# 最新ktv元宵节活动方案(十三篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-08-25

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。ktv元宵节活动方案篇一1...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**ktv元宵节活动方案篇一**

1、针对这些不折不扣的光棍，利用光棍的力量吸引别的光棍前来：

活动方案一：如果来店消费人员是单数，如两男一女，或以此类推人数，可获得活动优惠。

活动方案二：可制作留言板，来店消费人员若有勇气发表自己的寻伴宣言，可获得优惠。

活动方案三：单身情歌大比拼，获得前三名挑麦成功单身人事，可获得活动优惠。

2、针对那些甜蜜相爱的恋人，对应的我们也可以推出以下活动：

活动方案一：如果来店消费人员是偶数，如两男两女，或以此类推人数，可获得活动优惠。

活动方案二：可制作留言板，来店消费人员若有勇气发表自己的爱情宣言，可获得活动优惠。

活动方案三：对唱情歌大比拼，获得前三名挑麦成功人士，可获得活动优惠。

针对光棍节的一些常规活动，如当天到店消费即可获得优惠，结账或进店时间刚好为带\"11\"数字，如“11点11分”等。

**ktv元宵节活动方案篇二**

一、【活动主题】:\"哥姐们过得不是光棍节，是一种境界!\"

二、【活动目的】：在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、 繁忙的学习与生活你是否糟糕透了?你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往!然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“ 哥姐们过得不是光棍节，是一种境界”的主题活动中释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给美一个人!

三、【活动口号】：“单身无罪，光棍光荣!”

四、【活动意义】：11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。据说这个节起源于800多年前，也就是11xx年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，我希望通过这个活动加深群员间的感情，促进光棍节的文化气氛，为了给明年的情人节做准备，为了促进中国人口的发展，为了群友们的将来，为了守卫世界的和平，贯彻爱与真实的邪恶，为了...特此举办此次活动!

五、【活动时间】20xx年11月11日

六、【活动地点】10号统一通知

七、【活动对象】群员

八、【活动内容】经过商议，特此宣布：

1：20:30在通知地点，吼歌比赛《一辈子孤单》《男人哭吧哭吧不是罪》《分手快乐》《单身快乐》《单身情歌》

2: 11.11分集体高呼我们活动口号“单身无罪，光棍光荣!”

九、【资源需要】

需要资源：物力资源，赞助商

十、【广告宣传】：

海报，互联网等。内容如下：你累了吗?你寂寞了吗?曾经让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗?你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗?你做过多次努力也忘不了她(他)的笑脸吗?在这个特殊的夜晚请来我们的“哥姐俩过得不是光棍节，是一种境界!”的主题活动吧 !这里牛郎，织女与您有约。 这里有着你想不到的惊喜与激情!我们热烈欢迎您的参与!

十一、【活动注意事项】

1、制造气氛的要积极主动。

2、自身注意安全，后果自负。

3、如果因为本次活动出现情侣分手、横刀夺爱的悲剧，该活动策划组织人员一律不负任何责任，参加活动前还请三思。

4、本活动乃健康文明有良有序的活动，禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

5、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行配付。

**ktv元宵节活动方案篇三**

活动背景：在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的工作让我们的生活糟糕透了。你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往!然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“hmf光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给美一个人。

活动时间：11月11日晚上《6.40---晚上11.40》

活动地点：ktv(在10号前活动参与人员确定后我们在确定场地)活动口号：交友万岁，单身无罪。

活动费用：aa制，预收30元

公共物品：舞会面具及常用设施为租赁(自己不需要带面具)

活动内容：

1、娱乐游戏

2、悲伤情歌大pk

3、光棍节之重头戏“狂欢夜”

注意事项：

1、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行配付。

2、当晚一切活动以组织人员安排为准。

3、禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动着出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

报名事项：

报名后我们将以电子邮件的形式将活动流程发到参与者邮箱里。

**ktv元宵节活动方案篇四**

活动主题：光棍狂欢之夜

活动时间：20xx.11.11

活动背景：在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的工作让我们的生活糟糕透了。你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往!然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就加入我们的活动，释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人。

