# 最新七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案((二十一篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-10-02

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇一《七夕情人节...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇一**

《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8日-9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8日—9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；

(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。

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

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇二**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：20xx年8月15日星期天19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

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。)(七夕情人节情侣活动策划书)

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.

4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.

5一见钟情心心相印

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

6四不象

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.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。

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

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.水果这样人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束每个女孩一个美扶宝化装品

最后，“diyifanwen编辑”祝大家七夕情人节快乐!有情人终成眷属!

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇三**

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。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇四**

8月16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，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

一、活动宗旨：

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。

二、活动意义：

通过本次活动为无锡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。

三、活动主题：七夕寻缘，爱在无锡

四、活动组织：

1.主办单位：无锡市青年商会秘书处

共青团无锡市委青年交友中心

2.承办单位：无锡市青商文化传播有限公司

3.媒体支持：无锡太湖交友网

五、活动时间：08月16日

六、活动地点：

无锡市学前街168号科技大厦613室

七、参与对象及人数：

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：无锡市学前街168号科技大厦613室

八、相亲大会活动流程：

开场音乐：

(一)“寻找你心中的女神”——17：30—18：30

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”——18：30—19：30

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”——19：30—20：30

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”——20：30—22：00

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——22：00—22：30

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

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇五**

一、活动主题：七夕全新时尚主题派对

二、活动时间：20xx.8.16—8.18

三、活动目的：

1、通过本次活动，提高xxxktv在张掖娱乐市场的品牌号召力

2、提高50%—70%的日均营业额

(活动结束后，由财务向总经理以及营运总监汇报活动结果)

四、活动计划

1、女士进店有礼

2、特价酒水套餐

3、绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

4、互动游戏，射中爱情幸运星

五、活动方法

1、整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2、通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3、精心布置活动场地，营造节日气氛

4、当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

六、相关广告语

七夕情人节浪漫主题夜，盛装恭候您，女士进店有礼品/买套餐玩游戏/有机会获得当晚免单大礼/特价酒水买一箱送10瓶/，xxxktv，带给您最温馨浪漫的七夕夜总“惠”，您还在等什么呢?

七、活动内容

1、女宾进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2、情人节特价酒水套餐+消费有礼；

根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a、设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元代金券

3、会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；(例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶；满800元送50代金券并赠送红酒一支等)(具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实)

备注：所赠代金券不可当日使用(仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

5、酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

6、有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

活动当晚每消费满298元即可参与抽奖活动一次，在休闲区悬挂飞镖靶盘一个，参与活动的每位客人将飞镖射向靶盘，根据靶盘上的分值进行积分兑换相应礼品。礼品可为、公仔或本店代金券等；

a、活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b、计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c、奖项设置(暂定)：

100—200分 钥匙扣、手机挂件任选一个

200—300分 公仔一只(30cm)

300—400分 啤酒5瓶

400—500分 红酒一瓶

500分以上 等同于当日消费金额的代金券一张

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇六**

活动构思：七夕情人节，中国流传千年的爱情经典。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。时尚潮流元素——复古。

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。

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

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)

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动可行性分析：(略)

实施方案：

1：人员要求专科以上学历，薪金20xx ~ 3000元以上的男女情侣。

2：通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

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：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。

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：此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

9：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。

活动内容：

1：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。

2：百人穿针大赛

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。

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

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。

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。

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

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。

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。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇七**

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

参与对象:都市时尚单身男女

参与目的:爱心钥匙开心锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介:

真爱第一缘:开心锁,寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

真爱第二:缘:真情互动

男生女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题.问题结束后互相挑选最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.

真爱第三缘:激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式：

1.即日起至8月16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

酒吧情人节第三波：真情告白

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,快速找到成功开锁者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.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

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇八**

活动主题：印象男女 与爱情无关

活动意义：

1、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：

(一)活动时间：20xx年8月9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

(六)活动流程：

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

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇九**

“浪漫情书 + 爱情玫瑰

如果你对自己的文字能力还比较自信，一封情深意切的情书写在特制的精美卡片上，加上一束玫瑰绝对会给他(她)留下永难磨灭的印象。千万不要抄袭《致胜情书手册》，一定要真心实意地写出属于你自己的情书。只要是你自己写的，哪怕幼稚点也没关系，勇敢的情人到哪里都会受欢迎的。女孩子不仅要有甜言蜜语还要有富有内涵的礼物，这就是爱的双保险。

