# 酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案(14篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-09-14

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇一**

活动共设6处体验区。参加活动的情侣在入口指定工作人员处登记信息并领取旅行券，还可获得入口处小丑扎气球的礼物，然后依次经历每一体验区，获得奖章，直至体验完，转动幸运大转盘，赢得奖品。

第一站：爱之印象

(1)我心中的理想情人

体验方式：情侣用爱心便签纸写下心中完美情人的要求，贴在背景墙上。

(2)捏卡通情侣面人

体验方式：民间艺人为情侣捏q版情侣人像。

完成2项体验后工作人员敲章进入下一站。

第二站：爱之初体验

(1)真情告白

体验方式：情侣自选6个经典影视场景中的1个，分角色演绎对白。(河东狮吼、大话西游、泰塔尼克号、还珠格格、流星花园、奋斗)

完成这项体验后工作人员敲章进入下一站。

第三站：爱之疯狂

听一场演唱会

体验方式：情侣共同欣赏题扇桥处乐队演奏的中外经典爱情歌曲。

七夕节活动 七夕活动策划案

第四站：爱之热烈

(1)男生为女生折玫瑰花

体验方式：男生为女生折玫瑰花，送给女生;

(2)女生为男生做巧克力

体验方式：女生为男生做巧克力，喂男生吃。

完成2项体验后工作人员敲章进入下一站。

第五站：爱之包容

(1)做寿司

体验方式：情侣合作一起做寿司;

(2)拼图——爱的小屋

体验方式：情侣合作搭建温馨小屋。

完成2项体验后工作人员敲章进入下一站。

第六站：爱之完美嫁衣

(1)模拟求婚

体验方式：男生拿仿制钻戒和娃娃花跟女生求婚;

(2)甜蜜合影

体验方式：在婚纱人像处用拍立得给情侣拍照留念，送给他们。

(3)幸运大转盘抽奖

体验方式：完成各站旅行后，集齐印章，情侣转动大转盘赢大奖，人人有奖。

幸运大转盘项目：

陶艺体验：一起做陶艺杯子

肖像情侣画：民间艺人为情侣画肖像

七夕节活动 七夕活动策划案

同坐乌篷船：夜游书圣故里

猫的骑士主义提供冰饮一份(蕺山街79号)

for alice 双人冰淇淋一份(蕺山街65号)

for alice 书圣故里明信片一套(蕺山街65号)

猫窝价值500元河景房住宿一晚(8月30日前使用)

肥猫咖啡柠檬红茶一杯、爱情双色冰淇淋一份(中兴南路149号老年大学对面)

花田喜事婚礼布置800元抵值券(城南鲁迅中学正对面)

品摄影988元情侣写真一套(涂山花园2幢109-110号，9月1日前拍摄)

毛绒玩偶

附件：电影对白

电影场景1：河东狮吼

台词：

(陈季常)老婆，请问......你会不会打我?

(月娥)我干嘛要打你啊?你又没做错事。如果我真的要打你的 话呢，一定是你做错事了。

(陈季常)那我再问一下，做错事的定义到底有宽呢?

(月娥)从现在开始，你只许疼我一个人，要宠我，不能骗我，答应我的每一件事都要做到，对我讲得每一句话都要真心，不许欺负我，骂我，要相信我，别人欺负我，你要在第一时间出来帮我，我开心了，你就要陪着我开心，我不开心了，你就要哄我开心，永远都要觉得我是最漂亮的，梦里也要见到我，在你的心里面只有我，就是这样了。

(陈季常)喔......

七夕节活动 七夕活动策划案

电影场景2：大话西游

台词：

(至尊宝)哎呀，你怎么躲在这里呀?

(紫霞仙子)你再往前走半步，我就把你杀了。

(至尊宝)曾经，有一份真诚的爱情放在我面前， 我没有珍惜， 等到我失去的时候才后悔莫及，人世间最痛苦的事莫过于此……你的剑在我的咽喉上割下去吧，不用再犹豫了，如果上天能够给我一个再来一次的机会，我会对那个女孩子说三个字：“我爱你。”如果非要在这份爱上加上一个期限，我希望是……一万年!

