

最新七夕社区活动策划方案 七夕活动策划方案(大全10篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

七夕社区活动策划方案篇一

元素——复古。

xx活动定位：七夕，中国自己的情人节。

xx活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

xx活动对象：高素质、高收入未婚男女。

xx活动时间：七夕之夜。18：30——20：30

xx活动地点：：外滩风尚(河西区永安道)

xx报名人数：男、女各50人，共100人。

xx活动可行性分析：(略)

xx实施：

- 1：人员要求专科以上学历，薪金20xx~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范文写作, 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, 由客服人员通过电话回访, 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。

xx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

七夕社区活动策划方案篇二

“七夕寻缘 爱在唯美”

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，希望可以帮助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。

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。

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、对花粉过敏的爱花人士，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，且使本人充满作品的成就感；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，使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。

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

七夕夜，即20xx年8月6日晚（19:30~22:30）

中山街492号

所有男女

为期一周（8月1日~8月6日）

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

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，分别装饰场内每一个角落

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）

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

（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。

七夕社区活动策划方案篇三

七夕我和美容院有个约会

20xx年x月x日

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；

3、可联合花店、电影院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升的影响力；

4、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。

1、情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)凡是情侣上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。

2、为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000

送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推！

3、情人节爱情大片：不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

4、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么？xx”我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

5、爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

6、七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化妆品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类限时6折优惠。

七夕社区活动策划方案篇四

情意无价，爱在七夕

20xx年8月24日-8月25日

美容院加盟店的新老顾客及男朋友(丈夫)

1、借势七夕情人节为美容院增加客源。

2、通过七夕活动的宣传，加深周边的消费者们对自己美容院的印象，以此达到品牌宣传的作用。

3、通过七夕活动回馈老顾客，达到留客的目的。

1、宣传时间：活动前5天；

2、宣传手段：

a□沿街派单；

b□悬挂横幅；

c□海报张贴及x展架；

d□短信，微信或电话邀请；

f□美容院公众微信平台推文；

e□美容师朋友圈宣传；

在20xx年8月15日至8月19日下午16：00期间，所有女性均可领取最佳情话评选券一张，只要自己的男友丈夫在活动期间写下对自己的情话誓言，并将这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，即可获赠美容院送出的价值299元体验券及199元代金券一张，还可以参与抽奖，获取精美礼品。

8月19日下午17：00时揭晓评选结果，评比“最动人情话奖”，“最创意情话奖”，“最幽默情话奖”等3个奖项，获奖者可获赠免费情侣电影套票及任何美容项目七折。

1、七夕宣传单，宣传语要有感染力和煽动力

所以在设计宣传语的时候七夕是属于情侣的节日，在主题上务必做到最合理，最浪漫，最体贴，以此先打动女性，再通过女性的感召力带动男性的积极参与。在设计宣传单宣传语时可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正

的祝福，“语不惊人死不休”也是可以的。

2、活动时间段要把握好

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家“伺机而动”。一般来说，节日前一个星期，美容院最好不要做太大的促销活动，以免让七夕活动的流量提前消耗。

3、活动宣传方式要全面

互联网时代，不仅传统的宣传方式要做，自媒体平台，微信公众号等推广资源一定要加以利用，你一篇高质量的七夕活动推文就能代替高额的广告费。

最后，在七夕到来之际，希望所有xx美容院加盟店抓准时机，做好活动方案，充分准备，并在七夕节获得高流量，高业绩。

七夕社区活动策划方案篇五

因七夕赋予了牛郎织女的传说使其成为象征爱情的节日，在当代产生了“中国情人节”的文化含义。相传农历七月七日夜或七月六日夜妇女在庭院向织女星乞求智巧，故亦称为“乞巧”。现在，就来看看以下两篇七夕活动策划方案吧！

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。

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

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。

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

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

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□xx年8月12日 宣传形式：软文宣传 活动效果巩固

——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，希望可以帮助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

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、对花粉过敏的爱花人士，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，使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20xx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，分别装饰场内每一个角落

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) 20xx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

海报(十张) 30元 预计总费用为 1410元

七夕社区活动策划方案篇六

【活动一】、浪漫七夕 相约xx鹊桥会

8月15日—20日□xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧……等。为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7:07□xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

报名方式一:电话报名, 咨询热线:88888888

报名方式二:短信报名, 编辑短信“浪漫七夕 乞巧大赛”+情侣姓名至88888888

报名方式三:现场报名, 地点:兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节, 浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

xx黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕 爱在金秋 百对情侣服饰搭配大赛

从18—19日, 顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配, 搭配出一对“郎财女貌”, 商场进行拍照展示, 同时进行评选。20日七夕情人节当晚, 在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置:

一等奖 钻石情人1对 奖面值299元奖品一份; 二等奖 黄金情人6对 每对奖面值99元奖品一份。

七夕社区活动策划方案篇七

x月x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，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

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。

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。

七夕寻缘，爱在无锡

1. 主办单位：
2. 承办单位：
3. 媒体支持：

20xx年xx月xx日

无锡市学前街xxx号科技大厦xxx室

要求为xx周岁以上人士，总人数在xx人左右，报名费xxx元。

报名地点：无锡市学前街xxx号科技大厦xxx室

开场音乐：

(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x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x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x分钟的表白时间，最后女嘉宾选择x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”

1、盲人指路 (推选现场x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。

(三) “帅哥美女深度了解”

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x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”

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：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。

七夕社区活动策划方案篇八

- 1、 利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气；
- 2、 适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果；
- 3、 维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；
- 5、 增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累；

“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

20xx年8月20日——9月3日

(2#号楼的周年庆特价房不参与任何优惠)

- 1、 活动期间购房购房送装修基金(7777元)，并可以冲抵首付款；
 - 2、 七夕当天购房的年轻情侣(包括已婚)，可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影(3000元)一套、双人浪漫蜜月旅行(3000元)、高档床上用品三件套(3000元)；(仅限七夕节当天)
 - 3、 七夕当天到访的年轻情侣(包括已婚)可获赠玫瑰花一束；(仅限七夕节当天)
 - 4、 七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品；
- 1、 七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；

2、 外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；（最好是请活动公司出人配合）

3、 现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司举办）

1、 门口彩虹门

2、 门口“气球”粘门框

3、 接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

七、告知方式：

1、 售楼员电话告知（针对前期积累意向客户）；

2、 网络宣传（微信、贴吧和论坛）；

3、 电视字幕；

4、 外场活动；

2、 以伊川楼盘成交情况来看，七夕当日成交套数不是主要的目的，项目的知名度推广以及对推出正价房源的切入点为活动的要点，对金九银十的铺垫意义更为巨大。

七夕社区活动策划方案篇九

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再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必过的节日之一。本策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型活动围。

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15日星期天19：30——22：00

三、活动地点：某某酒吧

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、七夕策划活动方案：

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。

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、七夕情侣大赢家较量

活动每对赢的男女在较量评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

4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。

5一见钟情心心相印

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

七夕社区活动策划方案篇十

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再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必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

8月x日—8月x日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在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气氛。

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店；百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券；

西装77元抵扣券；

鞋品77元抵扣券；

女装77元抵扣券；

服装配饰9折卡；

华服6折卡。