# 2024年情人节活动策划文案(十七篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-09-30

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。情人节活动策划文案篇一参加对象：所有本公司的情侣业主均可参加活动主题：“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**情人节活动策划文案篇一**

参加对象：所有本公司的情侣业主均可参加

活动主题：“岁月无声、真爱永恒”中齐业主七夕情人节心动party

活动时间：2024年8月13日星期六 19：30-----21：00

活动地点：\*\*酒店一楼阳光厅

活动形式：酒会party

活动规模：200人左右

活动内容：

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

2)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。

**情人节活动策划文案篇二**

一、活动主题

激情绽放 时代有爱

二、 活动时间

2月13日——2月14日

三、 活动内容：

（一）情歌对唱 真情表白

2月13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）

2月13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。

四、 媒体宣传

1、 媒体选择：《\*\*晚报》

2、 版面规格：《\*\*晚报》1/3版套红

3、 投放日期：2月14日

4、 费用支出：13920。00元

五、 费用支出

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）

六、 提示

本档活动，vip卡可以使用折扣功能。

**情人节活动策划文案篇三**

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

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。

报名人数：男、女各50人，共100人。

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)

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

实施方案：

1、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。

2、人员要求专科以上学历，薪金20xx ~ 3000元以上的男女情侣。

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、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。

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、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

活动内容

1、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。

2、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。

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

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。

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。

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

号码牌(设计成心型)、电视、dvd(vcd)、话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线(出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了)、纪念品。

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。

以上就是本次服装店七夕情人节宣传策划案例，希望对这次的七夕情人节宣传给予较大的帮助。

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。

**情人节活动策划文案篇四**

活动名称(主题)：“玫瑰心情”

活动类型：互动

活动地点：图书城

活动时间：20··年2月12日

活动主要内容：

(1)、2月12日当天在书城入口附近显著位置摆放一大型“双心结”(由竹子和花泥制成，具体制作要素如附件1所示)。凡是在2月12日当天进书店的顾客都可以获得一个为爱情许愿和祝福的机会，那就是每人获得一支红玫瑰(代表“一生一世”和一张标签(代表“一生承诺”)。顾客可以在标签上写出对自己、对他人爱情的愿望和祝福，然后系在玫瑰花上一同插在“双心结”上，以此来表达对完美爱情的祈盼和祝愿，参与的顾客就有机会参加心动礼品抽奖活动(全天不定时抽取10次，每次5位)，还有礼品赠送(定制巧克力)。“双心结”在书城展览一个星期，期间顾客可以拍照留念。

(2)、2月12日当天进店的前21(代表“爱你”)对情侣可获得祝福礼品一份，并可以成为书城的“天使情侣”，他们的合影将悬挂在书城里的显眼位置，让他们的爱情和新知一起成长。

(3)、持有2月10日至2月12日购书小票(仅限百汇书城)的顾客还可以参加情人节当天下午17：00举办的抽奖活动(由顾客抽取，结果现场公布及新知网站公布，获奖者电话通知)，奖品为昆明某著名餐厅的餐券，价值为情侣套餐的价格(方案待定)。

宣传策略：

采取“平面报纸+电台广播+书城现场pop广告+宣传单页”四种方式相结合的形式进行宣传。2月9日至2月11日在昆明发行量较大的几家报纸上刊登主题为〈“玫瑰心情”我们大家的心情〉平面广告，以及在几个主流广播电台播放同主题的立体广告。选择在这段时间刊登广告主要是为了避免其他商家的效仿，从而导致活动失败。2月10日至2月12日在店内用宣传单页对活动展开宣传。2月12日在报纸上刊登主题为〈今天我们的心情“玫瑰心情”〉的平面广告，2月11日及12日在店内用主题pop展开宣传。

观点阐述：

玫瑰代表着爱情，代表着浪漫，是情人节不可或缺的东西。“双心结”的“结”与“情人节”的“节”同音，代表着“永结同心”，代表着爱情的长久。把玫瑰和“双心结”结合起来体现出爱情是浪漫的，更是蕴涵了责任的。这样一来，活动就充满了人情和文化，正好体现了书城兼具文化与时尚的形象。“天使情侣”的合影照片在书城里悬挂，不仅体现出活动的长效性，还体现了书城广纳百川的胸怀与气魄。

延伸阅读：情人节晚会主持词

男：尊敬的各位领导。

女：尊敬的各位来宾。

男：女士们。

女：先生们。

合：大家——晚——上——好!

