# 2024年七夕节的活动方案(二十一篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-08-27

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。七夕节的活动方...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕节的活动方案篇一**

1、活动时间：

8月7日报名开始，8月8日影城进行专场观影

2、活动内容：

七夕还是孤单一个人?不如来加入我们的七夕特别专场!与有情人分享电影，共渡七夕!我们将为有情人免费送出七夕特别活动专场影票(影票座号按男单女双原则送出)，可观看8月17日七夕专场电影!仅限20个名额哦~(男女各10名)

3、报名方式：

微博报名：微博@影城店

电 话报名：

注：

①具体观影场次根据活动当天晚间时段场次安排定。

②影城提供活动卡片，影迷可自主写下七夕愿望或个人信息与邻座交换。

(二)鹊桥爆米花情侣争霸赛

1、活动时间：8月7日14：00-18：00

2、参赛资格：情侣凭当天影城观影票根或穿情侣装均可

3、比赛规则：

参赛情侣二人同时参加游戏，男女双方分别从同一条线的两端用针线穿爆米花，计时三分钟。按照最后成功串联的爆米花颗数进行计分排名，分低则淘汰出榜。

4、奖励方式：

参与奖：参与即获影城提供的“爱电影更爱你”卡片和情侣项链，参与名额不限。

入榜奖：得分进入排行榜前三名的情侣获得情侣t恤一套，10个名额。

霸主奖：七夕法国情侣双人套餐，1个名额。

**七夕节的活动方案篇二**

这个情人节，尊品语茶携男女嘉宾共同赴约

遇上爱情，缘分从这里开始....

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。

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，提高尊品语茶西餐厅在周边同行业市场的品牌号召力;②提高尊品语茶西餐厅的日均营业额。

活动主题：，遇上真爱。

活动时间：.2.14(前后三天)

受众：

1、尊品语茶的会员;

2、合作商家的会员;

活动方法及收费：

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动信息;

2、通过平面广告、条幅、led显示屏等向近期光顾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、餐厅门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买情人节活动卡，男士活动卡：150元/张，女士活动卡：80元/张;

5、凡于情人节光临尊品语茶西餐厅的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支;

6、餐厅开台随台赠送巧克力两枚。

活动内容：

1、爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”

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(粉色)

交友卡内容为：姓名(昵称)、年龄、爱好、工作、对ta的要求;

③客人开台后，凭情人节活动卡随台赠送小食一份，并附上交友卡，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ta

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，公司可考虑安排现场主持，以烘托气氛。

主持的主要工作是说明活动内容，并鼓励客人参与。

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的女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可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)，表演结束后可领取公司赠送的牛排券一张，凭牛排券可换取70元内免费牛排一份;

3、爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是情人节当晚光顾尊品语茶西餐厅之热恋情侣，公司可为他们提供走上舞台，大声表达爱意的机会，并可获赠香槟酒一支(特殊的日子特殊的告白，怎能不感动ta)

4、爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间，凡消费满300元，均可获2月14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：1名99朵精美玫瑰花束及香槟酒一瓶

二等奖：3名大型毛绒玩具一个

三等奖：10名巧克力各一盒

场景布置：

大门口：

1、大门两面，广告牌两块，注明活动信息;

(情人节活动全攻略：尊品语茶邀你和ta一同参加尊品交友情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们的甜甜的爱情，现场飙舞，传情。)

2、大门玻璃，贴心形及玫瑰花图案

3、进门鱼池上方，粉色气球点缀

**七夕节的活动方案篇三**

活动时间：20年8月日

活动地点：一楼客服中心

活动内容：活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动：

活动操作：①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支;限送77支，送完为止;

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚(结婚10年)赠送玫瑰花2支;限送77支，送完为止;

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚(结婚20年)赠送玫瑰花3支;限送77支，送完为止;

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚(结婚30年)赠送玫瑰花6支;限送77支，送完为止;加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止;

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚(结婚40年)赠送玫瑰花8支;限送77支，送完为止;

加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止;

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚(结婚50年)赠送玫瑰花9支;限送77支，送完为止;

加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止;

活动分工：企划部负责玫瑰鲜花的采购及活动现场氛围营造工作;财务部负责活动现场发放登记礼品;运营部负责活动监督检查工作。

**七夕节的活动方案篇四**

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：年8月7日星期天19：30--22：00

三、活动地点：待定

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。)

