

最新公安七夕活动简报(大全10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

公安七夕活动简报篇一

20xx年x月x号——20xx年x月x号20:00

走对80步，尽可能快，别掉水里。小伙伴只需要不断踩着图案快快前进即可。很简单吧，谁都可以会玩，但并不是谁都能玩得很好噢，小伙伴，不服来战！

我们通过排行榜的名次给用户发放奖品，并可以设置一定概率的幸运奖，让即便觉得自己速度不快的粉丝也可以拼人品赢得幸运奖。

一等奖：鲜花+情人节专享蛋糕一个+客房一晚。

二等奖：鲜花+手工巧克力一盒+xx观影卷2张。

三等奖：鲜花+迷你小缤纷慕斯一盒。

幸运奖□xx官方微信商城20元代金券一张。

- 1、手机号码为兑奖重要凭证，填写应当真实有效，如若有误，作废处理；
- 2、代金券只能在金冠好运来官方微商城购买兑现使用；
- 3、本活动最终解释权归金冠好运来蛋糕店所有。

关注xx官方微信点击图片或发送关键字“七夕”，到xx官方微信参与活动!或进入主页菜单点击活动专区“七夕走鹊桥”参与!

请中奖的微友凭促销是每一个节庆时候所必须的传统营销手段，带有主题性的促销活动就是在传统营销手段中寻求突破，以谋求区域市场与消费群中更为轰动的传播效果。

欧式蛋糕4款(每系列一款)切件西点8款(每系列两款，套装为四个)

方式一：浪漫满屋

每购买情人节主题蛋糕一个或者购买切件套装有精美包装及送情人节玫瑰一支。

注：玫瑰由客户或办事处当地自行采购，或者由公司开发制作巧克力玫瑰。

方式二：浪漫的味道——产品试吃

切块后的产品用托盘陈列在冻柜，但不要一次性切好，保持产品的完整性；

拿试吃产品时使用夹，并用纸托承放，牙签(小叉)由顾客取用；

保证在试吃产品前已经向客户介绍了活动内容，根据客户特点给以不同的产品；

试吃产品后要介绍产品特点 and 重复活动要点，了解顾客反应有针对性地推荐产品组合。

方式三：游乐互动活动——有奖知识问答

让消费者充分感觉到活动与意大利的紧密联系，从而给到他们惠城的蛋糕是正宗的欧式意大利蛋糕。

在店外空地(店内)悬挂关于意大利的地理、历史知识问答题目以及爱情诗句问答(可反复利用，每天限100份礼品，礼品为钱包公仔)，由消费者自行挑题，消费者拿题后如回答正确，就可获得一个公仔钱包作为奖品。

公安七夕活动简报篇二

相濡以沫，最爱七夕

8月16日——8月20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(8月16日——8月20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……，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价值20xx元的精美礼品。

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

2、相濡以沫，最爱七夕——步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20日，限时折扣，现场广播公布)步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕——x大型文艺演出，精彩现场活动。

8月10日——13日，六合广场婚礼秀；

8月14日——17日，中兴广场婚纱秀；

8月18日，8月20日，中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动；

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有x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——中兴广场的范围。

8月10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——七夕鹊桥会！

公安七夕活动简报篇三

参与对象：都市时尚单身男女

参与目的：爱心钥匙开心锁

快快快！来酒吧寻找心的钥匙！！打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙！

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。

真爱第二：缘：真情互动

男生女生面对面，每人向异性（可以指定特定对象）提一个自己感兴趣的问题。问题结束后互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人结束参与。

真爱第三缘：激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作。最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份。

活动参与方式：

1. 即日起至8月16日前来酒吧现场报名
2. 拨打活动参与热线：，报名参加

名额有限，敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

参与对象：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用. 礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

酒吧情人节第三波：真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具：诚挚的爱意，大声表达的勇气

公安七夕活动简报篇四

- 2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客；
- 3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；
- 4、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券；
- 5、可联合花店、电影院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同

促销，提升美容院七夕活动的影响力。

1、折扣促销——足部理疗按摩

在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。

这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。

所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。

具体内容如下：活动当天，到本店的情侣可以获得专业足部技师按摩，并且享受七点七折的优惠。

2、捆绑促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“捆绑”在一起，向其推销。

例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。

该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

3、情浓一生，真心表爱意(充值送)