全场活动共分为四大块(其中配对活动放在第二和第三部分)：

第一部分：

1.将爱情进行到底——爱的宣言

内容：情侣们共同见证爱的宣言。活动在\_金桂湖\_\_\_\_\_\_举行，

爱的宣言——在主持人的带领下，宣读《爱的宣言》，向自己心爱的人表白真情。 爱他/她就要让他/她知道

内容：单身男女们将事先准备好的卡片(里面写有接收人的名字，匿名)交到主持人手中，再由主持人一张一张宣读，并递交给接收人。最后汇总收到卡片最多的前三名为大家表演节目。

创意：通过此活动，收到卡片的人可以要求知道是谁送出的卡片，并在双方都意愿的前提下，一起临时报名参加配对节目。

第二部分

[活动对象]: 5对情侣 (名额视报名情况可作调整)

1. 真情互动——设计竞赛式游戏，游戏包括：

(1)抛绣球

准备：提供5个小筐(小筐包装的漂亮一点)，50个气球

游戏规则：两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者努力接住来自投手的球，最后以接球的多少决定最后的胜负。此游戏主要考察两人的配合能力，看谁最后满载而归。

(2)“二人手”：男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

(3)夫妻双双把家还(20分钟)

准备：十个气球

游戏规则：选手上台，手手相联，面面相对，齐心协力把夹在胸前的气球，从起点运到终点，以用时最少者获胜。让我们看看谁是最默契的夫妻拍档。

奖 品：玫瑰花。

2.默契大考验——说吧，说你爱我吧

内容：由主持人问数十个问题，比如“你lp最喜欢什么颜色”“你lg心情不好的时候会做什么”，然后由情侣嘉宾们在各自的题板上写下答案。最后答案一致多者为最默契情侣。

观众可以对其余落败情侣们提问，有问必答。

3. 真爱传递――祝福天下有情人

内容：幸运之星演绎大餐(20分钟)

准备：游戏规则：电声乐队有节奏的击鼓，观众传花。鼓点落后，花落谁手，谁表演节目，并可要求台上任何一对情侣/夫妻表演一个动作。

第三部分

[活动对象]: 5对临时情侣 (名额视报名情况可作调整)

l 有情人第一缘：闪亮登场

5对嘉宾(戴面具)依次入场，各做自我介绍，并可秀出自己才艺。

l 有情人第二缘：真情互动

男生女生面对面，每人向异性(可以指定特定对象)提两个自己感兴趣的问题。问题结束后初次互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人或结束参与，或可从亲友团中再挑选。

l 有情人第三缘：串串烧

临时情侣临时默契――男生女生互相挑选，组成5对临时情侣参加一系列串串烧：

服装设计：

用报纸，别针等道具为搭档设计一套服装并展示，由亲友团评出最佳设计及最佳模特，奖品玫瑰一朵。

捆绑夫妻：

用红绳将临时情侣背对背腰身捆绑在一起，看哪一对能在最短的时间内喂对方吃完蜜饯，甜蜜上心头。

吸啤酒游戏

游戏道具：啤酒数瓶 每位游戏者配备吸管二条，透明胶一卷

游戏规则：临时情侣齐站于台前，主持人一些令下即可开始吸啤酒但是必须是用透明胶将二条吸管连接起来，谁在最短的时间内连接好吸管且最快将啤酒吸完的获胜。

超级搞怪

各亲友团每组分别抽出四个人给嘉宾出题，相互之间不准通气

每个人各有不同

甲，说出对方嘉宾的名字

乙，任意说出一个形容词

丙，任意说出一个动作

丁，任意说出一个时间

将四个人的合起来，就是命令对方那个人和自己所支持嘉宾将要一起做的动作

比如 王某人，哭笑不得的，接吻，十分钟

l 有情人第四缘：最浪漫的事

最后，男女嘉宾再作一次选择，如有配对成功，选择一种方式表达出来，并互相赠送礼物。

第四部分：

集体狂欢：

第一波：恰恰恰，跳吧，扭吧，今夜，只有你最摇摆。

柔和的灯光，优美的音乐，曼妙的舞姿，让时光凝聚在这一刻，让有情人驻足于那一波。

第二波：情歌大放送：

全体参与者分成四队，对唱带有“爱”字的歌曲。

第三波：爱情飞花火

全体参与者于party结束后来到空旷地(待定)，齐放烟花，许下美丽心愿。

[幸运大抽奖]

