# 最新七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案(23篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-09-05

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇一**

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。

珠宝七夕活动方案20\_\_(四)

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的时机，而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

活动主题：相约佳瑞浪漫一生

活动时间：8月—8月日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”—为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”—在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。(2克以内)

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍“

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

老凤祥七夕活动方案

活动主题：牵手吉祥伴一生

活动时间：8月—8月日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付20\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、钻石特价，在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，澧县两店合为一起。)

4、网络宣传：论坛、网等宣传。

5、dm单宣传。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇二**

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16日 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、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。)

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。

5、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。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇三**

一、活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

二、活动时间：x年8月12日

三、活动主题：岁月无声——真爱永恒

四、主题要素：古典情人节 优惠 服务

五、主题阐述：主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

六、活动地点：金嘉利店面及周边区域

七、主题传达表现：

#贯穿于活动，形成主体表现。

#有效地互动演绎及内容传达。

#所有用品标示。

#所有宣传表现。

#社会影响与口碑传播。

八、活动概述：

九、活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

十、活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

十一、活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

十二、具体活动方案

1：吸乒乓球表演赛

主题： “吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运情侣/家庭四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情侣/家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得最具吸引力奖，

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、 美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。 所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题： 我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖责任人： 现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

十三、宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：x年7月22日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。 宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

#活动的主题及内容

#活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。。。。

#报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：x年8月12日 宣传形式：软文宣传 活动效果巩固

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇四**

一、活动时间：

二、活动主题：相约情山，挚爱今生

三、活动地点：\_\_\_旅游区

四、活动内容及优惠政策：

(一)凡在8月25日当天来\_\_旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二)游览\_\_并在与“爱”有关的景点进行拍摄(手机、照相机)留念的，凭图像在\_\_大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(三)8月25日下午，16：00-17：00在朝圣寺进行情侣祈福活动;(参加活动的夫妻或情侣在\_\_大酒店总台报名可领取情侣衫)。

(四)8月25日晚20：30，在\_\_激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

(五)本活动最终解释权归\_\_旅游区所有。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇五**

档期：七夕节

主要节日及促销：七夕节

促销主题：情系爱传万家

促销内容：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的节日之一。主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

促销活动：

浪漫七夕幸运77

8月日-日凡在一层超市单笔购物满77元以上顾客可凭当日单张小票参加情人节幸运大抽奖。奖项有：

一等奖：情侣装一套(1套)

二等奖：巧克力一盒(5盒)

三等奖：心心相印抽纸一袋(20包)

参与奖：气球一个(1000个)单张小票最多累加3次

费用：情侣服一套100元巧克力5盒40元=200元心心相印20包5元=100元气球10包20元=200元合计：600元

海报品项数安排：海报正反面(一层卖场)

报头：主题+活动

生鲜20个sku粮油冲调10个sku酒饮专版7个sku休闲食品8个sku日化8个sku家居8个sku家纺8个sku+打折活动。

各部门商品选项按照以上促销计划挑选品项，个别敏感商品价格要低，拉动来客，如有不扣主题商品，海报将不刊登。

海报制作时间要求：(电子版)日拍照—日勾图—日排版—日校稿—日下午定稿—日晚上成品到店—日发放—日海报开档。海报份数：5000份。

费用50000.2元=1000元

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇六**

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到困难孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

一、活动后期宣传

活动时请报社记者跟随，进行拍照。

由报社在报纸上对活动进行报道。

凡参加儿童村联谊者，在回程途中均赠送白玫瑰一支。

凡在校园活动现场注册用户前\_\_者，赠送红玫瑰一支。

二、宣传语

送他/她一份意向不到的礼物。

三、活动内容

在网站注册用户并创建情侣博客，上传两人的爱情纪念，制作两人的恋爱日记。将博客送给身边或者异地的他/她。

四、活动现场

由大学的社团/工作室/学生会协办，现场同时准备笔记本电脑无线上网，可现场注册网站用户。由大学的社团/工作室/学生会协办，现场同时准备笔记本电脑无线上网，由现场工作人员协助注册网站用户，创建家庭。

