# 2024年七夕节营销活动文案(9篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-07

*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。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。七夕节营销活动文案篇一亲密无间，真爱永恒...*

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。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**七夕节营销活动文案篇一**

亲密无间，真爱永恒。

20xx年x月xx日19：00--21：00

某某露天广场

男女互相配合，一人画一人猜

xx人左右

1、看看哪对情侣更加的有默契，更加的亲密

首先男女双方互相看着对方，也就是对着做，男女一人手持画板，一般去猜此人画板上画出的是什么东西，所需要绘制出的词语由主持人在猜物的人的后面展示出来，让画画的人去画，一组10个词语，这10个词语每对情侣都必须要猜出，哪对全部猜出用的时间最短的，那就是该情侣获胜，分别评出前三名，然后提供相应的情人节礼物。

2、情人节活动之心有灵犀

如果是情侣的话那么在彼此的生活上都会非常的了解。主持人会出几个问题，然后让男女情侣去回答，比如说，主持人问，你女友喜欢吃什么东西，然后男人在题板上写出自己所了解到的东西，同时女方也要去写自己喜欢的东西，如果两个答案是一致的，那么两个人是最亲密的情侣，最有心有灵犀的情侣。否则两个人对对方的了解不太好了。

3、情人节活动之情歌对唱

每对情侣都有着两个人经常唱的情歌，所以呢在情人节活动的结尾，让获奖的情侣长处他们最喜欢的一首情歌，给活动画一个圆满的句号。

情人节活动参与的目的就是为了让自己的情人节过的更加有意义，通过此类的\'活动，可以让自己见识到自己的不足和增加彼此之间的感情，增进彼此之间的默契。最终获奖不是目的，而在乎的就是情人节活动的过程。

相信大家都有自己的情人节活动的方案，也许比这个更优秀，20xx年情人节就要来了，在接下来的时间里可以去策划情人节活动了，希望大家都可以有一个愉快的情人节。

**七夕节营销活动文案篇二**

20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

情人节是表达爱情的机会，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xx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。

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气。

2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额。

3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

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——xx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xx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。

（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。

**七夕节营销活动文案篇三**

本次活动的主题是为了突出：xx文学社并不仅仅只是一个文学艺术团体，更重要的是为了表明：xx文学社在一定程度上，是所有喜好文学艺术之士的共同家园。于此，爱在xx，爱让我们成长，爱让我们彼此的梦想聚集在一起，倾注希望，放飞梦想，一同远航。

对内：联络社员、社务、以及读者等，增进情感上的交流，促进文学、艺术等方面的发展；

对外：宣传xx文学社，打造品牌，树立形象，扩大影响力，提高知名度。

20xx年x月xx日

爱在xx。

歌曲联欢、嘉宾驻唱、情诗朗诵、真情告白、游戏娱乐等。

xx文学社yy频道

目标一：通过活动，增进社员、社务、以及读者之间的感情交流；提升文学爱好者的创作、工作等各方面的积极性。

目标二：通过活动，树立xx文学社的\'优良形象，发展xx文学社的文学地位。

目标三：通过活动，扩大xx文学社正面的影响力，提升xx文学社的知名度。

（1）主持人：xx、xxx

（2）现场场控：xxx

（3）字幕：xx

（4）接待：xx等

（5）参与者：特约嘉宾、普通游客、社员、社务、读者等。

（1）19：30：暖场，主持人到位，由场控负责音乐，（曲子尽量以柔和为主）

（2）19：55：主持人宣布活动进入倒计时，场控负责音乐（曲子以激烈急迫为主）字幕开始刷字。

（3）20：00：主持人宣布活动正式开始，宣读开场词，由xx文学社社长致欢迎词。

（4）20：10；播放不能到场的嘉宾录音，（场控在主持人报出嘉宾名字及不能到场后播放录音音频）字幕同时播放嘉宾信息。

（5）20：15：正式开始活动由社内社务献唱。

（6）社务再演唱过程中如有特约歌手到场，接待及场控做好应急处理，原则上有礼貌的掐断社务演唱，并对特约歌手致以欢迎，邀请其及时演唱。

（7）21：00：进行现场真情告白活动（主持人注意随机发挥煽情、场控放《婚礼进行曲》或《今天你要嫁给我》等歌曲。注意音量调节到不影响主持及告白人说话为好）

（8）21：20：进行配乐情诗朗诵。

（9）主持人及场控做好煽动鼓动现场气氛的作用，可适当的进行游戏来活跃现场气氛。

（10）要求所有活动工作人员、献唱社务在活动当天下午进行彩排，活动进行中yy必须保持在线状态，便及时沟通调整，并调整活动栏目顺序。

（11）22：00：活动高潮和活动延续。

xx、xx、xxx等人。

接待、字幕组、场控、驻唱歌手等yy工作人员，有意者请报名加入；xxx文学社yy工作组，群号：xxxxxxx

**七夕节营销活动文案篇四**

相濡以沫，最爱七夕

x月xx日——x月xx日

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。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动（x月x日——x月xx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？xx“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xx价值xx元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xx价值xx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xx广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上77折。（8月18日——20日，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——xx大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——xx日，xx广场婚礼秀。

x月xx日——xx日，xx广场婚纱秀。

x月xx日，x月x日，xx广场鸢都流韵——xx年系列活动。

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xx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——xx广场的\'范围。

