# 最新七夕活动饭店活动策划(24篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-08-23

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。七夕活动饭店活动策...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**七夕活动饭店活动策划篇一**

1. 表达爱 , 传达爱

2.“ 爱她，就带她来吧”

二、具体方案

1.路演方式;在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如\"富贵餐厅+排骨\"(最少十个)，这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

2.发宣传单;工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服给众人带来欣喜的感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度。

3.拉横幅 .如\"表达爱 传达爱\" 餐厅给你带来爱的惊喜。

4.杂志，报纸登刊：(因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲)该店的唯一不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5.现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配;而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6.推出折扣券，增加菜品 ,增值服务，开展娱乐活动;推出一款情侣套餐，附增玫瑰一朵;就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

7.(如果可以)飞机烟雾的形式或者电视。

8.室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

**七夕活动饭店活动策划篇二**

一、主题

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

活动文案：

文案一、

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：①“浪漫点燃价”即酒店协议价;②活动仅限本周末8月6日、7日)

**七夕活动饭店活动策划篇三**

一、活动时间：

8月6日

二、活动名称：

“情系七夕、相约星际”

三、活动内容

3.1)“愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场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、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

3.2)客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3.3)餐饮：

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

577元七夕情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)

777元七夕情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张)

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

四、实施细节

3.1)请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

3.2)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。

3.3)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

3.4)请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，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。

3.5)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。

3.6)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。

五、推广宣传

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告(一个月)

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

六、费用预算

玫瑰花2元/支500支1000元

巧克力50元20盒1000元

棒棒糖50元10支500元

红酒150元10支1500元(红酒商赞助)

高档红酒300元10支3000元(红酒商赞助)

精美礼品200元200个40000元(企业赞助)

条幅/海报80元

短信促销0.04元/条60480条2400元

大河秀典演出门票赞助(100张内，超出置换)

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

大河报、商都信息港、时尚杂志约68000(全额置换)

合计：2500元(不含置换)

**七夕活动饭店活动策划篇四**

1、活动主题：穿越七夕夜•遇见更美的你

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

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

2、活动时间：日

3、活动地点：暂定于西餐厅内外

4、活动定位及调性

调性： 格调 文化 时尚 广泛

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

5、活动形式

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

8.20日 七夕夜晚主题活动→引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

6、活动内容

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

20-40岁单身群体——“穿越七夕夜.忽然遇见你”大型单身交友派对：

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

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

20-40岁夫妻、情侣群体——“穿越七夕夜.浪漫回味年”情侣主题派对：

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

**七夕活动饭店活动策划篇五**

一、活动主题

七夕情人节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x、x(星期六、星期日)

三、活动目的

1、通过本次活动，提高俱乐部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15万元\*20%=18万元)

(活动结束后，由财务部向董事会汇报活动结果)

四、活动构想

本次活动综合北京、上海、深圳、酒吧已行之有效的促销方法，结合东莞娱乐场所活动经验，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，鼓励来娱乐的客人努力同“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、新鲜的夜吧生活模式。(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、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passion大厅为活动中心，ktv包房为辅;

5、凡16日光临女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

六、活动内容

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：坚决同陌生人说话;

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)

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)

由公司总监以上级干部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。

爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾之热恋情侣，公司可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠唐会香槟酒一支。

(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7月15日-16日，凡消费一打啤酒以上或消费额满150，均可获7月16日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

**七夕活动饭店活动策划篇六**

一、活动名称：

东方广场“爱就在身边”情人节真情联欢

二、活动主题

“玫瑰心情，情系你我”

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

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

三、活动目的

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

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

四、时间地点

时间：

地点：东方广场大戏台

五、组织机构

主办单位：

承办单位：

六、活动内容

主要分为以下四个基本环节：

每个主题环节的互动游戏穿插嘉宾节目表演，用以衔接。

1、★唯一·示爱★

开场节目：爱在表达——嘉宾表演经典情歌对唱(略)

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙(男女拉歌)(略)

参与者：主持人以及现场挑选的情侣

道具需求：无线话筒、小礼物、哨子或小手掌等(略)

2、★唯一·藏爱★

衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈(略)

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白(略)

参与者：希望在情人节送出自己精心准备的礼物，让对方惊喜的大众

道具需求：情侣自备的礼物、鲜花等(略)

3、★唯一·珍爱

★衔接节目：爱在付出——嘉宾或主持人情诗朗诵或情感故事诉说或小品(略)

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度(略)

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度(略)

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性(略)

参与者：情侣以及有兴趣的观众

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

4、★唯一·永爱★

衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏(略)

互动游戏：爱在承诺——真情宣言大募集，传递深情，现场告(略)

爱在同心——通过共同努力，排除阻难，搭建属于两个人的爱的小屋(略)

参与者：情侣以及有兴趣的观众

道具需求：积木，橡皮绳，篮筐，桌子等(略)

七、组织实施：

1、活动组织

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

2、新闻公关

负责邀请有关指导单位领导，

并负责对各新闻单位的联系和组织报道。

拟邀请广播电台等主要新闻单位采访及报道。

3、资金物品：

广场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。

**七夕活动饭店活动策划篇七**

活动方案目的：提升餐饮酒店的知名度、品牌形象

活动方案主题：

主题一：“忽然遇见更美的你“为主题

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定“忽然遇见更美的你”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。

主题二：“浪漫回味年”为主题

活动方案策略：

根据七夕节日营销背景，我们将此次目标受众定位于20-40岁中高端人群;他们在进餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素;他们的消费期望是：餐点好不好吃?餐厅有无格调?好不好玩?有无优惠?给他们带来了哪些精神利益?