五、评审办法

由\_\_网工作人员进行跟踪评比，比赛结果公布在网站上。

六、奖项设置

人气奖，一名，奖\_\_活跃奖，一名，奖\_\_

最感人情书奖，一名，奖\_\_最动人日记奖，一名，奖\_\_注册奖：奖个人积分50分。

注册奖凡在活动现场开通家庭的用户均可获得，奖项可与“诗”篇的网络参与奖兼得。

七、活动时间

结束数据统计时间：20\_\_年8月\_\_日颁奖时间：20\_\_年8月\_\_日

颁奖办法：实物奖品采取邮寄的办法;个人积分由后台数据库直接操作。

八、活动现场

\_\_网提供：横幅，传单或书签，无线上网卡(具体是否需要同大学活动协办方咨询)，活动现场注册单，活动现场工作人员1名，红玫瑰\_\_，相机。

大学的社团/工作室/学生会提供：桌椅布置，笔记本电脑2台，现场工作学生8名(注册：2人;咨询：2人;派发：2人;注册登记、玫瑰发放：1人;收稿：1人)

九、活动宣传

前期宣传

20\_\_年7月\_\_日，在\_\_网上以及主流门户网站发布活动信息。

20\_\_年7月\_\_日，在各大学张贴海报。(数量与大学活动协办方咨询海报宣传效果好的有几个点)

中期宣传

活动现场拍照、当天更新在网站上。同时继续进行网络宣传。

后期宣传

在各大网站进行后续报道。请报社在报纸上对儿童村活动进行报道。

十、活动预算

报社费用：\_\_。可跟新商报商谈，或许会免费。

媒体费用：\_\_。可跟大连金鹰传媒谈，基本上慈善的活动会免费。

鲜花：\_\_。

租车费用：\_\_。可联系爱心车队。印刷费用：\_\_。横幅费用：\_\_。奖品的费用：\_\_。10前期准备

1设计海报、传单并印刷。

2联系学校，寻找活动协办方。

3联系影楼/工作室，商谈提供奖品的问题，有情侣照的市场，可联名。

4活动当天人员具体安排。

5联系租车(可先联系爱心车队，如不成可与大连大学驾校合作，由大连大学发车，如果有大连大学参加儿童村活动的学生，还可接到大连)

6准备活动当天所需物品。

十一、活动现场

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。

染甲习俗

由gg为mm亲自染指甲，由现场观众评出染的的。

十二、可进行的

“吸引力”的秘密

随机从现场全体人员中抽取幸运情侣四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情侣为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得吸引力奖。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇七**

“七夕寻缘 爱在唯美”

——唯美丝网花与你浪漫携手共度七夕

一、活动主题 “七夕寻缘 爱在唯美”

二、企业背景

据了解，这种丝网花的.行业是刚进入丽水市场不久的，所以，只要做得好的话，其发展空间是巨大的。丝网花刚进入丽水短短几年的时间却已经深受着周边消费者的喜爱。丝网花在市场上已经具备了一定的基础，现在正处于成长期。同时盆花、胸花在家居饰品店、影楼、婚庆公司、大型会议、企事业单位也蕴含着巨大的商业开发潜力。

唯美店的丝网花外观精致，加上店家的技艺精湛，吸引着广泛的消费者前来参观学习。店主会很热情的传授丝网花的制作流程，相信这种传播方法也会吸引着更多的消费者前来光顾。

针对于这一阶段的需求，我们会在广告上加大宣传力度，希望可以让消费者更加青睐于这种产品，拉动市场占有率。并且我们会悉心接受消费者的反馈及宝贵意见，不断调整我们的不足之处，加深这家丝网花的形象宣传，以求得在目标市场上树立长久坚固的地位。

三、活动背景

农历七月初七，俗称“七夕节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。古往今来，有多少俊男美女怀着一颗纯洁的心，带着对爱情的憧憬，漫步在这花花世界里，寻觅心中挚爱的那个他/她

昨天，你或许孤独一人;昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她;昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白;今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她!在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

四、产品介绍

花的艺术，使世界更加绚烂多姿，花的艺术，使生活更加丰富多彩温馨甜蜜，花的艺术，随时会叩开你我尘封已久的心门，针对唯美店的丝网花，我们进行了它的特点优势分析：

1、花色艳丽，造型新鲜、端庄典雅，保留时间长久，四季如春怒放不谢;

