

# 最新公司七夕活动策划方案(优质10篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 公司七夕活动策划方案篇一

七夕情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们蕴海建国饭店的经营特色，及平常消费熟客的消费习惯，今年，我们制定出以下情人节推广计划。

浪漫七夕，相约蕴海(玫瑰、烛光、物语)这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与蕴海建国饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

### 3、1、活动时间

主要活动时间□x

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠

### 3、2、活动对象

### 4、1、主要地点

x接待大厅。大厅是酒店七夕活动最直接的信息，因此，活动

期间，接待大厅的装扮必须符合七夕的浪漫氛围；浪漫“对对碰”相亲派对(宴会厅)。

“对对碰”相亲派对宴会厅是为此次促销附加的酒店相亲活动，其盈利方式主要来源为会厅入场券、散客点心、饮品及其他商品消费，故其装扮必须要有相亲及七夕氛围；浪漫七夕情人之烛光晚会(宴会厅)。

#### 4、2、次要地点

##### 2、普通客房。

客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣(沐浴用)除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品；酒吧酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

#### 5□1□x接待大厅活动主题

2、设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

3、七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

#### 5、2、浪漫“对对碰”相亲派对

(宴会厅)酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，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、其他商品销售点等。本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。

凡进场宾客通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，会场中会有挑战麦克风之情歌pk自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

### 5、3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。

另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场(入场卷需购买)。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

### 5、4、客房

1、客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、活动当天，其他普通双人间房价都为8、7折，来寓意七夕来此会发。

## 5、5、酒吧

推出情侣鸡尾酒和单身鸡尾酒。情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜；而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

## 5□6□x

### 1、餐饮

2、凡是七夕当天，在x消费超过77元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份

## 6、1、营销部

1、提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让平顶山市民知晓，提高此次促销活动的成功率。

2、提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

## 6、2、娱乐部

1、提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景布置和七夕礼品赠送环节等。

2、提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训，避免突发事件的`发生。

3、桑拿、客房部提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，

避免不愉快事件发生。

4、工程部结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

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普通双人优惠房，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。

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；

情人节到了，在蕴海建国准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携

上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c□七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的光临!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

## 9、1、费用预算

1、仿真玫瑰花：6000朵×0、3元=1800元

2、玫瑰花：500朵×1、00元=500元

3、巧克力：100盒×20元=2000元

4、粉红色雪纱：100码×5、0元=500元

5、宣传单：10000张×0、25元=2500元

6、喷画：200平方×10元=2000元

7、短信：3000×0、1元=300元

8、其它：500元合计：10100元

通过本次七夕情人节促销，酒店可以达到以下效果：

1、可以为酒店增加知名度和美誉度，通过吸引媒体、报社的

方式，达到省内甚至是国内国际的广告效应，让旅客一到达平顶山就会想到来蕴海建国酒店订房。

2、通过本次活动，可以带动餐饮、桑拿、客房、酒吧等部门的消费收入，虽说较为薄利，但能达到多销，故可使得酒店在这短时间内可以达到较大利润高峰。

3、通过此次活动，可以提高酒店的区域竞争力，赢得更多的会员，为酒店的未来发展打好了基础。

## 七夕节特色活动方案7

### “七夕寻缘爱在河源”

昨天，你或许独自一人；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。

1. 为河源未婚单身男女提供互相认识平台
2. 加强巩固本公司活动策划能力
3. 有效利用活动，打响河源城市生活网品牌知名度

七夕夜

拾号咖啡厅

未婚单身男女

时间为期一周。

1. 物色2名晚会主持人

2. 物品购置，气球（心形，圆形亦可；紫色&粉红色）、彩带、鲜花、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. 办公室工作人员负责参加人员的报名事宜和资料管理，报名以网上回复报名帖为主

6. 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

1. 充分利用拾号咖啡厅自身的场地，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，以一紫色一粉色气球为一组，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，拜访一定的鲜花（以玫瑰花为主）7。

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/自由搭配组成一队。

(2) 两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点。

(3) 1分钟，气球最多者为胜。

(4) 参加游戏共4组，每次2组同时进行。

## 公司七夕活动策划方案篇二

心心相印，浪漫七夕

即20年8月日至8月日

休闲食品区

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。

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。

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

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。

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。

## 公司七夕活动策划方案篇三

xx七夕时尚主题party

20xx年xx月xx日

1、通过本次活动，提高xxktv在娱乐市场的品牌号召力

2、提高50%70%的日均营业额

1、特价酒水套餐

2、女士进店有礼

3、绝对牛啤酒买x赠x□买x送x□买一箱送x瓶

4、互动游戏，射中爱情幸运星

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)

1、女性顾客进店有礼：

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35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xx元以上送红酒一支

二等奖：消费xx元以上送x元代金券

三等级：消费xx元以上送x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x元送x元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买x箱赠x瓶；满x元送x元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。