活动时间：xx年8.21日-8.23日

活动地点：暂定于餐饮酒店内外

活动定位及调性

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

2、调性： 格调 文化 时尚 广泛

活动形式

8.21日-8.20日 消费达金额，返利代金券→以直观让利促销拉长该餐饮酒店热销周期。

8.23日 七夕夜晚主题活动→引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

七夕情人节的营销活动方案七夕情人节的营销活动方案活动内容

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“忽然遇见更美的你”主题营销活动，针对8.23日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

20-40岁单身群体——“忽然遇见更美的你”大型单身交友派对：

凡是单身人群均可参加8.23日餐饮酒店举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

20-40岁夫妻、情侣群体——“穿越七夕夜.浪漫回味年”情侣主题派对：

只要你身边有伴侣，均可参加8.23日餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到餐饮酒店消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.23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，则均可享受该餐饮酒店提供的免费情侣套餐一份。

现场氛围打造

a、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

七夕情人节活动方案

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

七夕情人节的营销活动方案活动方案“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。

七夕情人节活动方案世界之窗冰上派对啤酒狂欢

8月9日，善于营造浪漫的深圳世界之窗为忙碌奔波的情侣们精心策划“七夕情人节”系列活动，让情侣们在浪漫温馨的“世界风情”中，享受一场时尚别致的欢乐party。

在浪漫与狂想的不夜城恺撒宫，啤酒节丰富多彩的演出将点燃情侣们的狂欢激情，现代的high歌、劲舞，传统的民族艺术、杂技、互动游戏等集中在一起同台演绎，传统反串艺术、东方杰克逊、东方憨豆、异域风情歌舞等表演异常精彩，情侣们可在麦芽醇香的啤酒节中尽享不眠之夜。

啤酒节期间激情推出狂欢夜场，晚740入园，夜场门票50元/人，更有买二送一超值优惠。

**七夕活动饭店活动策划篇八**

活动目标

1、了解中国的传统节日，感受中华民族悠久的历史文化。

2、倡导过中国节，传承和弘扬中国传统节日文化。

活动内容

1、发动学生收集我国传统节日的来历、习俗以及圣诞节的相关知识。

2、通过多种形式述说传统节日中的来历、习俗，从而引导学生了解节日的习俗，感受中华民族悠久的历史文化，弘扬中国传统节日文化。

一、开场白

甲：中华民族历史悠久，源远流长。

乙：中国传统节日，凝结着中华民族的民族精神和民族情感，

甲：承载着中华民族的文化血脉和思想精华，

乙：是维系国家统一、民族团结和社会和谐的重要精神纽带，

甲：是建设社会主义先进文化的宝贵资源，

乙：是对青少年进行思想道德教育的重要载体。

甲乙：今天我们来讨论关于即将到来的中秋节。

二、了解中国特有的传统佳节——中秋节的来历

1、中秋节是我国的传统佳节，具有悠久的历史，和其它传统节日一样，也是慢慢发展形成的。古代帝王春天祭日，秋天祭月的礼制，在中秋时节，对着天上又亮又圆一轮皓月，观赏祭拜，寄托人们对生活无限的热爱和对美好生活的向往。每年农历八月十五日，是传统的中秋佳节。

2、中秋节起源的另一个说法是：农历八月十五这一天恰好是稻子成熟的时刻，各家都拜土地神。

3、它还有着许多不同的名称呢(中秋;仲秋;月夕;八月节;团圆节;八月半;端正月。)

三、猜字谜游戏：

1、中秋的晚上，人们除了要举行赏月、祭月、吃月饼祝福团圆等一系列活动，有些地方还有舞草龙，砌宝塔，猜字谜等活动。今天我们也准备了一些字谜，看看哪些同学想象力丰富，最最聪明。凡猜中的同学都可以加分哦!

(1)“明天日全食”，打一“月”字;

(2)“中秋菊盛开”，打成语“花好月圆”;

(3)“二月平”，打一“朋”字;

(4)“月与星相依，日和月共存”，打一“腥”字;

(5)“一对明月毫不残，落在山下左右站”，打一“崩”字;

(6)“掬水月在手”，打成语“掌上明珠”

(7)“天秋月又满”，打食品名“桂圆”;

(8)“清流映明月”，打生活日常用语“漂亮”;

(9)“残月斜照影成对”，打一“多”字;

四、诗词配对欣赏：

1、中秋之夜，月色皎洁，古人把圆月视为团圆的象征，古往今来，人们常用“月圆、月缺”来形容“悲欢离合”，客居他乡的游子，更是以月来寄托深情。留下许多千古绝唱。

2、做个游戏，以下名句是哪位诗人所做，考考大家的语文水平，当然同样说对的人有奖。

(1)李白的“举头望明月，低头思故乡”，

(2)苏轼《水调歌头》明月几时有，把酒问青天。……但愿人长久，千里共婵娟。，

(3)杜甫的“露从今夜白，月是故乡明”

(4)王安石的“春风又绿江南岸，明月何时照我还”

(5)张九龄《望月怀远》海上生明月，天涯共此时。情人怨遥夜，竟夕起相思!

(6)苏轼《中秋月》此生此夜不长好，明月明年何处看。

(7)李商隐《嫦娥》云母屏风烛影深，长河渐落晓星沈。嫦娥应悔偷灵药，碧海青天夜夜心。

(8)李白《月下独酌》花间一壶酒，独酌无相亲。举杯邀明月，对影成三人。……

(9)王建《十五夜望月》今夜月明人尽望，不知秋思落谁家!

五、议论

接下来问大家几个问题

1、你过圣诞节吗?

2、你“过”圣诞节的理由是什么?

3、你的这个圣诞你和谁一起度过?

4、你曾在圣诞节送过别人送的礼物吗?

5、你曾在圣诞节收到过别人送的礼物吗?

6、相比下，你更喜欢过西方圣诞节还是中国春节?

7、越来越多的年轻人热衷于过西方的圣诞节，你怎么看?

总结：传统节日是我们中华民族传统文化的有一部分。作为一个青年，我们更应尽己所能，发扬它们、保护它们，使它们在中国历史长河里闪烁耀眼的光芒!

六、总结

相信通过今天的活动，我们大家都有所收获。中秋就快到了，我们也要送给大家一个月饼。第一层，体贴!第二层，关怀!第三层，浪漫!第四层，温馨!中间夹层，甜蜜!祝大家天天都有一个好心情!永远开心!

