# 七夕节活动策划书 七夕节日活动方案(十六篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-10-19

*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。方案的格式和要求是什么样的呢？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。七夕节活动策划书 七...*

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。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇一**

七夕情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。根据我们xx饭店的经营特色，及平常消费熟客的消费习惯，今年，我们制定出以下情人节推广计划。

浪漫七夕，相约xx。（玫瑰、烛光、物语）

这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与xx饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约xx”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

1、活动时间

主要活动时间：20xx年农历七月七日当日。

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠。

2、活动对象

活动对象主要针对20—40岁上班族中青年情侣及夫妻。

1、主要地点

饭店接待大厅。大厅是酒店七夕活动最直接的信息，因此，活动期间，接待大厅的装扮必须符合七夕的浪漫氛围。

浪漫“对对碰”相亲派对（宴会厅）。“对对碰”相亲派对宴会厅是为此次促销附加的`酒店相亲活动，其盈利方式主要来源为会厅入场券、散客点心、饮品及其他商品消费，故其装扮必须要有相亲及七夕氛围。

浪漫七夕情人之烛光晚会（宴会厅）。此晚会主要以舞会的形式进行，其盈利与上基本相同。它是上班族放松、与伴侣享受七夕温馨时刻的好地方，因此，它的环境氛围除了要有舞会的氛围外，还要为情人节制造出一种舒心的感觉。

2、次要地点

（1）客房

分两种：七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情的气息，还要提供一些制造浪漫的条件。普通客房。客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣（沐浴用）。

（2）xx食府

除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品。

（3）酒吧

酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

1、饭店接待大厅活动主题

（1）其目的主要为通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。在门口设有粉红和浅紫色气球拱形门，并将活动主题“浪漫七夕，相约xx”显现在上面，大厅座椅处可以设有假的葡萄藤架（追溯古老传说，牛郎织女七夕葡萄藤下悄悄话）。

（2）设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

（3）七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

2、浪漫“对对碰”相亲派对（宴会厅）

酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，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、其他商品销售点等。

本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。凡进场宾客通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，会场中会有挑战麦克风之情歌pk、自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场（入场卷需购买）。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

4、客房

（1）客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

（2）桑拿房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

（3）活动当天，其他普通双人间房价都为8。7折，来寓意七夕来此会发。

5、洒吧

推出情侣鸡尾洒和单身鸡尾酒。情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜；而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

6、食府

（1）餐饮

77元情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）。

177元情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）。

277元情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票2张）。

（2）凡是七夕当天，在xx食府消费超过77元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份。

1、营销部

（1）提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让市民知晓，提高此次促销活动的成功率。

（2）提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

2、娱乐部

（1）提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景布置和七夕礼品赠送环节等。

（2）提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训，避免突发事件的发生。

3、桑拿、客房部

提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，避免不愉快事件发生。

4、工程部

结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

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普通双人优惠房，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），1座、2座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。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生。

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告文字

（1）拥有你，我此生有幸。珍惜你，我毕生力行。（广告词）

（2）春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了。情人节到了，在xx准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

（3）七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！七夕日xx单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的光临！玫瑰花雨，美酒烛光，xx情人节粉红之旅，等待您的参与！

（一）费用预算

1、真玫瑰花：6000朵×0.3元=1800元。

2、瑰花：500朵×1.00元=500元。

3、克力：100盒×20元=20xx元。

4、红色雪纱：100码×5.0元=500元。

5、传单：10000张×0.25元=2500元。

6、画：200平方×10元=20xx元。

7、信：3000×0.1元=300元。

8、它：500元。

合计：10100元

（二）效果评估

通过本次七夕情人节促销，酒店可以达到以下效果：

1、以为酒店增加知名度和美誉度，通过吸引媒体、报社的方式，达到省内甚至是国内国际的广告效应，让旅客一到达平顶山就会想到来xx酒店订房。

2、过本次活动，可以带动餐饮、桑拿、客房、酒吧等部门的消费收入，虽说较为薄利，但能达到多销，故可使得酒店在这短时间内可以达到较大利润高峰。

3、过此次活动，可以提高酒店的区域竞争力，赢得更多的会员，为酒店的未来发展打好了基础。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇二**