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。

**七夕节的活动方案篇五**

“我们的节日”系列活动是传承中华传统文化、激发民族情感、培育和践行社会主义核心价值观的重要载体。为更好的展示中华优秀传统文化魅力，引导广大群众过好传统节日，增强文化自信，在七夕节来临之际，市文明办决定在全市开展“我们的节日”——七夕节主题活动。现将活动有关事项通知如下：

一、活动时间

20\_\_年8月6日—8月19日

二、活动意义

通过开展七夕节活动彰显七夕节爱情忠贞、勤劳智慧、家庭幸福等文化内涵，深化文明家庭建设，引导广大人民群众认知传统、尊重传统、继承传统、保护传统、弘扬传统，形成积极健康的家庭观，倡导追求爱情美满、家庭和睦的美好生活。

三、活动内容

1、开展“相约七夕，情定终生”主题活动。市总工会、团市委、市妇联及各级文明单位要广泛开展联谊活动，通过举办交友会、联谊会等形式，为适龄青年男女搭桥牵线，宣传提倡举办隆重而简朴的集体婚礼，倡导勤俭节约办婚礼。

2、开展“七夕经典诵读”活动。吟诵古今中外歌颂忠贞爱情、勤劳智慧等内容的优美文学作品，征集歌颂美好生活、勤劳致富、家庭和谐的诗文，共同传递爱情甜蜜、家庭幸福、社会和谐的正能量。

3、各区、各街道、各社区、各单位开展为辖区或单位的金婚老人送祝福活动，召开座谈会，邀请金婚老人家庭子女、文明家庭代表、最美家庭代表、“五好家庭”代表等讲述他们相亲相爱、幸福美满的家庭生活故事，弘扬忠贞纯洁、长长久久爱情责任观，引导广大青年人树立正确的人生观、爱情观、婚恋观。

4、组织慰问驻满军警部队、机关、企事业单位、学校等两地分居家庭，关注、关怀有困难的两地家庭，为他们解决生活难题，组织“异地传家书”活动，用中国传统书信方式寄托思念，表达真切情感。

5、旅发委，国门、套娃等旅游景区，各旅行社，在中外游客中组织策划开展“七夕——中华传统节日之美”特色主题活动，向世界宣传中华传统文化，展现中华民族传统文化之美，提升中国文化软实力。

四、活动要求

1、开展“七夕节”主题活动是《全国文明城市测评体系》中培育和践行社会主义核心价值观的重要内容之一，各区、各单位要高度重视，把此项目标任务完成好。要结合实际，制定切实可行的活动方案，并认真组织实施。

2、各类媒体制定切实可行的宣传报道方案，在节日期间开设“我们的节日·七夕节”专题专栏，制作刊登各单位开展的七夕节活动，多层面、多角度地宣传介绍传统七夕节相关知识和习俗。

3、各区、各单位于8月19日前，将活动信息、图片上报创建科邮箱：\_\_，联系电话：zz

**七夕节的活动方案篇六**

为进一步深化中华民族共有精神家园建设，推进“五个”建设，根据中央和省文明办工作部署，按照市文明委关于开展“我们的节日”活动要求，市文明办决定于七夕节期间，开展“我们的节日?七夕”主题活动，方案如下：

一、活动主题

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节爱情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、鹊桥联谊会、集体婚礼、文体娱乐等活动，引导人们追求爱情美满、和睦幸福的美好生活，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、活动内容

1.以弘扬爱情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。在机关、企事业单位、学校、社区组织开展吟诵经典爱情诗篇、传颂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。结合孝敬教育、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，培养人们爱亲、爱家、爱国的良好品质。市文明办、铁东区青少年艺术中心(“我们的节日”文化传播基地)将联合举办“爱的旋律”钢琴音乐会系列活动。

责任单位：市文明办、市直机关工委、市教育局、市总工会、团市委、市妇联、各县(市)区开发区

2.要利用七夕节，大力发展节日文化、旅游产业，不断扩大传统节日的社会影响。适应现代经济发展的要求，按照“政府主导、民间主办、市场运作、社会参与”的模式，努力挖掘传统节日市场潜力，把弘扬传统节日丰富内涵、推动非物质文化遗产保护和发展文化、旅游产业更好地结合起来，打造具有特色的节日文化活动。