8月10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：

5、相濡以沫，最爱七夕——xx七夕鹊桥会

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解xx。

时间：8月10至8月20日

合作单位：库巴商城、国美电器

活动主题：相见你我，缘在国美——xx七夕鹊桥会

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表。

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴。

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月10日到8月20日

有意向的人员可以到xx总服务台、世纪xx华广场总服务台、xx超市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在xx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。

**七夕节营销活动文案篇五**

情浓一生，真心表爱意

活动（一）主题：七夕情人，真爱无限

活动（二）主题：爱我，就勇敢说出来

活动（三）主题：情意无价，爱我有奖

20xx年xx月xx日至xx月xx日

1、活动（一）针对目标对象：年龄在23岁—45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及美容院顾客；

2、活动（二）针对目标对象：参与者及美容院会员的丈夫（或男朋友）；

3、活动三针对目标对象：参与者及所有参加评选的女性；

活动（一）：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在美容院购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐，赠送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢妻子（女朋友）在过去的一年里对自己的支持和帮助；美容院顾客也可同时宣传；美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套送给妻子；

4、xx月xx日获赠鲜花一束和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；

5、获赠名牌男士皮带一条；

6、获赠男士专用洁面乳一支；

7、赠男士肾部保养护理一次；

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上可再获九折优惠

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20xx年xx月xx日至xx月xx日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

活动（三）：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在20xx年xx月xx日至xx月xx日期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选劵一张，评选出自己心目中的`最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张，并参加抽奖活动，获取精美奖品；

xx月xx日17：00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、

“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐；同时抽出参加评选的中奖者若干名；

1、宣传重点时间：

2、宣传手段：

a、派单；

b、悬挂横幅；

c、海报张贴或展架展示；

d、夹报；

e、七夕情侣广告气球宣传；

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象――男士；

2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子（女朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏；

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

**七夕节营销活动文案篇六**

面向全校同学举办“show your love”主题晚会;内容包括同台笑谈，放飞希望;以及向同学们提供销售玫瑰花，孔明灯，情侣体恤等情人节特有饰品。

本次活动旨在为在校学生营造七夕情人节甜蜜温馨的气氛，让同学们感受情人节的浪漫气息;丰富同学们的课余生活，引导同学们树立正确的爱情观。同时为参与举办该活动的同学们能够锻炼自己各方面能力，增强合作意识。

1、活动时间：20xx年x月x日晚上7：00

2、活动地点：新广场(待定)

3、活动详细流程：情人节活动策划xx前期

3.1.1.寻找赞助商

(1)时间：20xx年x月中下旬

(2)内容：策划部协助外联部写好商业策划书，为活动拉到外联。

3.1.2.寻找眼睛店及饰品店的合作商

(1)时间：20xx年x月中下旬

(2)内容：外联部联系有关商家，协商供货、退货与价格问题，并签好合同。

3.1.3.前期宣传、准备

(1)x月上旬

内容：策划部和宣传部商讨海报，横幅标语(有一定内涵的)以及“许愿墙”的装饰。

(2)x月xx日前

内容：秘书处协助宣传部做好海报，横幅，准备订货单、宣传部开始准备网上宣传。

(3)x月xx日前

a.安排活动两天中物品出售的人员、地点、供货。其中人员安排中包括：结束后整理现场、营业额结算、剩余物品收集。

b.确定玫瑰花，孔明灯和其它小饰品的价格;优惠方案;以及销售方式：例如，送货上门，现买现送等;

(4)x月xx号——xx日

a.张贴海报于校园明显处;

b.全体人员写黑板，扩大宣传。

(5)x月xx日

准备摆台所需物品(装饰物;小贴纸;准备订货的广告条，订货单;晚会报名表;“许愿墙”;黑色粗中性笔、圆珠笔各10支;照相机(订货的广告条包括价格、联系方式等必要描写叙述性文字)