2、唯美店的丝网花价格远远低于其它店里的鲜花，仿真花;

3、店内品类繁多，不会因季节交替而发生缺货现象;

4、对花粉过敏啲爱花人士，能够安心大胆的享用;

5、手工爱好者在得到休闲文娱的同时，还得了一件心仪的礼品和美的享受;

6、赠送亲朋好友，是一件不可多得的个性礼品，且使本人充满做品的成就感;而且，丝网花突破了制作绢花使用机器的限制，摒弃了制作水晶花浓厚的化学气息，它的制作材料也是健康的绿色的环保的，所以制作出来的花自然是清秀而脱俗、质雅而高贵的。正是由于丝网花拥有这些其他花无法比拟的优点，是它成为现代人健康生活的最佳选择和提升自我精神境界的极佳方式。

五、活动目的

1.唯美为未婚单身男女提供互相认识平台

2.唯美让已婚男女重温恋爱时的甜蜜

3.有效利用活动，打响唯美丝网花品牌知名度

六、活动时间 七夕夜，即20\_\_年8月6日晚(19:30~22:30)

七、活动地点 中山街492号

八、活动对象 所有男女

九、活动宣传时间 为期一周(8月1日~8月6日)

十、活动前期准备工作

1.物色2名晚会主持人

2.物品购置

丝网花、气球(心形，圆形亦可;紫色&粉红色)、彩带、蜡烛、卡纸(蓝色&粉红色)、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品(情侣用品，如：杯子)

3.准备所需器材

剪刀、麦克风、音响、

4.收集浪漫情歌(刻碟)

5.提前制作活动号码牌(心形)，男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

6.宣传单页、海报

十一、活动场地布置

1.充分利用唯美店自身的场地，场地宜布置得浪漫温馨

2.全场色调以紫色、粉色为主

3.场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4.场内，以一紫色一粉色丝网花为一组，分别装饰场内每一角落

5.每个桌面需要一支蜡烛

6.根据场地环境，摆放一定的丝网花(以玫瑰花为主)

十二、活动内容

1.工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐。

2.主持人为此次活动致开场白。

3.参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟。

4.开始进入游戏

a.“背背爱”

(1)游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成队。

(2)两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

(3)限时1分钟，气球最多者为胜

(4)参加游戏共8组，每次2组同时进行

b.“呼唤爱”

(1)游戏需4人为一组，2男2女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

(2)4人两两相对，背对观众的两人根据主持人出示的卡片上的词语做

动作，可适当运送口头表达，但话语不得出现卡片中的字词，否则

作废;而面对观众的两人根据他们的提示，猜出卡片的字词

(3)限时5分钟，猜中最多者为胜利

(4)参加游戏共5~6组进行，每次一组

c. “共创爱”

(1)游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一队

(2)两人共同合作，动手制作丝网花

(3)限时20分钟，以用时最短，制作精美者为胜

(4)参加游戏共12组，每次4组同时进行

5.爱就大声说出来：经过各项活动以后，互相之间有了一定的认识和了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

十三、活动流程

(1)20\_\_年8月6日 19:10

进场派号 男生奇数(1、3、5)女生偶数(2、4、6)

自行互相认识

(2)19：30 主持人为此次活动致开场白(10分钟)

(3)19：40 参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名(15分钟)

(4)19：55 开始a游戏(15分钟)

(5)20：10 开始b游戏(40分钟)

(6)20：50 开始c游戏(60分钟)

(7)21：50 开始颁奖 (20分钟)

(8)22：10 爱就大声说出来(15分钟)

(9)22：25 主持人宣布活动结束(5分钟)

十四、奖项设置

一等奖 蓝色妖姬一束 三对

二等奖 德芙巧克力一盒 三对

三等奖 情侣杯一对 三对

十五、预期效果：

1、让更多的人了解丝网花这个行业，知道有我们这样一个丝网花的店铺存在。

2、通过活动让大家知道丝网花的意义，可以留住生活中的美好，可以见证爱情。

3、让更多的人加入到制作丝网花这个行列中来。

4、通过丝网花为未婚男女牵线搭桥，让已婚男女重温恋爱时的美好。

5、对于老年人来说制作丝网花，可以带给他们一个快乐而充实的晚年生活!”也是儿女们孝敬家中老人的方法之一。

十六、费用预算

蓝色妖姬一束 80x=240元 德芙巧克力一盒 45x=135元 情侣杯一对 25x=75元 丝网花、气球 100元 彩带、蜡烛、卡纸20元

透明胶、双面胶 10元 麦克风、音响租用费 300元 晚会主持人 200元 宣传单页(三千张) 300元

海报(十张) 30元 预计总费用为 1410元

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇八**

一、活动主题

浓情七夕，大声说出我爱你!