责任单位：市文明办、市文广局、市旅游局、各县(市)区开发区

3.举办各类交友联谊主题活动。通过相亲会、恋爱派对、篝火晚会、情侣漂流、共植爱情树等活动，为青年男女提供展现自我的机会，让他们敞开心扉，寻找到真爱。

责任单位：市文明办、市总工会、团市委、各县(市)区开发区

4.大力营造节日氛围。市直新闻媒体要大力宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等内容，加强民族传统节日文化知识的普及工作;要及时报道各地开展特色七夕文化主题活动，以及广大干部群众的过节心得，营造浓厚的七夕节日氛围。市文明办将举办“我们的节日?印记”——七夕篇民俗摄影大赛活动。

责任单位：市文明办、市总工会、团市委、各县(市)区开发区

**七夕节的活动方案篇七**

(一)：活动主题

心心相印，浪漫七夕

(二)：活动时间

即20年8月日至8月日

(三)：活动地点

休闲食品区

(四)：活动办法

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。

(五)：商品计划

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。

(六)：宣传

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

(七)：卖场布置

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。

(八)：特别企划活动

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。

**七夕节的活动方案篇八**

活动时间：20年8月日下午

活动目标：

1.增进亲子感情

2.让孩子在被爱中学会爱他人。

活动准备：

家长需自备服装：

1.爸爸需着正装入场(白衬衣打领带)

2.妈妈需穿礼服(有条件的可租借婚纱)

3.宝宝：男(短袖短裤，有条件的可自己去租借礼服)

女(漂亮小裙子，蓬蓬裙)

具体流程：

一、准备环节

1、家长入园后爸爸拉着宝宝站在操场左边，

2、妈妈盖着红盖头站在操场右边，

3、爸爸拉着宝宝去找妈妈，找到后拉着妈妈站在红地毯上

二、掀红盖头

爸爸们听主持人口令来掀下红盖头

三、深情告白

爸爸向妈妈深情告白，会有大奖奉上(限额哦!)

四、全体宣誓

爸爸妈妈跟着主持人一起说出自己对家庭爱的誓言。

五、走红毯

全体爸爸妈妈和宝宝一起走红毯。

六、活动结束

**七夕节的活动方案篇九**

一、促销目的

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

二、促销时间

20年8月日——8月日

三、宣传档期

20年8月日——8月日

四、促销主题

1.示爱有道降价有理

2.备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

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。

2、主题陈列：8月日——8月日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销：

1情人气球对对碰

制作100-200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

费用0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：8月8日—13日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

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。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧……

九、店内布置

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买元鲜花，赠由提供的饰品一份或会员卡;

在购元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕节的活动方案篇十**

主办：网站交友酒吧

协办：

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：

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9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;

(20\_\_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5日前修改好计划案并准备实施;

②、月色交友吧于7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，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5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。

**七夕节的活动方案篇十一**

活动主题：我们一起爱吧

活动时间：

1、活动当天，影院大堂会有许愿墙，情侣们可以把对另一半的祝福等写在便利贴上贴在墙上留下您的联系方式，我们会在20\_\_七夕情人节时从这些顾客中抽出幸运顾客，给您一份意外的惊喜;

2、观看“13：14(一生一世)17：20(我爱你)19：07(七夕)情侣专场”的情侣可以享受20元观影及情侣套餐8折并且购票即赠送玫瑰花一支(每对情侣限领一支)。

猜猜看：

活动时间：20\_\_年8月7日至8月20日

活动期间，凡是在影城店购票的顾客，均可领取“猜猜卡”一张。

只要顾客在“猜猜卡”填写上相关个人信息，并预测出中国代表团获得的金牌总数并投入抽奖箱，就能参加本次的“猜猜看”活动。

闭幕当天抽取10位猜中金牌总数最接近结果的顾客，均可获得一张”jyy贵宾劵(可观看ima)”，我们还会在这些观众中抽取一名幸运顾客，可获得一张钻石卡。

祝福语：凡是在影城店购票的观众，均可在我们的“祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的祝福。例如：等!

