

网店七夕活动方案(实用9篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

网店七夕活动方案篇一

相约xx黄金

7月28—8月2日

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。

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。

七夕节主题活动策划方案6

相濡以沫，最爱七夕

x月x日——x月x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

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x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x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。

2、相濡以沫，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上限时x折。

步行街负责谈判，执行。

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广场婚礼秀；

x月x日x日，xx广场婚纱秀；

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx新天地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。

x月x日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤。

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□x月x至x月x日

合作单位□xx电台

活动主题：相见你我，缘在泰华——xx七夕鹊桥会

媒体简介□xx电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了xx的十二个县市区之外，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

方案内容：

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26日

有意向的人员可以到xx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

x月x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。

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

x月x日，在xx购物满x元，送xx著名花店—xx花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会□xx广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

七夕节主题活动策划方案7

一、活动时间：

二、活动主题：相约情山，挚爱今生

三、活动地点□x旅游区

四、活动内容及优惠政策：

(一) 凡在8月16日当天来x旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二) 游览x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x大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(四) 8月16日晚20：30，在x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x旅游区所有。

七夕节主题活动策划方案8

相濡以沫，最爱七夕。

xx月xx日——xx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(xx月xx日——xx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?“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……(迎新晚会策划书)，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x价值20x的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励x价值20x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，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——x步行街穿着类现价基础上限时77折□(xx月xx日——xx日限时折扣，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——x大型文艺演出，精彩现场活动。

xx月xx日——xx日，xx广场婚礼秀；

xx月xx日——xx日，xx广场婚纱秀；

xx月xx日——xx日，xx广场鸢都流韵——xx文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

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。

xx月xx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□xx

第一阶段：报名阶段xx月xx日到xx月xx日

有意向的人员可以到xx总服务台□xx广场总服务台□xx超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

xx月xx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。

负责人□xx□

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

xx月xx-xx月xx日在xx购物满100元，送xx花店一芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(xx月xx日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

七夕节主题活动策划方案9

“动情时刻今日见证”

8月9日

(一) 情歌对唱真情表白

8月9日10:00—20:00, 在6楼儿童区一侧开辟出专门区域, 现场麦克于商场广播室相连, 情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式, 对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二) 浪漫情人玫瑰芬芳(2.14)

8月9日正常营业时间内, 顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满200元, 加送精美巧克力一盒。

提示说明: 消费金额不累计, 单张收银机制小票(现金购物满200元)限送一份巧克力, 超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择《xx晚报》

2、版面规格《xx晚报》1/3版套红

3、投放日期: 8月9日

4、费用支出: 13920.00元

1、展板2块: 100.00×2 , 200.00元

2、门楣2块: 700.00×2 , 1400.00元

3、平面广告: 13920.00元

4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责

5、音响费用：400.00元

6、其他杂项支出：1000.00元

合计：约19020.00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

七夕节主题活动策划方案10

20xx年8月16日7点7分

xx

古典情人节优惠服务

xx村，下各方向xx对面山上的藏獒基地傍

温馨、浪漫和狂欢。

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

一、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“真情告白”；

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。

二、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。

三、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；

七夕节主题活动策划方案11

携手同行□xx吉祥伴一生

8月xx—8月xx日

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。

老凤祥银饰全场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20xx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□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。

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□xx论坛□xx网等宣传。

5□dm单宣传。

七夕节主题活动策划方案12

七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，始于汉朝。在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。七夕节起源于人们对自然的崇拜和古代广大妇女们穿针乞巧，直到后来七夕节被赋予予忠贞爱情的牛郎织女传说，才使其成为了象征爱情的节日。为了更好地传承中国优秀传统文化，讲好中国故事，在七夕节来临之际□xx区图书馆特筹备开展我们的节日——七夕线上活动，欢迎大家踊跃报名参加。

