

最新万圣节商场活动创意方案 商场万圣节活动方案(优质5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

万圣节商场活动创意方案篇一

目前，百货业市场，各百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。

万圣节活动策划方案——活动主题

找个理由乐乐——xx疯狂万圣节搞怪大行动

万圣节活动策划方案——活动时间

10月28日——10月31日

万圣节活动策划方案——活动内容

10月31日晚8点至31日凌晨2点

XXXXX

浪漫冷餐自助、各种酒类饮品尽情畅饮，时令水果应有尽有，要么捣蛋，要么给糖，灯光闪烁，各国公主王子妖怪鬼魅飘飘荡荡，黑猫、蜘蛛、巫婆、扫帚、南瓜灯，精彩游戏，请你度过一个不一样的夜晚！

2、进场后先嬉戏一番，在尖叫声中主持人出场，介绍活动规则及流程

3、激情圈圈舞，互不认识的鬼鬼们以交谊圈圈舞相互熟悉

5、再次进入游戏环节（大皮准备）多多准备，至活动结束，看现场情况再定

6，结束，合影

备注需全程摄影，游戏照片，合影，单影……………

万圣节商场活动创意方案篇二

活动主题：

万圣节到xx店——鬼混

活动背景：

万圣节是西方人的三大节日之一，也是俗称的西洋鬼节，依照西方人的传统，不少孩子喜欢把南瓜挖空，做成「杰克灯笼」，这个习俗是源自于爱尔兰的民间传说。

杰克原来是个恶名昭彰的醉汉与骗子，他与魔鬼订约，却又欺骗魔鬼。等杰克死后，天堂不收他，而地狱也拒绝他，因此魔鬼送他一盏镂空的甘蓝灯笼，以照亮寒冷的黑夜。后来因为爱尔兰人移民到美国，发现南瓜比较盛产，因此才改为南瓜灯笼，而南瓜灯笼也就成了万圣节家家户户必备的摆饰。由此万圣节也简称为——鬼节。并且那时候人们认为恶灵在每年10月31日的夜晚重返人间。

为了驱逐恶灵，他们会将房子里的炉火和烛台熄灭，将房子弄得很荒凉，好像没人居住一样，这样恶灵就不会进屋去。

他们也会故意穿得很邋遢，看起来很丑，这样恶灵就不愿意接近他们了。另外，他们还知道恶灵害怕噪音，于是他们穿着奇形怪状的服装cos上街游行等有趣好玩的活动。

在以次为背景的前提下□xxxx店准备举办“万圣节到xx店——鬼混”活动，在万圣节到来的时候，在娱乐大家的同时，实力良好的品牌形象。

活动目的：

目前，在xx各百货业市场，各家百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，市场买气节节升高。大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。作为xx商城的“诚信、本分、团队、品质、创新”的经营理念，年轻时尚化的客群，势必更要求我们做好百货业时尚的领导头军。

举办奇制胜的各类活动则是维护品牌形象的最有力的保证。配合20xx年万圣节的到来，我们将开展不同其它商场的形象活动，以此为点，吸引时尚人群的关注和参与，在保证品牌形象的同时提升商品销售。扩大我们xx店在xx的影响力，增强自己商场在激励的商场竞争中的竞争力。

活动宗旨：

以xx店商城“诚信、本分、团队、品质、创新”经营理念，提升商品的形象与销售，扩大在xx店在xx的商业影响力。

活动时间：

20xx年10月31日

活动地点：

xx店

活动对象□xx市市民

主办单位□xx店

承办单位□xx社团联合会

活动流程：

活动前期准备：

(一)活动策划部，对本次活动策划方案，确定本次“万圣节到xx店——鬼混”能够按照策划方案顺利成功的开展。

(二)办公室对本次活动进行人员安排，前期宣传、准备的人员安排情况，中期人员活动器材道具的检查情况及中期活动现场的气氛调动和安全情况，末期道具器材的归类整理人员安排一个大致的分配，确保人人有事做，大事不含糊，小事不遗漏。