活动内容：

第一波：单身我做主，我是最潮人

“20xx年11月11日当晚来乐不停k歌，大厅的活动背景墙前的拍客你见到了吗?没错，你要你够潮够自信，站到背景墙前摆出你最in的poss留下这一美好瞬间吧!”每个参与者送出小食一份。最后本活动由ktv经理评选出男女最潮达人各3名。获得相应丰厚的奖品。

活动奖品：

第一名：乐不停消费券300元

第二名：乐不停消费券200元

第三名：乐不停消费券100元

第二波：千里姻缘一线牵

20xx年11月11日17:00—20:00/20:00—打样各一档大家一起点鸳鸯活动，让你邂逅今晚和你最有缘分的那个人。顾客入场前可填写个人相关信息、联系方式、交友宣言以及今天在哪一间包房，然后分别投入相关性别交友的姻缘箱。待有一定顾客入场，19:30分开始每间房点鸳鸯。每一间包房都有一名点鸳鸯的资格，即分别到男女的姻缘相中抽取一对有缘人。信息统计后每一对有缘人都会收到服务员送来的对方的详细资料，姻缘一牵有缘人的发展就靠自己把握了哦。自助餐时段结束后当晚认识的有缘人聚到一起继续到ktv欢唱的，本ktv送出小食大礼包(果盘一份+小食两份+果汁一扎)。ktv的活动姻缘墙上可以贴出你的愿望和联系方式，等待你下一秒的一个个惊喜吧。

第三波：谁是情歌大圣：20xx年11月11日当晚，前来乐不停ktv消费的k房中可派出一人挑战情歌大圣，参与活动的包房找ktv内服务人员咨询报名参加，由本ktv派人前往协助完成活动参与。所唱歌曲必须是情歌，挑战者需要背对包房屏幕唱对所有歌词算挑战成功。

活动奖品：小食大礼包(果盘一份+小食两份+果汁一扎)

**ktv元宵节活动方案篇五**

活动主题：“hmf光棍狂欢之夜”

活动背景：在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的工作让我们的生活糟糕透了。你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往!然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“hmf光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给美一个人。

活动时间：11月11日晚上《6.40---晚上11.40》

活动地点：ktv(在10号前活动参与人员确定后我们在确定场地)活动口号：交友万岁，单身无罪。

活动费用：aa制，预收30元

公共物品：舞会面具及常用设施为租赁(自己不需要带面具)

活动内容：

1、娱乐游戏

2、悲伤情歌大pk

3、光棍节之重头戏“狂欢夜”

注意事项：

1、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行配付。

2、当晚一切活动以组织人员安排为准。

3、禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动着出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

报名事项：

报名后我们将以电子邮件的形式将活动流程发到参与者邮箱里。

**ktv元宵节活动方案篇六**

一、活动主题：光棍节不孤单 没有他，你还有我

二、活动档期划分

前期(11月1日-11月10日)活动前期宣传招募，物料准备。(\_×网络宣传+女人城海报派发)

中期(11月11日)活动进行时(采取一组控制活动进行，另一组到街道现场访问等形式吸引人气，以达到人气吸引值。)

后期(11月11日之后)后期船舶上“炒冷饭”，回顾活动，进行二度传播。

三、活动具体细节

活动参与者：女性(须带上其闺蜜)

活动具体内容：参与者(一组6人)在女人城任意商铺选择衣服，来组成搭配，来装扮自己的闺蜜。然后由评委(从围观者众随机抽取9人)，搭配者将从自己所选的搭配衣服任意选2件。其他参与者则送小礼品。活动不可重复参与。

活动参与方式：现场评选

其他优惠：

1、凡事当天活动参与者，在女人城消费满30元，加10元送电影票1张(可选热门电影，如《雷神2》)。

2、凡是当天活动参与者，在女人城消费满60元，加10元松电影票2张(可选热门电影，如《雷神2》)

**ktv元宵节活动方案篇七**

一、活动主题：

包饺子

二、活动背景：

作为大学生的我们有必要锻炼自己的生活能力,同时希望通过这次活动将大家凝聚在一起,共同建设这个美好的班集体。

三、活动目的及意义：

1、我们特地在这个秋高气爽的季节，盛邀大家一起参加包饺子活动。希望通过这次包饺子活动，让大家感受到班级和睦、友爱的气息，更重要的是，希望每个人都能玩得开心，玩得尽兴。