点映：

月日午夜24点(上)2d原版

月日午夜24点2d原版

月日午夜24点2d中文

月日午夜24点2d中文

月日午夜24点3d/ima原版

待定午夜24点2d/ima原版(商场活动)

网：与网合作，团体价格，以卡计次类专门渠道推广电影票销售，普通电影25元/张(根据中影最低票价需补齐差价)，ima电影2张兑一张。

ima体验：7月20-8月15日，利用ima预告片合集以及预告片为观众安排免费体验场，必要时预备特价优惠券派发，即：凡在活动期间参加ima免费体验的观众均可获得ima特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

联盟：与餐饮合作(23家店)，在餐饮所属23家店中每张桌子上均可摆放影城桌牌;餐饮dm单上会给影城留出一定版面做宣传;影城可在餐饮23家店铺玻璃上贴上影城的宣传海报;持票根到餐饮用餐可享受7折优惠;餐饮每会员日(每月8号)当天，持店票根至餐饮享受5折优惠;集齐10张影城的票根可至餐饮免费办理会员卡一张;

微博抢票：

(1)、上映期间，凡是@梦ima影城且@5位好友的顾客将有机会获得免费观影的机会;

浪漫七夕恋爱“逸”夏：20\_\_年8月7日至8月20日，登陆微博，参与并@ima影城#浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和的故事，即有机会获得影城赠送的免费观影券两张(共5个名额)。

金牌大赢家全民大竞猜：20\_\_年8月7日至8月20日，登陆微博，参与并@ima影城#金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测数量，竞猜正确者即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张(共五人)。

会员活动：

活动时间：20\_\_年8月7日至8月20日

(1)充值100元+20元工本费，可办理金卡，享受周一至周日5折观影(ima厅除外)，办卡同时赠送迷你小爆米花一桶;

(2)充值800元+20元工本费，可办理钻石卡，享受全年5折观影(包括ima影片)(本月钻石卡看ima依然享受40元/张，且赠送小可乐一杯);(商场活动)

(3)活动期间，影城每日推出会员专场。(晚间时段场次1场，包含3d影片)会员以25、30元购买影票。

**七夕节的活动方案篇十二**

一、活动名称

龙里孔雀布依风情园第六届“七夕”情人节

二、活动主题

七夕布依情人节 浪漫消夏河

三、活动时间

甲午年七月初七、初八

四、活动地点

龙里县河镇走马村孔雀布依风情园

五、组织机构

主办：河镇走马村委会

承办：省雀跃旅游有限公司

六、活动项目

1、开幕式 (8月2日10：00—11：30)

(1)河镇领导致欢迎词;

(2)领导、嘉宾致讲话;

(3)活动介绍

(4)宣布开幕;

(5)文艺节目表演;

2、布依民歌比赛(8月2日—8月3日)

地点：河白鹭洲

时间：8月2日、8月3日每天13：00—17：00

3、布依族土歌比赛(8月2日——8月3日)

地点：孔雀寨文化广场

时间：8月2日、8月3日每天13：00——17：00

4、龙里政协书画院创作基地揭牌暨书画笔会启动仪式

地点：王心农家乐

时间：8月2日14：00—16：00

5、情人卡啦赛和激情篝火晚会

地点：孔雀寨停车场

时间：8月2日20：00—24：00

6、抓鱼抓鸭比赛比赛

地点：河白鹭洲

时间：8月2日13：00—17：00

7、情侣水上拔河比赛

地点：河白鹭洲

时间：8月3日13：00—17：00

8、摩托车慢行赛

地点：孔雀寨机耕道

时间：8月3日10：00——17：00

9、游泳比赛

地点：河白鹭洲上游

时间：8月3日10：00——17：00

10、斗鸡斗鸟比赛

地点：孔雀寨田坝

时间：8月3日10：00——17：00

七、组织领导

顾 问：陈(县政协副主席)

罗(县委宣传部常务副部长、县文联主席)韩(县旅游局局长)

陈(河镇党委副书记、镇长)

肖(河镇党委副书记)

主 任：余

副主任：王

成 员：王 ……

**七夕节的活动方案篇十三**

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(区道)

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20\_\_~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。

七夕节活动方案策划3

(一)：活动主题

心心相印，浪漫七夕

(二)：活动时间

即20年8月日至8月日

(三)：活动地点

休闲食品区

(四)：活动办法

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。

(五)：商品计划

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。

(六)：宣传

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

(七)：卖场布置

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。

(八)：特别企划活动

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。

**七夕节的活动方案篇十四**

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

一、活动时间：

8月16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)

食府

凡活动当天，在食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

四、实施细节

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)

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)请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

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。

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。

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

信息港漂浮广告(一个月)

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

约68000(全额置换)

合计：2500元(不含置换)

