

# 最新七夕节活动形式 七夕节特色活动方案 (通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 七夕节活动形式篇一

### “七夕寻缘·爱在河源”

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。

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，即20xx年8月16日晚（19:30~22:30）

拾号咖啡厅(宝源桥)

未婚单身男女

为期一周(8月10日~8月16日)

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)

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

## 七夕节活动形式篇二

8月xx日，是中国传统的节日七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、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，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，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生活。

七夕寻缘，爱在xx□举办相亲大会活动，由xx策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

### 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xx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xx

### 四、活动组织

1、主办单位□xx社区

2、承办单位□xx公司

3、媒体支持□xx网

五、活动时间

8月xx日

六、活动地点

xx社区xx广场

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社区服务中心。

八、相亲大会活动流程

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。

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，其中一人蒙上眼睛，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。

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。)

## 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。

现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂。

### 七夕节活动形式篇三

8月5日-8月15日【七夕之前】

在一个叫好想你的'地方好想你【自己拟定】

全国指定专卖店【自己拟定】

官方微博或微信粉丝

2、所拍摄照片要体现一定的美感；

3、祝福语文字中须体现本次活动主题，以及所在城市、好想你专卖店大概位置；

4、转发成功后凭手机显示微博、微信分享即可进店领取礼品一份。

微信方式参与好想你七夕节活动流程：

微信朋友圈—拍照—确认(保存)—@提醒谁看(可见范围公开)—点击添加按钮—选择五个以上好友—点击完成按钮—点

击发送按钮—完成照片分享。

## 七夕节活动形式篇四

“酒香也怕巷子深”，再好的促销方式消费者不知晓，也无济于事。做好七夕促销前的宣传工作是必不可少的。适时在七夕节前张贴海报、发发小传单等，也是不错的宣传方式哦。

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

### (1) 发挥附赠品的魅力

麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢？原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

### (2) 注意创新

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜。但不管是哪一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能“搬起石头砸起了自己的脚”。

在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意

和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

优惠券促销与现金折扣的区别之处就是，它能更多的吸引那些没有计划购买服饰的消费者寻找确定活动的终端进行消费。

### (1) 精品促销

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

### (2) 网点淘宝

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

### (3) 团购

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。

## 七夕节活动形式篇五

七夕情人节xx全新时尚主题派对活动

7月30日、31日

1、通过本次活动，提高xx公司在周边同行业市场的品牌号召力；

## 2、提高20%的日均营业额。

本次活动综合北京、上海、深圳、杭州、酒吧已行之有效的促销方法，结合当地娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。

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；

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、本活动以passion大厅为活动中心□ktv包房为辅；

5、凡31日光临的女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击排名靠前波：“寻找你心中的女神”

活动口号：坚决同陌生人说话；公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色)；

交友卡内容为：姓名(昵称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求；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；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；如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

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。

爱情冲击第二波：“炫自己，召集令”

爱情冲击第三波：“真情告白”

爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间7月30日—31日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获7月31日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

二等奖：三名数码mp4各一部；

三等奖：十名巧克力各一盒

1、大门口：

大门对面：3.5米x2.5米广告牌两块

大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案；

大门：粉红色气球点缀。

2、大堂：

3、大厅：

4、ktv包房：

各包房每张台面放置玫瑰花一支；、各包房放置活动计划及细则一份。

策划部于据总办及董事会意见修改好计划案并准备实施。

工程部按图纸于20日前做好广告架的制作、安装工作。

大厅部、ktv部抽人手配合美工于29日做好布场工作，并与31

日自行下单购买化妆品为服务员做简单化妆。

财务部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买。

大厅dj台及节目部安排好活动期间音乐路线、节目的调整，29日报总办、董事会节目单。