**七夕活动饭店活动策划篇九**

一活动背景

1、中秋节是中国的传统节日，通过中秋节让学生初步理解中国传统节日中所蕴涵的文化内核，真正了解节日，了解中国传统文化，帮助青少年增强科学节日文化理念，弘扬创新节日文化。

2、介绍中秋节的来历，了解中国各地过中秋的风俗。

3、增强学生爱父母爱家乡爱祖国的感情，让节日真正给我们带来快乐与幸福。

二活动时间

20xx年9月下旬

三活动地点

各班自习教室

四活动主题

中秋节及元旦之际，每个班组织进行一个主题班会，促进同班同学的交流，以增进友谊。

五活动目的

1、使同学们感受到家的温暖，不至于在这样一个团圆的日子里感到寂寞。

2、增强同学之间的情感，是同学之间有进一步的了解。

3、锻炼同学们表现自我的能力，使同学们敢于表现自己。

4、增强班级凝聚力，为下一步班级工作的开展打下坚实的基础。

六活动负责人

组织部学生干部及各班班委

七活动前期准备

1、各班委到院里领取300元的补助金，其余的各班自付。

2、借用学校的啦啦棒加油鼓以及扩音喇叭等设备。

3、统一学生时间，选择最恰当的时间举行晚会。

4、班委统一采购月饼等食物。

5、每个班要表演节目，如唱歌，跳舞，小品等。

八总结评优

由组织部发起进行评选奖励活动并各班写一份总结书。

**七夕活动饭店活动策划篇十**

一、属于090423班的月亮。

二、活动目的：让090423班共度一个别样的中秋佳节;

主题对象特征：这是一个团圆的日子，我们一班之家，欢聚一堂，享天伦，品佳肴;

提出主题原因：提出主题原因：中秋佳节即将来临，so everybody ,let’s go now,high up!

三、活动任务

1、活动物品道具

2、准备诗歌朗诵，小品表演，独唱等节目

3、调动每一位同学的参与性

4、做好每个节目之间的连接，恰当的融入喜气的氛围

5、主持人做好一切就绪工作，准备台词并脱稿

6、中秋节感恩，回忆，最后嘉宾老师点评

四、场景设置

黑板上标明主题，画上图案，教室布置分为三组围绕而成。

五。活动过程

1)开幕词

男：常言道：“人逢喜事精神爽，月到中秋分外明。”在喜庆的同时，可以与各位师生同学共度这一年一度的中秋佳节，这是一件何以幸福美好的事情。

女：“迎中秋，庆佳节”中秋主题班会，现在开始。

女：当我们翻开一页页金黄色的篇章，当我们共聚窗下观赏明月时，心中一定会荡漾起阵阵涟漪，只因为我们心中有语，心中有愿。

男：下面请大家用热烈的掌声欢迎x老师，x老师，x老师在百忙之中抽空来参加我们班此次庆中秋主题班会…(带头鼓掌)…

2)活动篇

游戏一

游戏二

以上两个游戏是由分组的三战，各抽一位组员参加，然后进行计分，分数高者为优胜队，并附送小礼品，嘉宾老师也可参与其中。

游戏三

3)思想篇

男：古人云：“身在异乡为异客，每逢佳节倍思亲。”在这样的一个日子里，我们特别准备了象征着圆满，团圆的月饼。

女：让我们吃月饼，思故友，念家乡，用心来品味着美好的日子。月饼滋味不同，人的心情也自当不同。

男：让我们来听听几位远离家乡，到家乡来求学的朋友，此时此刻心中的感受吧。

(男主持问女主持，何谓中秋，从杭州千里迢迢异地求学的经历，让其收获了什么，失去了什么，体会了什么，感悟了什么…)

下台，寻问五县二区的同学在家乡怎样度过这一年一度的佳节，故乡有什么风俗习性是最难忘的，对于月饼，有什么独特的想法，喜爱的口味，或者幼时曾于月饼产生的情缘…等等…

ps：询问完同学后，可以简单点评一下，然后邀请嘉宾也来谈谈人生匆匆几十年中，自己经历过的感慨和领悟，以及对于中秋这个美好的日子以及经过的漫漫人生路有何憧憬和向往。(邵国平老师参与)

4)节目

5)点评

请嘉宾老师(xx老师参与)对我班此次中秋主题班会进行略微点评，最后由班主任来进行最后总结。

6)结束语

男：同学们的发言，表演让我们感受颇深，相信在今后的日子里，我们定会相处融洽，携手共进。

女：“海上生明月，天涯共此时。”请让我们珍惜难得的中秋月夜，不要错失了大自然的慷慨馈赠。

男：让我们相聚于满轮银辉之下，共酌琥珀美酒，同享天伦之乐;互道珍重美满，勿叹月有圆缺。愿得年年，常见中秋月。

女：“迎中秋，庆佳节”主题班会到此结束!谢谢各位同学的参与，嘉宾老师的光临!谢谢~

**七夕活动饭店活动策划篇十一**

活动目的：让x班另一个中秋节

主题客体特征：它是一个聚会，一个家，聚集，享受天伦，品尝美味佳肴。

原因：中秋节提出主题来了三个任务活动。

1、活动的道具

2、准备一个诗歌朗诵，素描，独奏表演，表演

3、调动每个学生的参与

4、做好每个节目之间的联系，就在祥和的气氛中

5、主人把所有的东西都准备好了，准备工作线和脱稿

6、中秋佳节感恩节，记忆，最后客人老师的评论

背景：四个黑板上标记主位，这幅画的设计，教室分成三组在而成。

五、过程：

1)开幕词

男：俗话说：“人逢喜事精神爽，特别是中秋节。”在节日上，所有的教师和学生可以学生花这一年一度的中秋佳节，这是一件好事。多么幸福的

女：“迎中秋佳节马上就要到了，中秋节”井川庆主题派对，现在就开始。

女：当我们都变成或黄金通道，当我们欣赏窗外当月亮共聚法，从心荡漾的波纹，因为我们心中都有语言，我让。

男：下一个，请大家以热烈的掌声欢迎x老师，老师，老师在百忙之中抽空到我们班来庆祝中秋节，主题班会…(掌声)带头…

2)文章的活动游戏第二场比赛“这两场比赛是由分组三战，他们每人都有一个成员参与，然后进球，得分高，连接到成为小礼品，客人老师也可以参与。第三场比赛。

3)认为文章：

男：古人云：“在一个异物异乡为异客，每逢佳节倍思亲。”在这样的一个日子，我们做好了象征着圆满，团圆的月饼。

女：让我们吃月饼，认为，读到在家里，以19来品尝这幸福的日子。月饼口味不同，人的心情也可以不同。

男：让我们听一些就远离家乡，到家里参加学校里的朋友们，就在此时此刻内心的感受。

(男主人问女主人，什么是中秋节，杭州来自不同的体验学习，使其收获了什么，失去了什么，经历和感受什么…)