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。

4、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。

5、七夕闺蜜价

1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送99朵的玫瑰。

2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，是一到三个月之内，过了期限则无效。(为了及时耗卡)

3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的氛围。

4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。

5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

公安七夕活动简报篇五

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。七夕情人节又渐渐地走进了人们的视线。在“七夕”来临之际，用我们的行动来缅怀传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

七夕，中国自己的情人节。

七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

高素质、高收入未婚男女。

- 1: 通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。
- 2: 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。
- 3: 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）所营莎莎课件站[*]默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，每对一米就够了）、纪念品

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念用行动缅怀那不老传说。

公安七夕活动简报篇六

为进一步深化中华民族共有精神家园建设，推进“五个鞍山”建设，根据中央和省文明办工作部署，按照鞍山市文明委关于开展“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，打造具有鞍山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·鞍山印记”——七夕篇民俗摄影大赛活动。

责任单位：市文明办、鞍山广播电视台、鞍山日报社、鞍山文明网

活动要围绕节日主题，坚持面向基层、面向群众。要深入挖掘七夕文化内涵，精心设计、广泛开展多种形式的节日民俗活动和文化娱乐活动。

各有关责任单位要注意保存活动图片报道、视频等资料。各县(市)区要在8月28日前，推荐10幅以上优秀摄影作品，署作者姓名、主题、联系方式，发送至邮箱□xxxx□参加“我们的节日·鞍山印记”民俗摄影大赛活动，市文明办将为获奖作品作者颁发证书和奖金。

公安七夕活动简报篇七

如今七夕的促销和换季促销放在一起，缺乏中国传统的特色

眼看七夕快到了，平日里异常忙碌的汪琳也在百忙之中盘算着如何过一个有趣的中国情人节。这个外企公司的白领，结婚正满一年，而结婚纪念日恰恰是8月16日。从8月初开始，汪琳就开始从网上搜集相关的节日信息，其中商场的促销和

优惠活动是她的重点关注方向，因为她想在这个特别的日子里为丈夫准备一件像样的礼物。同时，也想为自己的生活增添幸福与温馨。

众所周知，节日营销的主要手段和方式之一就是“降价促销”，广告、促销等均围绕价格展开。但很多企业僵化地认为降价促销就是大打“价格战”，把营销的重心放在如何降低商品价格上，结果往往充其量也就是赔钱赚吆喝。例如往年的月饼促销，不是“全场特价”就是“买几送几”。面对这样司空见惯的“赠送”或让利等“降价多销”类的广告，消费者早已麻木！

汪琳与丈夫到底要怎样度过美丽的中国情人节和结婚周年纪念日呢，现在还没有明确的答案。

李凡作为一家知名服装企业的市场经理，早在今年“五一劳动节”之后就开始策划8月份的中国情人节期间的市场活动了，现在，策划已经到了实施阶段。

在李凡的《“七夕情人节”商场促销策划》中这样写道：

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。活动口号：中国情人节，你准备好了吗？活动时间：8月16日（农历七月七日，俗称七夕节）……因为篇幅所限，李凡的策划书的内容无法一一赘述，但这份策划书里突出了节日期间的“体验营销”的力度。

收入水平与生活品位的提高使得消费者的需求开始由大众消费逐渐向个性消费升级，定制式、个性化服务等成为了新的需求热点。“体验营销”则随需应变，大行其道。

忠实于“体验营销”的顾客，他们消费的已经不仅是商家提供的产品或服务，更是一种精神层面的愉悦体验，此时，价格对他们也不再敏感，他们愿意花高出产品或服务本身价值

几倍甚至几十倍的价钱去购买的一种喜欢的感觉。

节日营销活动中，企业就应该侧重对消费者“体验需求”的挖掘与激发。早在节日到来之前，企业就应该组织经销商对一线终端的促销人员进行相关培训□logo设计 标志设计 商标设计 vi设计并在促销现场开辟活动区域，营造出消费生活场景，并通过专业设计的“话术”和促销人员的娴熟引导，让消费者很快进入角色，激发他“体验一把”的欲望，从而在装扮的眼花缭乱的商品柜台与琳琅满目的商品中对自家的产品“一见钟情”。