女：纤云弄巧，飞星传情，银河迢迢暗度。

男：柔情似水，佳期如梦，忍顾鹊桥归路。

女：金风玉露一相逢，便胜却人间无数。

男：两情若是久长时，又岂在朝朝暮暮。

女：“七夕”是中国情人节。中华民族传统节日中最有浪漫色彩的节日。

男：“七夕”不是舶来的情人节，没有外国人的张扬与疯狂，却充满着中国人爱意的含蓄和温馨的情调。

女：有人说，“七夕”像一个悠长的故事，诉着千古恋人的耳语，仿佛前世与你相遇，千丝万缕，柔情万转，直抵灵魂。

男：有人说，“七夕”是一个美丽动人的传说，一首千古绝唱的曲子，它在你面前细细地低呤浅唱，倾注心田，是希望?是浪漫?还是我们永远的神往。

女：您到过仙缘桥吗?那是传说“牛郎织女”相会的地方。

男：您了解桂东吗?桂东是中国“牛郎织女”传说的传承地。

女：桂东仙缘桥，中国相思桥!

男：桂东仙缘桥，天下第一桥!

女：啊，滴翠的青石板，像落下的一片天，

男：飞架山之间，与桂东有情缘。

女：这是天外飞来的桥，

男：这是人间鹊桥仙。

合：善男信女桥上走，走进了相思城，走成了一世缘!

男：河汉清且浅，盈盈一水间。

女：牵牛织女星，望穿是双眼。

男：这是天上的鹊桥会，

女：这是人间的七夕缘。

合：多少情人桥上走，走出了人长久，走出了美姻缘。

男：七月七日长生殿，夜半无人私语时;

女：在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝。

男：哟，每逢“七夕”， 千里迢迢，纷来沓至，许许多多青年男女奔向仙缘桥。

女：啊，每逢“七夕”， 女人乞巧，男人求缘，天下有情人对美好爱情的希冀。

男：日本学者渡边明次慕名飞来观瞻仙缘桥。

女：中国留美学生网上报名，携手相聚仙缘桥。

男：桂东仙缘桥，从网络进入了美国、日本、新加坡、俄罗斯、英国、德国、越南、阿尔巴尼亚等世界各国网民的视线。

女：桂东仙缘桥，受到了海南、云南、湖南、湖北、山东、山西、江西、江苏、北京、南京等全国各地有情人的青睐。

男：北京娱乐信报、香港商报、陕西日报、郴州日报、桂东经济报等报刊专门报道了桂东仙缘桥。

女：广东南方电视台、浙江杭州电视台、湖南长沙电视台、湖南郴州电视台、桂东电视台为仙缘桥拍摄了系列专题片。

合：这是一个旅游经济背后的博弈，这是一个巨大的旅游资源!

男：伸出你的友情之手，给寂寞的心灵来次激情碰撞。

女：绽放你的爱情之花，让青春的岁月留下不朽诗篇。

男：多想，穿越时空，走过岁月，让有情人永远在我面前。

女：多想，百年以后，走完一生，有情人仍然是我心中的主题。

男：人非草木，孰能无情，人生许多事情都与情义交织在一起。

女：仁者乐山，智者乐水，桂东山山水水却与情义贴在了一起。

男：这是一个难得的节日，让我们倾诉心声，真诚面对，放飞梦想。

女：这是一个难得的夜晚。聆听心灵的轻吟，珍惜难得的缘聚。

男：让我，牵着你的手，走过风雨，走过千山万水，成为你生命的另一半。

女：让我，用所有的爱和美丽成为你所有的记忆，山为陵，水枯竭，乃敢与君绝!

