# 2024年房地产七夕活动策划方案(22篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-08-24

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。房地产七夕活动策划方案篇一1 浪漫七夕，相邀美...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**房地产七夕活动策划方案篇一**

1 浪漫七夕，相邀美丽

2 浪漫满屋，幸福七夕

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，也是过去姑娘们最为重视的日子。

人们传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。女孩们在这个充满浪漫气息的晚上，对着天空的朗朗明月，摆上时令瓜果，朝天祭拜，乞求天上的仙女能赋予她们聪慧的心灵和灵巧的双手，让自己的针织女工技法娴熟，更乞求爱情婚姻的姻缘巧配。

1营造浪漫的节日气氛，增加客户对企业的认同;

2真诚回馈客户，同时挖掘潜在客户，提升顾客的品牌忠诚度;

3 提升xx地产的知名度，营造良好的企业形象;

4 与威海美容机构合作，让新老客户享受浪漫的同时，体验健康美丽;

1 七夕佳节，节日购房大优惠;

2 搭建鲜花拱门，搭配粉色地毯，地毯上撒满玫瑰花瓣，地毯两侧有落地鲜花，让前来参与活动的新老顾客感受鹊桥幽会的浪漫氛围;

3 与威海美容机构-伊丽莎白美容机构合作，为到场的讲授美丽健康的秘诀;

4 活动签到时，每位女性朋友将获得一束美丽的玫瑰花，及由伊丽莎白美容机构提供的美容体验券一张;

5 现场好礼送不停，凡参与活动的每对情侣、夫妻，将获得一张抽奖券，有机会抽取大奖;

6 现场精彩互动小游戏，为现场情侣、夫妻提供一次爱的体验，见证爱的默契;

7 小提琴暖场，营造温馨浪漫氛围;

活动时间：2024年8月17日

活动地点：xx地产售楼部

邀约人数：100人左右

邀约对象：(情侣、夫妻)老客户、潜在客户、伊丽莎白vip客户等

活动形式：健康美丽养生座谈会+现场互动+节日优惠促销

**房地产七夕活动策划方案篇二**

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)

：“甜蜜七夕节，情定奥林匹克花园”

20xx 年8 月17日——8 月21日

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;

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。

(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

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;奥园网站、焦点网活动前后软文报道

**房地产七夕活动策划方案篇三**

一.活动时间：

xx年xx月xx日(七夕节)-xx月xx日

二.活动主题

会说情话的玫瑰--珠宝传递你的爱

三.活动背景：

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品-- 会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

四.活动目的：

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气；

2. 提高珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3. 进一步提高珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

五.活动内容：

1. 造势活动：

(1)xx月xx日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的玫瑰--珠宝传递你的爱》；

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销：

凡在珠宝专店/柜买满1000元即送\"会说情话玫瑰花\"一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用 \"会说情话玫瑰花\"录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3. 新款上市:

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是\"信守\"、\"善美\"系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次\"情感营销\"取得全面的成功。

六. 活动宣传与推广

(1)在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询；

(2)网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好\"造势\"宣传；

(3)各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的；

七. 活动经费预算

1.\"会说情话的玫瑰花\"：25x100=2500元；

2. x展架：65元x2=130元；

3. 宣传页(dm)：0.5元x20xx=1000元；

4. 广告宣传费：5000元；

5. 总计：8630元。

**房地产七夕活动策划方案篇四**

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。

**房地产七夕活动策划方案篇五**

一、活动背景

在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”。相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。传说抬头可以看到牛郎侄女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。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。七夕情人节，是中国流传千年的爱情经典，是爱情坚贞美好的最好典范。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。但在日新月异变化的国际新环境中，刮起了学习中国文化的风潮，许多外国人开始过中国传统节日。七夕情人节又逐渐地走进了人们的视线。借此浪漫节日之际，本酒店特举办一个七夕情人节浪漫活动。其一：为了更好地宣传传统中国文化，增强现在年轻人对传统中国文化的理解;其二：为经常工作缺少社交活动的单身群体们提供一个交友的平台;其三：以七夕情人节为契机，密切酒店与新老客户之间的关系，树立酒店口碑，增强客户对酒店的认同，积累客源。