七夕情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。根据我们xx饭店的经营特色，及平常消费熟客的消费习惯，今年，我们制定出以下情人节推广计划。

浪漫七夕，相约xx。（玫瑰、烛光、物语）

这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与xx饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约xx”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

1、活动时间

主要活动时间：20xx年农历七月七日当日。

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠。

2、活动对象

活动对象主要针对20—40岁上班族中青年情侣及夫妻。

1、主要地点

饭店接待大厅。大厅是酒店七夕活动最直接的信息，因此，活动期间，接待大厅的装扮必须符合七夕的浪漫氛围。

浪漫“对对碰”相亲派对（宴会厅）。“对对碰”相亲派对宴会厅是为此次促销附加的`酒店相亲活动，其盈利方式主要来源为会厅入场券、散客点心、饮品及其他商品消费，故其装扮必须要有相亲及七夕氛围。

浪漫七夕情人之烛光晚会（宴会厅）。此晚会主要以舞会的形式进行，其盈利与上基本相同。它是上班族放松、与伴侣享受七夕温馨时刻的好地方，因此，它的环境氛围除了要有舞会的氛围外，还要为情人节制造出一种舒心的感觉。

2、次要地点

（1）客房

分两种：七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情的气息，还要提供一些制造浪漫的条件。普通客房。客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣（沐浴用）。

（2）xx食府

除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品。

（3）酒吧

酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

1、饭店接待大厅活动主题

（1）其目的主要为通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。在门口设有粉红和浅紫色气球拱形门，并将活动主题“浪漫七夕，相约xx”显现在上面，大厅座椅处可以设有假的葡萄藤架（追溯古老传说，牛郎织女七夕葡萄藤下悄悄话）。

（2）设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

（3）七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

2、浪漫“对对碰”相亲派对（宴会厅）

酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，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、其他商品销售点等。

本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。凡进场宾客通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，会场中会有挑战麦克风之情歌pk、自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场（入场卷需购买）。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

4、客房

（1）客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

（2）桑拿房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

（3）活动当天，其他普通双人间房价都为8。7折，来寓意七夕来此会发。

5、洒吧

推出情侣鸡尾洒和单身鸡尾酒。情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜；而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

6、食府

（1）餐饮

77元情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）。

177元情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）。

277元情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票2张）。

（2）凡是七夕当天，在xx食府消费超过77元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份。

1、营销部

（1）提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让市民知晓，提高此次促销活动的成功率。

（2）提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

2、娱乐部

（1）提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景布置和七夕礼品赠送环节等。

（2）提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训，避免突发事件的发生。

3、桑拿、客房部

提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，避免不愉快事件发生。

4、工程部

结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

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普通双人优惠房，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），1座、2座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。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生。

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告文字

（1）拥有你，我此生有幸。珍惜你，我毕生力行。（广告词）

（2）春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了。情人节到了，在xx准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

（3）七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！七夕日xx单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的光临！玫瑰花雨，美酒烛光，xx情人节粉红之旅，等待您的参与！

（一）费用预算

1、真玫瑰花：6000朵×0.3元=1800元。

2、瑰花：500朵×1.00元=500元。

3、克力：100盒×20元=20xx元。

4、红色雪纱：100码×5.0元=500元。

5、传单：10000张×0.25元=2500元。

6、画：200平方×10元=20xx元。

7、信：3000×0.1元=300元。

8、它：500元。

合计：10100元

（二）效果评估

通过本次七夕情人节促销，酒店可以达到以下效果：

1、以为酒店增加知名度和美誉度，通过吸引媒体、报社的方式，达到省内甚至是国内国际的广告效应，让旅客一到达平顶山就会想到来xx酒店订房。

2、过本次活动，可以带动餐饮、桑拿、客房、酒吧等部门的消费收入，虽说较为薄利，但能达到多销，故可使得酒店在这短时间内可以达到较大利润高峰。

3、过此次活动，可以提高酒店的区域竞争力，赢得更多的会员，为酒店的未来发展打好了基础。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇三**