男：青山欣为伴，沤水喜长流。

女：清风贺来临，真心鉴明月。

合：让我们一起诚祝天下有情人，友情培植常青树，温馨浪漫结良缘。同时，祝愿大家事业兴旺、生活美好、爱情甜蜜，家庭幸福、万事如意!

**情人节活动策划文案篇五**

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：xx年七夕情人节活动心动party

活动内容：

1、最佳拍档(情侣站报纸)

主题：爱情的聪明魔力

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。

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。

3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：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。

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。

**情人节活动策划文案篇六**

情人节是浪漫与温馨的化身，而酒店具有创造情人节气氛的条件，因此，在酒店里度过一个浪漫的情人节已经成了具有一定经济基础人们的必备节目，而酒店方面也是早早的就开始了酒店情人节方案的工作，希望可以创造一个年初的消费高潮。

酒店情人节金点子

当同质化的一遍又一遍的上演的时候，谁可以推出新点子，奇点子，谁就可以脱颖而出。我们一起看一下以往的一些酒店方案金点子。

1 情人玻璃瓶

位于广州环市路某四酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，情人们把爱情蜜语写在纸上，然后塞进瓶里，再用丝带绑好，送予对方。据闻，这样的营销活动成本较低，然而效果却很好。

2 香花送美人

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用300多枝玫瑰及其它装饰物布置，营造浪漫温馨的进餐环境。届时有歌手在餐桌旁助兴表演，为情侣唱上情意绵绵的醉人乐曲，而别有风情的萨克斯演奏及吉它弹唱也让人陶醉一番。在席间或离席时男士可随意摘取玫瑰，送赠情人。爱的印记，永留心底。

3 黑白着装晚宴

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是，但总比单一的餐饮推广要强。

酒店情人节促销方案除了要有一个好点子，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。

**情人节活动策划文案篇七**

激情绽放 时代有爱

2月13日——2月14日

（一）情歌对唱 真情表白

2月13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）

2月13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：《＊＊晚报》

2、版面规格：《＊＊晚报》1/3版套红

3、投放日期：2月14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。

情人节活动策划方案：篇2

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。

目标消费群体情况：

a类消费群体：20—25岁的未婚青年及20岁以下的学生，此类消费者都是情人节消费的主力人群。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。特点就是这一人群的消费能力不高，但是基数大，所以总体的消费量也就很大，是活动的主要参与人群，绝不能放弃。

b类消费群体：50岁以上的人群，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，在整个消费群体中已占有5%的比例，说明其时尚心态尚存，是一个易被“同化”的群体，如果其子女能够推波助澜，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，因为他们掌握着社会80%的财富资源，消费能力最高。但是因为昆明本地的这一人群人文特征较传统，他们能够参与到情人节活动中来需要一个过程，所以不做重点考虑。

c类消费群：25—35岁的消费群体（35岁以上的人群为负担人群不做考虑），此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的已经事业有成。由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因的影响，使得此类群体消费行为最成熟，消费习惯最复杂，最不利于市场推广，但他们是影响b类消费群的主力，而且同样拥有丰富的财富资源，消费能力非同一般，绝不能放弃。

目标消费群体定位：

对a类消费群体和c类消费群体作重点推广，带动b类消费群体的积极参与。a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场。而且消费习惯不成熟，极易受到广告的影响，所以是广告宣传的主要对象。b类消费群体虽然需求较小，但如果购买行为被激发出来的话，消费量会很大，也是一个不小的市场，而且其社会影响力对公司的品牌建设将十分有利。c类消费群体同样有着较高的消费需求，但是他们的消费档次和a类人群相比就显得高许多。他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到a类消费群体的影响，跟随a类群体的步伐庆祝情人节。所以可以通过强烈刺激a类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。