二、活动前期准备工作

活动前期的准备工作是整个活动顺利开展的首要环节。活动前期准备工作做的好坏，对活动的顺利进行有直接的关系。扎实的准备工作，是轰动得以顺利召开，圆满成功的基本保证。

(一)确定活动主题、范围

1.活动主题：七夕寻缘——命中注定我爱你。

2.活动对象：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。(年龄20—40岁单身人群)。

3.活动时间：20xx年8月6日——7日

4.活动地点：北京饭店

5.报名事项

(1)报名时间截止到8月5日晚24时。

(2)报名方式：可以在酒店大厅报名或者在酒店官网报名。报名时携带其有效证件。

(注：年龄是20—40岁单身群体)。

(二)活动宣传工作

1.在酒店的电子显示屏连续播出“命中注定我爱你”活动的宣传字幕。

2.8月1日—6日前期活动宣传海报的分发，区域定在写字楼商场闹市区。

3.8月5日 七夕当天巨大宣传海报为其宣传造势。

4.8月1日—7日活动期间消费代金券分发

5.活动前期，与各大网站报刊合作，宣传活动消息。

(三)活动场景布置工作

1.餐厅外围布置

(1)七夕鹊桥造型布置→增添餐厅文化特色氛围

在酒店入口处创意设计大型七夕鹊桥门头，借传统七夕香桥会的文化习俗增添该酒店的人文格调及节日独特性。以此吸引消费者关注，并力邀当地知名摄影机构联合加入，为每一个进店消费者留下七夕最美的身影。

(2)牛郎织女造型创意布置→制造更多宣传话题

结合七夕鹊桥门口，布置牛郎、织女特色造型人物模型，不仅从外围环境上直观增加该西餐厅的格调与文化，也为消费者照相留念提供契机，借以照片相传作为该酒店口碑宣传的有效途径。

(3)古香古色宣传立柱→点明活动主题

摒弃传统的中华立柱，根据七夕营销主题创意设计古香古色的宣传立柱，并贴上“命中注定我爱你”活动主题口号，起到活动宣传及氛围营造的作用。

2.大厅环境氛围布置

(1)七夕中式灯笼布置

在该酒店大厅及主要过道设置中式灯笼，增添厅内人文格调。

(2)造型宣传吊旗布置

按照七夕营销主题统一设计宣传吊旗画面及内容，并以创意造型有序布置，用于活动宣传及氛围打造。

(3)摄影照片领取台造型布置

根据实际场地设置摄影照片领取台(初定为前台)，对其进行活动主题造型布置，例如签到板、造型纱幔、x展架等。

(4)分区舞台造型布置

根据实际酒店场地进行分区规划设计、舞台创意造型设计，布置。

(5)光影艺术设备布置

根据实际餐厅场地布置活动当天所需的灯光设备，光影表演设备等。

3.楼梯布置

走在楼梯上，无论是从高而下，或是从下而上，往往会给人一种很奇特的感觉，两旁极具特色的布置，很容易给人一种置身其中的融入感。采用温馨的浅紫色配上微曲的楼梯，旁边加上点点鲜花，俨然是一条幸福大道。

(四)特色产品准备工作

1.阳光咖啡厅为您推出

携爱人走进阳光咖啡厅吧，可以一品“浪漫满屋”和“爱人之吻”情人节鸡尾酒的滋味，每一杯88元+15%，让这个特殊的夜晚迷情四溢。268元+15%的套餐，则含两杯玫瑰气泡酒、馈赠一瓶精装375毫升法国圣皮尔城堡红酒、精美礼品、盒装玫瑰、法式小食、热门、心形草莓蛋糕，另有现场乐队演绎经典浪漫乐曲。 还可以品尝到特别甄选的自助晚饭，698元/对，含两份扇贝王，两杯情人节特地制造鸡尾酒一朵玫瑰花、心形chocolate盒。