同时在我们活动的进行中，我们会有很多的抽奖活动贯穿其中，更多惊喜等着您，相信这个温馨的情人节之夜会同样有一份好运伴随您。

从始至终贯穿抽奖活动(由主持人掌握)

从三等奖到一等奖

准 备：不透明抽奖箱，兵乓球10个(用粗笔写号0-9)，抽奖号(一式两份，入场观众人手一张)，礼仪工作人员，协调抽奖嘉宾。

[爱神丘比特祝福送礼]

解说词由主持人做

女：这么热闹浪漫的情人节party怎么会缺少我们可爱的丘比特呢，如果他经过了您的身边，请无须讶异，尽情接受他给您的满载着美好祝福的圣诞馈赠吧!

男：让我们把祝福珍藏在心中，让我们把礼物紧握在手中，让我们亲身感受情人节给您带来的这非同凡响的一刻.

女：因为相聚，让我们分享了这快乐的时光，因为浪漫的情人节让我们承载无尽的祝福。愿丘比特把我们今晚许下的所有心愿一一实现。

男：哪的掌声最热烈，哪的礼物便最丰厚。来，朋友们，请您暂且放下手边的东西，伸出您的金掌银掌发财掌，掌声响起来!

工作人员扮成爱神丘比特，背一口袋，里面装有纪念品，分发给观众。

[补充说明]

1. 活动地点，目前有资源可利用的就是金桂湖国际会议中心

2. 活动经费，初步定为每人300元

3. 活动道具：除了游戏中要使用的外，另配玫瑰数打，小奖品，舞曲碟片，烟花等。

4. 活动操作：在第二第三部分环节中，虽主角为配对嘉宾，但在活动过程中，可穿插组织面向其余参与者(即亲友团)的活动，以不至于冷场，后面附录了一些游戏供参考。

5. 主持人： 建议一男一女，能充分调动现场气氛者为佳。

6. 目前还没想到，你们看看再说吧。。。。

7. 参考游戏：

气冠云霄(吹气球)

游戏规则：

每次三组，每组四人。站在限制线外，将预先准备好的气球吹大并系好绳，插上小棍后，插入终点处的泡沫板上，先完成15个者胜出。

道具准备：

小筐(盛气球用，公司目前的水果篮可代替)3只;中气球75只;绳子若干，气球插杆75根;泡沫板3块。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇十**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：20xx年\*月\*\*日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

最后祝大家七夕情人节快乐!有情人终成眷属!

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇十一**

活动时间：20xx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;

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇十二**

通过在我市的一次大范围的市场调查，我们发现：

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。

市内年轻人经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”本身就是一个很好的卖点。

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。

在玫瑰销售数目组合上，我们推出了多种数目组合，并为每种数目组合都赋予了一定的内涵。例如：

1支玫瑰：一心一意篇;

3支玫瑰：我爱你篇;

9支玫瑰：天长地久篇;

11支玫瑰：一生一世篇;

21支玫瑰：爱你篇;

27支玫瑰：爱妻篇;

……

虽然以上寓意早已有之，但却很少有企业在这上面下工夫、作宣传，而在浪漫的日子里推出如此浪漫的数字组合，情侣间定会被浓浓的爱意所感染，经久难忘。而且每种组合我们都设计了

新颖、时尚的贺卡，贺卡上注名了该组合的寓意。此次活动的推出，让许多人都对玫瑰所代表的深刻寓意加深了印象，极大的调动了消费者购买的积极性。甚至有部分消费者在七夕打电话咨询每种数目的寓意。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇十三**

一、活动目的

1、借助过节契机，举办活动增加销售现场人气;

2、通过长期的炒作形成社会舆论，提高项目的知晓度;

3、出尽完成山临境8、9、13栋销售任务。

二、活动时间

20xx年2月12日~3月14日

三、活动地点

1、临境园广场

2、销售大厅内

四、活动形式及内容

1、主题：通过活主题为““延展出“20xx年新世界最有爱的一刻“情人节系列活动。

2、形式：

--活动对象：30-45之间的客户群，主要以家庭为单位，捕捉他们在生活中最温暖、最感动、最有爱的一刻。

--面向所有业主及贵阳市民征集情侣或者家人之间的甜蜜、温馨、快乐、幽默的摄影和视频作品(以家庭为单位)。在线下或网络制作投票平台，公开投票。另外提供拉票平台(视频、图片、文字均可)给作者拉票之用。