电影场景3：泰坦尼克号

台词：

(jack)在内心里，你是我见过最脱俗，最好的女孩，我已不能自拔。你跳我就跳，记得吗，我要确定你幸福才能掉头，我没别的要求。

(rose)我很好，我会很好的，真的

(jack)把你的手给我，闭上眼睛，快点。你站上来，抓紧栏杆，眼睛闭好，别偷看。你信任我吗?

(rose)我信任你。

(jack)好，张开眼睛。

(rose)我在飞，杰克......

电视场景4：还珠格格

台词：

(小燕子)你走开，不要理我，我已经发过誓了，再也不跟你说

七夕节活动 七夕活动策划案

话了。

(永琪)我心里只有你一个人，为了你，我整个人心神不定，把

全世界的人都得罪光了，那个采莲，我心里怎么会有一分一毫的地位呢，什么王公之女，什么天仙佳人，都赶不上你的一点一滴。

电视场景5：流星花园

台词：

(道明寺)我喜欢你!我喜欢你!喜欢迷恋到连自己都觉得莫名

其妙，在我眼中看到的只有你一个人而已。杉菜，我知道我很烦，可是我要你知道，只要你跑掉的话，我一定会去追，不管任何地方。就算是地狱也好，不管你跑到天涯海角，我都一定要追到你。杉菜，我要你知道一件事，就是——我要定你了!

(杉菜)嗯!

电影场景6：奋斗

台词：

(向南)杨小芸,你就是个小偷

(杨小芸)你疯了吧你，你在这儿丢什么人啊

(向南)我不怕丢人，我要怕你我就是你孙子

(杨小芸)你别扯开话题，你不是要离婚吗?离啊，离啊

(向南)够了，杨小芸，你就是世界上最大的小偷

(杨小芸)那你说说，我偷了你什么了

(向南)你偷了我的心，你不是说正事吗?我现在就跟你说正事， 你偷了我的心。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇二**

活动时间：xx年8月16日7点7分

活动主题：

主题要素：古典情人节 优惠 服务

活动地点：xx村，下各方向，对面山上的藏獒基地傍

活动对象：xx年轻单身男女 18-35周岁

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动费用

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

六、活动内容

㈠、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。

㈡、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。

㈢、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;

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇三**

一、活动背景

七夕，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

七夕是一个典型的中国式情人节，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，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。这样一来就使七夕情人节成了消费高峰。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提高人气。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

二、活动名称：

东方广场“爱就在身边”情人节真情联欢

三、活动主题

“玫瑰心情，情系你我”

主题演绎要求：以“简单却让人印象深刻”为设计思路，结合情侣从相识相知到相恋相爱的情感历程，通过互动游戏穿插节目表演的形式，塑造情人节浪漫、温馨、浓厚的氛围，揭示爱情的真谛和表达方式，让人们快乐参与和享受，学会表达爱、珍惜爱和呵护爱。

同时给年轻情侣提供一个表达情感的舞台和互动联欢的机会，创造“爱就在身边”的快乐场景，引发“和谐.关爱”的思考，进而推出本次活动的主题。

四、活动目的

(1)在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

(2)借活动提高东方广场人气，体现广场人性化的关怀，提升东方广场在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

五、时间地点

时间：20xx年农历七月初七日

地点：东方广场大戏台

六、组织机构

主办单位：

承办单位：

七、活动内容

主要分为以下四个基本环节：

每个主题环节的互动游戏穿插嘉宾节目表演，用以衔接。

1、唯一·示爱

开场节目：爱在表达——嘉宾表演经典情歌对唱(略)

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙(男女拉歌)(略)

参与者：主持人以及现场挑选的情侣

道具需求：无线话筒、小礼物、哨子或小手掌等(略)

2、唯一·藏爱

衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈(略)

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白(略)

参与者：希望在情人节送出自己精心准备的礼物，让对方惊喜的大众

道具需求：情侣自备的礼物、鲜花等(略)

3、唯一·珍爱

衔接节目：爱在付出——嘉宾或主持人情诗朗诵或情感故事诉说或小品(略)