(三)财务部对本次“万圣节到xx店——鬼混”活动所需的活动器材、活动道具进行准备(如：音响的租用、必要财务的购买，舞台的搭建等事情)及活动互动环节礼品的购买。

(四)组织部组织安排人员对整个活动起掌控过程，催场等事务，防止冷场和意外事故的发生(如：突然停电音响不能正常工作、话筒电池、活动人员未就位等)并对活动中的互动环节奖品的发放。

(五)宣传部对本次“万圣节到xx店——鬼混”活动进行宣传。

宣传方式：

- 1, 海报宣传
- 2, 印发传单
- 3, 广播电视宣传
- 4, 短信群发宣传

宣传地点□xx

(六)外联部通过联系,邀请嘉宾参与本次“万圣节到xx店——鬼混”活动,同时肩负扩大本次活动的影响力。

活动要求:

本次活动的主题为“万圣节到xx店——鬼混”那么“鬼混”则将作为本次活动的重点,整个活动现场的氛围将是激烈、热闹又兼加着恐怖与玩味的感情。

在西方的几日逐步进入到中国文化的时候,如2月14的情人节,12月25的圣诞节等等,都在改变与丰富人们的生活,在万圣节到来的时候,作为又一个西方比较有趣又好玩那的节日,希望通过对万圣节活动的宣传,也将万圣节的习俗带进我们中国文化,同时xx店将以此为点,吸引时尚人群的关注和参与,在保证品牌形象的同时提升商品销售。扩大我们xx店在xx的影响力,增强自己商场在激励的商场竞争中的竞争力。

注意事项:

- (一)安全问题,在安全有序的环境下进行。
- (二)天气状况问题下了活动推迟等情况。
- (三)人员调动情况,确保每个点都有人。

(四) 意外情况的处理。

预期结果：

通过本次“万圣节到xx店——鬼混”活动，让xx市民对“万圣节”这个西方节日有了新的了解，让过鬼节的习俗也逐步进入到人们的日常生活，在本次活动后，在以后的万圣节到来的时候人们也将逐步去过这个节日，将会给商场带来新的活力，同时我们xx店开展了不同其它商场的形象活动，并将以此为点，吸引时尚人群的关注和参与，在保证品牌形象的同时提升商品销售。扩大我们xx店在xx的影响力，增强了我们商场在激励的商场竞争中的竞争力。

万圣节商场活动创意方案篇三

万圣节(halloween)为每年的11月1日，源自古代凯尔特民族(celtic)的新年节庆，此时也是祭祀亡魂的时刻，在避免恶灵干扰的同时，也以食物祭拜祖灵及善灵以祈平安渡过严冬，是西方传统节日。当晚小孩会穿上化妆服，戴上面具，挨家挨户收集糖果。主要流行于英语世界，如不列颠群岛和北美，其次是澳大利亚和新西兰。现在，一些亚洲国家的年轻一辈，也开始倾向于过“洋节”，到了万圣节前夕，一些大型外资超市都会摆出专柜卖万圣节的玩具，小商贩也会出售一些跟万圣节相关的玩偶或模型，吸引了年轻人的眼光。

目前，百货业市场，各家百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，市场买气节节升高。大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。作为shoppingmall“潮流所向”的经营理念，年轻时尚化的客群，势必更要求我们做好百货业时尚的领导头军。举办奇制胜的各类活动则是维护品牌形象的最有力的保证。配合xx万圣节的到来，我们将开展不同其它商场的形象活动，以此为点，吸引时尚人群的关注和参与，在保证品牌形象的同时提

升商品销售。

活动主题：找个理由乐乐——xx疯狂万圣节搞怪大行动

活动时间：10月28日——10月31日

活动内容：

活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

分工：

- 1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；
- 2、总务课：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)
- 3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握
- 5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。