20xx年x月x日至x日

线上活动

所有少年儿童读者，限20人。

请登陆xx免费报名，报名后请加入活动微信群。

- 1、七夕节的故事，七夕节的’文化。
- 2、七夕节的知识问答。
- 3、七夕节的游戏。
- 4、七夕节的手语舞蹈学习。

1□x月x日：七夕节的故事，七夕节的文化。

任务：学习七夕节文化，讲好七夕节的故事；

反馈：提交七夕讲故事音频，最高获得3个阅读存折积分。最后上传官网音频额外加2分。

2[x月x日：七夕节相关的知识问答。

任务：扫码参加知识问答赛。

反馈：参加答题即可获得1积分，答题前3名可额外获得2积分，得分相同，答题时间最少者得分。

3[x月x日：七夕节的游戏。

任务：穿针乞巧、漂针试巧、鹊桥相会。

反馈：穿针乞巧、漂针试巧照片反馈各1积分，鹊桥相会视频反馈2积分。

4[x月x日至x日：七夕节《让爱传出去》手语舞蹈学习。

任务：根据视频进行手语舞蹈学习。

反馈：发送手语舞蹈视频，最高获得6积分。

七夕节主题活动策划方案13

一年一度的七夕情人节就要来啦，无论是恋爱中的你还是单身的你是不是都对爱情充满幻想呢，大商影城乘风店今年七夕准备丰富多彩的活动等着你们来参加，就让我们一起共渡浪漫七夕吧！

情人节活动期间，电影等候大厅将举行分贝测试活动，爱就要大声喊出来，向对方大声喊出：“我爱你”参与即有礼品

相送，分贝超过200的观众将获得情侣套票一对，愉快的带上你的她(他)来大商影城吧!(每人一次机会)

大商影城乘风店为情人节设置创意照片板，让小情侣们看浪漫电影之余留下你们甜蜜的回忆，发送照片到影城微信公众平台更有机会获得小礼品一份哦，(礼品为电影衍生品)

a□1桶130oz爆米花+1瓶康师傅经典奶茶+1瓶水溶c=39元

b□1桶85oz爆米花+1瓶尖叫+1瓶水溶c=30元

c□1桶85oz爆米花+2瓶农夫矿泉水+2根烤肠=29元

七夕节主题活动策划方案14

相濡以沫，最爱七夕。

xx月xx日——xx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(xx月xx日——xx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?“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……(迎新晚会策划书)，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x价值20x的精美礼

品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励x价值20x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，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——x步行街穿着类现价基础上限时77折□(xx月xx日——xx日限时折扣，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——x大型文艺演出，精彩现场活动。

xx月xx日——xx日，xx广场婚礼秀；

xx月xx日——xx日，xx广场婚纱秀；

xx月xx日——xx日，xx广场鸢都流韵——xx文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

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。

xx月xx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□xx

第一阶段：报名阶段xx月xx日到xx月xx日

有意向的人员可以到xx总服务台□xx广场总服务台□xx超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

xx月xx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。

负责人□xx□

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

xx月xx-xx月xx日在xx购物满100元，送xx花店一芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(xx月xx日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

七夕节主题活动策划方案15

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。

(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

20xx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。

网店七夕活动方案篇二

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节。因为此日活动的主要参与者是少女，而节日活动的内容又是以乞巧为主，故而人们称这天为“乞巧节”或“少女节”、“女儿节”，七夕节是我国传统节日中 最具浪漫色彩的一个节日。过七夕节应该尊重传统文化，根据七夕民俗来过。

一、七夕白天：置巧果。

巧果的做法是：先将白糖放在锅中熔为糖浆，然后和入面粉、芝麻，拌匀后摊在案上捍薄，晾凉后用刀切为长方块，最后折为梭形巧果胚，入油炸至金黄即成。

二、七夕午时：“投针试巧”

将一盆清水放在阳光下，准备一枚涂有油脂的针，分别将针抛在水面，在张力的作用下，油针会浮在水面的油膜上。水底的针影会多种多样。观看针影可以判断手巧与否(无实际预言意义，仅做娱乐一笑)。按古时的说法，针影“粗如锤、细如丝、直如轴蜡”等简单形状说明手工比较笨拙，而出现“动如云，散如花”等复杂形态的，恭喜，你是个手巧心细的mm

