

2023年社区七夕节活动方案(优秀10篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

社区七夕节活动方案篇一

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。

社区七夕节活动方案篇二

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日下午前订购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。

社区七夕节活动方案篇三

【活动一】浪漫七夕相约——鹊桥会

8月15日—20日，_____商城正门设立大型鹊桥，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，_____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：_____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

——黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼———情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚（幸福戒、誓言戒、福字戒）

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。

社区七夕节活动方案篇四

为进一步深化中华民族共有精神家园建设，推进“五个”建设，根据中央和省文明办工作部署，按照市文明委关于开展“我们的节日”活动要求，市文明办决定于七夕节期间，开展“我们的节日·七夕”主题活动，方案如下：

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节爱情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、鹊桥联谊会、集体婚礼、文体娱乐等活动，引导人们追求爱情美满、和睦幸福的美好生活，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

1. 以弘扬爱情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。在机关、企事业单位、学校、社区组织开展吟诵经典爱情诗篇、传颂美丽爱情故事等中华经典诵读活动，引导人们感受传统文化魅力。结合孝敬教育、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，培养人们爱亲、爱家、爱国的良好品质。市文明办、铁东区青少年艺术中心（“我们的节日”文化传播基地）将联合举办“爱的旋律”钢琴音乐会系列活动。

2. 要利用七夕节，大力发展节日文化、旅游产业，不断扩大传统节日的社会影响。适应现代经济发展的要求，按照“政府主导、民间主办、市场运作、社会参与”的模式，努力挖掘传统节日市场潜力，把弘扬传统节日丰富内涵、推动非物质文化遗产保护和发展文化、旅游产业更好地结合起来，打造具有特色的节日文化活动。

责任单位：市文明办、市文广局、市旅游局、各县(市)区开发区

3. 举办各类交友联谊主题活动。通过相亲会、恋爱派对、篝火晚会、情侣漂流、共植爱情树等活动，为青年男女提供展现自我的机会，让他们敞开心扉，寻找到真爱。

责任单位：市文明办、市总工会、团市委、各县(市)区开发区

4. 大力营造节日氛围。市直新闻媒体要大力宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等内容，加强民族传统节日文化知识的普及工作；要及时报道各地开展特色七夕文化主题活动，以及广大干部群众的过节心得，营造浓厚的七夕节日氛围。市文明办将举办“我们的节日·印记”——七夕篇民俗摄影大赛活动。

责任单位：市文明办、市总工会、团市委、各县(市)区开发区

社区七夕节活动方案篇五

具体实施方案如下：

深化“我们的节日”主题活动，以社会主义核心价值观体系建设为根本，广泛开展“我们的节日·七夕节”主题活动。

引导人们认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统，促进现代家庭观念的健康成长，在社区辖区内形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

以“文明七夕，幸福家园”为活动主题，引导居民深入了解我国传统节日的魅力。

帮助居民居民了解我国传统节日的来历、传统活动等。

活动时间：8月xx日

活动地点：惠泉社区辖区

- 1、惠泉社区要加强重视力度，积极组织安排活动实施，做好人员分配工作，确保宣传教育活动能够顺利开展。
- 2、社区工作做好宣传教育活动安排工作，做好前期工作准备，提前做好宣传展板等活动设施。

社区七夕节活动方案篇六

一、活动主题：

1浪漫七夕，相邀美丽

2浪漫满屋，幸福七夕

二、活动背景

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，也是过去姑娘们最为重视的日子。

人们传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。女孩们在这个充满浪漫气息的晚上，对着天空的朗朗明月，摆上时令瓜果，朝天祭拜，乞求天上的仙女能赋予她们聪慧的心灵和灵巧的双手，让自己的针织女工技法娴熟，更乞求爱情婚姻的姻缘巧配。

三、活动目的

1营造浪漫的节日气氛，增加客户对企业的认同；

2真诚回馈客户，同时挖掘潜在客户，提升顾客的品牌忠诚度；

3提升xx地产的知名度，营造良好的企业形象；

4与东莞美容机构合作，让新老客户享受浪漫的同时，体验健康美丽；

四、活动亮点

1七夕佳节，节日购房大优惠；

3与东莞美容机构-伊丽莎白美容机构合作，为到场的讲授美丽健康的秘诀；

6现场精彩互动小游戏，为现场情侣、夫妻提供一次爱的体验，见证爱的默契；

7小提琴暖场，营造温馨浪漫氛围；

四、活动要素

活动时间□20xx年8月23日活动地点□xx地产售楼部邀约人数：100人左右

五、活动流程

六、流程分解

签到

1、来宾签到，赠送鲜花，领取资料

2、走鹊桥，合影留念

亮点1：走鹊桥，营造温馨咖啡浪漫的氛围

亮点2:小提琴暖场，用音乐渲染气氛，增添节日元素茶水点心供应

1、水吧提供足够数额的茶水点心，包括奶茶、咖啡、蒸馏水、汽水、曲奇饼等

主持人开场白

1、小提琴表演，拉奏优美、温馨、扣人心弦的曲子，渲染氛围第一轮抽奖

1、抽取三等奖，调动客户的积极性，为健康美丽讲座奠定感情基础健康美丽座谈会

1、有伊丽莎白美容机构讲师主讲，跟到场的来宾，尤其是女性讲授健康美丽的秘诀

互动游戏

一：心有灵犀大比拼互动游戏

二：肢体模仿秀

抽奖

1、分一、二、三等奖，各项奖品待定

2、第一轮抽出三等奖，最后一轮抽奖同时抽取一等奖、二等奖

七、活动预算

八、活动评估

社区七夕节活动方案篇七

爱我，就“泡”我吧

xx年2月14日至15日

活动一：爱“入”西海（30对情侣）

活动时间：14日（14：00——16：30）

奖品设置：越过214（爱一世）米，214米处工作人员指挥选手原地转3圈，不落地就可获得神秘礼品；越过520（我爱你）米，工作人员指挥选手原地转3圈，不落地即可获得情侣套餐，只要将情侣抱着进入大堂即可获得“豪华蜜月房1间”。