--活动分为新中会会员组及非会员组，会员包括业主及业主介绍朋友，非会员为广大市民。

--线上：主要通过媒体的持续报道和宣传，达到宣传和吸引关注的目的。

网络：如果想了解某件事，必定会在网络上查询，网络的传播力不仅迅速，而且覆盖范围极广，这就是网络传播最大作用。本次活动选择网络，在网络上建立投票平台、拉票平台。将报名参加活动的照片、视频发布在网页上，网友们可在网上投票。同时参赛选手在建立好的拉票平台上，为自己拉票、加油。

--线下：主要以拉动客户到现场，增加来访量为主，其中包括点对点的宣传和拉动目标客户群到现场为目的。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇十四**

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

4.参与媒体

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xx日

活动场地：x公园

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。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇十五**

七夕情人节这一天，情侣们一般都赠送玫瑰花和巧克力作为爱情的信物，可想而知，玫瑰和巧克力在这一天的销量是十分惊人的。而商家特别是鲜花销售商更会在这期间大抬玫瑰价格，但依然会赚得盆满钵满。然而，随着市场竞争的加剧，我市的一家较大规模的鲜花销售商a公司在xx年情人节期间的业绩却出现了明显的下滑迹象，为了止住下滑势头并重新占领较大的市场份额，a公司在xx年的情人节期间组织了一次别开生面并十分成功的促销活动。

市场调研

通过在我市的一次大范围的市场调查，我们发现：

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。

市内年轻人经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”本身就是一个很好的卖点。

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。

在玫瑰销售数目组合上，我们推出了多种数目组合，并为每种数目组合都赋予了一定的内涵。例如：

1支玫瑰：一心一意篇;

3支玫瑰：我爱你篇;

9支玫瑰：天长地久篇;

11支玫瑰：一生一世篇;

21支玫瑰：爱你篇;

27支玫瑰：爱妻篇;

……

虽然以上寓意早已有之，但却很少有企业在这上面下工夫、作宣传，而在浪漫的日子里推出如此浪漫的数字组合，情侣间定会被浓浓的爱意所感染，经久难忘。而且每种组合我们都设计了新颖、时尚的贺卡，贺卡上注名了该组合的寓意。此次活动的推出，让许多人都对玫瑰所代表的深刻寓意加深了印象，极大的调动了消费者购买的积极性。甚至有部分消费者在2月14日打电话咨询每种数目的寓意。效果可想而知。

针对每类目标消费群，我们又推出了三大篇章：

1、浪漫情人·我爱你篇：针对20----25岁的a类消费群。产品组合：3支玫瑰+1个“缘字结”+烫金贺卡。

2、真情永恒·爱妻篇：针对25---35岁的c类消费群，产品组合：27支玫瑰+1个“爱字结”+烫金贺卡。

3、浓情夕阳·天长地久篇：针对50岁以上的b类消费群，产品组合：9支玫瑰+1个“牵手结”+烫金贺卡。

丰富的产品组合极大的满足了各类消费者的需求，一改以往情人结单调送花的尴尬，使情人节变得更加富有内涵。

价格策略：情人结期间玫瑰的销量是即时的，可以说，一年的光景中，这一天是最赚钱的，这一点与月饼的销售很相似。因此，公司的所有产品(主要指玫瑰和“情人结”)均采取高价策略，具体价格策略：略。

渠道策略：公司在全市拥有68个鲜花销售点，可以确保产品(玫瑰和“情人结”)快速进入市场。同时，公司还经营鲜花批发业务，也有相当一部分鲜花通过此渠道快速分销。而且，公司的网站也开展网上订花、送花的业务。这样，通过“自有网点+批发+网上业务”三个销售途径。立体的将公司的产品快速、畅通地推向市场，面向消费者。