这样就可以总结出活动宣传的策略：主要面向a类消费群体做活动概念和形象的宣传，次要的提及b类和c类群体的需求点。

**情人节活动策划文案篇八**

活动内容：

一•蝶舞花语 情定今生

活动时间：

2/10-2/14

活动地点：

一楼

活动内容

喜欢和你牵手相依看蓝天、白云和斜阳;喜欢亲吻你散着花香的秀发;喜欢和你在一起的每一秒;更喜欢你多情的明眸，只要一个眼神就能读懂我们永恒不变的约定：我们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成的指环锁定你我今生的情缘!让每一朵玫瑰向你诉说着爱的承诺!幸福的恋人们，赶快参加我们的活动，就有机会获得情人节礼物，在情人节当天给他(她)一个惊喜!凡当日到店的情侣可免费获得“玫瑰情话卡”一张，卡上的花语全部填对后，将副联投入抽奖箱中就可以参加情人节的抽奖，正联可挂在侧门的“情人树”上，让我们一起共同见证你们永恒的爱情!(抽奖日期为2/14日15:00，中奖顾客仅限2/14当天领取)2/10,2/11,2/12各限···张，2/13限···张，2/14限··张，数量有限，送完为止

奖项设置：“玫瑰情话”奖·名 价值···元的礼品

二.爱之物语 巧手表爱意

活动时间

2/12-2/13

活动地点

一楼

活动内容：

您有一双巧手吗?您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗?让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客(200元以上不再累计),可凭收银条领取“爱之物语卡片”制作材料一份!每日限100份,共计200份,每人限领一份。礼品数量有限,先到先得,送完即止。(注：大小家电,钟表照材,健身器材,按摩椅,通讯器材,手机,大宗集团购买等不累计金额，满···元以上限送一份)

三.浓情蜜意尽显真情 我的浪漫情人节

活动时间：2/14

活动地点：一楼

活动内容：

当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么?凡当日累计购物满···元(特例商品满···元)的顾客可凭收银条领取相应级别的精美礼品一份。(特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等)礼品数量有限，先到先得，送完为止。

奖项设置：

累计满···元 送巧克力一盒 限··份

累计满···· 送价值···f元的巧克力一盒 限·份

四.玫瑰情愫 磬香满怀

活动时间：

2/14

活动地点：

一楼

活动内容：

活动期间,凡当日累计购物满···元以上的顾客(···元以上不再累计),即可凭收银条到一楼服务台领取情人节玫瑰花一束,每人限领一束，共限···束,鲜花数量有限，先到先得，送完即止。(注：大小家电,钟表照材,健身器材,按摩椅,通讯器材,手机,大宗集团购买等不累计金额)。

五.郎才女貌对队碰

活动时间：

2/14 15:00--17:00

活动地点

一楼正门舞台 报名电话：········

活动内容

你们想一起共同渡过一个浪漫的情人节吗?你们想渡过一个特别的情人节吗?快来看看吧!在这里我们会助你达成愿望，只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣，就快来报名吧!这里有重重关卡要考验你们哦!考验分为三个部分：一，情歌对唱(请自备伴奏带);二，心有灵犀一点通;三，爱的表白;名额有限，限报10名，在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦!