二、活动时间

8.9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

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇九**

1.活动背景

在情人节佳节来临之际，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

主要渲染情人节气氛，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

主办方：滨江工会

协办方：凯艾联盟

参与单位：待定

4.参与媒体

都市快报、青年时报、行报、浙商杂志等

浙广集团、杭广集团电视媒体报道

5.活动信息

活动名称：寻\"爱\"情人节(参考、待定)

活动日期：20xx年8月24日

活动场地：天堂软件园

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：由凯艾联盟主要负责，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：活动场地设情人节灯谜区，来宾可结伴在这个区域猜灯谜互动，谜面与情人节主题相关，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。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇十**

按照县文明办《关于开展“我们的节日·七夕”主题活动的实施方案》文件要求，进一步唱响“我们的节日”这一主题，更好的利用传统节日弘扬中华民族优秀文化。我镇领导高度重视，集思广益，结合实际开展了丰富多彩、贴近生活、贴近群众的以“爱情忠贞、家庭幸福、社会和谐”为主题的活动。现将活动总结如下：

一、高度重视，认真组织

为确保此次七夕主题活动顺利开展，镇党委、政府高度重视，及时召开会议对七夕节活动进行总体部署，并制定了活动方案，要求各村(社区)结合“百姓故事会”活动，以深化创建文明新村为载体;突出认识传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统;突出营造家庭美满、社会和谐氛围的具体要求，全面推进我镇的精神文明创建工作。

二、具体活动情况

(一)开展“七夕”爱情故事讲演活动。我镇各村(社区)积极开展“七夕”专场百姓故事会活动，以“我讲述、共分享”的方式，引导广大群众积极参与其中，充分感受浪漫爱情，追求幸福美满生活。

(二)开展“浪漫七夕”中华经典诵读活动。结合浪漫七夕，我镇村(社区)分别组织开展了中华经典诵读活动，引导情侣、夫妻共同诵读诗歌或者对唱歌曲，共同感觉传统节日魅力。活动弘扬了中华民族优秀传统文化，使人们在诵读经典中受到中华情爱文明的熏陶，续写高尚纯洁、忠贞不渝的爱情新故事。

(三)结合实际，开展文明新村宣传活动。利用群众自发组建的秧歌队、太极剑等文化队伍，举办民间传统文艺表演，大力弘扬“艰苦奉献·友爱感恩”的奉献精神，营造“改进生活习惯、培养文明行为”的氛围，积极开展“新家园、新生活、新风尚”活动，充实新农村精神家园建设。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇十一**

一、前言

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感。

很庆幸，我们花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分!在这里，我们努力、奋斗，只为了芳香的家园、人们灿烂的笑靥、美好的未来!

情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是我们期盼的日子。

二、目标战略

1、总体目标：

在20xx年七夕节活动的三天活动中，实现活动的圆满成功，并且为花店获得更多顾客，赢取更多人们的信赖与支持，并且最终实现花店的最大利益。

2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

三、活动目的

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。

我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

四、活动对象

我们本次活动主要针对的对象16-30岁的人群，这些年轻人82.2%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

五、活动主题

“邀您一起共度七夕”

六、活动方式

(一)确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

(二)促销方式

1、鲜花预约活动---送花上门项目

2、七夕节主题花卉展出活动

3、七夕节束花促销活动

4、七夕节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

七、活动时间和地点

(一)活动时间

本次活动时间为三天，分别是20xx年8月16日、17日和18日。

(二)活动地点

本次我们花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方。

八、广告配合方式

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

九、前期准备

(一)人员安排

1、在活动日前招聘30名临时工(19名女的，11名男的)，负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。