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度(略)

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度(略)

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性(略)

参与者：情侣以及有兴趣的观众

道具需求：若干统一的情侣衫，寻找正确的情侣可获得一套活动中所穿的情侣装(略)

4、唯一·永爱

衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏(略)

互动游戏：爱在承诺——真情宣言大募集，传递深情，现场告(略)

爱在同心——通过共同努力，排除阻难，搭建属于两个人的爱的小屋(略)

参与者：情侣以及有兴趣的观众

道具需求：积木，橡皮绳，篮筐，桌子等(略)

八、组织实施：

1、活动组织

“唯一•示爱”、“唯一•藏爱”、“唯一•珍爱”、“唯一•永爱”板块的策划，由各组织单位协商一致共同实施。

2、新闻公关

负责邀请有关指导单位领导，

并负责对各新闻单位的联系和组织报道。

拟邀请广播电台等主要新闻单位采访及报道。

3、资金物品：

广场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇四**

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

如前述：七月初一就开始准备一块小木板，在上面洒上薄土，轻轻喷水使其潮湿，均匀洒上生长旺盛的草种。待到七夕小草发芽，gg和mm一起动手制作小茅屋，田舍人家……别嫌这游戏幼稚，在这天晚上你准备的是自己心中的世外桃源……

——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。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇五**

海丰碧桂园钻石r26;墅 & 汕尾市民网【你是我的爱】七夕大型单身派对 让七夕多姿多彩，让七夕难忘今宵;让七夕成就一份永恒的爱情，报名吧，我们相聚七夕!

大型的舞台、灯光、音响配套;规范的派对活动设计;专业主持用心策划;海丰碧桂园与汕尾市民网强强联手，打造一次汕尾最规模的单身派对活动。

一、活动详情

1、时间：8月23日晚6时至十时

2、地址：海丰碧桂园 钻石·墅板房

3、对象：汕尾地区18-28岁单身男女，身体健康、语言表达流俐均可报名参加。

4、报名：

1)汕尾市民网指定的帖子内点击报名、下载表格填写，含近照一张交至指定

联系手机： (36 kb 下载次数: 62) 13 小时前 上传点击文件名下载附件

下载积分: 网币 1 魅力 2

2)由工作人员从报名单中选出男生和女生各10名，参与当晚大型活动。

3)成功参与活动者可带4名助威团参与活动。

5、奖品：

1)精美活动纪念品1份 2)大地电影院免费影票1份

3)当晚牵手成功者可获蒂尔玛丽国际婚纱影城提供680元情侣套餐摄影券

4)牵手成功并在两年内结婚即可获得蒂尔玛丽国际婚纱影城2980元婚纱摄影套餐。

二、活动策划

1、主办单位：海丰碧桂园&汕尾市民网

2、赞助单位：蒂尔玛丽 国际婚纱影城 米的数码相馆 诚征活动赞助单位 联系qq6463345

3、媒体支持：汕尾日报社、汕尾电视台、汕尾市民网、海丰电视台 更多媒体参与请联系qq6463345

三、活动方案

序 时间 项目 活动内容 备注

1 18:00 签到 免费向会员派发e卡通折扣卡、荧光棒、拍拍手掌

2 18:00 自助晚宴 免费现场自助餐派对，汽水、餐点任吃

3 19:00 表演 主持人登场(鸣谢参与单位)、亲友团入座、乐队演奏、舞蹈表演、嘉宾带面具进场

4 19:30 爱之初印象 男、女嘉宾用30秒作自我介绍，留意心仪对象

5 19:50 爱之再靠近 10位男嘉宾列队向10位女嘉宾握手，寻找感觉

6 20:00 爱之初了解 每位嘉宾可向心仪的对象提出一个问题

7 20:30 今晚约会你 20位嘉宾，把手中的号码牌挂在你心仪的对象台上

8 20:40 缘来就是你 20位嘉宾卸下面具

9 20:45 爱之再了解 心仪对象之间再相互提问交流、还可向其它对象提问题

10 21:15 你是我的爱 由男嘉宾向女嘉宾献花牵手，成功的往台前站，不成功时回座位;由女嘉宾向男嘉宾献花牵手，不成功时回座位;选出第一批成功牵手的嘉宾并到台下交流。