北京饭店a座一楼

2.五人百姓日本餐厅为您推出情人节套餐，让你们感受美餐在舌尖跳跃，尤其是厨师长特别设计的火焰甜食值患上保举。1688元/对。

北京饭店e座一楼

3.康乐设施(水疗中心)推出情人节泉浪漫旅程

预定90分钟芳香融合按摩疗程+氧气新生面部护理，另将赠与温馨沐浴疗程与醇正香槟。价格加收15 %服务费。

北京饭店e座二楼

4.住房设施推出999元+15%/对的套餐非常别致：七道节日特制晚餐、包含餐前酒两杯、鲜花、拍照、巧克力、乐队表演等。而1999元/间的情人套房则为情侣设计更多：特制房内用膳、香槟气泡酒、豪华套房(含双人早餐)、免费使用酒店健身设施，还有巧克力礼盒和玫瑰花。退房时间延至次日下午3点。

您如果想在这一天举行一个创意、浪漫的告白或者求婚，酒店还有专业团队为你出谋划策哦!另外，酒店还将推出各色的定制服务：乐队演奏、小提琴金曲点播、鲜花预订、豪华礼宾车接送、双人情侣spa之旅(399元/位)等，让感动在此刻无限蔓延。

**房地产七夕活动策划方案篇六**

主题：我的情人节浪漫，我来作主!

这一天，天使的眼泪凝结成钻石，原来爱，早有天意。

你可曾知道，在时间的最初，世界一片荒蛮，有颗钻石已经降落到地底因为这段感情，祝福划落爱神的脸庞，那划过的弧线便是这一生注定的邂逅，冥冥之中，爱有天意。

有些爱，早已命中注定是万亿年，远古苍茫大地与浩瀚宇宙，这颗眼泪被神静静包裹着，凝结成唯一的一颗。是幸福是祝福亦是瞬间感悟，那璀璨切面，映出的灿烂笑容，今生，命中注定只为你一人绽放。

20xx的情人节，浪漫如期而至，爱恒信珠宝捕捉“她”在收到钻石那一刻，眼中无尽惊喜与幸福幻化的璀璨泪光，以爱之名，用钻石把瞬间凝固成永恒。让你眼中的她因钻石而得到心仪已久的幸福。

世人相信，每段感情都早已注定，而爱恒信相信，钻石是这份天意唯一的见证。在时间的最初，爱神为每一段姻缘落下的一颗晶莹泪珠，从天堂滴落地心，凝结着祝福与祈愿，经历亿万年的情境交错，在这个特殊的日子寻到她真正的归宿，化成她喜极而泣的眼中那晶莹泪光。

希腊传说中，钻石本就是天神的眼泪，形成于33亿年前，超越了时间和自然的力量，经历了难以想象的旅程，来到我们面前，带着从未黯淡永恒坚定的光芒，见证每一段被爱神以泪祝福的爱情。没有任何事物比钻石更能喻示真爱的特质：坚韧璀璨，经历时间空间转换仍历久弥新，而最为重要的是，它象征天长地久的永恒，33亿年，在天荒地老之前就已经为爱而生。还有什么，能比在庆祝爱情的这一天，用钻石永恒光芒照亮她的笑容更美，勇敢说爱吧，以钻石的名义，这爱是被上天祝福的宿命。2月14日，爱神的眼泪坠落人间，照耀注定数十亿年的幸福。

当爱情命中注定，就有一颗钻石为你们存在

她是人类目前所知最坚硬的天然物质，比地球上硬度仅次于她的矿物质还要硬58倍。“钻石”一词来源于希腊语“adamas”，意为不可征服的， ——— 如人类的爱情。

我们用钻石表明爱的坚定，我们用钻石证明一生一世的誓言，从浪漫到坚贞，钻石涵盖了爱的所有美丽语言，那顽强而灿烂的光亮，闪耀着冥冥之中无声的约定，亿万年至今，生生不息。