奖项设置：

郎才女貌 ·名 价值···元的礼物

心有灵犀 ·名 价值···元的礼物

浓情蜜意 ·名 价值···元的礼物

参与奖 7·名 价值··元的礼品

六.爱恋，约定幸福门

活动时间：

2/10-2/14

活动地点：

一楼

活动内容

活动期间，凡购物累积满···元(···元以上不再累计)的情侣，凭当日收银单各有1次机会(每对情侣当日限1次机会)参加情人节特别活动;参加活动的情侣将自己的绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外的情人礼物。数量有限，送完为止。

**情人节活动策划文案篇九**

一、 活动主题

激情绽放 时代有爱

二、 活动时间

2月14日——2月15日

三、 活动内容：

(一)情歌对唱 真情表白

2月14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)

2月14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。

四、 媒体宣传

1、 媒体选择：《\*\*晚报》

2、 版面规格：《\*\*晚报》1/3版套红

3、 投放日期：2月14日

4、 费用支出：13920.00元

五、 费用支出

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)

六、 提示

本档活动，vip卡可以使用折扣功能。

**情人节活动策划文案篇十**

活动名称(主题)：“红线系住你的心”

活动类型：互动

活动地点：书城

活动时间：

活动主要内容：

(1)、在书城入口附近显著位置摆放一个大展板，用玫瑰化装点四周(具体制作要素如附录1所示)。凡是2月12日进店的顾客都有一个给爱人承诺的机会。那就是进店时每人可获得一张心型卡片(红色代表年轻的爱情，适合25岁以下的年轻人;蓝色代表成熟的爱情，适合25---45岁的人;金色代表完美的爱情，适合45岁以上的人)，以及一根红丝线。把自己的“心”和最爱的人的“心”用红丝线系在一起，象征对美满爱情的祝愿和纪念。顾客可以把连在一起的“心”带走，也可以留在店里。对于留在店里的，书城制作一个玻璃展窗收藏展览，给参与的顾客一个纪念。

(2)、2月12日当天进店的前52位顾客可以获得情人节礼物一份，开心的度过情人节。

(3)、持有2月10日至2月12日购书小票(仅限东城区书城)的顾客还可以参加2月12日下午17：00举行的抽奖活动(由顾客抽取，结果现场公布及新知网站公布，获奖者电话通知)，奖品为超值双人艺术照一套。

**情人节活动策划文案篇十一**

七夕节是我国重要的民族传统节日之一，为了保护和传承好这一非物质文化遗产，充分发挥传统节日在弘扬中华民族优秀文化和加强公民思想道德建设中的载体作用，教育和引导人民群众树立正确的爱情观、婚恋观，促进家庭和睦和社会和谐，分局决定于8月份开展“我们的节日.爱在七夕”主题活动，具体实施方案如下：

一、指导思想

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。

二、活动主题

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。

三、活动内容

1、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。 2、开展“爱在七夕”各类文化活动。分局将组织开展篝火情歌会活动，将中华忠贞爱情的传统文明发扬光大，营造家庭美满、社会和谐的氛围，将“我们的节日· 爱在七夕”主题活动推向高潮。

四、活动要求

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。

**情人节活动策划文案篇十二**

“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在2024年8月19日至8月26日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

活动：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在2024年8月19日至8月26(下午三点前)日期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选劵一张，评选出自己心目中的最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张(或××元代金券)，并参加抽奖活动，获取精美奖品;

8月26日17：00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐(或免费情侣电影套票);同时抽出参加评选的中奖者若干名(奖项及奖品由美容院自定);

活动宣传：

1、 宣传重点时间：活动前五天

2、 宣传手段：a、派单(主题：致男士的一封信，);b、悬挂横幅(活动主题);c、海报  张贴或x展架展示(活动内容说明);d、夹报;e、七夕情侣广告气球宣传(心形粉色气球);

活动备注事项：

1、 宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象――男士;

2、 宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子(女朋友)的一种最关爱，是爱的实际行动表现;

3、 制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望;如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下;同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉;

5、 可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力;

6、 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。

**情人节活动策划文案篇十三**

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。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。

为作出ktv经营特色，充分体现ktv的经营风格，特依照目前公司经营情况、枣庄市民娱乐市场变化，针对七夕情人节消费群体，作出如下活动策划。

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1日、2日

三、活动目的

1、通过本次活动，提高ktv在枣庄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。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ktv dj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2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1日—2日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月26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：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;

