住人才、为构和谐社会奉献力量。只要是单身、真心寻找另一半，就能在这里找到你心目中的他（她），愿天下有情人终成眷属。

主办单位：共青团湖口县委

承办单位：湖口热线

活动时间与地点：20xx年08月6日湖口二中体育馆

媒体支持：湖口热线湖口广播电视台

4、1）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。

4、2）请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4、3）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。

4、4）策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。

4、5）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。

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告（一个月）

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

略

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇二**

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

xx月xx日

“情系七夕、相约星际”

3。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x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x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。

3。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x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。3）餐饮：

银河餐厅推出

x元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

x元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

x元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

凡活动当天，在xx食府消费满x元，即可获赠玫瑰花一支。

3。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）

3。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。3）请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

3。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。

3。5）策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。

3。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。

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告（一个月）

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

略

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇三**

“动情时刻今日见证”

8月9日

（一）情歌对唱真情表白

8月9日10：00――20：00，在6楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，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。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人玫瑰芬芳（2.14）

8月9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300枝）。当日现金购物满200元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票（现金购物满200元）限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择：《xx晚报》

2、版面规格：《xx晚报》1/3版套红

3、投放日期：8月9日

4、费用支出：13920.00元

1、展板2块：100.00×2，200.00元

2、门楣2块：700.00×2，1400.00元

3、平面广告：13920.00元

4、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责

5、音响费用：400.00元

6、其他杂项支出：1000.00元

合计：约19020.00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。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇四**

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。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇五**

20xx年xx月xx日至xx日

线上活动

所有少年儿童读者，限20人。

请登陆xx免费报名，报名后请加入活动微信群。

1、七夕节的故事，七夕节的文化。

2、七夕节的知识问答。

3、七夕节的游戏。

4、七夕节的手语舞蹈学习。

1、xx月xx日：七夕节的故事，七夕节的文化。

任务：学习七夕节文化，讲好七夕节的故事；

反馈：提交七夕讲故事音频，最高获得3个阅读存折积分。最后上传官网音频额外加2分。

2、xx月xx日：七夕节相关的知识问答。

任务：扫码参加知识问答赛。

反馈：参加答题即可获得1积分，答题前3名可额外获得2积分，得分相同，答题时间最少者得分。

3、xx月xx日：七夕节的游戏。

任务：穿针乞巧、漂针试巧、鹊桥相会。

反馈：穿针乞巧、漂针试巧照片反馈各1积分，鹊桥相会视频反馈2积分。

4、xx月xx日至x日：七夕节《让爱传出去》手语舞蹈学习。

任务：根据视频进行手语舞蹈学习。

反馈：发送手语舞蹈视频，最高获得6积分。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇六**

xxx

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。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇七**

一年一度的七夕情人节就要来啦，无论是恋爱中的你还是单身的你是不是都对爱情充满幻想呢，大商影城乘风店今年七夕准备丰富多彩的活动等着你们来参加，就让我们一起共渡浪漫七夕吧!

情人节活动期间，电影等候大厅将举行分贝测试活动，爱就要大声喊出来，向对方大声喊出：“我爱你”参与即有礼品相送，分贝超过200的观众将获得情侣套票一对，愉快的带上你的她(他)来大商影城吧!(每人一次机会)

大商影城乘风店为情人节设置创意照片板，让小情侣们看浪漫电影之余留下你们甜蜜的回忆，发送照片到影城微信公众平台更有机会获得小礼品一份哦，(礼品为电影衍生品)

情人节当天凡在影城卖品处购买以下几款套餐的情侣观众均获赠心形巧克力一块，数量有限，先到先得，快来大商影城进行你们的甜蜜之旅吧，

a、1桶130oz爆米花+1瓶康师傅经典奶茶+1瓶水溶c=39元

b、1桶85oz爆米花+1瓶尖叫+1瓶水溶c=30元

c、1桶85oz爆米花+2瓶农夫矿泉水+2根烤肠=29元

情侣们，秀恩爱的的时候到啦!8月1日起录制告白小视频送到大商影城乘风店，我们将抽取5名幸运观众的小视频情人节当天在led大屏上进行播放，视频传递爱，大胆对他(她)告白吧!注：每段视频不得超过2分钟

主题七夕节活动策划方案5

1.活动背景

七夕是中国传统情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来宾创造温馨、欢快的交友体验。

2.活动目的

主要渲染七夕节气氛，提升主办方亲和力，通过活动促成来宾互动、携手，从而良好的发展。

3.组织机构

主办方：xx工会

协办方：xx联盟

参与单位：待定

4.参与媒体

都市快报、青年时报、行报、浙商杂志等

浙广集团、杭广集团电视媒体报道

5.活动信息

活动名称：寻“爱”七夕(参考、待定)