### 4、酒水买赠

绝对牛啤酒买3x赠x□买x送x□买一箱送x瓶

### 5、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。

#### 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x个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是x分，靶心外圈绿色环区的分值是x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x分区，而是x分区的三倍区，投中该区每镖可得x分。

c□奖项设置(暂定)：

xx分手机挂件

xx分公仔一只

xx分啤酒x瓶

xx分红酒一瓶

x分以上等同于当日消费金额的代金券一张

## 公司七夕活动策划方案篇四

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于20xx年8月xx日推出“某某情人节聚会”的活动，具体活动方案如下：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围

1、场地布置：

2、广告宣传：

3、情人节活动其它事项：

a□就餐从xx□0开始；

b□由公关营销部于xx月xx日下午前定购xx朵玫瑰；

#### 4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

注：客人也可以点其他菜（包括中餐），自己选择。

## 公司七夕活动策划方案篇五

#### 1、“七夕节”今昔不同：

这是一个传统节日，现在人们并不过这个节日，只是商家借来炒作。因此，单纯以“七夕节”作为诉求，参与的人不会很多。

#### 2、巧妙时机xx前：

“七夕节”刚好在xx会前一天，可借xx会之光，开展关联商品销售和促销活动，比如衣服、裤子，服装等相关商品。

#### 3、盛夏时节，季节性商品畅销：

夏季酷热，夏凉商品、夏补商品、夏季服装正热销。

#### 4、我司各店商圈特性：

除xx外，都在工业区，外来人口较多，以年轻人为主，“情侣”是一个可以炒作的话题衣服、裤子，服装等好卖。

1、提高来客数。

2、传播企业形象。

8月xx日至8月xx日，共12天

xx□xx□xx□xx□xx□xx□xx共7店

情定七夕，乐迎xx□

可以推出几款衣服，以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的. 众多衣物中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。

## 公司七夕活动策划方案篇六

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

xx年8月7日星期天19: 30——22: 00

待定

男女配合、才能玩的活动

33人左右

(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，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，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、男的蒙上眼睛、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。

## 公司七夕活动策划方案篇七

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", 您自己去争取那份"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。

## 公司七夕活动策划方案篇八

### “七夕寻缘爱在河源”

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。

1. 为河源未婚单身男女提供互相认识平台
2. 加强巩固本公司活动策划能力
3. 有效利用活动，打响河源城市生活网品牌知名度

活动时间七夕夜，即20xx年8月16日晚(19:30~22:30)

活动地点拾号咖啡厅(宝源桥)

未婚单身男女

1. 物色2名晚会主持人

2. 物品购置：气球(心形，圆形亦可;紫色&粉红色)、彩带、鲜花、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. 办公室工作人员负责参加人员的报名事宜和资料管理，报名以网上回复报名帖为主

6. 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

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，以一紫色一粉色气球为一组，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，拜访一定的鲜花(以玫瑰花为主)

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/自由搭配组成一队

(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4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

(3) 限时5分钟，猜中最多者为胜利

(4) 参加游戏共2~3组进行，每次一组5. 游戏过后，自行互相认识

1. 预计总费用为900元

2. 活动收费：30元/人

## 公司七夕活动策划方案篇九

活动时间：20××年8月10日至8月20日

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)。

奥运猜猜看：

活动时间：20××年8月10日至8月20日

活动期间，凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的顾客，均可领取“奥运猜猜卡”一张。只要顾客在“奥运猜猜卡”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“奥运猜猜看”活动。奥运闭幕

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贵宾券(可观看imax)”□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。

奥运祝福语：凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的观众，均可在我们的“奥运祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的祝福.例如：“中国队，加油!”“跳水梦之队，再创佳绩”等!

点映：

x月x日午夜24点□xxxx□(上)2d原版

x月x日午夜24点□xxxx□2d原版

x月x日午夜24点□xxxx□2d中文

x月x日午夜24点□xxxx□2d中文

x月x日午夜24点□xxxx□3d/imax原版

待定午夜24点□xxxx□2d/imax原版(沈阳商场活动)

看购网：与看购网合作，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)□imax电影2张兑一张。

imax体验：7月20-8月15日，利用imax预告片合集以及□xxxx□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imax免费体验的观众均可获得□xxxx□imax特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

微博抢票：

浪漫七夕恋爱“逸”夏：20××年8月10日至8月20日，登陆新浪微博，参与并@沈阳金逸龙之梦imax影城#浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和金逸的故事，即有机会获得金逸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15日至8月20日，登陆新浪金逸微博，参与并@沈阳金逸龙之梦imax影城#金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测中国队此次奥运金牌数量，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15日至8月20日

(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imax影片)(本月钻石卡看imax依然享受40元/张，且赠送小可乐一杯)；(沈阳商场活动)

(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。

## 公司七夕活动策划方案篇十

20xx年xx月xx日

相约情山，挚爱今生

xx旅游区

(一) 凡在8月16日当天来xx旅游的. 夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二) 游览xx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xx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16日午时,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xx大酒店总台报名可领取情侣衫)。

(四)8月16日晚20:30,在xx活力广场进行“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xx旅游区所有。