(6)x月xx日到xx日

在一食堂门口摆台，进行活动宣传，订货(活动当天可直接送货上门)和主题晚会的.报名(连续宣传几天)。

(7)x月xx

通知全体成员例会商讨活动当天的人员、物品、销售方案、方式安排等。

4、会场布置

(1)一部分男生于早上7点把桌子，海报板等搬到指定地点，女生从宿舍带凳子，并且负责场地的布置(全体成员提前2个小时到)。

(2)全体成员于11点穿好会服到达摆台地点听从安排。分配人员：

a.音响调试

b守台，报名，介绍活动，解答问题

c.介绍活动，引导报名，以及到横幅处签名

d.拍照，记录活动

(3)活动结束后，清理活动现场，收集报名表由秘书处代为整理。

活动中：

1、x月xx日

(1)下午4点30到5点20，集中领取晚上要卖的东西

(2)5点30左右开始向情侣们出售玫瑰花，小饰品

a.优惠方案，如a.买9朵花送一份小饰品

b.买2份饰品送一朵花

b.根据之前的订货情况，送货上门(鲜花上附带小卡片，写上送花人、祝福等)

(3)举办“show your love”主题晚会(该活动策划书另附)

(4)活动结束后，

a.清理场地;清点物品

b.结算营业额，统一先由秘书处保管

2、x月xx日

(1)、同上

(2)、放飞希望——

出售孔明灯之后，将大家相对集中于一个地方，然后一起放飞。

a.成员们需要每人带2个打火机，以防打火机不能正常使用;

b.出售前，成员们应自己先了解怎样使用孔明灯;

c.活动前了解场地的防火安全性，确定安全方案。

(3)、同上

活动后

1.商讨如何处理所得利润，例如捐款等。

2.清点、归还物品

3.活动展示与汇报：

把签字的“5.21情人节”挂到宣传栏上，把许愿墙摆在食堂门。

4.以调查问卷形式，调查同学们对本次活动的满意度、搜集意见。

5.举办经验交流会。

四、资源需要

已有资源：气球，拉花，彩带和装饰塑料花，贴纸，

需要资源：

a有赞助商提供的大舞台，以及灯光、音响等舞台设备

b两个主持人;，活跃会场气氛

c一面许愿墙(木板);四条横幅

d两个食堂门口场地;

e鲜花、孔明灯等其它情侣饰品(如戒指，项链，手链，钥匙环情侣杯等)。

五、活动应急方案

(1)活动若有冲突，可以整体适当提前或推迟几天。

(2)对于如何处理没有卖出的物品，特别是玫瑰花，事先应与商家协调好。

(3)提前几天查一下活动当天的天气情况，若下雨的话，小范围调整活动日期。

(4)标志物挂上树和宿舍楼后，若被吹走，则应尽快补上。

(5)若校园情人节晚会因赞助等问题无法实施，以情人节派对等类似活动代替。

**七夕节营销活动文案篇七**

情定七夕，“金”喜不断！

20xx年x月x日——x日，共计3天。

xx银楼各专卖店。

1、爱在七夕，玫瑰传情

活动期间，凡进店消费的顾客，即可获赠红玫瑰一支，为你传递浓浓爱意。

2、七夕爱妻，幸福甜蜜

农历7月7日，持结婚证到店内购买黄、铂金首饰，每克优惠20元，k金、钻石5折优惠。

3、浪漫情人结，缘结七月七

活动期间，招金银楼推出“浪漫情人结”系列产品（将部分产品用红绳编成中国结，分别取名“情缘结”、“同心结”、“牵手结”、“福运结”等等），套牢您的爱情，天天都是情人节。

4、七夕传情礼，数字表情意

活动期间，招金银楼将推出价值520元（我爱你）、1314元（一生一世）、1234元（与爱相随）、2134元（爱你三世）、9475元（就是幸福）、9955元（朝朝暮暮）、9999元（长长久久）等吉祥寓意的`首饰若干，数量有限，先到先得。

5、甜蜜相约，幸福延续

活动期间，一次性消费满3777元的顾客，可免费获赠“钻石会员卡”一张，持此卡以后在本店消费，购买千足金每克优惠4元，万足金、铂金、硬千足金每克优惠8元，非黄金类产品享受xx折尊贵消费（注：金条不享受优惠）。

1、提前准备好货品和所需的奖品、礼品等。

2、提前对参加活动的店员进行培训。

3、请商场给予支持（让扣点、短信、广播等宣传）。

4、这次活动要做好客户资料的累计。

1、会员短信。

2、拱门、横幅、展架、海报。

3、商场led字幕、广播宣传。

**七夕节营销活动文案篇八**

活动主题：

相约xx黄金

活动时间：

7月28—8月2日

活动内容：

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。

xx银饰全场9折。

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约xx—“一生的约定”

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

2、相约xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx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20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。

4、xx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，xx县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、dm单宣传。