希腊人认为钻石是天神的泪珠，每一段爱情都已经为上天注定，爱神的那滴眼泪凝聚祝福与保佑，经历数十亿年的历练，到达主人手中，终于见证预言成真，幸福的永恒。

不仅是神话，每一颗钻石，都是跨越艰难才来到主人手中，那璀璨光芒中闪烁着缘分与天意。最年轻的钻石，都有九亿年的故事，它们形成于高温高压的地球深处，直到强大的力量把它们和火山熔岩一起送上地表，这地表之旅充满危险，它们可能被岩浆湮没，亦可能变成二氧化碳气体，或者受水流冲刷，被埋没于泥沙之中，等待被人类发现的那一天。一块钻矿石，经过划线，辟开，打磨和切割，天然的璀璨光芒才能破茧而出，为有情人见证永恒，凝视那一颗经历了千辛万苦才映射会心笑容的钻石，你一定会明白，这正是爱，动荡和磨砺，时间空间自然的改变，都无法磨灭真爱璀璨而顽强的闪烁，即使天地黑暗，那一点钻石光芒，足够照亮希望，指引爱情方向。

属于你们的钻石是独一无二的，因为你们爱情是独一无二的

刚开采出来的钻石在进行切割和打磨之前会依照切工，净度和色泽分选入多达16，000隔不同的品类，钻石的4c标准(颜色，重量，切割以及净度)，决定了世界上没有两颗完全相同的钻石，—— 如爱情。

谁说，幸福的人都是相同的?每一段爱情，从缘起到牵手，再到永远，都是独一无二，唯有以钻石的璀璨方能呼应你们对幸福的感念。人们相信，钻石是有灵性的宝石，能够呼应出拥有人的独特气质，闪耀主人的真我光彩。每个女人都希望自己是特别的，尤其在爱她的人眼中，她值得最好的。用钻石赞美她的独一无二吧! 闪耀默契的光芒，沉静而灿烂，那是心心相印的自豪，是属于你们的独特的印记，刻在彼此心上，如钻石闪耀，永恒不灭。

8月9日，中国浪漫的情人节，每个角落都在宣扬爱情，同一时刻，闪耀各不相同的感人瞬间。用钻石告诉她，她是特殊的，是这世间独一无二的只属于你的幸福，她值得这一颗命中注定来到她手中的钻石，那灿烂光芒，是你们无声的约定，上天见证，你们相爱，不离不弃，即使如钻石一般经历沧桑变迁，仍然顽强闪亮真爱光芒，这钻石，是爱神用眼泪凝结的祝福，也是期待，数十亿年的约定，因你们而圆满。

璀璨美钻：

经年累月的大自然奇迹

钻石是极之罕有的天然瑰宝。每颗钻石的独特个性与其背后不同的故事赋予它更人性和珍贵的价值。过去数百年来，钻石一直见证人类每个重要的时刻。今日，钻石继续以神秘浪漫气质令世人倾倒：戴上爱恒信钻石，见证幸福永恒的爱!

以上内容做成大的展板，通过文字的包装描述来表达钻石的情感载体。进而提升品牌美誉度，促使消费者对钻石的拥有欲望埋下伏笔。

活动布置：

1、店外布置： x展架、悬挂活动主题条幅、2米(高)\*2.5米(长)kt板加背胶展板

2、店内布置：布置成浪漫氛围，吊旗、心形粉色汽球搭成拱门、玫瑰花在橱窗集中展示并写上花语、情侣大公仔展示

3、音乐：情人节快乐、你最珍贵、知心爱人、情深深雨蒙蒙

4、物料：宣传单张、品牌册、x展架、横幅、kt板、礼品、寻宝标签

一、有爱就有爱恒信

擦亮你的双眼，寻找爱情宝藏

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，爱恒信首饰珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，爱恒信首饰成为了“爱”的化身，有爱的地方便有爱恒信首饰，有光明的地方就有爱恒信首饰。 来店顾客均可参加“爱情宝藏”活动，在店内首饰标签上寻找分别写有“有爱就有爱恒信”7个字样的小标签，集齐7个字样的标签即可免费兑换爱情宝藏。奖项设置如下：

价值\*元的k金项链、金玫瑰等5个宝物。

二、玫瑰花语表心意

有情人的地方，就有花；有花的地方，就有情人。情人节期间在爱恒信珠宝购物500元即可获得寓意着“我爱你”玫瑰花，让你在送她礼物的时候又增添了几分浪漫。

细则：

购物即可获得玫瑰花1枝 寓意“你是我的唯一”

500——999元 3枝 寓意“我爱你”

1000——1499元 5枝 寓意“爱你无怨无悔”

1500——2499元 9枝 寓意“天长地久”

2500——3499元 10枝 寓意“全心全意”

3500——4999元 12枝 寓意“心心相印”

5000元以上 20枝 寓意“永远爱你，此情不渝”

三、爱情“夹夹乐”

在情人节期间，精心为您准备了一个考验你和爱人之间的配合是不是超呼常人趣味游戏，“爱情夹夹乐”活动。让您在欢快的购物后还有机会夹出大奖。

细则：

购物满500元以上的情侣每人拿一支筷子，两人合作把盆里的乒乓球夹到另一个盆中，时间为一分钟。夹的越多奖品越大!