**七夕节的活动方案篇十五**

众所周知，农历七月初七(8月20日)，是中国传统的节日--七夕情人节，这是牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。近年来，七夕情人节已成为青年男女追崇时尚、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，以至于许多人虽然工作稳定，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“的单身生活。为给青年男女搭建沟通交流、相识相爱的平台，助推“幸福宜居新来西“的建设进程，办事处拟在七夕节前夕，举办“爱在七夕“相亲联谊会活动，特制定如下活动方案：

一、活动宗旨：

坚持公平、公开、公正的组织原则，通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

二、活动主题：

“七夕寻梦缘，爱在沙岭河“

三、活动时间：

8月20日

四、活动地点：

待定

五、参与对象：

在莱西市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

六、报名要求：

(1)每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

(2)报名者需提供个人身份证、毕业证原件及复印件各2张。

(3)采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

七、相亲大会活动日程：

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2、水集街道致辞。

3、文艺演出。

4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6、请相亲成功者上台发表爱情感言。

7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

**七夕节的活动方案篇十六**

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月xx日——8月xx日

三、策划主旨

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(8月10日——8月17日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励价值200元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励价值200元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月xx日——xx日，限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——x大型文艺演出，精彩现场活动。

8月xx日——xx日，六合广场婚礼秀;

8月xx日——xx日，中兴广场婚纱秀;

8月xx日，8月xx日，中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动;

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有x员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

8月7日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

第一阶段：报名阶段 8月10日到8月26日

有意向的人员可以到总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6. 相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人!

8月-8月xx日，在购物满100元，送潍坊著名花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7. 相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(8月18日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折

**七夕节的活动方案篇十七**

一、活动主题：“终于等到你”

二、活动时间：20xx年8月27日 星期天 19：30--22：00

三、活动地点：后海

四、活动形式：男女配合.干活不累的活动

五、活动规模：群体活动

六、情人节策划活动流程方案：

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. 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

5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.

6 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.

7一见钟情 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

8四不象

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

情人节的应节食品，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。

结语：这个活动不管是不是情侣都可以参与进来，如果你们在一起了，可以增进感情交流。

一、活动主题：“终于等到你”

二、活动时间：20xx年8月27日 星期天 19：30--22：00

三、活动地点：后海

四、活动形式：男女配合.干活不累的活动

五、活动规模：群体活动

六、情人节策划活动流程方案：

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. 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

5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.

6 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.

7一见钟情 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

8四不象

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

情人节的应节食品，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。

结语：这个活动不管是不是情侣都可以参与进来，如果你们在一起了，可以增进感情交流。

**七夕节的活动方案篇十八**

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。

**七夕节的活动方案篇十九**

一、活动背景

情人节，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

情人节是一个典型的西方式情人节，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使情人节情人节成了消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期提高人气。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

二、活动名称：

东方广场“爱就在身边”情人节真情联欢

三、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。

四、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。

五、时间地点

时间：

地点：东方广场大戏台

六、组织机构

主办单位：

承办单位：

七、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)

八、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。

**七夕节的活动方案篇二十**

一、活动背景

活动针对春节刚过，汽车市场营销状况低迷，所有品牌车系的销量不尽理想，为了更好地开展融合营销工作，利用品牌的组合力量进行营销，促进市场的活跃和购买心理，汽车4s店特以二月情人节作为契机，举办情人节订车大派对活动。

二、吸引群体

创业青年 白领人群、上班族

三、活动目标

(1)突出汽车极具时尚感、品牌形象年轻化的特点，诱导意向客户亲身体验\*\*品牌汽车的魅力，促进其下单订购。

(2)活动进一步扩大宣传本店形象及车在客户心目中的影响力，进一步拉近销售商与客户之间的关系，从而获得口碑效应，促进销售。

(3)利用情人节专场团购的价格优势为诱因，吸引更多意向人群关注活动。

四、活动主题

“情人节订车大派对活动”

五、活动时间

2月5日-2月14日

(1)2月12日下午情人节专享团购。

(2)2月12日晚上市内指定酒吧免费狂欢。

(3)订车送“红车队服务”，为新车主接新娘、闹洞房。

六、活动地点

汽车4s店、晚上市内指定酒吧。

七、活动项目

(一)结婚有礼-订车专享“红车队服务”