2、其次为了丰富大学生的校园文化生活，增强班级成员之间的交流与友谊，展示当代大学生的风采，培养班级成员之间的团结协作能力和团队意识，使中心成员能够充分认识到团结互助的意义，特举办本次包饺子活动。

四、活动时间：

11月11日

五、活动地点：

食堂餐厅一楼

六、活动对象：

七、活动准备

1.总负责：

2.活动准备组：

3.场地协商：

4.安全组：

5.采购组：

6.照相组：

7.用具，佐料运输组：班级雷锋行动小组

八、宣传方式

班级口头宣传，多次宣传，结合问答宣传

九、经费预算：

佐料，肉，菜，场地等预计270元

备注：自带物品费用自理

十、活动注意事项：

1.租借的用品希望大家小心爱护，损坏由个人赔偿;

2.希望各位成员务必团结协作，相互帮助，共同进退;

3.在场地时遵守纪律，不宜追逐打闹

4.要及时服从负责人的安排;

5.此次活动的主要目的是为了增强中心成员的团结意识，展现自己特有的风采，希望各成员做事以大局为重，为集体利益着想，积极配合活动组委会做好各项工作，让活动期间留下我们的欢笑!

6.希望这次活动能够取得圆满成功!

**ktv元宵节活动方案篇八**

一个新的商业神话在推出的“光棍节”促销中诞生：单日交易额达到9.36亿元，超过购物天堂香港一天的零售总额，更是\_\_店单店日销量的2.6倍。在这样一场商业盛宴中，淘宝网实实在在展现了电子商务的人气。光棍节是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为傲(“光棍”的意思便是“单身”)。

光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。而一般光棍节则指11月11日的大光棍节。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120:100，全世界。据推算，到20\_\_年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。

关于光棍节客户群的分析

光棍节客户群细分：

大学生，办公室一族，多集中18岁~30岁之间。

光棍节客户群特点：

单身，时尚，娱乐

光棍节客户需求：

心理自嘲，娱乐，爱情

策划光棍节公司资源现状

活动目的：

多店资源整合，借助光棍节为托管店铺引进流量

资源支持

多店资源，产品线较丰富，具备主流渠道传播的推广执行团队

光棍节活动的整体构思和部署

活动的卖点

以店内折扣优惠为核心卖点

活动页面秒杀送礼为辅助

活动的整体引流构思

由于对付费推广的效果无法预估，各渠道也难以收集到数据(例如主流社区的合作方式及广告位数据需要和各平台沟通，调查)，所以整体采用免费的软文营销和微博营销

引流方法：店铺通过悬挂双11活动预告的广告图，以给予优惠的形式吸引顾客关注微博

**ktv元宵节活动方案篇九**

一、活动目的

双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商城，我们需要抓住双11·购物狂欢这一概念，在11月中气温下降的时机开展冬装促销活动。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色。活动从百货、超市和餐饮、影院、线上微店等多个业态整合开展。给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

二、活动时间

11月7日至11日

三、活动内容

折扣促销：

1、双11美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。

2、双11美妆任你挑：化妆品(\_\_)满400元立减80元。双11超级护肤套盒低至7折!

o2o(线上线下互动)，十万折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!百货折后满额立减，低至折上7折!

四、活动细则

1)11月1日至10日，官方微 信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择30个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供应商和商场按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、\_丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

单品建议：0.11元\_\_\_)，

1.1元(超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右)

11元(舒适浴巾、韩后面膜2件装、布艺家具可爱兔，售价30元左右)

110元(舒适被，对枕、售价250元左右)

备注：预计费用1300元。(餐饮券为商家赞助)

品类营销：双11作为商场的11月的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议男装、女装、鞋类、化妆品、精品、床品、童装均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)服装的冬款(厚款、大衣)

2)秋冬配饰(围巾、帽子)

3)床品冬被

4)超市冬季火锅节单品

vip营销

vip浓情招募：商场单日消费满500元即可免费办理vip卡一张，单日消费满5000元即可升级为钻石卡。

1、双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在\_\_甜心饮品获得指定热饮一杯。(开业赞助，无费用)