万圣节商场活动创意方案篇四

时尚富百家购物广场万圣节活动方案

活动背景：万圣节是西方人的三大节日之一，也是俗称的西洋鬼节，依照西方人的传统，不少孩子喜欢把南瓜挖空，做成「杰克灯笼」，这个习俗是源自于爱尔兰的民间传说。

杰克原来是个恶名昭彰的醉汉与骗子，他与魔鬼订约，却又欺骗魔鬼。等杰克死后，天堂不收他，而地狱也拒绝他，因此魔鬼送他一盏镂空的甘蓝灯笼，以照亮寒冷的黑夜。后来因为爱尔兰人移民到美国，发现南瓜比较盛产，因此才改为南瓜灯笼，而南瓜灯笼也就成了万圣节家家户户必备的摆饰。

目前，百货业市场，各家百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，市场买气节节升高。大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。作为shoppingmall“潮流所向”的经营理念，年轻时尚化的客群，势必更要求我们做好商界时尚的领导头军。举办奇制胜的各类活动则是维护品牌形象的最有力的保证。配合2015万圣节的到来，我们将开展不同其它商场的形象活动，以此为点，吸引时尚人群的关注和参与，在保证品牌形象的同时提升商品销售。

活动内容：

活动一： 主题： 找个理由乐乐 感受疯狂万圣节

时间： 2015年10月28日—10月31日晚间： 18： 00至闭店

内容： 活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份（价值30元万圣节礼品）；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份（价值50元万圣节礼品），每张单张小票限送一份。 分工：

1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；
、行政部：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部（礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛）

3、财务部：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。

5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。

活动二： 主题：疯狂万圣节 搞怪大行动

时间：2015年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店 内容：

1、凡12岁以下的小朋友，只要有万圣节装扮，都可参加搞怪大行动；

2、工作人员做万圣节装扮，带领小朋友们做游戏、唱歌、讨糖吃；

置南瓜摆饰、巫婆扫把摆饰等

分工：

1、企划部：负责活动的组织、宣传并进行店内陈列的设计与摆设；

2、行政部：负责小朋友脸上闪亮贴片、化妆品、万圣节服饰、糖果的采购并转交经营部；

4、保安部：负责活动期间的安全工作。

活动三： 主题：疯狂万圣节 鬼怪表演晚会

时间：10月31日晚间21：00—22：00

地点：北门外 主持：*** 活动分工：

工程部：负责舞台的搭建、音响的到位；

保安部：负责活动现场的安全工作；

行政部：负责采购冷火焰两组、4个手筒礼花。 广告宣传跟进双休日促销广告。

方案一：

主题：疯狂万圣节 搞怪大行动

时间□xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：

- 1、凡12岁以下的小朋友，只要有万圣节装扮，都可参加搞怪大行动；
- 2、工作人员做万圣节装扮，带领小朋友们做游戏、唱歌、讨糖吃；
- 3、凡活动期间内进店的小朋友只要有万圣节装扮，都可以得到广场购物中心赠出的糖果；
- 4、工作人员(着万圣节装扮)并帮活动期间内进店的小朋友做万圣节化妆。

店堂陈列要求：

分工：

- 1、企划部：负责活动的组织、宣传并进行店堂陈列的设计与摆设；
- 2、总务课：负责小朋友脸上闪亮贴片、化妆品、万圣节

方案二：

活动目的：

万圣节是西方的“鬼节”，和我国的中元节有一拼，不过万圣节更注重恶搞，更热闹。今年万圣节(2015年10月31日)正好是星期五，星期五、星期六、星期天三天相连，就相当于一个小长假，无论电商还是实体店绝不会放过这个借节造势短期促销的良机。为抢占市场先机，我超市另辟蹊径在万圣节期间推出了一系列“鬼点子”促销活动。旨在提升顾客的新鲜感，调动“70”“80”“90”后顾客的购买热情，发掘潜在的年轻顾客群。