活动日期：20xx年8月20日

活动场地：xx软件园

参与人数：100人左右

6.活动方案

a. 前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：由凯艾联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

主办方统计来宾资料，并填写相关参与派对表格(做第一次爱的初体验游戏所用)

要求来宾准备一份心仪小礼(做牵手成功交换礼物或送心仪对象用)

b. 活动概况流程(时间参考)

17:00

来宾到场签到

17:00-18:00

来宾用餐时间

18:00 - 18:05

司仪宣布开场，介绍到场嘉宾、参与来宾及活动概述

18:05 - 18:10

主办方嘉宾致词

18:10 - 20:00

参与来宾互动时间(参与来宾互动)

20:00 - 20:15

派对结束

活动亮点设置

为达到派对牵手成功的高潮，设置三个集体环节：

爱的初体验(根据筹备期反馈的来宾资料在投影上进行初步配对，为来宾选择派对伙伴，进行游戏和各游戏环节)

爱的小交换(来宾带来的心仪小礼进行交换和递送，进行第二步自主选择派对心仪对象，掀起派对小高潮)

爱的丘比特(请所有拥有心仪对象的女生蒙起双眼，由男生进行轻吻仪式，以进一步确定牵手对象，并获得情侣烛光晚餐大奖(待定)，掀起派对高潮)

现场设置小游戏专区

(国学灯谜区、心理游戏区、diy心仪小礼区、许愿放灯区等)

设置小游戏专区为来宾提供初步了解，营造各种轻松氛围。通过主场的晚会与客场游园活动的结合调动参与人员的活动积极性，增强来宾的`参与感。

国学灯谜区：活动场地设七夕灯谜区，来宾可结伴在这个区域猜灯谜互动，谜面与七夕主题相关，猜中的来宾 有相应的小礼品赠送。

心理游戏区：活动场地设心理测试区，安排心理专家为来宾做简单心理小测试，并为其做测试解析，同时专家可与来宾沟通，缓解工作等方面压力。

diy小礼区： 活动场地设diy手工区，diy手工区可制作莲花灯并写下愿望，也可学做中国结、折纸、扎鲜花、气球等。完成后可赠送给心仪对象或留念。

许愿放灯区：活动场地水池设许愿放灯区，来宾可在diy手工区自己制作莲花灯并写下愿望，在放灯区放灯，入夜后，水池中漂满烛火，场景温馨浪漫。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇八**

携手同行，xx吉祥伴一生

8月xx―8月xx日

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

老凤祥银饰全场9折。

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥―“一生的约定”凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥―“七年之痒”凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金，凡购买钻石产品

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、xx钻石特价，在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7、7折特价销售。

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约2万条，澧县两店合为一起。）

4、网络宣传：xx论坛、xx网等宣传。

5、dm单宣传。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇九**

相濡以沫，最爱七夕。

xx月xx日――xx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，前期可以有工作员工自己叠，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。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇十**

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?“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。(x月x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。

x月x日――xx日，xx广场婚礼秀;

x月x日――xx日，xx广场婚纱秀;

x月x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，前期可以有工作员工自己叠，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：xx

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

x月x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-x月x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(x月x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。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇十一**

x月x日

“情系七夕、相约星际”

3.1)“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x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x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。

3.2)客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房x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。

3.3)餐饮：

银河餐厅推出

x元七夕情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

x元七夕情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)

x元七夕情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张)

凡活动当天，在xx食府消费满x元，即可获赠玫瑰花一支。

3.1)请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

3.2)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。

3.3)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

3.4)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。

3.5)策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，1座、2座大堂海报及相关宣传。

3.6)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。

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告(一个月)

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

略

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇十二**

近年来，随着外来企业带来的未来人口增多，许多青年迫切需要一个相互交流的平台，同时湖口热线论坛的情缘湖口版块的关注力度大，以及大量征婚的发布。我们在这样大的社会环境下举办这样一次活动，具有一定的社会意义和经济效益。本次活动的特点是结合交友、情恋、游戏互动为一体，将交友、交流充分结合起来，使本次活动从人员阵势、环境营造、文化氛围达到一定的社会影响和经济效益。

本次千人相亲由共青团湖口县委主办，湖口热线网站全程策划、创意并承办。本次相亲大会我们通过应征者信息公开的形式，应征者自我表现、自我表白、自由选择、自由交流的方式让每位应征者都终成眷属。在整个过程中我们还将穿插一系列的互动活动，将整个活动举办的更有意义和成效

活动宗旨：是通过公平、公开、公正达到自由和浪漫的形式进行择偶和选择爱情。活动的意义：通过本次活动为园区、城区解决大量单身青年、企业外来务工者一次择偶机会，同时为园区企业留住人才、为构和谐社会奉献力量。只要是单身、真心寻找另一半，就能在这里找到你心目中的他（她），愿天下有情人终成眷属。