七夕，不少男士会选择送老婆或女友内衣，而男士为了不在爱人面前丢面子(尤其是一起出去买的时候)，一般不会买打折的产品，商家不可错过这个促销的机会。

公安七夕活动简报篇八

印象男女与爱情无关

- 1、增强员工相互之间的了解、沟通及交流，有助于协调男女员工的关系。
- 2、员工相互之间更多的交流与接触，对于我们员工的人际交往能力有积极作用，同时对于我们员工以后的职业生涯也有积极意义的影响。

20xx年8月2日

中网管家大会议室

中网管家全体员工

企划部

a□八月二号方案审批及主题活动参与细则公布

b□八月四号招集主题活动参与人员及挑选合适人员并收集基本资料，同时制作主题活动ppt□

c□八月五号人员及物资落实

d□八月六号布置场地会议结束活动开始注意：详见七夕主题活动执行方案

a.开场音乐

b.主持人开场白

c.女生按事先规定的位置坐好，由主持人分别介绍每位选手的系别专业、爱好、特长、星座、座右铭、附加上照片等个人信息在多媒体上播放。

d.男生按事先的抽签顺序入场，(并播放男生出场音乐canyoufeelit)由男生先进行自我介绍，包括自己系别专业、爱好、优缺点、星座、理想的交友女生、可以对自己有一个全方位的介绍。

e.上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个女生号码交给主持人。

f.同时女生通过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。

g.主持人核对号码是否重合(男孩选中的女生号码和女生支持的男生号码)，看交友是否成功。先不公布结果，由主持人对女生进行提问(主要提问投过他票的女生)，由女生和男生之间互相进行提问。

h.(可选项)男生可以展现他的才艺，也可以播放ppt或者短片之类的。

l.由男生帮帮友帮助女生了解他，最后由男生从依然支持他的女生中选出一个女生，同时请出第一次自己选中的那个女生，征求这个(或者同一个女生)的意见，如果交友成功，播放歌曲(坐在巷子口的那对男女)，并领取奖品;如果中途所有女生都不再支持这位男生，播放(可惜不是你)，并领取奖品，交友之旅到此结束。

i.活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)

j.总结发言

k.活动结束

公安七夕活动简报篇九

在七夕情人节即将到来之际，为回馈客户□xxxx分行开展主题为“百年xxe生相伴”的个人电子银行情人节特别活动。

一、时间□20xx年x月xx日—x月xx日

二、对象□xxx分行个人网银和手机银行客户

三、内容：

(一)免费开通网银，共享甜蜜好礼

3月xx日—xx日，个人客户持有效身份证件到xxx网点柜台同时开通理财版(或贵宾版)个人网上银行、手机银行和电话银行服务，可获德芙巧克力一份，情侣双人同开更有“心”喜。礼品数量有限，送完为止。

(二) 轻松动账交易，喜赢新年大礼

活动期间，个人客户通过网银和手机银行进行xx笔以上(含)指定交易即可获中奖机会。尊享奖x名，赠苹果ipad2平板电脑x台；乐享奖xx名，各赠西服熊精美u盘x个。

指定交易包括转账汇款、定期存款、网上支付、信用卡转账、代缴费、投资理财(含xx理财计划、外汇、黄金、双向宝、基金、国债、第三方存管、银期转账□b股银证转账)、结售汇、跨行现金管理等交易。

四、说明：

1. 本次活动交易数据以中行系统数据为准。2. 活动结束后□xx将在□xx晚报》公布获奖名单并向客户发送通知短信，请及时关注。获奖客户请携有效身份证件至网银开户行领奖。3. 本次活动两项奖项不同时获取，以价值较高的奖项为准。4. 所有礼品不能兑换现金，本活动最终解释权归xxxx分行所有。

公安七夕活动简报篇十

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

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。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：七夕之夜。18：30--20：30

活动地点□x地

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的

销售，提升品牌亲和力。

1. 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。

2. 人员要求专科以上学历，薪金20xx-3000元以上的男女情侣。

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. 活动结束后，由客服人员进行电话回访，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。

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，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. 通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9. 此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1. 百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2. 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。

考虑到x自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备：

号码牌(设计成心型)、电视[dvd(vcd)]话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线(出于安全考虑能定做没有针尾的,个较为大点,线相应粗点,线至少要用要三四种颜色编成,每对一米就够了)、纪念品。

宣传语:七夕,中国自己的情人节。

为了忘却的纪念,用行动缅怀那不老传说。

活动宣传

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《x报》或是x

宣传的时间为一周左右。