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。

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23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23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，24日报总经理节目单;

⑥、营销部于23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22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，24日统一彩排活动流程。

九、结束

**情人节活动策划文案篇十四**

活动参与方式：

1. 即日起至2月10日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线: ,报名参加

名额有限,敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

参与对象：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具：诚挚的爱意 , 大声表达的勇气

媒体推广:(可选)

店堂广告

入口看板

8月·日---8月·日 厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…

酒吧内部操作说明

时间安排:第一波15-30分钟,第二波15分钟,第三波15分钟.注意节奏及时间的掌握

细节表达:

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

1. 第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,快速找到成功者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台男生,最多5次机会.不成功者出局.

2. 第二缘:尽力搓和台上男女自我配对,为实现下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

3. 第三缘:主持人调动场内气氛,促使配对男女生做些惹火动作,拥抱,kiss……, 让他们放松,鼓励激情表达

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,促成高价.未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束,花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定.然后8月16日节目开始前知会主持人。

酒吧情人节第三波：真情告白

抒情环节,鼓励大家勇敢的说,并强调最感人的真情告白将获得大奖.

费用一览

道具名称 数量 单价 合计

开心锁 30只

爱心手牌 10只

蓝色妖姬玫瑰 1束

珍藏版葡萄酒 1瓶

不同的鲜花 5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

合计：···

**情人节活动策划文案篇十五**

活动一 浪漫七夕 相约鹊桥会

x月x日，世纪商城北门设立大型鹊桥，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500元均可凭购物小票参与如下活动：

在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

不购物的顾客也可花费200元在鹊桥上照相留念

活动二 浪漫七夕乞巧大赛乞巧

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!

活动三 浓情黄金大秀场\_20xx情人节系列全新上市

世纪黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

活动四浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从x—x日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。xx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2对 奖面值299元奖品一份;二等奖 黄金情人3对 每对奖面值99元奖品一份。

**情人节活动策划文案篇十六**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动：2024年8月28日星期一 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”

大家分成2组.牛郎队与织女队.每队6对男女外加男.游戏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合作伴侣由另一方负责指挥按游戏路程要捡起所安排物品、规则是男方蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口顺利通过组并且用时最少一组将得到小礼品一份转贴于

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

3对情侣.拿西瓜喂对方吃.男蒙上眼晴.每组女给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢.赢一队

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

主次人说三个成语 男要按求做三样不同动作.男写在女手上 女猜出来 答多就赢失败就淘汰

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

剩下最后三对.化拳看那队一组赢 他们可以给 剩下一队 想游戏 让他们竟挣第三名.赢就和那一队 .给大家说活动 得第一名

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

七夕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有可以给双方了解对方机会

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块 活动人数32人先定下来.交钱 有负责人收其提前14号收起 把经费 .买礼品和道具和食品 干果.水果 人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束 每个女孩美扶宝化装品

**情人节活动策划文案篇十七**

悄放流年听无声，漫浸深意爱永恒

农历七月初七，俗称“七夕节”，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。 浪漫穿针之夜，天空繁星闪耀，一道白茫茫的银河横贯南北，天河的东西两岸，各有一颗闪亮的星星，隔河相望，遥遥相对，那就是牵牛星和织女星。

“银烛秋光冷画屏，轻罗小扇扑流萤”，无论是谁陪你度过这浪漫的节点，但总会有一群人时刻把你牢记，那就是我们公司所有的小伙伴。

1 通过活动，加深公司集体之间的相互交流、相互了解

2 提升公司小伙伴之间的凝聚力

3 促进公司文化的发展，突出“炫出自我，七彩人生”

：公司

公司所有小伙伴

1 物色2名晚会主持人

2 物品购置：气球(心形，圆形亦可;紫色&粉红色)、彩带、蜡烛、卡纸(蓝色&粉红色)、好看一点的大盒子，透明胶、双面胶、巧克力、小礼品(具有纪念价值的小首饰之类)，玫瑰花(仿真的也可，都有最好)，水果零食蛋糕等。