下台，寻问这两县的学生在家里如何度过年节，风俗习惯是家里最难忘的，因为月饼，有什么独特的思想、爱、或品尝青年在月饼生产爱…等等…

帕特-西蒙兹：学生后，可以简单，邀请评论的客人们谈论生活在接下来的几十年里，他们的经验和理解，中秋节后的感觉这个美丽的、长寿命的视觉和向往。(shaoguoping教师出席的)

4)程序注解：

5)请客人老师()我的班主任参与中秋节在微微的点评，主题派对，班主任到最后总结。

6)男：同学们演讲和性能，我们感触，相信在未来的日子里，我们将会彼此融洽相处，一起工作。

女：“海的月亮，生在这个时间。”请让我们珍惜难得的中秋月夜，不要错过了慷慨的捐赠的性质。

男：让我们相聚在全圆的，在倒酒银辉琥珀，享受幸福;相互，不要叹宝贵的一个圆。年复一年的愿望，常见的满月。学校中秋节活动方案

女：“迎中秋”，一个主题晚会结局!谢谢参与的学生，老师给客人!!!!!谢谢。

**七夕活动饭店活动策划篇十二**

一、活动时间：中秋节前两天

二、活动目的：

1、初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯。

2、通过了解家乡过中秋的风俗习惯，激发学生热爱家乡、热爱祖国的情感，体会家庭欢乐、生活幸福。

3、通过对节日的了解使学生感受中华民族文化的特点。

4、培养学生搜集，整理，比较，分析和运用资料的能力以及语言概括和表达能力。

三、前期准备工作

1、搜集有关中秋节的名称、由来、中秋灯谜和中秋节的传说故事等等。

2、调查访问身边的长辈，了解家乡过中秋节的风俗习惯。

3、中秋故事演讲。

四、以班会形式进入活动

1、情境导入

播放音乐《花好月圆》，营造一种中秋的氛围。展示圆月的画面，引出仅次于春节的我国传统佳节--中秋节

师：中秋节是月亮最圆的时候，是团圆的日子，我们心里也会喜洋洋、甜滋滋的

向全班同学介绍中秋节悠久的历史和传说。

中秋传说嫦娥奔月。

中秋传说吴刚折桂。

中秋传说朱元璋与月饼起义

2、进入活动主题，交流感悟

1)月儿圆。播放《中秋节》录像，让学生了解中秋节来历、风俗。交流《嫦娥奔月》《吴刚折桂》《朱元璋与月饼起义》等传说，感受中秋文化的博大精深。欣赏古诗《静夜思》，领悟思乡之情。

2)饼儿甜。老师介绍月饼的种类、制作过程。学生交流自己带来的月饼属于哪一类。欣赏完各式各样的月饼之后，学生玩《制作月饼》小游戏，获胜利的同学奖励月饼，并现场品尝。

3)心儿连。每人送上一句中秋节祝福、送给老师、同学或家人。活动在欢乐、喜庆的《爷爷为我打月饼》歌声中结束。

**七夕活动饭店活动策划篇十三**

一、活动主题

情浓一生，真心表爱意

二、活动时间

20xx年8月19日至8月26日

三、活动对象

网友

四、活动内容

活动一：情人节当天所有来网吧的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)

活动二：情侣联袂跑跑、劲舞团比赛注意事项：活动所需的玫瑰花为情人节当天的紧俏商品，必须提前拿到和平时最低价的玫瑰花是本活动成本控制的关键。

跑跑卡丁车比赛细则

报名方式：凭会员卡免费报名.只接受情侣模式报名

比赛服务器：网通一区l3频道竞速赛城镇高速公路

比赛方法：分两场进行比赛，分别由一个蒙上眼睛操作赛车，另一人指挥，共同完成比赛。

比赛方式：初赛为七对情侣为一小组，由报名先后顺序组成，采用淘汰制。每个小组的前两名晋级到下一轮比赛，直至决出7强，晋级总决赛，总决赛采用积分制，进行三轮比赛，按总积分排名，取积分前三名为冠、亚、季军注：如果在比赛中选手出现积分同分现象，比赛将进入加时赛。

名次 得奖名称解释 奖品设置

第一名 冠军 99朵玫瑰+精美礼品

第二名 亚军 89朵玫瑰+精美礼品

第三名 季军 69朵玫瑰+精美礼品

第四名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第五名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第六名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第七名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

比赛注意事项：请比赛选手自备网通一区参赛账号，比赛用车及角色.选手用车、装备及人物均无限制。

活动规则：(报名参加比赛者视为认同本活动规则)

1.玩家比赛中途退出的视为缺席弃权。

2.一旦发现使用非游戏本身支持程序，直接取消比赛资格。

3.网络状态不稳定或发生bug的时候，由现场裁判来判断相应游戏的有效性。

4.在正常行驶途中发生的阻挡现象均判断为正常现象。

5.通过逆行驶进行拦截或以静止状态进行拦截等恶意拦路行为的参赛者取消比赛资格。

6.比赛途中出现某种问题而一场游戏以非正常的方式结束时(没有分出胜负就游戏结束的时候) 此场游戏会经现场裁判判断后变为无效。

7.通过聊天功能来污辱谩骂其他参赛者的选手，将取消其比赛资格。

8.违反比赛规则，操控选手自行观看屏幕的，将取消其比赛资格。

9.不得对现场裁判的判决产生任何异议，不可以抵制裁判的判决，如有意见，应首先进行完本局比赛，再到组织方进行申诉、抵毁、污辱、辱骂裁判者，取消比赛资格。

10.在指定时间(开始前10分钟)内未到场按弃权处理。

11.报名时须详细填写《报名表》。

此处：劲舞团细则略去案例分析：对于情人节的重要性，我们已经不用讨论，而对于网吧情人节的营销活动是我们必须花心事去努力考虑的事情，在本案中有一个是没有被提及的事实就是-宣传，对于这个投资相对较大的网吧活动，宣传的有效性直接影响活动的收益，在网吧活动中单纯为了活动而做活动是不可取的，活动的目的是为了收益，所以此活动最少在活动前做不低于20天的店内店外，网上网下宣传是必需的。