11 21:20 今晚约定你 牵手不成功者可现场邀请一名助威团成员到身边向心仪对象告白。

12 21:40 爱之再确定 男女嘉宾最后一次献花牵手

13 21:50 颁纪牵手成功念品 邀请所有嘉宾上台，由汕尾市民网负责人和碧桂园活动负责人向牵手成功嘉宾送礼。

14 22:00 乐队演奏 礼花响起 主持人宣布活动结束 全体嘉宾、演员、工作人员与主办方合影留念

告别单身，幸福你我，请相互转告活动信息。关注汕尾市民网，关注活动全过程。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇六**

在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，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%;

消费者购买鲜花的数目组合以1支、3支、9支、10支、11支等数目为主，大约占到75%;

市内其他鲜花销售商在情人节期间基本没有什么较大的促销活动，即使有也只是针对零售花店的通路促销，更多的鲜花销售商及花店采取的是自然销售，从业人员营销观念比较落后。

市内年轻人常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。

显然，消费者的需求意味着巨大的商机。

目标市场

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。

目标市场定位策略

“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.

推广策略

产品策略：玫瑰已经是情人节的常规礼品，但现在年轻人已经不仅仅满足于赠送玫瑰。玫瑰代表着爱情，代表着浪漫，但由于其物理属性，只能保存数天，而真挚的爱情需要永恒与执著，显然，只能保鲜数天甚至只有一天的玫瑰承载不了这层信息，巧克力更不行。情人节每年只有一天，贪婪的现代人需要的是天天都是情人节。因此，消费者需要一种能承载着永恒的爱情、代表着执著信息的礼品。这种礼品需要时尚，需要创新。珠宝饰品是较好的承载体，但其几千元、上万元的昂贵价格只能使手头拮据的年轻人望宝兴叹。到底这种载体应是怎样的呢?

我们发现，现在正流行一种代表着中华民族深刻文化内涵且历史久远的手织品：中国结。其深深的红色、多样的变化代表着富贵、吉祥、喜气，而且适合长久保存，并广泛的在年轻人中流行，应是我们寻找的理想的载体。同时，由于“结”与“节”的谐音，也为中国结和情人节的结合找到了一个巧妙的切入点，显然，这个针对情人节的礼品就叫“情人结”。她不同于市场上销售的中国结，我们赋予了她全新的内涵：“‘情人结’套住情人节，天天都是情人节”，寓示着爱情的执著、久远。而且“情人结”本身就是一个较好的卖点。

于是，我们迅速联系了一家手编厂，开发出了系列的“情人结”礼品，包括“缘字结”、“福字结”、“同心结”、“牵手结”等，并且每种“情人结”都配备了时尚、高档材质的包装盒，一该以往中国结的低档、简单的形象。但由于其技术性不强，易被模仿，因此在活动之前，我们采取了严密的保护措施，防止概念、产品的外流。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇七**

活动主题：20xx我们一起爱吧

活动时间：20xx年8月10日至8月20日

1、活动当天，影院大堂会有许愿墙，情侣们可以把对另一半的祝福等写在便利贴上贴在墙上留下您的联系方式，我们会在20xx七夕情人节时从这些顾客中抽出幸运顾客，给您一份意外的惊喜；

2、观看“13：14（一生一世）17：20（我爱你）19：07（七夕）情侣专场”的情侣可以享受20元观影及情侣套餐8折并且购票即赠送玫瑰花一支（每对情侣限领一支）。

猜猜看：

活动时间：20xx年8月10日至8月20日

活动期间，凡是在影城xx店购票的顾客，均可领取“猜猜卡”一张。

只要顾客在“猜猜卡”填写上相关个人信息，并预测出中国代表团获得的金牌总数并投入抽奖箱，就能参加本次的“猜猜看”活动。

闭幕当天抽取10位猜中金牌总数最接近结果的顾客，均可获得一张”jyy贵宾劵（可观看imax）”，我们还会在这些观众中抽取一名幸运顾客，可获得一张钻石卡。

祝福语：凡是在影城xx店购票的观众，均可在我们的“祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的祝福。例如：等！