**七夕节营销活动文案篇九**

面向全校同学举办“show your love”主题晚会；内容包括同台笑谈，放飞希望；以及向同学们提供销售玫瑰花，孔明灯，情侣体恤等情人节特有饰品。

本次活动旨在为在校学生营造七夕情人节甜蜜温馨的气氛，让同学们感受情人节的浪漫气息；丰富同学们的课余生活，引导同学们树立正确的爱情观。同时为参与举办该活动的同学们能够锻炼自己各方面能力，增强合作意识。

1、活动时间：20xx年x月x日晚上7：00

2、活动地点：新广场（待定）

3、活动详细流程：情人节活动策划xx前期

3.1.1.寻找赞助商

（1）时间：20xx年x月中下旬

（2）内容：策划部协助外联部写好商业策划书，为活动拉到外联。

3.1.2.寻找眼睛店及饰品店的合作商

（1）时间：20xx年x月中下旬

（2）内容：外联部联系有关商家，协商供货、退货与价格问题，并签好合同。

3.1.3.前期宣传、准备

（1）x月上旬

内容：策划部和宣传部商讨海报，横幅标语（有一定内涵的）以及“许愿墙”的装饰。

（2）x月xx日前

内容：秘书处协助宣传部做好海报，横幅，准备订货单、宣传部开始准备网上宣传。

（3）x月xx日前

a.安排活动两天中物品出售的人员、地点、供货。其中人员安排中包括：结束后整理现场、营业额结算、剩余物品收集。

b.确定玫瑰花，孔明灯和其它小饰品的价格；优惠方案；以及销售方式：例如，送货上门，现买现送等；

（4）x月xx号——xx日

a.张贴海报于校园明显处；

b.全体人员写黑板，扩大宣传。

（5）x月xx日

准备摆台所需物品（装饰物；小贴纸；准备订货的广告条，订货单；晚会报名表；“许愿墙”；黑色粗中性笔、圆珠笔各10支；照相机（订货的广告条包括价格、联系方式等必要描写叙述性文字）

（6）x月xx日到xx日

在一食堂门口摆台，进行活动宣传，订货（活动当天可直接送货上门）和主题晚会的报名（连续宣传几天）。

（7）x月xx

通知全体成员例会商讨活动当天的人员、物品、销售方案、方式安排等。

4、会场布置

（1）一部分男生于早上7点把桌子，海报板等搬到指定地点，女生从宿舍带凳子，并且负责场地的.布置（全体成员提前2个小时到）。

（2）全体成员于11点穿好会服到达摆台地点听从安排。分配人员：

a.音响调试

b守台，报名，介绍活动，解答问题

c.介绍活动，引导报名，以及到横幅处签名

d.拍照，记录活动

（3）活动结束后，清理活动现场，收集报名表由秘书处代为整理。

活动中：

1、x月xx日

（1）下午4点30到5点20，集中领取晚上要卖的东西

（2）5点30左右开始向情侣们出售玫瑰花，小饰品

a.优惠方案，如a.买9朵花送一份小饰品

b.买2份饰品送一朵花

b.根据之前的订货情况，送货上门（鲜花上附带小卡片，写上送花人、

祝福等）

（3）举办“show your love”主题晚会（该活动策划书另附）

（4）活动结束后，a.清理场地；清点物品b.结算营业额，统一先由秘书处保管

2、x月xx日

（1）、（2）同上

（3）放飞希望——

出售孔明灯之后，将大家相对集中于一个地方，然后一起放飞。

a.成员们需要每人带2个打火机，以防打火机不能正常使用；

b.出售前，成员们应自己先了解怎样使用孔明灯；

c.活动前了解场地的防火安全性，确定安全方案。

（4）、（5）同上

活动后

1.商讨如何处理所得利润，例如捐款等。

2.清点、归还物品

3.活动展示与汇报：

把签字的“5.21情人节”挂到宣传栏上，把许愿墙摆在食堂门。

4.以调查问卷形式，调查同学们对本次活动的满意度、搜集意见。

5.举办经验交流会。

已有资源：气球，拉花，彩带和装饰塑料花，贴纸，

需要资源：

a有赞助商提供的大舞台，以及灯光、音响等舞台设备

b两个主持人；活跃会场气氛

c一面许愿墙（木板）；四条横幅

d两个食堂门口场地；

e鲜花、孔明灯等其它情侣饰品（如戒指，项链，手链，钥匙环情侣杯等）；。

（1）活动若有冲突，可以整体适当提前或推迟几天。

（2）对于如何处理没有卖出的物品，特别是玫瑰花，事先应与商家协调好。

（3）提前几天查一下活动当天的天气情况，若下雨的话，小范围调整活动日期。

（4）标志物挂上树和宿舍楼后，若被吹走，则应尽快补上。

（5）若校园情人节晚会因赞助等问题无法实施，以情人节派对等类似活动代替。

xxx

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