**七夕活动饭店活动策划篇十四**

一、活动宗旨

弘扬中华传统爱情文化，倡导文明新风，营造自由、浪漫的交友氛围，给单身人士提供相互认识、交流的良机，搭建寻找人生另一半的平台，让所有需要爱的人在轻松、浪漫、温馨中寻找属于自己的幸福和爱情。

二、活动主题

浪漫七夕·全城热恋

三、报名条件

东明县单身干部职工

四、报名程序

1、报名者持身份证、毕业证、户口簿、近期2寸免冠照片等相关证件在所在单位报名(离异或丧偶者，需提供相关的证明)，如本人因故不能亲自前往，可委托他人持上述相关证件原件、复印件以及代办的授权委托书，由被委托人代为报名，所在单位工作人员进行条件认可。(本单位如有尚未就业的大、中专毕业生子女，需参加本次活动者，本人提出申请，由父母一方到所在单位报名，所在单位把关、认证。)

2、报名者填写报名表(一式两份)，所在单位在严格审查相关资料的基础上填报汇总表(一式两份)，报名表和汇总表一并录入电子文档。

3、经县七夕相亲活动组委会审查后，组委会办公室对符合条件的单身男女统一编号，将报名者的出生年月、身高、职业、学历、收入、自我评价、择偶要求等信息，制作资料信息卡，于七夕当天统一进行分区布置。

4、报名时间从发文之日起截至到8月1日，各单位要把相关资料及电子文档上报给团县委，8月10日各单位到团县委领取胸牌和标签(每人限四张)。

五、活动时间

农历七月初七

六、活动地点

东明县万福公园

七、活动内容

1、活动时间为一天，届时举行盛大的开幕仪式，邀请县领导讲话并表演文艺节目和情趣互动游戏和爱情幸运对对碰抽奖环节。

2、活动现场设靓女区、俊男区，悬挂相亲资料卡，便于报名者有针对性的选择心仪的另一半。

3、相亲的程序采取先浏览信息资料长廊，对心仪的对方将自己的联系方式贴在资料的空白联系处或从组委会了解详细情况，活动现场可自愿粘贴个人近期照片。

八、具体要求

1、健全机构，加强领导。成立县七夕相亲大会活动组委会，组委会下设办公室，办公室设在团县委;基层单位也要成立相应的工作机构，明确专人负责;工会、团委、妇联要密切配合，分工负责，齐抓共管。

2、精心组织，严格把关。基层单位要认真履行第一责任人的职责，规范操作，严格审查，认真把关，确保活动的公平、公正、严肃和规范。

3、广开渠道，强化宣传。通过微博、微信等新媒体及电视、网络、会议、标语、宣传栏等形式大张旗鼓地宣传，重点宣传活动主题、宗旨、意义、参与方式、活动内容等，增强职工参与的积极性和主动性，大造声势，营造良好氛围，确保第四届七夕相亲大会圆满成功。

4、本次活动，所有解释权归组委会。

**七夕活动饭店活动策划篇十五**

背景音乐：缘分五月

男主持：就算前世没有过约定，今生我们痴痴地等，可是今天，我们却走到了一起来!

女主持：就算前生没有过婚约，今生我们依旧在期待，就在今天，我们终于走到一起来!

男主持：眨眨眼，我就知道你在想什么!

女主持：跺跺脚，我就知道你心里有多无奈!

男主持：这是一个神秘莫测的心灵感悟游戏!

女主持：这是一个考验心灵默契的简单游戏!

男主持：世界如此奇妙，让我们心与心在接近!

女主持：生活如此开心，让我们放开怀，尽情地欢笑!

男主持：下面的游戏叫“牛郎织女心灵互动”

爱情初休验——“牛郎织女心灵互动”

游戏口号：我们的默契乃是天意

游戏内容：传递爱心苹果

游戏规则：这是一个英式游戏，流行于年轻男女之间，没准做完游戏，就真的感觉“来电”喽!游戏规则，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，以不掉下来为胜者。

游戏奖励：获胜者可获得“最具心灵默契”奖，颁发礼品一份，参与者即可获得纪念品一份。

组织比赛：1组4对，分两组比赛

个人才艺表演：表演前先要介绍个人情况及爱情表白。表演者：朝晖街道王洋(女)，他演唱的歌曲《 》，请欣赏!()

**七夕活动饭店活动策划篇十六**

幸福情人节，只赚信誉不赚钱

活动准备工作：

1.店面装修：整体要突出节日的气氛，促销区、店招等可以适当的加入节日元素，这里不追求太大的改动，只要整体风格的协调，不然会给人杂乱无章的感觉。

2.宝贝描述：这一点很重要。好不容易把客户带进店里，就应该让客户知道我们还有哪些促销活动，让客户感到实惠。而且不是客户一进来发现不合心意就关掉页面。可以在宝贝描述的最上面、中间、下方。选取2处，来强调我们的优惠性。内容可以一样，但表达方式最好可以不同。

3.单纯的特价，全场包邮，这样会显得毫无特色，因为这些很多店铺平常都在做。这里可以来个2环促销：第一步：客户一进店，我们就提供2-3样产品，客户10元以下就可以购买。用这步先锁住客户的脚步，让他多逗留，他自然会看看店里还有没有其他的一起买了。第二部：满xx元包邮。上面10元以下超值优惠是不包邮的，再来这一步，就加强了第一步对客户的诱惑。这时我们设置的包邮条件最好在买少量就可以达到的价格。

4. 搭配套餐 ：将首页的几种商品组合在一起，设置成套餐销售。提升店铺销售业绩，提高店铺购买转化率，提升店铺曝光率。需要了解产品的合理搭配，设置优惠套餐店铺购买转化率 。给特色的地方加上描述，如，衣服最特色的是什么，穿上去给人什么感觉，衣服适用什么场所，衣服的意义等。

5.淘金币，可以分为2种:第一种，比如本来是100.14元，我们可以设置98元+214积分购买。第二种，买家买了东西我们送积分，超过100元送100积分。

推广方式：

1.对我们以前的老客户进行维护，对活动的时间，产品，用旺旺进行通知。 通知的时候，尽量不要写得太广告，可以写，“亲，上次你买的那款衣服感觉怎么样呢?现在有另外一款风格类似的在做促销。”带上链接。