主题：找个理由乐乐 感受疯狂万圣节

时间□xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

分工：

- 1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；
- 2、总务课：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)
- 3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。
- 5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。

一、活动背景：

万圣节是西方人的三大节日之一，也是俗称的西洋鬼节，依照西方人的传统，不少孩子喜欢把南瓜挖空，做成「杰克灯笼」，这个习俗是源自于爱尔兰的民间传说。杰克原来是个恶名昭彰的醉汉与骗子，他与魔鬼订约，却又欺骗魔鬼。等杰克死后，天堂不收他，而地狱也拒绝他，因此魔鬼送他一盏镂空的甘蓝灯笼，以照亮寒冷的黑夜。后来因为爱尔兰人移民到美国，发现南瓜比较盛产，因此才改为南瓜灯笼，而南瓜灯笼也就成了万圣节家家户户必备的摆饰。

目前，百货业市场，各家百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，市场买气节节升高。大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。作为shoppingmall“潮流所向”的经营理念，年轻时尚化的客群，势必更要求我们做好百货业时尚的领导头军。举办奇制胜的各类活动则是维护品牌形象的最有力的`保证。配合xx万圣节的到来，我们将开展不同其它商场的形象活动，以此为点，吸引时尚人群的关注和参与，在保证品牌形象的同时提升商品销售。

二、活动目标：

通过开展“有钱能使鬼推磨”、“小鬼当家”、“鬼迷心窍”等一系列促销活动，拉动消费，力争销售额提升20%，接近或达到国庆节销售水平。

三、活动主题：

万圣节鬼做主

四、活动时间：

2015年10月31日——11月2日

五、活动内容：

活动一：有钱能使鬼推磨

10月31日—11月2日，在超市门口放置一个直径为1米的“鬼推磨”模型，在以磨眼为中心围绕模型画一个半径为两米的圆圈。在门口设置一个临时零币兑换点，顾客站在圆圈外任意一点往磨眼投币，只要投入磨眼，音乐就会响起，同时鬼开始自动推着“磨”转。对投准的顾客，超市现场发放的小礼品一份。

注：本促销活动主要是增加体验式购物，并结合路演促销，聚敛人气，提高销售。

本活动费用均由各品牌承担，“0”费用。

活动二：找乐子，万圣节搞怪大王

凡在10月31日进店的小朋友(3—8周岁之间)，只要你跟着我们现场万圣节搞怪大王(在商场选一名善于搞笑的员工身穿诡秘服饰装扮成万圣精灵，在超市内需找小朋友派发糖果做游戏等)做出搞笑搞怪动作，均可领取小礼物一份。礼物有限，派发完为止。

活动三：鬼玩意，越夜越送

凡在10月31日—11月2日，晚间7:30—22:00活动期间，顾客在超市单票购物满99元，即可凭购物小票到一楼值班经理领取万圣节礼物一份，每天限领50份，送完为止。

活动四：狂欢万圣节，加一元多一件

凡在10月31日—11月2日活动期间，顾客当日一次性购物满59元及以上者，均可凭小票到一楼总服台加一元得一件超值礼品。

购物满59元+1元得挂面一把；

购物满119元+1元得柚子一个；

购物满179元+1元得大瓶饮料一桶；

购物满259元+1元得卫生纸一提。

注：换购商品只能任选一件，超市有权更换价值相同的换购品。

活动五：欢购万圣节，幸运大转盘

凡在11月1日当日，顾客购物满299元以上，即可凭小票参加“好礼转转转，幸运大转盘”活动。

活动细则：用不锈钢和kt板自制一个幸运大转盘，转盘上标刻五种不同颜色区域，每个颜色区域代表不同奖品(奖品价值越大，转盘颜色区域越小)，参与顾客按顺时针方向旋转五圈以上才有效，红色指针静止后指向区域才有效。