2、双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至\_\_游乐园免费畅玩一次。

文化营销：

1、双11，脱光马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微 信分享区免费晒幸福。

活动地点：一楼广播台

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

报名地点：二楼小舞台区

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起(4f影院光棍节专场活动)

单身男女可以至前台购买单身贵族专属票，女生可享6折购票。男生购票可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：电影1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准

氛围布置：

1、大门口主展区/各楼层品类展区：

时尚冬装综合展区，沿用秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来\_\_商场=\_丝逆袭白富美等鲜明标识。

备注：百货女装、男装部负责，陈列组统筹。

2、柜台与各楼层扶手梯、电梯口：灯箱片、立式pop架。

费用预算(略)

备注：活动详情请以商场内标识为准。

**ktv元宵节活动方案篇十**

促销背景：

1、全情市场状况：婚纱摄影作为结婚的时尚方式被越来越多的妙龄青年及其父母们的认可，由于社会流行，大多数情侣选择在期间的结婚。

2.、竞争分析：主要来自于大规模影楼以及附近的同等影楼的宣传强度，而且本公司致命度及形象还未完全树立。

3.、消费者分析：的新婚夫妻。这些人收入稳定，有着很好的文化素质，多数都已占有一席之地。

swot分析

☆优势分析：

1、\_\_婚纱摄影在\_\_市及周边地区有一定的知名度及美誉度。

2、推出的特别活动婚纱摄影、情侣套餐、全家福、个人写真等优惠活动。

3、价格在同类产品中，产品价格较低，而且质量和服务都是较好的。

4、各大摄影楼公司推出过较多促销优惠活动，但是并没有本公司的活动具有针对性、密集性，而且活动的优惠服务的面也扩大。

☆劣势分析：

1.同档次的产品竞争比较激烈。

2.消费者对新活动了解不多，很难深入人心。

3.人们对新的活动存在偏见(有些人总是不太喜欢尝试新的事物，对新事物有所偏见)，同时也害怕上当受骗。

☆机会点：

1.新活动具有是针对性服务的，在同类活动中，还未有针对性服务的活动。

2.促销计划不仅可以吸引新顾客，同时可以拉动老顾客的再次消费。这种促销同时也建立了一个顾客群体。

☆威胁：

1.在五一市场活动中，其他竞争公司肯定也有新的活动的推出，对公司活动造成一定程度威胁。

2.该活动具有针对性服务，享受顾客面会受到一定程度的限制，失去竞争优势。

促销目标：

?占领\_\_市场

?策划、制定新活动进行的从推广期到成熟期的整体促销计划

?让消费者尽快了解活动

提高公司知名度，能够深入到九江的各家各户，达到一定的认知量

?让消费者逐渐对该活动产生兴趣，成为巴黎春天的忠诚消费者

?提高销售量

目标消费群分析：

▲重点目标消费群：

新婚夫妻及20～～30人群

▲辅助目标消费群：

希望留念补照的中老年夫妇及儿童。

▲目标消费群特点：

1.有一定的经济基础，购买力强，消费心理成熟，文化素质较高，具有开放心潮思想。

2.注重生活情趣，享受快乐。

3.追求时尚及品牌服务。

促销时间：

时间目标策略活动备注

让\_\_大部分地区的消费者了解到此次新型促销活动在各大超市发放宣传单，各档期促销活动报纸宣传推出“寻最——谁是最深情的新娘”活动，街边发送宣传页，悬挂大型展示牌。宣传期

让大多数消费者接受此产品，既而对此产品产生浓厚的兴趣利益诱惑，实惠浪漫，宣传起推动作用。发送“真情互动卡”、有情人浪漫百分与酒店联合举办“情真+”摄影喜宴活动活动期

让大多数消费者信赖本公司，成为忠诚的影楼消费者强化品牌形象做好报纸电视广播广告，树立品牌，良善服务。

促销范围：

目标范围：\_\_市地区

范围计划：在期间得到消费者认同，奠定消费基础。

促销主题

活动主题：温馨送(浪漫新婚)有好礼

活动业务：婚纱摄影、情侣套餐、全家福、个人写真。

活动方式：设置“浪漫”写真套系、制作“真情互动卡”。以发售“真情互动卡”方式拓展此项业务活动操作办法。推出“寻最——谁

**ktv元宵节活动方案篇十一**

一、导语

20\_\_年11月11日光棍节即将到来，你还是一个人吗，你还在孤单吗?生活在繁华的城市里让你感到压抑了吗!那么不要犹豫了,和我们一齐走近大自然放松一下吧!一齐迎接这个属于我们单身一族的节日!