2.淘宝社区发帖宣传，带上我们的连接，帖子可以以软文形式，也可以以当下比较热门的话题，或者用以产品的属性为话题都可以。通过发贴id 引流到店铺，报名参加社区促销活动，争取社区首页免费广告位。 加入促销帮派，争取免费帮派推广资源。淘宝促销帮，促销频道(官方)等帮派，关注帮派最新活动，提交报名方案，并参与报名。

3.站外引流，直通车，淘宝客，淘宝官网活动。据情况修改宝贝，增加活动选中机率。现在我们很多活动已经不来及参加了，宝贝销售记录都是需要10件，30件以上的。

4.设置vip会员，购买产品即可加入会员。会员在以后购买可以享受9.5折优惠。

5.买就送，不要全场包邮，设置一定量就包邮，可以设置低点，让买家在基本购买上再加上其他产品。

6.让已经购买产品的买家穿着宝贝拍照加上描述投到邮箱，如，照片和描述做得很好的可以有奖励，奖励根据店家做决定。一来，到时候，图片可以加在淘宝描述里，二来，鼓励了顾客的积极性。

**七夕活动饭店活动策划篇十七**

电声乐弹唱“爱的礼赞”或“欢聚一堂”唯美开场

男女主持人登场(非诚勿扰开场曲)

女主持：尊敬的各位领导，各位来宾

男主持：亲爱的朋友们!(合)大家下午好!

(女)我们是今天的主持人，我叫费娟，(男)我叫大漠胡杨。

(女)欢迎您走进“相约七夕，爱在下城”的活动现场，共同度过这个浪漫的七夕节。

男主持：今天我们相聚在温德姆大酒店，享受着下城区政府为我们带来的温暖和祝福!

背景音乐：七夕

女主持：七夕节，源自于一个美丽的爱情传说，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日——中国的情人节。岁月如水，一切都在悄悄地流逝变迁。唯一不变的是真情、是爱意。爱，这个既古老又年轻的话题，始终牵动着人们的心灵。

男主持：在这个传说中的七夕之际，我们下城区委组织部、下城区委宣传部、下城区妇女联合会、下城区武林街道党工委、下城区武林街道办事处、共青团下城区委员会、万松书缘相亲会组委会、联城广告有限公司等单位，共同在这里说一声“兄弟姐妹们，你们辛苦了!”。

女主持：今天我们受下城区妇联的嘱托，联合辖区各街道、企业，为单身职工牵线搭桥!热烈欢迎大家的光临!

男主持：今天我们受下城区妇联组织的邀请，客串当红娘，盛邀大家的莅临!热烈欢迎大家的到来!

女主持：首先我介绍一下今天到场的区里领导有：(名单待定)

男主持：下面我们掌声有请领导致辞(待定)

乐队老师现场即兴演奏及主持人即兴唱歌，活跃气氛

男主持：下面表演的是舞蹈《 兔子舞 》，由 表演，请欣赏!

**七夕活动饭店活动策划篇十八**

一、活动开始前准备工作

本次活动的主办方东皇国际城在筹备这次万人相亲大会之前，与本次活动紧密相联系的相关部门做好协调。首先与丹东市妇联做好协调工作，力求其鼎力支持。其次与这次活动相关的产业链部门(本市知名婚宴举办酒店、婚纱影楼、家居装饰公司、家纺商店、胎教教育平台、车行、鲜花店、珠宝商、医疗保健厂商等)进行洽谈，目的是为了活动当天，各个部门能够参与到现场中，在他们各自宣传其相应产品的同时，也助相亲活动一臂之力，同时还应提前向丹东某歌舞团，音响团，附近的变电所，公安局等部门达成合理谈判。从而达到“一场活动显多赢”的较好效果。

二、文案策划

(一)活动目的：利用万人相亲大会这个活动，掀起一个宣传高潮，提升东皇国际的知名度。同时，利用本次活动良机，收集大量的有质量的详备信息，旨在唤醒目标顾客心中的需求动机。

(二)活动主题：爱满江城

(三)时间和地点：时间：七夕地点：玫瑰广场

活动内容

信息展示和相关产业链展示

(五)活动流程

报名并填表:凡是年满25周岁以上的未婚男女，持本人身份证件或户口本并附有单身证明。填表的内容包括姓名、性别、年龄、职业、收入、学历、是否有婚房或婚车等。报名期限为一个月(4.1—4.30)前一百名报名者有精美礼品相送。

5月1日~5月5日整理收集来的初步报名信息并加以分类。根据报名者的财务等信息等把报名人群分为高中低三个档次的潜在消费人群。有主有次，分门别类，不同批次发送有关相亲大会的同步信息，不断的给其刺激，唤起大家急切参加大会的心里欲望。

(六)现场布置及活动现场程序

1、现场平面图如下：

现场具体布置：红地毯从广场入口处一直铺到舞台前，地毯尺寸为50\*3，彩虹门选择十米跨度的，一共五个彩虹门，各个彩虹门的间距为8米，依次排列在红地毯的上空。五个彩虹门上写着不同的条幅，条幅为红色的，字体为闪亮金色，第一道彩虹门上写着“万人相亲大会欢迎你来寻爱”，第二道彩虹门上写着“有了你，就有了安全感”，第三道彩虹门上写着“爱我，就把我带回家吧”，第四道彩虹门上写着“其实，我想和你有个家”，最后一道彩虹门上写着“感谢万人大会主办方 ——东皇国际城”。

门口处设两个空飘球，舞台两侧各设两个空飘球，加起来总共是六个空飘球，空飘球上垂下来的条幅上写着“东方国际之爱满江城万人相亲欢迎您”。

地毯的尽头是长为十米的形状为钢琴形状的舞台。舞台上方是有棚的金属架构。高为五米。舞台上铺有红地毯。舞台的左边是音响设备。舞台的背景墙上是一幅 3\*2.5的电影屏，电影屏上是一个非常浪漫的画面，整个画面主色调为淡紫色，画面中间偏左是一个男人拥抱着他心爱的女人，他们身后是一个巨大的豪宅矗立在那，画面的右上角写着本次活动的主题“爱满江城”四个字，字体为龙飞凤舞型。爱满江城字体的右下角写着墨绿色的字体“由东皇国际城赞助”，这些字下面的空间是一个手拿丘比特神箭的飞着的可爱的小天使，天使的面部方向冲着那对令人羡慕的恋人。这个大大的电影屏周围还装饰着粉色的气球组合。温馨浪漫。

舞台的左前方是男子信息板，右前方是女子信息板，信息板为led电子板，字体滚动式不断的更新，为异性单身提供详尽丰富的信息。

门口处和彩虹门附近挤满了各个相关产业链部门的宣传亭。并有相关的负责人进行介绍和吸引来来往往的人。

**七夕活动饭店活动策划篇十九**

背景音乐：溜溜的她

男主持：虽然你不认识我，我不认识你，可是我们就这样，靠着妇联组织，将缘分进行到底!