黄色区域为特等奖：奖励价值100元超市现金券一张；

蓝色区域为一等奖：奖励价值50元超市现金券一张；

绿色区域为二等奖：奖励价值30元超市现金券一张；

橙色区域为三等奖：奖励价值10元超市现金购物券一张；

白色区域为四等奖：奖牙刷一支。

注：现金购物券仅限标注日期内使用，不找零不退现，过期作废，团购不参与。

活动六：万圣节聚惠，生鲜半价抢购

凡在10月31日—11月2日活动期间的每天晚间7:30—8:30档，推出超市内生鲜商品价格全场半价(促销品除外)，3日内商品循环，品质优良，价格低的不能再低，抢到就是赚到，快来吧!生鲜课要做好氛围营造和爆炸花提醒准备。

活动七：狂欢万圣节，立冬进行时

凡在10月31日—11月2日期间，顾客一次性购针织保暖类商品(各专柜设置提示牌)满200元立减20元;满300元立减50元;满500元立减80元外加赠不锈钢面盆一个。

六、活动宣传布展：

1、超市场外布展：

1)超市西门入口70厘米*8米横幅一条，标语：万圣节鬼做主，超值来购物!

2)在人行道上插摆小旗，小旗上印制万圣节标语，共计插摆21面，每0.5米一个，双排错位插摆。

3)西门楼宇正上方悬挂8米*10米巨型布幅一个，红底黄字。

2、超市内场布展：

1)超市入口用kt板制作立体拱门一个，形象要突出万圣鬼节内容;具体尺寸为高

2.21米，宽3.6米;

2)在超市中厅用泡沫制作巨型南瓜一个，需让本市模具公司制作;

3)各主通道悬挂铜版纸吊旗50个;

- 4) 各商品课堆围更换与本期主题促销相关联内容的写真布;
- 5) 超市收款员提前一天佩戴万圣节面具, 要得体大方;

3、媒体宣传:

- 1) 报纸: 本市知名晚报连续刊登五分之一版3期;
- 2) 电视: 本市数字频道每晚黄金档滚动字幕介绍活动情况, 播放时间: 10月28日—11月1日。

4、其它宣传方式:

- 1) 印刷5万份dm海报, 通过专业投递公司投递到户, 企划部负责监督检查发放情况;
- 2) 会员短信分早上和中午两个时段送出;

七、活动分工协作:

- 1、企划部: 负责活动方案的制定, 并提前2天将场内场外活动布展到位;
- 3、采购部: 负责主力促销品摆放及价格变更以及活动支持浅谈等工作;
- 4、人事部: 负责活动期间促销员的招聘以及帮忙人员的合理调配等人事工作;
- 5、财务部: 负责赠品的管理以及收银员的培训等工作;
- 6、物业部: 负责活动期间安全保卫以及商品的防损防盗等工作;

八、活动费用预算:

- 1、超市外围布展费用约5000元；
- 2、超市内围布展费用约5000元；
- 3、一楼中厅南瓜制作费均由活动参与厂家承担不列支费用；
- 4、媒体宣传费减去异业联盟所承担的费用外为1000元；
- 5、其它费用约1000元。

万圣节商场活动创意方案篇五

活动主题：银河龙门花园万圣节”不给糖果就捣乱”主题活动
活动目的：提升银河龙门花园的市场知名度,培养储备新客户.