二、光棍节简介

1、光棍节的日期同由来

11月11日，是单身一族的一个另类节日，因为这一天的日期里面有连续四个“一”的缘故，这个日子便被定为“光棍节”。

光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。

如：1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，11月11日是大光棍节

2、光棍们的宣言

光棍节，既然是节，当然不能让它白白渡过，如今单身也是一种时尚!不管是不是光棍都得支持一下!看看光棍们的宣言吧：

网友无事生非：在光棍节，变回光棍!

在光棍节分手了，心里还是默默祈祷他要好好对待自己，千万不要意气做事，他的平安，是我的心愿。

网友无恶不作的葡萄：我是光棍我过光棍节!

有情人节，就得有光棍节!情人节的来历大家都知道吗?那可是为了纪念一个勇敢的传教士。光棍节的由来可不用想那么多，1111，我是光棍，我来过节!

三、活动的背景

11月11日，光棍节，没有哪一天比这一天更形象、更贴切了。当光棍成了“光贵”，王老五也有了黄金级和钻石级之分的今天，“光棍节”自然而然地流行开来。“光棍”两个字，不仅不是大龄男女的忌讳，而且在很多人眼里也变得可爱了许多。让我们一齐共渡这个属于我们单身一族的节日,感受单身的快乐!

四、活动的意义

你累了吗?你寂寞了吗?曾经让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗?在充满费气污染的环境里生活让你想回归大自然了吗?那就参加我们的活动吧!一齐感受大自然的美好!迎接节日的到来!

活动在禅城区南庄翠竹园烧烤场举办,在那里我们可以欣赏到南庄水乡的特色、饱览自然的风光,让我们暂时远离都市的生活回归大自然,时间定在节日的前两天(即11月9日)考虑是周未方便大家按排时间!本次活动不设任何含酒精成份的食品!

五、活动主题：与你同行回归大自然

六、活动的时间：20\_\_年11月9日 (10:30---5:00)

七、活动的地点：\_\_

八、活动的内容

1、11月9日早上10：30在\_×集中!我们会按排人员等候

2、10：50到达目的地整理好所有事情准备烧烤，在过程中大家一齐合作互相自我介绍!

3、11：30-----1：30烧烤时间

4、1：30-----2：30自由活动时间大家可以到烧烤场附近的河边或竹树林欣赏风景(请注意安全)

5、2：30----4：50集体活动时间,到5：00活动正式结束!

集体活动的简介:

重点活动:小礼物大心意!请大家先准备好一份小礼物,让这份小礼物来代表您自己的一份心意/对节日的问候同时表达我们的友谊,到时我们会以抽签的形式来交换礼物!会当时拆开噢!礼物的要求:礼物代表着自己的一份心.所以不要准备有恶意成份或不合中教礼仪的东西!准备一份可以表达心意的小礼物就可以了!礼物一定要打好包装表达对大家这份友谊的重视!还有就是准备的礼物要男女都适用的,因为礼物可能会送到他/她的手上哦!选男女生都合适的就不会尴尬了!

九、活动经费预算

以aa制形式,暂定45元/人，实际收费视报名人数而定实行多除少补。活动后公开财务支出明细。

**ktv元宵节活动方案篇十二**

【活动通告】

\_\_\_\_\_\_国际影城将于11月11日——11月22日，面向\_\_\_\_各大企业职工举办“爱情1+1”套票优惠活动，具体内容如下：

凡持“爱情1+1”票到影城观影的一男一女观众购指定影片影票，可享受“爱情1+1”情侣套票20元的优惠价格。

流程：

1、企业员工持优惠券来影城观影

2、确定人数为一券双人

3、选择五部指定影片其中一部

4、设置10元票类，票房出两张10元票类

5、购票结束

注意：

1、“爱情1+1”票有效期为20\_\_年11月11日——11月22日，过期作废;

2、“爱情1+1”出票必须为2人观众同行;

3、两人票价为20元。

票样：

指定影片为：

《回家的路》、《北京等待》、《夺标》、《过界》、《证人》

请票务人员注意，同时请各部门配合宣传，协助活动顺利进行!