工会佳缘·青春绽放·快乐七夕

主办单位：洋浦经济开发区工会

协办单位：共青团洋浦工委

时间：20xx年8月16日16:20——20:30

地点：洋浦古盐田高尔夫球场

100人（男女各半，大专以上学历）

1、必须为区内在职在岗未婚青年职工；

2、报名单位所报名单必须男女对等；

3、本次活动优先安排没参加过第一期活动的人员。

4、报名截止日期为20xx年8月14日下午5点；

5、填写报名表发至邮箱\*\*，联系人：陈爱平，联系电话：\*\*；

6、先报先安排，名单经过组委会筛选后电话通知到单位或者本人。

1、报到时间：16:20

2、报到地点：洋浦政务中心广场

（1）男女嘉宾分开报到

（2）报到组别和序号按照抽签决定（组别和人员安排根据实际参加人数定）

3、报到工作全部结束后，16:40统一发车前往古盐田。

1、时间：17:00——18:00；

2、游戏环节

（1）天地开花

游戏分成若干组，每组若干人，每组队员一起手拉手全部一起上场，围成圈把场地上的气球全部踩爆，用时少者为胜。

游戏规则：所有队员都必须踩爆气球，如有队员害怕或者其他原因没有踩气球，那么成绩作废。

（2）快乐抱抱爆

游戏分若干组进行，每队人数、男女嘉宾对等，由抽签决定先后顺序。每组男女嘉宾各1人面对面夹住气球向场地的另一端移动，（其他队员可以协助放好球），跨过对向线后将球挤爆（其他队员不得帮忙）后下一组才能出发，所有队员最先通过者获胜。

游戏规则：队员移动途中手不得触球（除掉球外），球掉落须将球重新放好后在掉落处继续行进。

（3）心心相印

本组游戏采取抽签方式，首先由主持人决定第一个上台的女生，女生上台后从装有男生名字的箱子里随机抽取一名男生，被抽到的男生根据主持人提供的成语做动作，女生来猜，能猜出表演者动作的\'成语时才算过关，猜不出来的现场表演，之后再由男生抽取女生名单，以此类推。

游戏规则：动作者可以用语言来解释，但不能说出动作中的字）(左右为难、无孔不入、金鸡独立、狗急跳墙、东张西望、无中生有、眉开眼笑、胸有成竹、鸡飞蛋打、低声下气)。

1、时间：18:00-19:00

2、自助烧烤

3、（下雨或天凉）围桌：10人/桌，男女各半。

1、时间：19:10——20:10

2、游戏环节

（1）快乐来拼拼

每组数张拼图，所有成员一块动手把所有张图拼完整，用时少者为胜

（2）抛绣球

游戏分若干组进行，由抽签决定先后顺序，每组队员派出一名选手拿箩筐剩下队员依次往箩筐投球，一个队员可抛两个球，拿筐者努力接住球，接球多的一组获胜。

游戏规则：投球队员和拿框队员必须站在线外，不得越线，否则成绩作废。

（3）甩甩更健康

每组选派男女嘉宾各1名上台，可以选择随意贴的粘贴处（除了整个手臂包括手掌），在计时开始后抖动身体，任选姿势，先把身上随意贴甩掉的为胜队伍。

游戏规则：一个嘉宾身上随意贴3——5张。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇四**

8月x日，是中国传统的节日七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、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，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，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生活。

七夕寻缘，爱在x，举办相亲大会活动，由x策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

通过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择爱情。

通过本次活动为x地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

七夕寻缘，爱在x

1.主办单位：x社区

2.承办单位：x公司

3.媒体支持：x网

8月x日

x社区x广场

要求为18周岁以上人士，总人数在50人左右，报名费100元。

报名地点：x社区服务中心

(一)寻找你心中的女神17：30x18：30

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

(二)帅哥美女对对碰18：30x19：30

1.盲人指路(推选现场7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，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、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

我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。

3.情歌对对唱

由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

(三)帅哥美女深度了解19：30x20：30

双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的.才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配(如果有2组以上的不同意，可以在不同意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。)

(四)花前月下，共许愿20：30x22：00

1.对空许愿

在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个美好的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

2.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。

3.抽奖活动

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者。

4.自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名乞巧果子，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