需要8名外送人员(本店原有2名外送人员，6名男临时工);

接听电话与网上订单需要2名人员(本店原有1名客服人员、1名女临时工);

花束装饰人员5名(本店原有2名花束装饰、3名女临时工);

2名门口宣传，5名街头宣传人员(6名临时工2女5男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传);

安排14名人员将散花卖到附近的大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方(本店原有1名销售人员，13名都是女临时工，该销售人员会对这13名临时工稍加培训);

除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

(二)物质准备

活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

十、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

十一、后期操作

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个档次。

十二、费用预算

临时工费用：30人，每人3日工资平均为500元

店内店面的装饰：更换一些旧老的饰品，由店门口到店内的一张红地毯，店面装饰与临店相比突出点，吸引路人的欲望。约20xx元

广告宣传费用：一张横幅300元，宣传单10000张约800元，租下附件一带的大型展板约5张，租一个月，每张每月约8000元

项目 费用

临时工费用 15000元

店内店面的装饰 20xx元

广告宣传费用 41100元

合计 58100元

十三、意外防范

1、为了不出现送花迟到的现象，我们会通知送花员提前5-15分钟到达目的地。

2、如果出现政府部门的干预，我们会进行合理的协调，以及积极配合政府的工作。

3、遇到顾客的投诉，我们会用最合适的方式与客户进行交流，并立即向其表示道歉，并采取相应的措施，解决好顾客的不满

十四、效果预估

1、形成整个的一个系统，设施完善、尽善尽美、满足客户需求、宣传到位、服务到家。

2、提高了群众对花店的认知度，给群众留下深刻印象，就跟提到送礼就想到脑白金一样，让消费者谈到送花第一个想到的就是我们花店;从而拥有更多的忠实稳定的顾客。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇十二**

活动主题：七夕我和网吧有个约会

活动时间：20xx年8月13日

具体内容：

一、情侣进店有惊喜

情人节、凡是情侣上网者进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。建议礼物可以是情侣小公仔，手机吊坠等等。

二、充值有优惠

会员当天充值享优惠，充一送一，充30送30，充50送50，充100送100，以此类推!

三、活动交友

策划一个可以互动的游戏，比如qq游戏连连看。网吧单身男女均可自由搭配，情侣也可以参加，2人为一组。设定几个房间，每个房间六组，比六盘，六盘分数相加最多的为第一名。

最后看比分，分数最高者可以获得价值200元的上网费和巧克力一盒。所有参与的情侣玩家都可以获得糖果一袋。

四、情人节爱情大片

不少人选择去网吧是为了观看电影，网吧网管可以事先下载好几部最热门的爱情电影，然后建立一个文件夹直接放在电脑桌面上，方便网吧上网用户点击播放。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇十三**

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：xx年七夕情人节活动心动party

活动内容：

1、最佳拍档(情侣站报纸)公司七夕节活动策划主题：爱情的聪明魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

2、女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四

户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

4、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规;背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇十四**

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：xx市青年商会秘书处

共青团xx市委青年交友中心

2.承办单位：xx市青商文化传播有限公司

3.媒体支持：

五、活动时间：xx月xx日

六、活动地点：

xx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：xx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

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇十五**

活动时间：20xx年8月7号——20xx年8月17号

活动目的：促销是每一个节庆时候所必须的传统营销手段，带有主题性的促销活动就是在传统营销手段中寻求突破，以谋求区域市场与消费群中更为轰动的传播效果。

产品组合：欧式蛋糕4款(每系列一款) 切件西点8款(每系列两款，套装为四个)

促销活动方式：

方式一：浪漫满屋

☆ 每购买情人节主题蛋糕一个或者购买切件套装有精美包装及送情人节玫瑰一支。

注：玫瑰由客户或办事处当地自行采购，或者由公司开发制作巧克力玫瑰。

方式二：浪漫的味道——产品试吃

☆ 切块后的产品用托盘陈列在冻柜，但不要一次性切好，保持产品的完整性;

☆ 拿试吃产品时使用夹，并用纸托承放，牙签(小叉)由顾客取用;

☆ 保证在试吃产品前已经向客户介绍了活动内容，根据客户特点给以不同的产品;