女主持：虽然我不认识你，你不认识我，可是我们有一颗年轻的心，在这个日新月异的杭城大地上，我们手牵手，心连心，走到一起来，共同完成世纪佳缘!

男主持：请伸出你的手!

女主持：请伸出你的手!

男女主持：让我们共同做一个相互认识的游戏吧!

爱情初体现——“爱情吸引力”

游戏内容：吸乒乓球比赛

游戏口号：爱情吸引力，让幸福流向世界之颠

游戏规则：牛郎负责用吸管将乒乓球从一处送给织女。最先吸完牛郎织女组为胜者。

游戏奖励：获胜者可获得“最具吸引力”奖，颁发礼品一份，参与者即可获得纪念品一份。

组织比赛：1组4对，分两组比赛

个人才艺表演：表演前先要介绍个人情况及爱情表白。表演者：东新街道李敏(男)，他演唱的歌曲《你的背包》，请欣赏!()

**七夕活动饭店活动策划篇二十**

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：

通过本次活动为广州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，爱在广州

四、活动组织：

1.主办单位：广州市青年商会秘书处

共青团广州市委青年交友中心

2.承办单位：广州市青商文化传播有限公司

3.媒体支持：广州太湖交友网

五、活动时间：08月16日

六、活动地点：

广州市学前街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：广州市学前街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

**七夕活动饭店活动策划篇二十一**

一、理念:

1.表达爱,传达爱

2.“爱她，就带她来吧”

二、具体方案

1.路演方式;在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如\"富贵餐厅+排骨\"(最少十个)，这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

2.发宣传单;工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服给众人带来欣喜的感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度。

3.拉横幅.如\"表达爱传达爱\"餐厅给你带来爱的惊喜。

4.杂志，报纸登刊：(因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲)该店的唯一不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5.现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配;而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6.推出折扣券，增加菜品,增值服务，开展娱乐活动;推出一款情侣套餐，附增玫瑰一朵;就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

7.(如果可以)飞机烟雾的形式或者电视。

8.室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

**七夕活动饭店活动策划篇二十二**

希望大家采纳!更多相关信息请关注cnfla学习网的栏目!

[ 活动口号 ] ：

真爱有礼，浪漫无罪

[ 活动时间 ] ：

20xx0xx年 8 月 28号 6:00~11:00 ( 暂定 )

[ 活动创意 ]

活动形式基于湖南台《玫瑰之约》，搞一个大型的单身男女配对，情侣爱情共见证的大型情人节浪漫之旅。 参与人数可分为两大块：一为嘉宾，即为报名参加配对节目的单身男女以及情侣，二为各个嘉宾的亲友团(亲友团可事先自由组合，或在现场临时分组。)

[ 活动内容 ]

今年的情人节你准备怎么过?呆在家里一起玩游戏?在寒冷的冬季外出逛街?还是 2 个人去看场电影?……你有计划么?如果你已经计划了，也不妨参考一下我们的活动;如果你尚未做出任何计划，那更好了，请详细了解我们的活动。

我们的活动在温暖的室内开展，无需注意保暖，也无关天气变化

我们的活动参加者都是情侣或者临时情侣，都有着相似的话题或者经历，彼此都有一种默契叫做理解

我们为此次活动设计的近十个游戏都是需要情侣进行配合，更深层次地让你了解你的另一半与你的默契程度

我们的时间安排都是紧凑的，充分考虑到了 2 人世界的重要性

我们的活动娱乐性非常强，保证让你今年过上一个不同寻常的情人节。

由于活动均为游戏，为了在游戏过程中保证公正公平，为了保持一种神秘的气氛，因此游戏内容不便公开，敬请谅解。

[ 嘉宾人数要求 ]

5 对情侣以及单身男女各 5 名 ( 单身男女名额限制将视报名情况随时进行调整 )

[ 注意事项 ]

1. 每对情侣以及每个单身男女均需事先自备并提供用于现场交换的有关情人节的小礼品一份，要求简单包装即可

2. 此外每个参与此次 party 的男生女生还需准备一张情人节卡片，里面写有祝福语及接收人的网名，用于现场活动。

[ 活动简介 ]

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 \_\_\_\_\_\_\_ 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。

2. 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 / 夫妻表演一个激情动作。

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：激情串串烧

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激情串串烧：

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：激情恰恰恰，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。

[ 爱神丘比特激情祝福送礼 ]

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。

**七夕活动饭店活动策划篇二十三**

一、实施背景：

通过本次活动策划让学生充分了解我国各地各民族在中秋节里各种各样的风俗习惯，增加学生学习的兴趣，了解节日的渊源、形成，民间各种不同的庆祝方式以及其中所承载的中国所独有的文化内涵，以此来体验中秋节吃月饼庆丰收、庆团圆、送祝福、送亲情的意义;体会班级就是一个大家庭，每个人都是班级大家庭的成员，应该相互关心，相互爱护;增强学生爱父母爱家乡爱祖国的感情，同时通过这次活动，使学生真正了解节日，了解中国传统文化，帮助青少年增强科学节日文化理念，弘扬创新节日文化，让节日真正给我们带来快乐与幸福。