正午太热，可放在阳光灿烂但不灼人的上午十点或下午三点左右。

三、七夕兰夜：

1. 拜月：

七夕兰夜，拜月前先沐浴。树液洗发恐怕现在不大容易，毕竟切树皮萃树液要被视作环保的反例，因此取其意摘采几片树叶放入浴汤中就可以了。沐浴毕，换上轻盈的夏季盛装，推荐民族传统服装汉服，轻盈的纱质裙衫比较符合祭月的气氛。最好姐妹几人聚集户外，设小几案、上置简单时令水果、七夕巧果等，焚香袅袅，轻衫飘飞，静默地对月倾诉心愿。

2 乞巧会

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。

喜蛛验巧——各人将自己准备的小蜘蛛一只(鉴于晚上抓不太容易，建议事先准备)放在盒子里，一边盖上盖，一边念：“七夕织女赐新妆，挑来蛛丝盒中藏。明朝结成玲珑网；试比阿谁称巧娘”……等第二天观看织网情形。如果又圆又密就是巧兆啦。注意：记得将可怜的小蜘蛛及时放生。

3 七夕娱俗

——染指甲：对于女孩子，可以动手用天然的方式染指甲。凤仙花染出的丹蔻不仅环保，也要比有机化合物的指甲油有趣味多了。方法很简单：准备一些明矾，细细研磨成粉末，与捣碎成泥的凤仙花瓣和在一起，敷在指甲上，用布条固定裹好，2天左右就可以了，其间可换敷几次，也让指头透透气。

——做泥塑：作为对先人风俗的承袭，做磨喝乐泥偶自然是经典的七夕节物手工。节日的休闲不必总是寄托于商业购买，自己动手学泥塑工艺，本身就是非常有意思的娱乐活动。磨喝乐是佛教护法神的一种，查其貌塑其形，顺带还学习了佛教知识，何乐而不为？自然，泥塑人偶皆为七夕玩具，造型空间本就没有边缘，自己做，和爱人一起做，手把手带小孩子做，泥巴弄到了脸上，快乐留在了心里。商业者也可以开

发，让更多更丰富的七夕节日人偶玩具回到我们的街市，回到我们的心中。

4 姐妹盟

古时流传有凑齐七位姐妹在月下义结金兰的习俗。据说这天夜里结盟的姐妹会友谊长久。

5 情人节

今夕何夕，见此良人？上元的灯海，七夕的星夜，都是女孩子难释的情怀和记忆。柳永词，七夕景。愿天上人间，占得欢娱，年年今夜……七夕是天下有情人的节日，以下是一些活动推荐：

——树液洗发、花草染甲

若是gg为mm亲手洗发、染甲，自然更加浪漫温馨

——种生游戏

——瞻望星空，天河私语

午夜时分躲在瓜棚下倾听牵牛织女私语夜话一定很有意境。两人一起仰望深邃辽广的星空，让星辰天河见证爱情。

方案五：

活动构思：七夕情人节，中国流传千年的爱情经典。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。时尚潮流元素——复古。

七夕节活动策划方案怎么写 送你一个经典案例(图1)

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动时间：七夕之夜。18:30—20:30

活动地点：：外滩风尚(河西区永安道)

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动可行性分析：(略)

网店七夕活动方案篇三

快快快!来酒店寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

参与对象:都市时尚单身男女

参与目的:爱心钥匙开心锁

活动简介:真爱第一缘:开心锁,寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌。活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会。成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌。

网店七夕活动方案篇四

塑造超市人性化风格,提醒顾客77节日,刺激顾客现场消费。

驯养爱情 浪漫七夕(卖场内pop主题海报)