传播策略：采取“平面报广+售点广告+宣传单页”三种方式相结合进行宣传。2月6日、7日、10日，我们在当地发行量最大的晚报上发布了《情人节，不只是青年人的节日》、《情人结里，让父母品味爱情》等针对b类消费群和c类消费群诉求的软文广告，进行市场的预热，然后在2月11日、12日、13日、14日发布了针对a类消费群的主题为《“情人结”套住情人节·天天都是情人节》的平面广告。选择此时间刊登广告，可有效的防止“情人结”概念的流失。在终端，主要采取售点广告，以突出气氛、宣传活动内容为主，包括pop、条幅、展板等表现形式。在市内几个人流较大的地方散发活动的宣传单，同时，也最大限度地利用公司的网站进行活动的宣传。也向消费者展示了公司专业、实力雄厚的良好形象。

活动策略：浪漫情人·激情派对活动。即凡在公司购玫瑰9支(含9支)以上的消费者，均赠送两张x迪厅的门票，可参与该迪厅组织的抽奖活动。由于该迪厅是一家较有名气的迪厅，在情人节期间也准备搞活动，但是考虑到春节期间宣传效果不是很好，且成本又高，他们急于寻找一种低成本且宣传效果又好的宣传方式。考虑到彼此目标人群的一致性，合作又能各有所得且相互促进，于是，我们与之进行了多次接触和协商，签下了合作协议：我们利用全市68个鲜花销售网点及公司网站对其活动进行宣传(在零售网点主要以条幅和店员口头介绍两种形式，在宣传单的一面也附有迪厅活动介绍的广告)，他们则负责承担宣传条幅、宣传单页的制作费用，并赠送120张门票。由于我们采取购花限赠门票的形式，大大地调动了消费者尤其是年轻人的购买欲望。仅在情人节当天上午，门票就赠送一空。由于与该迪厅的捆绑连接，使得公司节省了宣传品的制作费用，有效地降低了活动费用。

人员培训：由于宣传方式、宣传时间的局限，活动的全部内容消费者未必全能接受到，因此终端人员既要经营，又要起到宣传的作用，对他们的要求也就要高一些，而且，沟通的技巧、个人形象、促销活动内容、终端宣传品的布置陈列、产品的数目组合、核心卖点、核心概念等都需要对营业员进行细致而全面的培训。因此，活动能否成功，培训至关重要。为了防止个别网点工作落实不到位，我们每个店逐一进行了指导，并每天都进行监督、检查，确保活动执行到位，顺利开展。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇十六**

温泉戴斯七夕“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

二、策划思路

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。

三、策划目的

1、通过七夕中国情人节传达温泉戴斯酒店的“浪漫“品牌个性。

2、吸引消费者前来本店体验和消费，建立和提高温泉戴斯酒店知名度;

3、促进温泉戴斯酒店客房及餐饮消费，提升本店销售额。

四、方案内容

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，最后定位为福州温泉戴斯七夕节浪漫点燃价，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

五、各部门职责

财务部

1)收取费用

餐饮部

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

客房部

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，温泉戴斯总愿为您点燃!

度浪漫七夕，享温馨生活，福州温泉戴斯酒店七夕节“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)

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇十七**

【活动主题】浪漫七夕 爱在兴隆

【活动时间】8月21——27日

【活动一】、浪漫七夕 相约兴隆鹊桥会

8月21日—27日，兴隆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100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。

乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧......等。为传承经典，演绎浪漫，8月26日七夕情人节当晚7：07，兴隆商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

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!

现各项比赛火热报名!

报名方式一：电话报名，咨询热线：

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕 乞巧大赛”+情侣姓名至

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼----情侣对戒 特别推荐情人黄金戒指299-799元/枚(幸福戒、誓言戒、福字戒)

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21—25日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。26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1对 奖面值299元奖品一份;二等奖 黄金情人6对 每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

在食品商场当日累计购物50元加9.9元可换进口巧克力一袋。换购地点：食品商场进口食品店

名品商场：

一、七夕情人节 黄金送情人

黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人—爱情永恒 兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝、k金、指环展：

五、兴隆化妆—装扮完美恋人

六、兴隆情侣表 见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节 浪漫情人礼

20xx年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带;

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

千里姻缘一线牵：两名顾客同时从多根红线中各选出一根，若红线末端系在同一个玩偶上，则为中奖。10元三次，若三次均未中奖赠送精美礼品一份。地点：二楼西天井

服装商场：

七夕情人节 浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、伊维斯、伊丝艾拉满200减40

2、“古今”品牌，大型特卖会30-150元。

3、20xx年新款内衣全新上市

二、浪漫七夕---休闲爱意浓：休闲情侣套装推广

第二部分 家电家装节第2季

【活动时间】8月21日——27日

【活动内容一】兴隆家电全品类以旧换新大风暴，最高抵值1000元;