点映：

x月x日午夜24点（上）2d原版

x月x日午夜24点2d原版

x月x日午夜24点2d中文

x月x日午夜24点2d中文

x月x日午夜24点3d/imax原版

待定午夜24点2d/imax原版（商场活动）

网：与x网合作，团体价格，以卡计次类专门渠道推广电影票销售，普通电影25元/张（根据中影最低票价需补齐差价），imax电影2张兑一张。

imax体验：7月20-8月15日，利用imax预告片合集以及预告片为观众安排免费体验场，必要时预备特价优惠券派发，即：凡在活动期间参加imax免费体验的观众均可获得imax特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

联盟：与餐饮合作（23家店），在餐饮所属23家店中每张桌子上均可摆放影城桌牌；餐饮dm单上会给影城留出一定版面做宣传；影城可在餐饮23家店铺玻璃上贴上影城的宣传海报；持票根到餐饮用餐可享受7折优惠；餐饮每会员日（每月8号）当天，持xx店票根至餐饮享受5折优惠；集齐10张影城的票根可至餐饮免费办理会员卡一张；

微博抢票：

、上映期间，凡是@梦imax影城且@5位好友的顾客将有机会获得免费观影的机会；

浪漫七夕恋爱“逸”夏：20xx年8月10日至8月20日，登陆微博，参与并@imax影城#浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和故事，即有机会获得影城赠送的免费观影券两张（共5个名额）。

金牌大赢家全民大竞猜：20xx年8月15日至8月20日，登陆微博，参与并@imax影城#金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测数量，竞猜正确者即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张（共五人）。

会员活动：

活动时间：20xx年8月15日至8月20日

（1）充值100元+20元工本费，可办理金卡，享受周一至周日5折观影（imax厅除外），办卡同时赠送迷你小爆米花一桶；

（2）充值800元+20元工本费，可办理钻石卡，享受全年5折观影（包括imax影片）（本月钻石卡看imax依然享受40元/张，且赠送小可乐一杯）；（商场活动）

（3）活动期间，影城每日推出会员专场。（晚间时段场次1场，包含3d影片）会员以25、30元购买影票。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇八**

1.秀出你的幸福

即日起至20xx年8月16日，影迷朋友可以将您与家人、朋友以及爱人的幸福靓照发至中影邮箱，我们将在20xx年8月16日情人节在影城大厅超大电子屏循环播放，秀出您的幸福，让我们和您一起感动！

2.爱要让你看见真情告白墙活动

感动的话也要说出来，在告白墙上写出你想对“他”“她”说的话。参与都有精美小礼物或电影海报。

3.猜剧照、赢好礼

情侣共同猜出经典爱情影片剧照拼图出影片片名即可。

4.微博加关注，欢乐好礼送不停

活动当天，观众朋友加关注影城xx店或合作商家微博@两个好友即可赢取无敌观影券等小礼物。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇九**

一、活动简介

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。本次活动的特点是合交友、情恋、游戏互动为一体，将交友、交流充分合起来，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

二、活动宗旨和意义

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。

三、活动构成：

主办单位：共青团湖口县委

承办单位：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

四、活动安排、步骤

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

五、主要运作步骤

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，逐步掀起高潮。

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。

六、招募协办单位：

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

七、报名形式(简略)

网上报名;电话、邮箱报名;企事业单位设报名点

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇十**

1、活动主题：穿越七夕夜r26;遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定 “穿越七夕夜r26;寻找更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

2、活动时间：日

3、活动地点：暂定于西餐厅内外

4、活动定位及调性

调性： 格调 文化 时尚 广泛

定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、最具话题性文化性，针对20-40岁中高端消费群体的七夕营销活动。

5、活动形式

8.18日-8.19日 消费达金额，返利代金券→以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。

8.20日 七夕夜晚主题活动→引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

6、活动内容

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“穿越七夕夜r26;寻找更美的你”主题营销活动，针对8.20日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