活动准备：

工作人员每隔100米站1人跟踪监督此段中遵守规则，难度障碍特别监督，并且疏导过往车辆不要停车阻路。中途医务人员随时待命，工作人员准备水杯向选手提供纯净水、毛巾。

现场布置：

在主路右侧地上铺设1.5米宽的红布作为赛道，214、520米和终点前地上贴着提示原地转圈并获奖的提示。

活动二：抓对“鸡”遇（15对情侣）

活动时间：14日（16：45——17：45）

女人皆是，爱人难求。抓对了机遇就是抓住了幸福，在西海同样抓对了“鸡”遇就是抓住了今晚的美味！

活动说明：活动分为每组5人进行，共进行3组，美女们在二

楼指定区域同时抛下手中的活鸡，鸡脖子上分别绑着5个颜色的布，众位勇士在一楼2平米的抓鸡圈内，右臂分别绑有和自己伴侣手中鸡脖子上相同颜色的布，在统一的号令下美女们一同抛下，帅哥们要把同颜色的鸡在5分钟内抓到手即算成功，这样烛光晚餐中就额外获得了一份酒店招牌菜“芝麻鸡”，和心上人默契协作得到的大餐来之不易，金钱难形容。

活动三：狂“吻”西海（30对情侣）

活动时间：14日（19：30——21：00）

今天是我们的节日，激情是我们的代言，接吻是爱我的象征，现在就开始吧！

活动设置：长吻通常出现在婚礼现场，西海的情人节就让你先声夺人，婚礼的花廊犹如新婚的殿堂，在西海没有什么不可以！在温泉大堂内的花廊下站立亲吻满214秒即可获赠温泉门票1张、抱起亲吻满214秒赠送温泉门票2张。

活动四：永恒爱墙

活动时间：14日（20：00——01：00）

爱要记在心上，话要写在墙上。铭记自己的誓言来年回味哦！

活动设置：在温泉公园内情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰（建议旅行社报名赠送）穿过五彩碟池来到六福广场的“爱墙”情侣们把手中的玫瑰插在爱墙的前面的插花篮中，共同在爱墙上写下真心的爱情誓言。最终玫瑰花瓣会洒满整个六福广场（地上用红之碎片代替，鸳鸯池中用真花瓣），爱墙上写满甜言蜜语。

社区七夕节活动策划方案7

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20日星期四19：30--22：00

三、活动地点：

某某酒吧

四、活动形式：

男女配合. 才能玩活动

五、活动规模：

33人左右

社区七夕节活动方案篇八

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x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：

由公关营销部在x月x日在x月x日前制作x块宣传海报分别在xx

步行街张贴；

3、情人节活动其它事项：

a□就餐从x□0开始；

b□由公关营销部于x月x日下午前订购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。

社区七夕节活动方案篇九

班级同学在中秋节的月圆之夜，一起结伴游玩，诉说着大学趣事，吃着班级发的月饼，欣赏着的美丽月亮，惬意、惬意啊。

二)赏月舞会

在热闹的校园广场，一群激情的青年们在月光下翩翩起舞，多么和谐的一幕！

说不定某些人还会有意外的“收获”呢。

三)中秋灯谜活动

在灯谜活动中主要是为了获得答对时的成就感和拿到奖品的喜悦，虽然一点点小奖品微不足道，但每个人总会获得不同的收获。灯谜无论难与否，学会思考才能得到快乐！

四) 中秋祝福卡(许愿卡)

还在校园的学子们，在中秋之夜没有不想念家里的亲人的，一张小小的祝福的卡片，就能激情心中无限的暖流。

五) 中秋故事大赛

一群人坐在操场的草坪上，讲着自己的开心的、难过的、后悔的事，是拉近大家心灵的最好的时机哦。

六) 中秋了，大家相约去爬山，夜晚露营在大自然的怀抱下，也是一次非凡的经历。

七) 中秋晚会

大家在晚会上尽情的唱歌、跳舞，还要不时的穿插一些趣味游戏，让今年的中秋过的快快乐乐的。

社区七夕节活动方案篇十

型动七夕，我们约“惠”吧！

主题说明：七夕是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。随着精神生活水平的提高，加上各行业商家每年的宣传炒作，七夕俨然成为情侣必过的节日。借“七夕”来临之际，将运动、情侣、约“惠”三者结合，配合卖场促销活动，营造浓郁情人节消费气氛。情侣运动套装，让爱更有型！”

20xx年xx月xx—xx日

时间说明：星期日、星期一、星期二

cba全国零售终端

吸引情侣消费者，促进夏装销售，提升客流，扩大消费群体。
提升cba品牌的区域知名度和影响力，扩大市场占有率。

展架、吊旗、中带贴、层板贴、地贴、折扣挂牌、短信宣传、
商场广播稿□dm单

七夕到了，我们约“惠”吧！活动期间□cba全场所有商品5.5折！七夕节当天，更有“生双成对”特惠活动，购买两件及以上商品，即打四折。我们约“惠”吧，运动让爱更有型！

展架画面设计□xx展架场景图吊旗画面设计（门头、店内），
吊旗场景图（门头、店内）海报架画面设计，海报架场景图
中带贴设计图，中带贴场景图层板贴设计图，层板贴场景图、
地贴设计图，地贴场景图。