【工厂活动通告】

爱情1+1，心在\_\_影成双

20元特价票，享受爱情1+1

11月11日——四个“1”，永远属于所有光棍们的狂欢节。然而，年年复年年，难道你真的甘心就这样一直做个光棍……?看着别人都出双入对甜甜蜜蜜，你难道要一直故作潇洒地装做无所谓?……

不!当然不!你再也不能这样继续光棍下去!你要对自己大喊“我绝对不要做个光棍!我要抓住任何一个摆脱光棍的机会!”——很好，现在，你就有告别光棍的大好机会哦!

从11日走到22日，直接从“单”走到“双”，只要20元就可以购买原价为100元的双人电影票，两人一起亲身体验豪华电影之旅，到五影城度过一个浪漫之夜。

\_\_影城精心挑选适合浪漫夜晚的五部影片：

《回家的路》、《北京等待》、《夺标》、《过界》、《证人》。

让四个“1”化为成双成对的“2”，对光棍节，说再见吧!

活动时间：20\_\_年11月11日——11月22日

购票地点：

活动地点：\_\_\_sm三楼\_\_国际影城

【票券文字】

正面：

主题：爱情1+1，心在\_\_影成双

反面：

1、凭本券在\_\_国际影城观看指定电影，可购买20元一男一女电影票各一张(见面会、情人节、平安夜、圣诞节、特殊规定除外)

2、此券售出后恕不退票，不得兑换现金，不得转卖，如经发现，影城有权没收

3、持本券者请在有效期内使用，过期自动作废

4、此券自行撕角、破损或擅自更改日期，内容均视作无效;

5、此券不与半价日、特价场等优惠同时享受，换电脑票后概不退票;

6、详细指定影片排映情况，请以影城当日影讯公示为准

7、\_\_国际影城可在法律允许的范围内对活动细则作出适当的调整和对以上内容保留最终解释权;

8、此券须盖影城章方可有效

9、有效期：

地址：

电话：

【活动方案】

【活动主题】

20元特价票，享受爱情1+1

【活动目的】

1、扩大影城知名度与美誉度

2、与晋江各大知名企业初建良好关系，争取进一步合作

3、为企业中单身男女萌芽的爱情提供发展契机

4、争取带动票房、卖品收入

【活动流程】

前期：

1、与各部门协商确定活动细节

2、进行券类的设计与制作

3、与选定企业进行洽谈，确定数量

4、活动告知与培训

中期：

1、企业员工持优惠券来影城观影

2、确定人数为一卡双人(一男一女)

3、选择五部指定影片其中一部

4、出20元“爱情1+1”套票

5、活动跟踪，每天查询券类分发与使用情况

后期：

1、总结票房、券类回收情况

2、总结活动情况

3、企业跟踪回访

【活动指定企业】

\_\_食品、\_\_食品、\_\_食品(企业规模1000人以上，周边企业)

【活动指定影片】

《回家的路》、《北京等待》、《夺标》、《过界》、《证人》

【活动执行】

略

**ktv元宵节活动方案篇十三**

海浪，沙滩，蓝蓝的天，咸咸的风。在斜斜的水泥路旁，有座白色的城堡。透过扶疏的绿荫，我望见它圆圆的墙角，尖尖的屋顶。大片大片落地玻璃的背后，静静伫立着两把白色藤椅，连墙角的沙发在午后余晖的映照下，都显得格外慵懒。空气中，仿佛流泻着轻柔的乐曲，散发着咖啡的清香。我想，此时我应该捧一杯清茶，蜷缩在藤椅上，享受着我膝上的书，任猫儿绕着椅角打转，任朦胧的窗纱在风的吹拂下，悄悄拨弄我的长发……

彼得不是在发痴，也不是在做梦啦～～!我……我只是在回味今天看到的那幢别墅。神魂颠倒啊～～

所以，我决定了，光棍节的聚会地点，就定在这儿了!我们要在这儿过一个唯美浪漫的光棍节!