换购所有品牌均享受国家三包法规定售后服务

旧家电无论品牌、无论好坏均可参加以旧换新活动;

从即日起每周六均为家电以旧换新日，顾客可周周参与以旧换新;

【活动内容二】100台样机大折让，实实惠惠送百姓，家电下乡送补贴，套购家电更省钱

新飞下乡冰箱单台返50元兴隆卡一张

【活动内容三】10000件家电超值大回馈，惊喜送不断，好礼送不停

8月21日，东门南侧设大型外卖场，百台样机超低价大展销。

学生手机数码大联展，凭学生证购买手机数码电脑类商品立返100元，(特价商品除外)

8月26日七夕情人节，情侣手机大推荐。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇十八**

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。

一、活动目的：

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)

二、活动主题：

七夕节，遇上爱情。

三、活动时间：

220xx年的中国情人节——七夕(20xx。8。19。)

四、受众：

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。

五、活动方法及收费：

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;

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、酒吧门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买七夕活动卡，男士七夕卡：150元/张，女士七夕卡：80元/张;

5、凡19日光临月色交友吧的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支;

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

六、活动内容：

1、爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要注重考虑)

①、活动口号：爱情在你身边发生;

②、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;

③、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;

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。

⑥、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。(具体实施安排另行决定)

2、爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”

由活动组织人员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公司特定时间上台做简单表演(主持人、表演时间另行安排)，表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取唐会指定鸡尾酒一杯。

此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

3、爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾月色交友吧之热恋情侣，公司可为他们提供走上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)

4、爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月19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：三名浪漫装饰及香槟酒一瓶

二等奖：三名大型毛绒玩具一个;

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、大门对面：3。5米\*2。5米广告牌两块，注明活动信息;

(情人节活动全攻略：夜时光邀你和你的他/她一同参加月色交友吧七夕情人节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，现场飙舞、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。

八、活动安排：

①、夜时光于8月15日前修改好计划案并准备实施;

②、月色交友吧于17日前做好广告架的制作、安装工作;

③、夜时光和月色交友吧抽人手配合美工于18日做好布场工作。

④、月色交友吧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台及主持人安排好活动期间音乐路线、节目的调整;

⑥、夜时光同月色共同做好酒水及餐饮的安排，最好联系到珠宝商及酒商共同举办此次活动(如可行，另出活动合作方案给合作商)

⑦、夜时光与15日前推出活动广告，并做好各种用卡的设计。

九、结束：

本次活动在00：00结束，组织人员可以退场，dj放舞曲音乐，参加活动的人员进行自主娱乐活动。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇十九**

七夕情人节已被越来越多的青年人所接受和推崇，因此酒店也不容错失这样的好机会，于是很多酒店都想策划好这个七夕情人节活动。策划酒店七夕情人节活动方案，要把煽情和浪漫做到极致。

七夕情人节酒店活动

七夕情人节酒店活动策划现场

一、20xx七夕情人节主题：

浪漫情人节，单身离人节。让单身男女在情人节不再寂寞，给他们一次付出努力寻找缘分的机会。

二、20xx七夕情人节目标市场定位：

至今仍单身的高薪阶层、高级白领，随后向社会中级阶层进一步推广。

三、20xx七夕情人节活动口号：

今天七夕情人节，告别单身汉。

四、20xx七夕情人节。具体活动：

20xx年8月2日(七夕情人节)：

1、参与者上午入住酒店，并带上由酒店独家制作的单身戒指，代表他参与这个活动，同时也发出了自己正单身、寻找爱情的讯号。

2、中午在室内进行烧烤聚会，参与者自我介绍、互相熟悉。此时，由女生一一选出心仪对象，完成第一次男女速配。

3、分开活动至晚餐前，配对双方可自由得互相了解。游憩地点可以是酒店咖啡厅，康娱中心或是影院等。

4、在酒店进行晚间的化妆舞会，同时也供应自助餐，参与者盛装出席，凭单身戒指入场，有才艺特长者可凭藉此机会上台show一把，也可以在一旁默默关注、寻觅自己心中的伴侣，同时也是速配成功的男女进一步互相了解的好机会。