活动期间来店订车，有机会获得专享“红车队服务”，在您人生最重要、最美满的时刻让陪伴在您的身旁，为您开拓幸福的未来。车主一起陪您接新娘、闹洞房。

“红车队”为售后邀约及销售邀约、新老购车客户参加，成功报名并参加“红车队”活动的车主，可获得\*元的工时保养劵。

(二)狂欢有礼-情人节酒吧狂欢之夜活动

活动期间来店保养或订车的客户，均有机会参加情人节酒吧狂欢之夜活动，届时参加的客户可免费在指定酒吧内免费狂欢。

(三)甜蜜大团购-情人节团购专场

团购期间全系车型均参加活动，活动采取网站报名及销售顾问电话邀约等方式，当天来店客户可免费品尝红酒、美味汤圆等。

团购当天邀约红酒供应商及食品供应商，来店举办免费品尝红酒、尝汤圆活动。团购现场还举办情人对对碰游戏。

1、爱情甜蜜蜜

现场选择2组来宾(2男2女)参加该游戏。

游戏规则：在游戏时间内各队选手最快喂吃完1碗汤圆(10颗汤圆)为获胜。

2、心心又相印

现场选择2组来宾(2男2女)参加该游戏。

游戏规则：参加游戏选手分成2队，背对背站立，工作人员用牌举出不同词汇，两组选手同时用身体语言来提示另外一位选手，猜对即获得1分。每组共5道题，最高分的一组胜出。

3、快速抢答

现场全体来宾均可参加游戏。

团购问题抢答，团购期间主持人会现场提问，参与的来宾，将获得提供的纪念品。

4、订车砸大奖

订车客户(共8个金蛋)

活动进入团购环节后，最快订车的新车主将可参与订车砸金蛋活动。有机会砸取汤圆劵、红酒劵、工时劵等。

八、活动宣传

vip短信：给所有客户发布情人节活动信息。网络：软文，本市主流汽车网站宣传报道。电话邀约：销售顾问一对一邀约;店头物料宣传，店头邀约。

九、团购流程 (略)

十、费用预算 (略)

**七夕节的活动方案篇二十一**

一、做好宣传工作，营造节日氛围

为更好的开展此次主题活动，营造浓厚的节日氛围，各社区妇委会结合“七夕”主题活动，召开妇女委员会议进行宣传，街道妇联制作了七夕节日宣传标语，对节日的来历和民俗传统进行宣传，受到辖区内广大群众的好评。此次活动，共张贴宣传标语75条。通过宣传活动，进一步使人们关注这一传统节日，为整个社会营造浓厚节日氛围起到了巨大作用。

二、举办七夕爱情讲座，体现真情关爱

在七夕节前夕，妇联举办了“七夕爱情讲座”，讲座从“七夕节”的渊源、传说、习俗以及诗词等方面向参加主题活动的人员宣传了“七夕节”的文化内涵，让大家了解七夕文化所蕴含的崇尚忠贞爱情与向往幸福生活的美好情怀。大家还围绕七夕佳节颂扬忠贞爱情，家庭幸福的主题，诵读爱情诗歌，激发人们对真情的追求，对共建美好家园，共享美好生活的热爱之情。

三、开展巾帼志愿服务行动

节日期间，妇联组织开展了巾帼志愿服务行动，以志愿服务的形式度过一个特别的“七夕”佳节。在街道妇联的组织下，各社区积极响应，组成了40余人的志愿服务小组，对辖区内部分卫生死角进行清扫，维护小区道路的环境卫生。同时，对辖区内建国前老党员、孤寡老人进行了服务，帮助其打扫卫生、清洗衣物。大家以快乐的心态去享受服务，增进彼此间的感情。

四、传播传统文化，共创文明社会

街道妇联借此节日大力弘扬传统文化，营造和谐之风，广泛宣传互助友爱，共建文明社会，让文明之风进社区、进家庭。活动开展以来，得到了全体干部职工的支持，大家在工作中，更注意职业文明礼仪，以文明的语言、文明的仪态为来访企业和群众服务。同时，以七夕体现家庭美满追求之意义为抓手，积极倡导文明进家庭，追求家庭和睦美满，在潜移默化中教育群众告别陋习，树立文明新风，为文明社区、和谐社区的创建打下了坚实基础。

通过此次主体活动的开展，进一步继承和弘扬了中华民族传统文化，为营造社会和谐，家庭幸福，为树立人们正确的爱情观、价值观和人生观做出了贡献。

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