结束22：00x22：30

现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇五**

通过“七夕中国情人节”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。

大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

xx年x月x日——x月x日

xx年x月x日——x月x日（天）

1 。示爱有道降价有理

2。备足礼物让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1 、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2 、主题陈列：x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a 、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b 、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列六、“浓情头饰花束”

推广时间：x月x日——x月x日

1 、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2 、制作“浓情头饰花束”售价表

名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3 、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

1 、情人气球对对碰

制作100—200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用：0。155元/套。

2 、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：月—日）

注意做好会员卡资料登记工作。八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1 、宣传广告语

色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧！

与众不同的`情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑？又省钱又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧……

1 、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a。店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b。彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c。购买或租用心形气球做店面装饰；

2 、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3 、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡；

在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇六**

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于

活动时间：暂定20xx年8月日

活动对象：银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）活动范围：分行各营业网点和社区网点

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户的数量。

物料宣传：

1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。

2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

4、在银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

（1）七夕节整体活动墙

1、营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上面印有爱心的.图案或者恒丰银行的logo图案。

2、在背景墙上指定的logo处插满玫瑰

3、客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

（2）摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

（3）缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

1、以”牵手渡鹊桥，相会于“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出作品。

2、参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3、在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇七**

为进一步深化中华民族共有精神家园建设，推进“五个xx”建设，根据中央和省文明办工作部署，按照xx市文明委关于开展“我们的节日”活动要求，市文明办决定于七夕节期间，开展“我们的节日？七夕”主题活动，方案如下：

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节爱情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、鹊桥联谊会、集体婚礼、文体娱乐等活动，引导人们追求爱情美满、和睦幸福的美好生活，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。

1。以弘扬爱情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。在机关、企事业单位、学校、社区组织开展吟诵经典爱情诗篇、传颂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。结合孝敬教育、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，培养人们爱亲、爱家、爱国的.良好品质。市文明办、铁东区青少年艺术中心（“我们的节日”文化传播基地）将联合举办“爱的旋律”钢琴音乐会系列活动。

责任单位：市文明办、市直机关工委、市教育局、市总工会、团市委、市妇联、各县（市）区开发区

2。要利用七夕节，大力发展节日文化、旅游产业，不断扩大传统节日的社会影响。适应现代经济发展的要求，按照“政府主导、民间主办、市场运作、社会参与”的模式，努力挖掘传统节日市场潜力，把弘扬传统节日丰富内涵、推动非物质文化遗产保护和发展文化、旅游产业更好地结合起来，打造具有xx特色的节日文化活动。

责任单位：市文明办、市文广局、市旅游局、各县（市）区开发区

3。举办各类交友联谊主题活动。通过相亲会、恋爱派对、篝火晚会、情侣漂流、共植爱情树等活动，为青年男女提供展现自我的机会，让他们敞开心扉，寻找到真爱。

责任单位：市文明办、市总工会、团市委、各县（市）区开发区

4。大力营造节日氛围。市直新闻媒体要大力宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等内容，加强民族传统节日文化知识的普及工作；要及时报道各地开展特色七夕文化主题活动，以及广大干部群众的过节心得，营造浓厚的七夕节日氛围。市文明办将举办“我们的节日？xx印记”——七夕篇民俗摄影大赛活动。

责任单位：市文明办、市总工会、团市委、各县（市）区开发区

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇八**

相约情山，挚爱今生

xx旅游区

（一）凡在8月16日当天来xx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xx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xx旅游区所有。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇九**

\*、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(\*\*-\*\*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。

\*、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。

\*、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\*\*-\*\*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?

\*、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。

\*、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\*\*-\*\*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\*\*-\*\*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。

\*、传播规划

\*.\*\*-\*.\*\* 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\*\*-\*\*岁目标群体。

\*.\*\* 七夕当天np广告活动造势宣传。

\*.\*\*-\*.\*\* 活动期间消费代金券纷发。

\*、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。

\*、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。

此次活动的七夕餐厅营销活动策划方案主题概念以 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。

\*、活动时间：\*\*\*\*年\*.\*\*日-\*.\*\*日

\*、活动地点：暂定于西餐厅内外

\*、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\*\*-\*\*岁中高端消费群体的七夕营销活动。