20-40岁单身群体——“穿越七夕夜.忽然遇见你”大型单身交友派对：

凡是单身人群均可参加8.20日西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

20-40岁夫妻、情侣群体——“穿越七夕夜.浪漫回味年”情侣主题派对：

只要你身边有伴侣，均可参加8.20日餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.20日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇十一**

活动目的

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节，被称为中国情人节。为弘扬传统文化，歌颂忠贞爱情，倡导人们过中国式的情人节，通过大型的爱情主题文化等系列公益活动使更多的人知道七夕，了解七夕。同时从一定程度上激起中国传统文化节的复兴之潮。

活动形式

活动以游园形式为主，活动现场分为互动区(活动报名、参加比赛、互动场地)、休闲区(嘉宾休闲、商家参展)。

组织机构

主办单位：陕西省教育部

承办单位：陕西亨德威展览展示有限公司

协办单位：西安千秋文化传播有限公司

赞助单位：陕西省婚姻登记协会、西安爱情海婚庆公司、美特斯邦威服饰、香格里拉大酒店等。

支持媒体：陕西电视台、西安晚报、西安新闻网、七夕论坛等。

一、活动主题

《七夕情人节ktv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

8月xx日、xx日

三、活动目的

1、通过本次活动，提高ktv在餐饮娱乐市场的品牌号召力;

2、提高80%的日均营业额。

(活动结束后，由财务部向总经理汇报活动结果)

四、活动构想

本次活动借鉴北京、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七夕情人节策划书20xx策划书。活动采用大型交友的方法，鼓励来ktv的客人努力同“陌生人说话”，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、新鲜的泡吧生活模式(具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波)。

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(可邀请ktvdj一名)、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(20xx年度婚礼策划书)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ktv一层大厅为活动中心，包房为辅;

5、凡16日光临ktv女宾，均可在吧台领取玫瑰花一支;

6、来店开台、开包房即随台赠送巧克力两枚。

六、活动内容

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要着重考虑)

①、活动口号：坚决同陌生人说话;

②、本店自行设计交友卡，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;

③、客人开台/包房后，即送给客人交友卡，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;

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)，由本店安排专人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)，表演结束后可领取本店特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯(此项活动的评选由本店店长签批为准)。

爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾ktv之热恋情侣，ktv可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠香槟酒一支(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8月15日―16日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月16日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。

一等奖：一名薛国大酒店客房一间/一晚

浪漫装饰及香槟酒一瓶;

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)

七、场景布置

1、大门口：

①、门口橱窗：广告牌两块，注明活动信息;

(20xx情人节活动全攻略：ktv邀您和您的他/她一同参加ktv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，现场表白、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ktv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。

人间无数七夕情人节策划书20xx策划书。

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、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。

八、活动安排

①、策划部根据总经理意见修改好计划案并准备实施;

②、营销部部按图纸于13日前做好广告架的制作、安装工作;

③、大厅部、包房部抽人手配合美工于13日做好布场工作;

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，14日报总经理节目单;

⑥、营销部于13日前联系广告位位置、薛国大酒店，做好房间及餐饮安排;

⑦、策划部于12日前推出活动广告(含户外、电脑)，并做好各种用卡的设计;

⑧、本店各部门统筹安排，14日统一彩排活动流程。

九、结束

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇十二**

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。

活动主题：相约佳瑞 浪漫一生

活动时间：8月22—8月26日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克 铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”—为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”—在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。(2克以内)

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍“

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

老凤祥七夕活动方案

活动主题：牵手老凤祥 吉祥伴一生

活动时间：8月22—8月26日

活动内容：

黄铂金：

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。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

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、老凤祥钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

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：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、 dm单宣传。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇十三**

第一部分观点提炼

1、明确活动目的.