☆ 试吃产品后要介绍产品特点和重复活动要点，了解顾客反应有针对性地推荐产品组合。

方式三：游乐互动活动——有奖知识问答

目的：让消费者充分感觉到活动与意大利的紧密联系，从而给到他们惠城的蛋糕是正宗的欧式意大利蛋糕。

操作方式：在店外空地(店内)悬挂关于意大利的地理、历史知识问答题目以及著名爱情诗句问答(可反复利用，每天限100份礼品，礼品为钱包公仔)，由消费者自行挑题，消费者拿题后如回答正确，就可获得一个公仔钱包作为奖品。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇十六**

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17日

四、活动地点：待定

五、参与对象：

在xx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、xx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。

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：xx年8月xx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。)

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。

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.

一见钟情 心心相印

主人说三个成语 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

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 每个女孩一个化妆品。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇十七**

活动时间：xx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

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;

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇十八**

一、 活动时间：20xx年8月12日-------8月13日

二、 竞赛方法：

1、个人自主找称心的pk对手，2人竞比。

2、个人业绩在竞赛期内成功量排名在全公司前7的，可参与惊喜抽奖。

3、在12—13日完成规定营销量可以得到相应的奖励。

三、 竞赛奖惩公司七夕节活动策划1、在12号当天成功量达到77个的，13号可以享受七夕节当天只工作7小时，提前1小时下班的“奇趣礼遇”。

2、在12号当天成功量达到88个的，13号可以享受七夕节当天只工作6.5小时，提前1.5小时下班的“福芭礼遇”。

3、在12号当天成功量达到99个的，13号可以享受七夕节当天只工作6小时，提前2小时下班的“尊金礼遇”。

4、从12号至13号成功量累积在全公司排名前7名的伙伴可以参与抽奖。(不设空奖)，前2名伙伴抽奖有优先选择权。

5、在竞赛中排名最后7名的需要向前7名伙伴“献艺”(在8月份入职的新人不做排名)。前7名伙伴决定需要的“献艺内容”，选择如下：

a.亲手制作的七夕贺卡

b.手编花

c.完成她们的一个心愿

d.达成她们的一个小小的要求(要求要适当，不要有妄想噢)

四、竞赛形式

1、在12号周一晨会上，由各团队负责人带领团队成员宣誓各队口号， 正式拉开竞赛序幕。

2、在16号周五大晨会上，宣布竞赛结果，进行奖惩仪式，前七名伙伴发表获奖感言及抽奖。

3、后七名的伙伴需要向前七名的伙伴一对一的“献艺”。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇十九**

一、活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

二、活动时间：xx年8月12日

三、活动主题：岁月无声——真爱永恒

四、主题要素：古典情人节 优惠 服务

五、主题阐述：主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

六、活动地点：金嘉利店面及周边区域

七、主题传达表现：

#贯穿于活动，形成主体表现。

#有效地互动演绎及内容传达。

#所有用品标示。

#所有宣传表现。

#社会影响与口碑传播。

八、活动概述：

九、活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

十、活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

十一、活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

主题： “吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运情侣/家庭四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情侣/家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得最具吸引力奖，

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、 美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题： 我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖

责任人： 现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

十三、宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：xx年7月22日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇二十**

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。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“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

7、凡光临女士、女孩都送玫瑰花一支。

8、歌手表演

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇二十一**

一、活动主题：七夕全新时尚主题派对

二、活动时间：20xx.x.x—20xx.x.x

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

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇二十二**

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

20xx年8月16日—— 8月20日

三、宣传档期

20xx年 8月15日—— 8月20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最高销售。

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： 2月 8日—— 2月 14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： 2月 10— 14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 x元鲜花，赠由 提供的饰品一份或会员卡;

在 购 x元饰品，赠由 鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕节活动策划实施方案 七夕节的活动方案篇二十三**

活动时间：20年月日—月日

活动主题：爱在七夕有你就好

活动门店：日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

活动内容：

一、“祝福北京祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕购物送惊喜

20年月日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物赢金奖

20年月日—月日期间，活动当天一次性购物满300元(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1)一次性购物满300元以上的顾客(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2)该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3)金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

四、你结婚我送礼

20年月日—月日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

五、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

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