\*、活动形式

\*.\*\*日-\*.\*\*日 消费达xx金额，返利代金券 以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。

\*.\*\*日 七夕夜晚主题活动 引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

\*、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\*.\*\*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。

\*\*-\*\*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\*.\*\*日xx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\*折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

\*\*-\*\*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\*.\*\*日xx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\*折优惠，凡是\*.\*\*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。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇十**

温馨的生活，总少不了他（她）的陪伴节日的浪漫，总愿为您点燃！

度浪漫七夕，享温馨生活，酒店七夕节“点燃浪漫”活动正在进行中！

原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598！并赠送价值298元的情侣套餐！

（注：①“浪漫点燃价”即酒店协议价；②活动仅限本周末8月24日、25日）

七夕“点燃浪漫”正在进行中，398/498/598元即可入住首家浪漫主题酒店、免费享受几百元情侣套餐！详询0591—63111111

通过富有中国本土浪漫气息的.情人节与本酒店“浪漫”主题个性的相结合，形成鲜明、易传达、富有感染力的浪漫气息，并将此迅速传达给消费者，借此能将本酒店的浪漫品牌个性灌输到消费者的记忆中，吸引消费者前来消费的同时更提升了本酒店的知名度。针对指定消费群体，特别推出餐饮和住宿一体式优惠套餐，满足消费者和潜在消费者的节日需求，进而了解和体验到本酒店的服务，建立和加深对本酒店的品牌好感和忠诚度。

1、通过七夕中国情人节传达酒店的“浪漫”品牌个性。

2、吸引消费者前来本店体验和消费，建立和提高酒店知名度；3、促进酒店客房及餐饮消费，提升本店销售额。

第一部分：客房和餐饮配合促销。通过客房和餐厅套餐的捆绑，组合成本酒店的七夕巨惠套餐，最后定位为七夕节浪漫点燃价，套餐详情为：原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598！并赠送价值298元的情侣套餐！

第二部分：情人节布置布置风格：以浪漫为主题，结合本酒店品牌个性，布置成唯美、浪漫风格。

以粉色、蓝色为主色调，以花、云、牛郎织女等为主要表现载体。

通过易拉宝、人形牌、多媒体和kt板将大厅和酒店门口装饰成七夕浪漫唯美风格

1）备餐，包括套餐、巧克力、玫瑰花、红酒2）依据即定金额，确定菜单3）餐厅的七夕节布置

4）回收装饰并交与营销部保存？前厅部

1）大厅、酒楼、酒店入口的布置2）回收装饰并交与营销部保存

3）接受顾客咨询，向顾客解释活动详情？

20xx酒店七夕节活动策划方案提供相应客房，并布置客房保安部？

1）疏导交通

2）协助布置物料的维护工程部？

1）满足七夕节活动中，电力设施的用电需求2）协助布置（有时需要高空作业）营销/策划部？1）确定布置调性

2）拟定和实施营销方案

3）物料设计

4）组织现场布置六、媒介宣传店内宣传？

1）易拉宝宣传介绍七夕节套餐，以浪漫唯美为基调，七夕元素为题材。设计文案：温馨的生活，总少不了他（她）的陪伴节日的浪漫，总愿为您点燃！

度浪漫七夕，享温馨生活，酒店七夕节“点燃浪漫”活动正在进行中！活动期间：

原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598！并赠送价值298元的情侣套餐！（注：“浪漫点燃价”即酒店协议价，活动仅限周末6日、7日）

2）多媒体宣传

led突出活动主题“酒店七夕节‘点燃浪漫’活动正在进行中……”液晶电视和楼宇电视突出七夕气息和本次活动的优惠信息。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇十一**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年x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

一，“寻找你心中的女神”

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，

二，“分组对战帅哥美女对对碰”

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，可以得到大礼品个，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，