通过对该西餐厅的经营状况分析，周边环境分析等，首先要明确目前希望通过七夕营销活动解决什么问题?是快速提升西餐厅的知名度、品牌形象?还是以提升销售为主?不同的直接目的会导致活动主题及细节上的差异。

而据普遍行业情形分析，节庆时期餐饮行业并不愁没有客人上门，而对于中高档定位的西餐厅，我认为更关键的是通过对目标消费群的分析(20-40岁群体为主)，通过活动主题的包装及提前宣传，营造该餐厅很好的形象与消费氛围，借此去提前吸引目标群的关注。简单的说就是在节日之前怎样更好、更多、更精准的抓住目标客户群以保证节日期间的销售力度。

2、观点提炼

吸引更多受众的眼球是此次营销活动的关键，不论该事件落实成什么形式的活动，都要具备很强的吸引力;不论场地选择在什么地方，都要有相当的人流量;不论参与活动的人有多少，抓住目标受众群体最重要。

第二部分 策略导入

1、西餐厅目标受众群分析

考虑三个问题，谁会去中高档西餐厅消费?他们如何消费?消费过程中的期望是什么?

中高档西餐厅逐步成为人们休闲交友、商务洽谈、聚会的理想之地，除了消费餐点本身之外，消费者更注重环境、氛围的好坏。这群人拥有既定的价值观、热爱生活、有一定主张和品味、他们除了关注产品本身之外，更注重精神上的享受。

根据七夕节日营销背景，我们将此次目标受众定位于20-40岁中高端人群;

他们在进餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素;

他们的消费期望是：餐点好不好吃?餐厅有无格调?好不好玩?有无优惠?给他们带来了哪些精神利益?

2、如何吸引他们?

七夕是“中国的情人节”，因为节日的定位使它具备文化性，如何希望目标群的关注?活动期间用充满七夕文化氛围的包装树立该西餐厅中高档、独特的形象;以满足目标受众需求，具备创意性的活动主题引爆市场;看得见的折扣优惠吸引更多目标人群加入。

3、营销活动差异化亮点

环境氛围亮点：以著名“七夕香桥会“文化风俗对西餐厅进行环境氛围的包装，使其具备独特、创意、文化、格调。

活动主题亮点：

针对20-40岁的单身顾客，以“忽然遇见你“为主题，举办七夕单身派对。以“完美邂逅，扩大交友圈、寻找伴侣”为噱头，在满足单身群体的交友需求的同时以独特的环境氛围、活动创意亮点吸引更多目标群体，带动餐厅销售。

针对20-40岁的情侣，以“浪漫回味年”为主题，举办七夕情侣派对。以结婚日纪念及恋爱日纪念需求为契机，吸引目标群体的来店消费。

4、传播规划

8.10-8.16 前期活动宣传海报的纷发，区域定在写字楼、商场、闹市区主要锁定20-40岁目标群体。

8.16 七夕当天np广告活动造势宣传。

8.14-8.16 活动期间消费代金券纷发。

5、西餐厅的盈利在哪里?

①、以七夕活动期间的消费代金券形式，持续拉长西餐厅热销周期。不仅提高餐厅七夕当天销量，更保证其周期性的高销售量。

②、以主题活动提高来店销售量。

③、以七夕活动的影响力、话题性迅速提高该西餐厅的知名度及品牌形象。

第三部分 活动规划

1、活动主题：穿越七夕夜遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定 “穿越七夕夜寻找更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

2、活动时间：20xx年8.14日-8.16日

3、活动地点：暂定于西餐厅内外

4、活动定位及调性

调性： 格调 文化 时尚 广泛

定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、最具话题性文化性，针对20-40岁中高端消费群体的七夕营销活动。

5、活动形式

8.14日-8.15日 消费达金额，返利代金券→以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。

8.16日 七夕夜晚主题活动→引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

6、活动内容

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“穿越七夕夜寻找更美的你”主题营销活动，针对8.16日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

20-40岁单身群体——“穿越七夕夜.忽然遇见你”大型单身交友派对：

凡是单身人群均可参加8.16日西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

20-40岁夫妻、情侣群体——“穿越七夕夜.浪漫回味年”情侣主题派对：

只要你身边有伴侣，均可参加8.16日餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.16日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