3 准备所需器材：剪刀、麦克风、音响、投影仪

4 收集浪漫情歌和经典爱情影片

5 提前制作每个人的姓名卡片，男生用蓝色卡片，女生用粉色卡片，分开放置

充分利用自身的场地，场地宜布置得青春而充满活力

1 领导致辞

2 主持人开场白

3 情侣速配

注：速配情侣最终所获奖品和惩罚由双方所在部门承担，游戏过程由双方所属部门共同参与。

速配方案一：提前将每个人的名字写在卡片上，男生用蓝色卡片，女生用红色卡片，男女分开。领导或主持人随机抽选一男一女，选出后，男生向女生表白，若女生不同意，重新抽取男方，同意则速配成功。

速配方案二：先抽出十位男生十位女生，分别迅速自我介绍，之后女生背过身去，男生选择，选择谁就站到谁的身后去。多个人站在同一人身后，女生可自主选择。其他落单为淘汰，再进行抽取和选择，速配出10组左右为止，以先后顺序进行分组编号。

4 活动一：经典爱情电影再现(例如大话西游，泰坦尼克号等)

玩法：1、按照号码顺序，请出第一组和他们各自所代表的部门

2、部门其他人员背对投影仪大屏幕，其他人保持安静

3、“情侣”观看屏幕里出现的无声画面，记忆后进行重现表演

4、表演完，部门其他人员进行讨论猜测

5、举手回答，只有一次机会，每组有两题，依次进行。

注：若两题都答错，则该组out，若答对一题，没有奖励也没有惩罚，两题都答对，奖励两盒巧克力，进行下一轮活动。

5 活动二：耳语传情

玩法：1、由主持人将句子展示给每队的第一人，女生在规定时间内记住，计时30秒，

2、主持人宣布开始，

3、每队第一位嘉宾同时向后耳语传递，以此类推，

4、由最后由男生把听到的经过自己判断的句子写在答题板上，并示

意结束，

5、以用时最短，答案最接近为胜

要求：传递信息时只可以用两个人能听见的声音说，不要泄露题目

题目：例如中国移动我不动，你说我动我不动，你说不动我就动，动不动由我不由中国移动。

注：最接近的奖励一束玫瑰，其他组惩罚，男生将女生背起做深蹲或坐在男生身上做俯卧撑。

公司情感箱

准备一个好看的纸盒，每人拿一个纸片，写一句话送给心目中或未来的他(她)，折成任意形状，放于纸盒中，公司进行封存起来，作为公司小伙伴情感的之旅的见证。节日当天，也可以让我们分公司的小伙伴也写出一些话，发到负责人那里，整理写于纸上放入进去封存。

主持人宣读结束语(音乐响起)：浪漫穿针之夜，天空繁星闪耀，一道白茫茫的银河横贯南北，天河的东西两岸，各有一颗闪亮的星星，隔河相望，遥遥相对，那就是牵牛星和织女星。“银烛秋光冷画屏，轻罗小扇扑流萤”，无论是谁陪你度过这浪漫的节点，但总会有一群人时刻把你牢记，那就是我们公司所有的小伙伴。

最后可以推出一个大蛋糕，一起吃个蛋糕，每个人发一个小礼品。

多少人，盈盈烛光下望穿秋水，期盼着爱情的光顾

多少人，人潮人海中独自奔波，错失着爱情的脚步

又有多少人，三生石下海誓山盟，上演着无常的错误

七夕佳期又至，白茫茫的天河两岸鹊鸟林立，搭建起一座通往真爱的桥梁 牛郎织女，为帮助芸芸众生寻得真爱，特设立重重挑战，帮助世人检验爱情，收获真爱

勇敢的冲刺吧!向往爱情的人们!

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