活动时间：10月30日/31日

活动口号：不给糖果就捣乱

万圣节是西方最受欢迎和最流行的节日之一，也是儿童们纵情玩乐的好时候。夜幕降临时，孩子们会穿上五颜六色的化妆服，戴上千奇百怪的面具，手提一盏“南瓜灯”跑出去。他们来到邻居家门前，威吓般地喊着“trick-or-treat”意思是“不给糖果就捣蛋”。如果大人不用糖果、零钱款待他们，那些调皮的孩子就会想出各种办法捉弄你。当然，大多数人家都非常乐于款待这些天真烂漫的小客人，所以万圣节前夜的孩子们总是肚子塞得饱饱的，口袋装得满满的，也总能梦想成真。

邀请对象：咨询看房的潜在客户，

现场活动：

现场布置充满万圣节气氛的装饰，如蜘蛛网、蜘蛛、南瓜灯等，节日气氛浓厚；

准备新奇绚丽的万圣节道具及礼物，让大人和孩子们一起享受节日的快乐

活动当天，工作人员装扮成女巫在售楼处门口发放糖果，老业主带着自己的孩子走进售楼处，与其他到访者一起欢度节日。售楼处内部安排南瓜灯及彩绘面具等diy活动，到访者可以充分发挥创意和想象，亲自动手制作，最终将这些充满惊喜的艺术品作为节日最好的礼物送给自己、亲人或朋友。安排工作人员装扮成巫师，为到访顾客占卜预测。（流年大吉，适合买房）

提供巫师帽子、玩具蝙蝠、神秘面具等游戏道具供来访者拍照留念，并设置英式桌上足球、扔飞镖等互动游戏环节，为到访者准备了精美的小礼物。

活动宣传形式：

1、宣传单500张□pop海

3、新注册银河龙门花园官方微博/微信.并发布消息4、制作认购vip卡(背面祥注限时打折或者购房抵现)。

活动现场布置：

1、鬼脸面具30个(发放给客人)2、羽翼面具20个(发放给客人)3、南瓜灯笼10个(场内装饰)4、骷髅头5个(场内装饰)5、蜘蛛8个(场内装饰)

6、黑披风3件(进门口2+1位保安着装)7、斧头大刀道具各1套(两边保安)

8、整人小道具(蛇、虫、鼠、)100个(隐藏在座位及烟灰缸等处)9、红、黑、白、化妆颜料各一瓶(面部着妆用)活动注意事项:

电视屏幕、现场音乐、灯光效果突出万圣节主题;所有工作人员都必须进行简单的节日化妆和造型;对本次的活动宣传必须做到提前、切实、有效;各部门必须严格执行本活动方案所有流程。活动操作流程:业主们前来参加活动。到达售楼处的业主们首先要到签到处签到,并为带孩子的业主领取一份特别的礼物——万圣节服装。

同时为前来参加活动的家长和孩子们准备了小蛋糕。(凭入场券领取,每人一份)小朋友在吃蛋糕,玩游戏,大人在看沙盘置业顾问参与游戏其中,边讲解边跟大家制作南瓜灯。现场扫描关注官方微博微信的客户派发小礼物。

活动于13点半准时开始,首先领导讲话。

然后由主持人宣布活动流程。

各位业主乘坐观光车分批参观小区,沿途主打楼盘处安排工作人员分发糖果.同时置业顾问借停车做楼盘的详细介绍。

一批次回来后可对有意向顾客进行单独介绍,并派发vip认购卡。(买房抵现或打折)

赠送带有银河龙门花园logo的车贴[(babyincar或保持车距)活动结束凭入场券领取精美礼物。

万圣节主题活动旨在吸引老业主及意向客户,在对老业主进行回馈并加深邻里感情的同时,更让很多第一次到访银河龙门花园的意向客户们感受到了银河龙门花园的文化、艺术、生活于一体的高品质生活氛围。在这里,没有工作的烦恼、城市的喧嚣,只有万圣节带给他们的惊喜与激情。在这个充

满了浓厚的节日气氛的.周末，大人与孩子们在银河龙门花园收获了一份意外的新奇与喜悦，他们沉浸在自由与欢乐之中，共同享受着银河龙门花园别致幸福的五彩生活。

注：活动当日12：30以前，所有的工作人员，必须按要求着装、造型，各就各位紧密配合策划部，保证此次活动顺利进行。