主办单位：共青团湖口县委

承办单位：湖口热线

活动时间与地点：20xx年08月6日湖口二中体育馆

媒体支持：湖口热线湖口广播电视台

各项准备工作必须在20xx年8月05日前完成：

1）材料制作与采购：7月10日7月29日

2）报名启动和信息制作：7月10日8月5日

3）广告宣传与新闻：7月5日8月5日

4）场地规划和设计：8月1日8月5日

5）嘉宾邀请：7月14日7月29日

本次相亲大会前期广告宣传的时间上可大致分为三个阶段，层层递进，逐步掀起高峰。

1）预热阶段：6月28日至7月5日，属于整个活动前期的宣传预热期，通过湖口热线网站、海报，对外发布、宣传详细活动内容。

2）中期阶段：7月5日至8月5日对相亲大会进行深入宣传，重点专题报道。

3）后期阶段：7月中旬至正式开幕，各项准备工作就绪。

4）宣传要点：前期做好“缘定七夕―千人相亲大会”的广告宣传。

5）新闻媒介：

a、湖口热线网络宣传；

b、电视台宣传

c、宣传单页；

d、户外横幅。

6）广告内容：重点介绍“缘定七夕―千人相亲大会”为活动拉响前奏并进行宣传报道，提供强大宣传攻势。

现场招商范围：时尚类服饰类婚纱摄影机构花店食品饮料、美容美发休闲娱乐类汽车地产等。

网上报名；电话、邮箱报名；企事业单位设报名点。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇十三**

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?“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\_价值20\_的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励\_价值20\_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――\_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――\_大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日――x日，x广场婚礼秀;

x月x日――x日，x广场婚纱秀;

x月x日――x日，x广场鸢都流韵――x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

x新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有工作员工自己叠，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――x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：x

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x总服务台、x广场总服务台、x超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

x月x日，在x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：x。

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x购物满100元，送x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(x月x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。

**七夕节主题策划活动方案 七夕节日活动方案篇十四**

七夕是中国传统情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣重视的节日之一。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来宾创造温馨、欢快的交友体验。

主要渲染七夕节气氛，提升主办方亲和力，通过活动促成来宾互动、携手，从而良好的发展。

主办方：xx工会

协办方：xx联盟

参与单位：待定

xx等

xx电视媒体报道

活动名称：寻“爱”七夕（参考、待定）

活动日期：20xx年x月x日

活动场地：xx软件园

参与人数：xx人左右

a、前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：由xx联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

主办方统计来宾资料，并填写相关参与派对表格（做第一次爱的初体验游戏所用）

要求来宾准备一份心仪小礼（做牵手成功交换礼物或送心仪对象用）

b、活动概况流程（时间参考）

17：00来宾到场签到

17：00―18：00来宾用餐时间

18：00―18：05司仪宣布开场，介绍到场嘉宾、参与来宾及活动概述

18：05―18：10主办方嘉宾致词

18：10―20：00参与来宾互动时间（参与来宾互动）

20：00―20：15派对结束

活动亮点设置：

为达到派对牵手成功的高潮，设置三个集体环节：

爱的初体验：

（根据筹备期反馈的来宾资料在投影上进行初步配对，为来宾选择派对伙伴，进行游戏和各游戏环节）

爱的小交换：

（来宾带来的心仪小礼进行交换和递送，进行第二步自主选择派对心仪对象，掀起派对小高潮）

爱的丘比特：

（请所有拥有心仪对象的女生蒙起双眼，由男生进行轻吻仪式，以进一步确定牵手对象，并获得情侣烛光晚餐大奖（待定），掀起派对高潮）

现场设置小游戏专区：

（国学灯谜区、心理游戏区、diy心仪小礼区、许愿放灯区等）

设置小游戏专区为来宾提供初步了解，营造各种轻松氛围。通过主场的晚会与客场游园活动的结合调动参与人员的活动积极性，增强来宾的参与感。

国学灯谜区：活动场地设七夕灯谜区，来宾可结伴在这个区域猜灯谜互动，谜面与七夕主题相关，猜中的来宾有相应的小礼品赠送。

心理游戏区：活动场地设心理测试区，安排心理专家为来宾做简单心理小测试，并为其做测试解析，同时专家可与来宾沟通，缓解工作等方面压力。

diy小礼区：活动场地设diy手工区，diy手工区可制作莲花灯并写下愿望，也可学做中国结、折纸、扎鲜花、气球等。完成后可赠送给心仪对象或留念。

许愿放灯区：活动场地水池设许愿放灯区，来宾可在diy手工区自己制作莲花灯并写下愿望，在放灯区放灯，入夜后，水池中漂满烛火，场景温馨浪漫。

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