奖品设定：

3个球~4个球 巧克力

5个球~6个球

7个球~8个球

9个球~10个球

11个球以上

活动条件：

500——999元 1次

1000——1499元 2次

1500——2499元 3次

2500——3499元 4次

3500——4999元 5次

5000元以上 6次

**房地产七夕活动策划方案篇七**

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

**房地产七夕活动策划方案篇八**

活动内容：

活动一：大声喊出你的爱

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

活动二：拍照留住你的爱

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

活动三：套餐吃出幸福感

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

情侣套餐包括：

a、1桶130oz爆米花+1瓶康师傅经典奶茶+1瓶水溶c=39元

b、1桶85oz爆米花+1瓶尖叫+1瓶水溶c=30元

c、1桶85oz爆米花+2瓶农夫矿泉水+2根烤肠=29元

活动四：视频传递爱的告白

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

二、我们的节日·爱在七夕

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：

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

**房地产七夕活动策划方案篇九**

缘定今生，情牵佳人

又是一年牛郎和织女相会的日子,又是一个情人手牵手的夜晚。您希望在一个特别的日子里邂逅理想中的他(她)吗?如果您渴望情缘成真,我们来为你创造这个\"缘\",您自已去争取那份\"情\"吧!

爱是一种感受，即使痛苦也会觉得幸福;爱是一种体会，即使心碎也会觉得甜蜜

还记得多少个夜晚你翘首期待心中的那(他)的进入吗?..还记得多少个夜晚你惦记着心中的那个她(他)而无法入睡吗?..不敢对她(他)说出你心中的爱永远在我们的喉咙口环绕着，无法下咽..那种感觉一定让你无法呼吸吧..别让你心中的爱在那深深的夜里搁浅，爱她(他)就告诉她(他)吧..在这个中国人自己的情人节里..用你的方式告诉她(他)..

你爱她(他)..

活动事项

一、内容必须与此节日这一主题有关。

二、参赛作品必须是原创，可以一句话,可以一篇文章,也可以一首小诗,跟贴表达即可。

三、本次活动，每人只能投稿一篇。

四、活动时间：20xx年8月4日至8月2日零点。

五、发奖时间：20xx年8月3日。

六、奖项：每人获得爱情糖果和玫瑰花一朵。

补充说明：如果写情书的人中的主人公回应了，将另外给予这对情侣奖励。

**房地产七夕活动策划方案篇十**

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

**房地产七夕活动策划方案篇十一**

一、活动主题

浓情七夕，大声说出我爱你!

二、活动时间

8。26日情人节晚上8点

三、活动地点

阿伦故事酒吧

四、活动内容

1、纸鹤传情

将写有表白语的纸鹤，让服务人员交给自己的意中人，由意中人宣读爱的誓言。

2、有缘千里来相会

男士站成一排，女士蒙住眼睛。只能沟通过摸脸来找到自己的另一半。兵分两路，两人同时进行，不能乱摸。

3、心有灵犀一点通

主持人出成语，由男女双方各出1人，通过肢体表演，让对方猜。限时2分钟。猜中数最多评出“最心有灵犀奖”。

4、吸引力大比拼

取一吹好气球，要求男女双方在不借助任何物体的情况下，以最快速度到达目的地。用时最少的获胜。评出“最具吸引力奖”。

5、 才艺展示 我的美丽我做主

自有节目和现场自愿参与

6、甜蜜恩爱夫妻相

7、凡光临女士、女孩都送玫瑰花一支。

8、歌手表演

**房地产七夕活动策划方案篇十二**

体验中秋节美满团圆和喜庆丰收的快乐气氛，加深对父母和亲人的感情;在参与中秋节各种活动中能大胆自信地表现自己;在成人引导下，学习寻找、搜集资料，并学习交往、合作与分享;简单了解中秋节的来历和祖国的传统文化。