【活动时间】：11.11中午到11.12中午

【活动地点】：马尾琅岐岛

【活动主题】：光棍节聚会，属于单身者的patty

【活动类型】：休闲腐败

【活动内容】：住城堡，吃酒店，赏别墅，看烟花，海堤漫步，沙滩烧烤……穿插游戏和牌类等休闲活动，游戏的获胜者有小奖品带回家哦^\_^

【参加对象】：连江“光棍”，男23以上，女22以上，已经参加工作了。

【报名方式】：把你的详细资料(包括真实姓名，性别，年龄，学历，工作单位，联系电话等)用连网短消息的方式发给彼得，通过审核后预交了报名费即可^\_^你也可以直接打电 话联系我，号码是13\_\_\_\_\_\_\_

【活动费用】：aa制，预交100元，多还少补。

【人数预定】：20人左右，不超过30。目前已经报名20左右，名额不多，预报从速

【报名须知】：1、请本着诚信原则，不弄虚作假，机会有的是，名声弄臭了就得不偿失了^\_^

2、预交报名费后，如果临时无法参加又找不到其他人代替，须交纳住宿费伙食费50元(房间和伙食是提前定的)，所以请大家做好安排，不要临时出状况。

3、参加的朋友带上拖鞋一双墨镜一副外套一件(岛上如果刮风，会有细沙漫天飞)，零食若干(晚饭时间偏晚，女生们解馋，男生们应急)

4、小游戏是为了融洽气氛增进了解，请配合组织者——彼得潘我!^\_^

5、请注意环保，不留下任何垃圾也不带走任何不属于自己的东西

6、本活动非盈利性质，不收任何管理费，故不负担任何风险。请大家对自己的行为负责，不擅自脱离团队，不要有任何危险行为，也不要做影响集体荣誉、背离活动初衷的事情。

【活动设计】：

1、十一号中午一点半我们准时在一运车站候车室集中，坐开往福州的车子前往东岐码头(行程半小时左右，费用5元/人)。然后搭渡轮到琅岐岛，再坐面的直奔度假沙滩(时间：半小时多一些，费用应该是2+4元/人)

2、入住酒店。就是上头提到的那幢白色城堡啦～!我觉得，住在那种地方，会有成为童话中的公主的错觉～

整栋别墅共三层8间客房，都是标间，房间宽敞明亮，一二层都有一间很大的公共休息室，走进去感觉很舒畅(三层我还没上去)。提价是一间100。现在的方案一是我们只包下这幢楼8间房(800元)，如果人数超过16人，就需要大家挤一挤;方案二是多出来的朋友去住其他幢别墅，到时候再商定。

3、我们沿着长长的水泥路漫步，前往东方学院后的长堤。一路上有不少漂亮别墅供你流口水(但是在彼得眼里，我们住的那栋已经是当地最别致最漂亮的了!嘻嘻)堤岸很长，可以下到沙滩上赏夕阳。而且这边的堤岸比较潮湿，所以海风再大都没有漫天飞舞的细沙。我们可以在这儿自由谈天，玩一些小游戏。5点前后，我们伴着落日余晖回别墅，在别墅旁的主楼吃饭(当地没有像样的饭馆，我们只好向饭店预定，一桌价格在200-300之间)。

4、晚饭后，我们就在酒店前的沙滩放烟火赏星星，还可以爬到小石丘上，体会一下要被风吹跑的感觉。等夜幕深沉寒风降临，我们再回到别墅的休息室，喝酒聊天打牌唱歌，当然，重点节目——八分钟面谈和票选欢迎的男生女生，就要在这时上演了^\_^奖品～奖品!

5、第二天，有力气的话可以早起看日出(据说那个长堤看日出很唯美，情调100%，很适合新诞生的情侣侣联络感情，嘻嘻)，渴睡的就赖床到日上山岗，然后在主楼吃完早饭，我们就准备打道回府了。如果大家还有兴致，我们还可以拐到附近什么公园的小山的走走逛逛。

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