档期活动期间至一楼飘亮精品广场购物满下列金额(美食街、特卖花车除外)即可兑换赠品。

满77元送甜蜜情人卡

满277元送热情蛋糕

满577元送情人热贴t恤

赠品以现场实物为准，遇赠品赠毕以等值赠品替代，本公司保留此次活动解释权，限当日累计有效，隔日恕不兑换。

顾客持热情蛋糕兑换券可至二层面包课领取鲜奶蛋糕一支，尽写浪漫宣言。

凡于8/25来店之情侣可获飘亮信鸽玫瑰花一支，代您倾诉柔情蜜意。

订花、送花服务：活动期间，鲜花商将接受顾客订购与代送鲜花，代您传达烈火浓情。

免费礼品包装：活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票至1f服务台进行免费包装。

8/25、26晚间电台节目主持人现场与您欢度浪漫情人夜

活动时间：

活动办法：请将您心中隐藏已久的`爱情宣言填写于本留言卡，注明姓名、地址及电话，在活动期间内将截角投入1f服务台留言箱内或寄回本公司。

我司将汇集精彩的留言于8月**日当天展示在1f门前广场，并挑选出最真、最酷宣言得主各3名，在电台特定档节目中播出，并赠送热贴情侣t恤一套、情侣照一组。

网店七夕活动方案篇五

一、 文案：

七月初七，牛郎织女相聚重逢。人间的喜鹊在银河为他们搭桥相会。这是中国的情人节，让我们在七夕夜深人静之时，在葡萄瓜果架下听到天上的脉脉情话。中国的情人节，你我的情人节！

二、 活动目的：

为了让员工感受到家的温暖，体现领导处处为员工着想，让员工能在公司内找到自己的缘分，并增加员工工作的积极性和对公司的认同感，体现公司倡导的“快乐工作，健康生活”的理念。

三、 活动时间：****年*月*日

四、 活动地点□xx公园

五、 活动方式：活动的主题自然是以“爱情”为主线，而活动的内容则多注重参与性和娱乐性。

六、 组织部门：企管部

七、 活动范围：公司所有部门

八、 报名方式及要求：

部门领导推荐

首先部门负责人上报符合条件的人员名单，然后考虑相关部门人数的情况进行筛选，最后确定参加活动的人员中，必须是男女对半，初步定为**对。

要求：选送人员需为单身，如有特殊情况的也可。

九、 具体活动安排：

(一) 暖场从路途开始

上车前，要求所有参加活动的人员必须上车后男女搭配的坐，自由组合。

上车后，主持人适当的说下大概的安排，然后进行一些小游戏，主要是以活跃气氛为主。(猜谜等)

目的：合理利用车上宝贵的时间，让大家在主持人的调节下能消除拘束感，同时增进大家的交流。

(二) 到达目的地

*. 第一环节 拓展小游戏

主要以搞笑、活跃气氛的游戏为主

目的：这个环节主要是为后面的活动顺利进行而铺垫现场的气氛，同时让大家相互之间有个直观的印象。

责任人：王华 时间：*小时

*. 第二环节 爱情对对碰

第一、配对阶段

方式一：所有参加活动的男女各站成一排，面对面的进行自我介绍。介绍完毕后，临时配对开始，让男女双方互相选择自己觉得合适的搭档(主持人调节气氛)

方式二：采取随机配对的形式，抽签决定(当方式一无法达到预期效果时)

第二、磨合、了解阶段

活动*：跳绳

规则：首先给每队情侣确定编号，然后由配对好的*人一起跳绳，每对情侣*次机会，每次*分钟时间，这对情侣通过这*次机会跳的成绩相加所得次数为最后成绩。最后所有情侣跳完后，统计结果，获得前*名的情侣将获得相关奖励(巧克力，糖果之类)

道具准备：号码牌、跳绳*根、秒表一个、统计表、小奖品(巧克力、糖等)

活动*：夹乒乓球 这个主要是考验情侣们的配合默契度。

规则：每对情侣一人拿一支筷子，时间*分钟，看哪对情侣在*分钟内夹出来的乒乓球的数量最多，取前*名进行奖励.