5、半夜，向天空放飞爱心状的天灯(孔明灯)，双手合十、许下心愿，同时酒店配合燃起烟花。完美的一天顺利结束。

20xx年8月2日：

1、上午继续进行游艺活动。有“k歌之王”与“背著女友跑”两项比赛活动，优胜者都可以获得酒店提供的免费入住酒店一晚客房，客房标准由优胜者自选。

2、中饭则是简单的自助餐，让参与者在轻松的氛围中继续点燃自己的爱火。

3、午饭过后，由男生选则女生，完成第二次男女速配。

4、由陶艺老师教情侣们动手制作手工陶艺，作为情人节礼物。

5、晚餐前，最终是爱情大告白。

6、配对成功者可继续留下，享受酒店为其提供的情人节大餐!之后可向许愿树许愿，在“天涯海角”的石壁上锁上他们的爱情锁，拍照留念，爱情长长久久。而不成功者则可自行退房离开。

五、20xx七夕情人节营销策略：

1、产品特色策略：符合单身青年找伴侣的个性化和多样化需求。戴上由酒店独家打造的单身戒指，体现了自己仍单身、对爱情及美满生活的渴望。而情人锁则是见证了成功配对的情侣感情长长久久，有缘人因此终究结缘。

2、销售渠道：

⑴直接销售：直接上酒店现场报名

⑵间接销售：各旅行社、旅游集散中心等机构报名

3、价格策略：

⑴新产品价格：在介绍期，用高价撇脂策略，给参与者一种价高质必优的优越感，同时也会让高薪高地位阶层的单身贵族对此感兴趣，让他们感受到找朋友的快乐，同时也不会觉得这种“相亲”活动会降低了自己的地位。而酒店也会在短期内获得较大利润。而当产品逐渐进入成熟期，则可以适当的降低价格，尽量扩大市场份额，也可按参与者的社会阶层档次，分成不同品质不同价格以满足不同人的需求。

⑵心里价格：介於新产品介绍期的主要市场人群是高薪阶层，建议整个活动定价用声望定价策略。既提高了新产品的身价，也承托了参与者的身份地位，给人以心灵上的满足。

⑶而成熟期后，可用折扣价格策略：如一个医院的单身医生一起报名，可以量大从优，从数量上打折扣。

4、广告促销策略：传单、住房促销(房客报名优惠)、报纸杂志、成功配对的第一对第一百对等依此类推为产品代言人等。

5、网络营销：酒店官网、与各大情人节有关的网站合作。

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇二十**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：x年xx月xx日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

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。)(七夕情人节情侣活动策划书)

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.

4 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.

5 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

6 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 .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。

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

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 这样人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束 每个女孩一个美扶宝化装品

最后，“diyifanwen编辑”祝大家七夕情人节快乐!有情人终成眷属!

**七夕情人节活动方案 七夕情人节活动方案(篇二十一**

1、活动目的：

利用节日期间提升项目上客率，增强卖场人气;适时推出特价单元，从而达到促进销售的效果;

维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的;

解决销售上前期积累意向客户(这部分客户有购房需求，但迟迟有没下定)

2、活动主题：“甜蜜七夕节，情定奥林匹克花园”

3、活动时间：20xx年\*\*月\*\*日——\*\*月\*\*日

4、活动针对人员：

节日期间到场客户，首次置业者;

销售上前期积累意向客户

老业主带新客户;

5、活动项目：

七夕节节点，推出七套特价浪漫婚房;(仅限七夕节当天)

七夕节期间购房者，均可获得“浪漫婚纱照”—价值3000元

节日期间老业主带新客户并成交者，老业主可获赠一年物业费

现场热场小活动(有节日氛围，年轻人喜欢的)

1、美甲;节日期间到场客户mm，可免费美甲

2、插花;现场免费教授插花，送给亲密爱人

3、可爱小丑派发玫瑰花或小礼品(心形钥匙扣等)

4、爱情贺卡;免费领取爱情贺卡，标上爱情印记，送给亲密爱人。

6、现场包装(简单，又能体现节日氛围)

1、门口活动形象背景板

2、门口“心形气球”拱门

3、活动易拉宝

4、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

7、告知方式：

售楼员电话告知(针对前期积累意向客户)

短信宣传(为主)

网络宣传。

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