**酒店七夕情人节活动策划方案 七夕情人节活动创意文案篇十四**

一、报到：

下午12点30分开始，参加相亲会的会员陆续报到。活动大厅门口设报到处，有专人负责接待。每个会员都要填写一份登记表格，表格上的内容是：姓名、年龄、性别、家庭地址、工作单位、兴趣爱好、联系方式、相亲卡号码等等。填写好表格后的会员每个人会发一张相亲卡(工作人员必须把相亲卡的卡号登记在相应会员的登记表上)，女的为红色，男的为蓝色。每张相亲卡上面都有一个醒目的大大的序号，会员必须把相亲卡挂在胸前才可进入活动大厅。报到工作持续到13点结束。

二、相亲会流程(13点10分开始)

1、主持人开场白(建议男女主持人各一)

2、组织方负责人致辞

3、活动之一“第一印象”

相亲会员分两排相对而立，男会员一排，女会员一排，互相间隔半米。依次互相对视5秒钟，不能说话，只能用眼神来交流。(音响同步播放温馨浪漫的音乐和5秒钟提示音。)

4、活动之二“游戏我参加”

游戏除了带给大家轻松欢乐的氛围之外，还能够比较直观的体现出参与者的反应能力、性格特点、兴趣爱好等等。所以每个会员都要参与一个游戏。大厅的一旁会摆放几个展架，每个展架上面都有游戏的名字和内容。下方有10个空格，请会员把自己的相亲卡号码写在自己最想参与的游戏的空格里。每个会员只限参加一个游戏，每个游戏有限定的参与人数。

(1)数字游戏(限10人)

会员排成一排，依次从1开始数数，逢3和3的倍数以及含3的数字的时候，男会员以“织女”代替，女会员以“牛郎”代替。

(2)我爱记歌词(限20人)

主持人唱出一句耳熟能详的歌词，会员来歌词接龙。

(3)有问必答(限10人)

会员随意抽取一个信封，并且真实的回答信封里面的问题。每个信封里有三个问题，内容各式各样。

(4)跟着音乐来跳舞(限20人)

20个会员分组参加，跟着不同的音乐跳不同的舞蹈。主持人有示范。

(5)记忆力大挑战(限10人)

会员各拿一个写字板，主持人会说10-12个名词，连续说2遍。之后，由会员凭自己的记忆力在写字板上写出来。

(6)动作表情连连拍(限10人)

会员根据主持人的指挥，做出相应的动作和表情。比如：最可爱的样子、哈哈大笑、害羞的样子等等。

(7)个人才艺1分钟(限20人)

没有参加以上任何游戏的会员可以利用这个时间段展示自己的个人才艺(限时1分钟)或者大声说出自己的交友宣言。

注：以上游戏是暂定的游戏。如果有其他更合适的游戏可以进行更换。

5、游戏之后，接下来是会员自由交流时段，大概约30分钟。此时，组织方安排2-4位“红娘”和主持人一起为单身男女传递信息。单身男女也可以自己鼓足勇气向喜欢的人表白。牵手成功的会员需向组织方汇报，以便组织方登记核实。

6、半小时后，主持人上台公布牵手成功的相亲男女，并请他们上台。如果牵手成功的男女今后真的步入了婚姻殿堂，那么将会得到奖励。(奖励内容有待商榷)

三、场景布置(简易)

1、报到处：签到台、签到台一侧摆放3-5个含有活动主题、浪漫小诗、爱情宣言的展架。

2、活动厅门头：悬挂紫色和奶白色相间的纱幔，两边各摆放一对罗马柱，罗马柱上各有一个玫瑰鲜花花球。

3、活动厅大门内侧摆放6-7个游戏展架，上面含有游戏的名字、内容以及参与人数。以便会员去选择。

4、舞台：3米宽、6米长的舞台。

舞台背景：大喷绘背景搭配紫色纱幔。背景上有活动主题以及相应的图案。

舞台两侧各摆放1对罗马柱，罗马柱上有玫瑰鲜花花球。

5、活动厅的柱子上均挂上气球装点。

灯光(led射灯16盏)、音响(专业的舞台音响设备)、专业的灯光音响操控师。

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