道具准备：筷子*双、乒乓球**个、放球盒子一个

第三、再次配对阶段

通过前面*个活动，临时配对的情侣们应该都比较熟悉了，再经过一次配对，让大家面对再一次选择，选择自己认为更加合适的搭档，以便在活动结束后能达到预期的效果。

活动*：才艺展示

所有情侣们围坐成一个圈，首先由主持人确定一个关键字，然后需要每对情侣开始接歌，这句话中必须包含这个关键字，要是轮到了哪对情侣，这对情侣*秒钟内没有接上来，就两人一起给大家来个才艺展示。

达到效果：活跃气氛，同时让大家都有展示自己的机会，增进相互之间的了解。

活动*：猜词游戏

规则：每组时间*分钟，工作人员给出相关内容的词组，比如：体育项目类、明星类、电器类、动物类等。然后情侣一起决定选择哪类词组，接着由工作人员出示相关内容的词组，情侣一个比划一个猜。比划的不能说出词组里面的字，英语同义词也不能说，否则视为违例。最后，在规定时间内猜出词组最多的情侣获得奖励。

目的：该活动主要视考验情侣们的配合默契度，增进感情。

道具准备：词组类别卡片

活动*：传送气球

规则：每对情侣为一组，*人只能用脸来传送气球到指定地点，时间*分钟。在主持人喊开始后，情侣们开始传送气球，在传送的过程中，不许用手去碰气球，否则视为违例，需要重新传送该次气球。最后哪组情侣传送到指定地点的气球最多，就获得胜利。（可以增加难度和趣味性，要求每人只能用一条腿着地）

目的：增加情侣们的亲密度，同时考验他们之间的配合默契程度。

道具准备：气球***个

*. 收尾环节：爱情对对碰

活动*：“好朋友，手牵手”（主持人调节气氛是关键键）

所有人一起围成一个大圈，然后主持人先不说明活动具体是什么，拿出一个可以传递的小道具，需要大家一个接一个的传递。主持人背对大家，然后主持人喊停时传递结束。接着拿着这个道具的情侣站到中间，主持人让他们相互评价下对方，然后在主持人的隐晦的说明下，看*人愿不愿意通过今天的交流了解，而在以后继续发展(气氛必须放松)。首先男方愿意的话就伸出右手，女方如果接受就握一下男方的手。这样重复循环游戏。

目的：达到此次举办这个活动的效果，争取让有的临时情侣真的配对成功。以游戏的方式大家都会比较放松，也避免了非常尴尬的场面。

活动*：主持人和工作人员给大家送上祝福。

活动结束

十、 注意事项：

*) 部门领导人对这个活动保密，可以以拓展的名义和部门人员沟通。（部门负责人必须强调活动服从组织者安排）

*) 本次活动首先选择年龄较大的、个人问题一直未解决的员工。

活动最终解释权归企管部，未尽事宜，企管部将另行通知。

网店七夕活动方案篇六

中华民族共有精神家园的战略任务，大力推进社会主义核心

价值体系建设，更好地利用传统节日弘扬中华民族优秀传统文化。我局领导高度重视，集思广益，结合实际开展了丰富多彩、贴近生活、贴近群众的“我们的节日”七夕”主题活动。现将活动总结如下：

为确保此次七夕主题活动顺利开展，局党委高度重视，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，要求各科室以深化创建文明城市活动为载体；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，全面推进我局的精神文明创建工作。

（一）开展“爱在七夕”中华经典诵读”活动

结合“在我们的节日”期间的中华经典诵读活动，我局党委印刷了“迎七夕、诵经典”文学小册子，并对全局干部职工及工作人员进行统一发放，要求各科室组织诵读。活动陶冶了全体干部职工的情操，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。

（二）开展爱情文化活动

在七夕节来临之际，我局组织广大干部职工积极观看“七夕”节期间民俗表演团体、民间艺人在我区各地举办的各类传统工艺和七夕民间技艺表演。鼓励干部职工参与节日期间组织的歌舞晚会，活跃了单位气氛，促进干部职工间的有效交流，增强了团队战斗力。更让干部群众充分感受节日的浪漫气氛。

（三）开展“七夕传统节”共植爱情树”活动

为深入挖掘传统节日“七夕”文化内涵，突出“爱情忠贞、家庭幸福”的主题，我局精心组织开展了别开生面的“七夕传统节”共植爱情树”活动。组织局干部职工及其配偶，

共20对夫妇代表在局花园内进行植树活动。为我局环境增添绿色气息的同时，为人们作出了高尚纯洁、忠贞不渝的爱情典范。

在本次活动中，我局充分利用传统节庆日对全体干部职工进行传统文化教育，掀起了倡导文明和强化作风的热潮，更是承七夕文化精髓，扬民族传统底蕴。为创建“全国文明城市”这一奋斗目标提供了强有力的思想保证和精神动力。