一.幼儿发展目标与主要内容：

1、初步了解传统节日中秋节、重阳节、春节的来历及有关习俗，感受体验传统文化。

2、知道教师节、国庆节、国际劳动节等重要节日的名称日期，进一步了解这些节日的社会意义。

3、积极参与各种节日的筹备及庆祝活动。学会用恰当的方式与人交往、沟通、合作，共享集体活动的快乐。

4、培养幼儿爱祖国、爱家乡、爱劳动、爱亲人的健康情感，鼓励幼儿用各种方式表达自己的情感。

二、教师指导建议：

(一)传统节日中秋节

1、环境：教师和幼儿一起创设反映中秋节的环境，如：用泥土或橡皮泥制作月饼、水果;制作各种灯笼;张贴有关中秋节的故事挂图、画有观赏月亮的图片等。

2、游戏：“月饼加工厂”。教幼儿制作各种月饼，做好的月饼装在盒子里放在“超市”里卖，也可放在小吃店里供“客人”用餐。

3、教育活动：

(1)讲述有关中秋节的故事、传说，如：“嫦娥奔月”、“到月亮婆婆家做客”等，使幼儿了解中秋节的来历和有关习俗。

(2)引导幼儿根据故事，创编表演童话剧由幼儿自己分配角色，制作道具并进行表演。

4、观察活动：请幼儿在节前节后观察月亮的变化，并做月亮变化日记(从小月牙开始观察记录至八月十五)，要求幼儿自己观察并将结果画在自己的表格上。

5、家园共育：

(1)指导幼儿观察月亮的大小变化。

(2)给幼儿讲一个关于月亮的故事或教给幼儿一首有关月亮、中秋节的古诗。

(3)中秋节前夜，家长带幼儿来幼儿园进行“庆中秋晚会”。可做月亮变化日记展、表演节目(尽量让幼儿自己准备)，将从家中带来的食物与大家分享，用望远镜观察中秋节的月亮等。

活动自始至终都应让幼儿直接参与，使每位幼儿有机会表现自己并获得愉快、自信的内心体验，让幼儿亲自感受和体验中华民族文化的丰富和多样性。家长可通过赏月、家人团聚、欣赏精彩的传统节目——中秋之夜联欢晚会，给孤寡老人送月饼等形式对幼儿进行情感教育。

**房地产七夕活动策划方案篇十三**

某商场“七夕”情人节全场促销策划案-百年老店，百年好合——20xx钻饰节

一、总体思路

七夕是中国传统的情人节，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。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

二、活动时间：8月12——8月16日

三、卖场布置

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

四、活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券 西装77元抵扣券 鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券 服装配饰9折卡 华服6折卡 婚纱摄影8折卡

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

4.宣传策划

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

**房地产七夕活动策划方案篇十四**

七夕西餐厅什么样的活动方案最吸引顾客?现在的西餐厅七夕活动方案都千篇一律，必须要来点出彩的活动，才能凸显餐厅的独特和用心。特整理西餐厅七夕节可能用得到的活动方案供参考。涵盖七夕活动策划、餐厅布置、餐厅装饰、七夕套餐等相关内容。

一、七夕节简介

七夕节是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，是人们为纪念传说中牛郎织女的凄美爱情故事和他们为爱情不惜对抗权势的精神而流传下来的一个节日。农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。织女是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘，所以七月初七也被称为乞巧节。

传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。听到牛郎织女情话的女孩便会有一个甜蜜美满的爱情和婚姻，因此七夕节也有中国的“情人节”的别称。

近几年，随着人们生活水平的不断提升和国学意识的日趋复苏，传统节日越来越被重视，七夕节的文化意味和甜蜜七夕对于热恋中的情侣无疑是不容错过的，它的影响也越来越大。

二、节日市场分析

1、七夕节影响日益变大，已引起各商家的重视和利用。如婚纱摄影、鲜花、礼品、综合商场等针对七夕节的促销已颇见声势。但是餐饮业对它的重视还不够，基本上都停留在送“玫瑰花”的简单营销阶段。