5，红绳一线牵

男的，站在墙边，而女的即上红绳，对着拉，只要男能够牵到你的手就赢的，

6，一见钟情，心心相印

主次人说三个成语，男的要按求做三样不同的动作，男的写在女的手上，女的猜出来，答多的就赢的失败的就淘汰

7，四不象

每队男女谈论给对方学什么叫，那个队的可以，男的或者女的叫男的猜，猜对算赢，猜3次失败的就淘汰。

最后终结情侣

剩下最后三对，化拳看那队一组赢的。他们可以给剩下一队想游戏，让他们竟挣第三名，赢的就和那一队得第一名

女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

吃巧果：七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇十二**

七月初七暂定20：30

1、办理业务即可获得本活动入场券

2、通过官方微博、微信转发本次活动内容即有机会获得本次活动入场券

3、至官方微博、微信，参与心心相“影”，爱需要一些惊喜的活动环节，讲出您和您的恋人的浪漫爱情故事和意想中为他/她制造的“惊喜”瞬间，一经采纳，即可获得本次活动入场券，同时还有专业策划团队为您出谋划策！

1、永恒爱墙

在电影院大厅，情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰，穿过心形的蜡烛池来到“爱墙”，情侣们把手中的玫瑰插在爱墙的前面的.插花篮中，共同在爱墙上写下真心的爱情誓言。爱墙上写满甜言蜜语及u互动对他们的祝福。

2、电影搭鹊桥

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）。

3、鹊桥爆米花情侣争霸赛

情侣凭当天影城观影票根或穿情侣装均可参赛，参赛情侣二人同时参加游戏，男女双方分别从同一条线的两端用针线穿爆米花，计时三分钟。按照最后成功串联的爆米花颗数进行计分排名，分低则淘汰出榜。

奖励方式：

参与奖：参与即获影城提供的“爱电影更爱你”卡片和情侣项链，参与名额不限。

入榜奖：得分进入排行榜前三名的情侣获得情侣t恤一套，10个名额。

霸主奖：七夕法国情侣双人套餐，1个名额。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇十三**

以七夕中国情人节为契机，密切酒店与新老客户之间的关系，树立酒店口碑，增强客户对于酒店的认同，为酒店积累客源。

所有酒店客户均可参加

“岁月无声、真爱永恒”七夕情人节心动party

农历7月7日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）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。

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

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。

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

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。

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

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，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，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。

胸卡号的使用办法。

1、现场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、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。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇十四**

活动时间：20xx年8月xx日下午

活动目标：

1、增进亲子感情

2。让孩子在被爱中学会爱他人。

活动准备：

家长需自备服装：

1、爸爸需着正装入场（白衬衣打领带）

2。妈妈需穿礼服（有条件的可租借婚纱）

3。宝宝：男（短袖短裤，有条件的可自己去租借礼服）

女（漂亮小裙子，蓬蓬裙最好）

具体流程：

一、准备环节

1、家长入园后爸爸拉着宝宝站在操场左边，

2、妈妈盖着红盖头站在操场右边，

3、爸爸拉着宝宝去找妈妈，找到后拉着妈妈站在红地毯上

二、掀红盖头

爸爸们听主持人口令来掀下红盖头

三、深情告白

爸爸向妈妈深情告白，会有大奖奉上（限额哦！）

四、全体宣誓

爸爸妈妈跟着主持人一起说出自己对家庭爱的`誓言。

五、走红毯

全体爸爸妈妈和宝宝一起走红毯。

六、活动结束

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇十五**

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到困难孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

活动时请报社记者跟随，进行拍照。

由报社在报纸上对活动进行报道。

凡参加儿童村联谊者，在回程途中均赠送白玫瑰一支。

凡在校园活动现场注册用户前xxx名者，赠送红玫瑰一支。

送他/她一份意向不到的礼物。

在网站注册用户并创建情侣博客，上传两人的爱情纪念，制作两人的恋爱日记。将博客送给身边或者异地的他/她。

由大学的社团/工作室/学生会协办，现场同时准备笔记本电脑无线上网，可现场注册网站用户。由大学的社团/工作室/学生会协办，现场同时准备笔记本电脑无线上网，由现场工作人员协助注册网站用户，创建家庭。