二、活动时间：中秋节前两天

三、活动目的：

1、初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯。

2、通过了解家乡过中秋的风俗习惯，激发学生热爱家乡、热爱祖国的情感，体会家庭欢乐、生活甜美的幸福。

3、通过对节日的了解使学生感受中华民族文化的特点。

4、培养学生搜集，整理，比较，分析和运用资料的能力以及语言概括和表达能力。

四、活动准备：

将学生分为六组分课题收集各地中秋节的节日和风俗习惯，以及中秋的相关资料。

五、中秋节活动方案

第一阶段：活动准备

一、搜集有关中秋节的名称、由来、中秋灯谜和中秋节的传说故事等等。

二、调查访问身边的长辈，了解家乡过中秋节的风俗习惯。

第二阶段：以班会形式进入活动

一、情境导入

二、进入活动主题，交流感悟

第一主题：话说中秋

1、中秋节的由来

2、中秋节的传说与民间故事

3、中秋诗词佳句知多少

第二主题：中秋实践活动

1、设计别致、精美的月饼图案

2、举办月饼宴

三、讨论中秋节活动方案

1、中秋节就要到了，你们有什么想法吗?谈谈今年打算怎么过中秋节。

2、同学们之间交流。

四、小结

同学们了解了那么多关于中秋节的知识，又为过今年的中秋节出了那么多好主意，虽然大家采用各种各样的形式来庆祝这个传统佳节，但每个人心中有个共同的最美好、最传统的愿望，那就是：花常开!月常圆!人常在!老师感到好开心!看来，我们班是一个完整的大家庭，就像中秋节的月亮一样圆圆整整!

第三阶段：拓展，延伸。

中秋节是欢庆丰收的节日，是团圆的节日。中秋的月饼象征着人们渴望家人团圆、生活甜蜜的美好愿望。通过今天的活动，我们初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯，欣赏吟诵了月亮的诗词。今后我们还要进一步研究，在以后的研究中，你想研究些什么?

1、中秋的风俗习惯。

2、中秋的传说和故事。

3、月亮的传说与故事。

4、关于月球的小知识。

5、关于中秋的诗词。

6、关于中秋的食品。

五、反思与拓展

通过师生讨论交流、学生作品的展示与评比，指导学生总结研究成果，最后举行主题展示活动策划，让学生在活动中充分展示自己的研究成果与价值，同时，教师适当引导与鼓励学生进行其他研究活动的兴趣。

期待每个学生的参与，相信我们的明天会更美好。

**七夕活动饭店活动策划篇二十四**

一、背景

我们一年一度的七夕情人节要到了，如果商家对这样的节日把握不到位，容易错失销量爆发的机会。

二、七夕节日营销的价值

任何一个成功把店铺做起来过的掌柜，都应该能感受到“爆发点”的重要性。有时是选对一个好款，有时是市场需求突然增长，有时是抓住一次活动机会等等。而对于一个节日来说，最大的亮点就是“流量短期内爆炸式猛增”。为什么那么多卖家销量一直不温不火?流量太少了呀!

我们先来看一下“七夕情人节礼物”作为关键词被搜索的次数数据吧：

搜索次数的上涨清楚地证明了七夕礼物是商家暴增流量和销量的好机会。

三、七夕节日营销前的内功优化

时间已经非常紧迫了，大家要快速反应，准备好产品迎接流量的大爆发。

1、哪些类目的产品适合做七夕礼物?

因为礼物的选择范围比较广，很多产品都可以往上靠。这里涉及淘宝60个大类目，比如项链、鲜花、巧克力、智能手表、毛绒玩具、个人护理用品、内衣、健身器材、小家电等等。

2、产品选择

建议挑选这样的产品：

①有一定的基础销量，节日礼物就只有一次机会送，谁也不想试错。

②没有中差评，评价太差，谁愿意选择送人呢?

③包装上档次的，买椟还珠的故事人人皆知，在这个先看“颜值”的时代，包装必须给力。

④能玩概念的，比如送个“杯子”，可以说是要一辈子跟你在一起。

3、营销活动

无论什么节日，商家都挖空心思想着法子搞活动聚集人气，目的就是希望更多的顾客前来购买。

建议可以拿出店铺内一两款产品作为特价款，超低折扣，限时限量抢购，吸引新老顾客眼球。然后其它合适作礼物的产品搞满就减、满就送、抽奖发红包等活动。

4、视觉氛围

七夕有个浪漫的故事，让天下有情人向往。我们要让消费者一进店就能充分感受到节日购物刺激。店铺氛围很重要，从店招、首页装修、详情页海报等方面，全面深入做好细节。尤其是先做好无线端，因为无线店铺是流量最大的地方。

5、服务支持

首先是代写卡片、情书以及各种合理要求。把你能做的服务内容列出来，你不写别人以为你不能提供，那么顾客就去找别家了。

另外是关于物流配送。选择合适的快递很重要，比如顺丰、同城特快。在接下来的日子里，如果条件允许，可以与物流公司商议，晚上延迟发货，确保当天的订单最快速发出。这样有助于提升店铺转化率，因为着急的顾客确实很多。

四、七夕节日营销的流量引入

1、免费搜索流量与付费搜索流量(直通车推广)

这个地方主要是关键词的寻找和卡位，节日前十天大部分关键词都已经出来了。我们可以通过数据魔方、直通车流量解析、top20万词表、搜索下拉框等方式找到尽可能多的关键词，放到主推的宝贝标题上，和直通车推广关键词里。比如说：

2、钻石展位流量引入

玩好钻展最主要的就是看推广素材是否给力，大家可以百度搜索与七夕相关的图片，有很多往年的图片可以加以利用。另外站酷、昵图网、素材中国等地方也能找到不少素材。

3、老顾客唤醒

我们每个店铺或多或少都有一些老顾客积累，可以通过短信群发通知大家再次光顾。举个例子——“七月初七，一个古老的约定，一段永恒的爱情，一个你我的世界，不是因为特别才珍惜，而是因为珍惜才显得特别。一路走来，唯有您最珍贵。淘宝店/天猫店为您准备了一份现金红包，联系旺旺领取。”

还有微淘可以利用起来，毕竟是免费的。即日起，可以每天发一条店铺活动、产品相关信息，吸引老顾客回购。

4、站外渠道流量引入

很多人买礼物之前，会到百度上去搜索，参考别人的意见。只要有人去的地方，就是我们可以营销的地方。百度贴吧、百度知道、礼物论坛等都值得我们去运作。

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