网店七夕活动方案篇七

与我国传统节日“七夕”节相结合，旨在通过举办单身青年交友联谊活动，以自由、浪漫、轻松的活动形式，帮助单身青年们特别是来洛在洛工作的青年高层次人才，解决由于平时工作忙碌、生活节奏快、社交圈受限等原因导致的“找对象难”的现实问题，引导青年树立文明、健康、理性的婚恋观，促进各行业各单位青年进一步沟通交流，满足广大适龄单身青年的交友需求，丰富单身青年的业余生活，使来洛在洛工作的青年高层次人才在x安居乐业，更好地扎根x建功立业，促进x经济社会实现高质量发展。

团缘聚爱情动七夕

共青团x市委

x市委市直机关工委

x青年婚恋公益联盟

x酒业有限公司

x文化传播有限公司

年龄23—35岁，在x技园区(基地)的单身青年高层次人才，市

直区直行政事业单位单身青年，在x大中型企业、科研院所青年职工，男女各60人。

活动分为活动开幕、暖场、互动交流、后期交友等版块，穿插进行“爱情吸引力”“心心相印”“牛郎织女面对面”“爱的抱抱”等互动游戏环节，帮助前来参加活动的单身青年能够在轻松的气氛中，进行友好地交友活动。

自即日起至8月16日，到各单位团委(青工委)处报名，并采用网上发送电子邮件报名的方式进行报名。完整填写后附《活动报名表》中的个人信息，另以附件形式附1-2张本人近期生活照(格式，请不要将照片添加至word文档中)，经由本单位团委(青工委)信息审核后，以对公邮箱方式报名(不接收个人报名)于8月16日12:00前发送至x青年婚恋公益联盟x邮箱。

我们将根据报名顺序及资料情况通知报名成功人员，并统一发送报名成功短信并再次确认能否参加活动，活动当天参与人员，凭短信签到进场。

1、各单位团委要在调查摸底的基础上，广泛宣传，积极发动，指定一名人员负责本单位本次活动的报名及组织工作，按要求准备报名资料，按时上报参加活动人员。

2、参加人员可在报名表中填写才艺展示节目，节目中所需道具、服装、音乐等均由个人负责提前准备。

3、未尽事项，以后续通知为准。

网店七夕活动方案篇八

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年8月20日星期四19:30--22:00

xx酒吧

男女配合. 才能玩活动

33人左右

(一) “寻找你心中女神”

1、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(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分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功)

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。男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏。

(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对男女外加男，游戏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合作伴侣由另一方负责指挥按游戏路程要捡起所安排物品、规则是男方蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口顺利通过组并且用时最少一组将得到小礼品一份转贴于。

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花，每组女方给对方男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胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰。

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一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰。

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名。

3对情侣. 拿西瓜喂对方吃。男蒙上眼睛。每组女给对方瞎指挥. 看那对吃到西瓜就赢赢一队。

将得到小礼品一份失败就淘汰。

5. 红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉。只要男能够牵到你手就赢。

6. 一见钟情心心相印

主次人说三个成语男要按求做三样不同动作。男写在女手上女猜出来答多就赢失败就淘汰。

7. 四不象

每队男女谈论给对方学叫。那个队可以男或者女叫男猜。猜对算赢猜3次。

失败就淘汰。

最后终结情侣。

剩下最后三对。化拳看那队一组赢他们可以给剩下一队想游戏让他们竞争第三名。赢就和那一队。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转贴于。

自由活动：

吃巧果

七夕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有可以给双方了解对方机会。

网店七夕活动方案篇九

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：无锡市青年商会秘书处

共青团无锡市委青年交友中心

2. 承办单位：无锡市青商文化传播有限公司

08月16日

无锡市学前街

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：无锡市学前街

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” 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

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