2、西餐厅的西方基调与七夕节的中国元素如何结合是一个难点，中国节日追求热闹喜庆的氛围和西式文化追求优雅品位的诉求有一定冲突点。

3、西式文化与传统文化的结合在日益深化并成为一个趋势，如肯德基、麦当劳等推出油条、豆浆等中式快餐;咖啡厅推出中国菜等都是这种表现。这一点在针对中国传统节日上更显露无遗。

三、活动目的

1、利用七夕节节日气氛浓郁、情侣消费集中的特点，促进餐厅当天销售额的大突破。

2、通过文化味浓郁的促销活动，一方面让老顾客加深对餐厅的影响，提高在其心目中的美誉度，促进其在本餐厅的连续消费性;另一方面吸引更多人的关注，提高餐厅知名度，吸引更多消费。

四、活动时间

主体活动时间：七夕节全天

活动准备时间：七夕前一周简单布置完毕、宣传物料到位并进入宣传。

**房地产七夕活动策划方案篇十五**

七夕是中国传统的情人节，由于中国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，在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。本人促销方案是主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合店内各商家、卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

心心相印，浪漫七夕

即2024年8月15日至8月17日

休闲食品区

1.凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。

2.凡于活动期间在本店购买商品满520元，即可凭购物小票参与9:00—12:00的情人节幸运大抽奖。

奖项有：

一等奖：情侣装一套

二等奖：金装巧克力一盒

三等奖：心心相印抽纸一袋

参与奖：心形气球一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

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。

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，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1.传单 2.海报、彩旗、气球、电子滚动字幕 3.店内播音

1.店外的活动装饰，如：海报、布旗等;

2.店内的气氛布置，如：pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色的塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的氛围。

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其他的情人节趣味活动，例如：

1.情人默契大考验;

2.“真心话大考验”或“敢爱你就说出来”，挑战自己的勇气，许下爱的誓言;

3.在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

**房地产七夕活动策划方案篇十六**

关于开展“我们的节日·爱在七夕”主题

活动实施方案

七夕节(8月2日)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。

**房地产七夕活动策划方案篇十七**

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。本次活动的特点是结合交友、情恋、游戏互动为一体，将交友、交流充分结合起来，使本次活动从人员阵势、环境营造、文化氛围达到一定的社会影响和经济效益。

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

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：湖口热线

活动时间与地点：20xx年08月6日湖口二中体育馆

媒体支持：湖口热线湖口广播电视台

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

**房地产七夕活动策划方案篇十八**

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：201x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

**房地产七夕活动策划方案篇十九**

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

**房地产七夕活动策划方案篇二十**

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

**房地产七夕活动策划方案篇二十一**

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：\_\_\_\_

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20\_\_~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。

**房地产七夕活动策划方案篇二十二**

在这朦胧的仲夏，浪漫的七夕夜，你会不会也想起心中的ta，抑或是你们也曾相拥一起看夜晚的凉风习习，璀璨星空。幸福美好的日子总时时萦绕在眼前在耳畔，那就不要犹豫了，把你们的幸福的瞬间，让你感动的瞬间，发给我们吧!我们共同分享!在这里，只要与爱情有关，因为，只要有爱，幸福就从未走远!

朋友们可以通过晒幸福照的形式来和大家分享你的那段关于对爱情的向往，有趣的相亲故事，自己独特的婚恋观点等等，哪怕是你现在失恋了，想起曾经的美好，幸福还在......

只要与爱有关，都有机会免费获得甜蜜七夕大礼包!

活动方式

1.参赛网友以在论坛发帖、微信公共平台、微博等形式参与活动。

2.8月10日之前，参赛网友通过以上任意一种通讯方式向房地产交易网发送幸福照并留下您的爱情宣言和联系方式。我们将会对照片进行整理，宿房网社区将于8月10日起在官网发起投票。

3.得票数最多的前五名网友，将获得我站的丰厚奖品

活动奖品：德芙高级巧克力一盒+横店影院的观影券\*2张

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