由xx网工作人员进行跟踪评比，比赛结果公布在网站上。

人气奖，一名，奖xxx。活跃奖，一名，奖xxx。

最感人情书奖，一名，奖xxx。最动人日记奖，一名，奖xxx。注册奖：奖个人积分50分。

注册奖凡在活动现场开通家庭的用户均可获得，奖项可与“诗”篇的网络参与奖兼得。

结束数据统计时间：20xx年x月xx日颁奖时间：20xx年x月xx日

颁奖办法：实物奖品采取邮寄的办法;个人积分由后台数据库直接操作。

xx网提供：横幅，传单或书签，无线上网卡(具体是否需要同大学活动协办方咨询)，活动现场注册单，活动现场工作人员1名，红玫瑰xxx朵，相机。

大学的社团/工作室/学生会提供：桌椅布置，笔记本电脑2台，现场工作学生8名(注册：2人;咨询：2人;派发：2人;注册登记、玫瑰发放：1人;收稿：1人)

前期宣传

20xx年x月xx日，在xx网上以及主流门户网站发布活动信息。

20xx年x月xx日，在各大学张贴海报。(数量与大学活动协办方咨询海报宣传效果好的有几个点)

中期宣传

活动现场拍照、当天更新在网站上。同时继续进行网络宣传。

后期宣传

在各大网站进行后续报道。请报社在报纸上对儿童村活动进行报道。

报社费用：xxx元。可跟新商报商谈，或许会免费。

媒体费用：xxx元。可跟大连金鹰传媒谈，基本上慈善的活动会免费。

鲜花：xxx元。

租车费用：xxx元。可联系爱心车队。印刷费用：xxx元。横幅费用：xxx元。奖品的费用：xxx元。 10前期准备

1设计海报、传单并印刷。

2联系学校，寻找活动协办方。

3联系影楼/工作室，商谈提供奖品的问题，有情侣照的市场，可联名。

4活动当天人员具体安排。

5联系租车(可先联系爱心车队，如不成可与大连大学驾校合作，由大连大学发车，如果有大连大学参加儿童村活动的\'学生，还可接到大连)

6准备活动当天所需物品。

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。

染甲习俗

由gg为mm亲自染指甲，由现场观众评出染的最好的。

“吸引力”的秘密

随机从现场全体人员中抽取幸运情侣四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情侣为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得最具吸引力奖。

我们的爱如此默契

随机抽取4对情侣。，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情侣奖。

爱情的智慧魔力

随机抽取4对情侣，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

**七夕节活动策划书 七夕节日活动方案篇十六**

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。

活动时间：20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

活动方式：

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；

活动奖励：

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。

领奖方式：20xx年x月xx日—x月xx日上午9：00—下午5：30到本公司领取

领奖地址：xx

大胆爱！微信晒出来——微信七夕论坛活动

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，还有微信特制耳机等着你来拿！

大胆爱！微信晒出来！

20xx年x月xx日—20xx年x月xx日

一等奖1名：微信耳机1副+500q币

二等奖3名：微信耳机1副+300q币

三等奖50名：微信耳机1副

1、下载微信客户端，注册并登陆，通过微信客户端相应截图参与以下其中一项活动。

（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，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

2。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。

3。活动预埋幸运楼层压缩包，活动结束后公布压缩包密码，依照压缩包内楼层进行评奖。

1、大奖需要贡献值

2。每个id不能超过50回复

3。回复可以编辑，编辑时间不得晚于活动结束时间。

4。每页连楼数量≤3楼，总贴最多不超过4层。

5。每个独立ip下只能有一个id参与。

6。复制、篡改他人内容，直接取消评奖资格

7。中奖楼层内容若不符合评奖规则，奖项顺延至下个回复内容有效的楼层。

8。本次活动最终解释权归xx网与微信所有

七夕来临之际，拿起手机拍照，玩转微博微信，品味中国爱情。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！

一：活动时间

x月x日—x月xx日

二：活动主题

在一个叫好想你的地方好想你

三：活动门店

全国指定专卖店

四、参与人群

好想你官方微博或微信粉丝

五、活动细则

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；

3。祝福语文字中须体现本次活动主题“在一个叫好想你的地方好想你”，以及所在城市、好想你专卖店大概位置；

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。

xx微信公众账号——xx

微信方式参与好想你七夕节活动流程：

微信朋友圈—拍照—确认（保存） — @提醒谁看（可见范围公开） —点击添加按钮—选择五个以上好友—点击完成按钮—点击发送按钮—完成照片分享。

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