

七夕情人节活动 七夕情人节活动方案(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

七夕情人节活动篇一

目的：以情人节为契机，密切公司与客户的关系，树立公司声誉，提高客户对公司的认可度。

参加活动主题□xx年七夕情人节活动心动party

活动内容：

1、最佳拍档(情侣站报纸)

主题：爱情的聪明魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方立于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。比赛分两轮，每轮四对。获胜者可以赢得最聪明的爱情奖。

2、女士盖上红盖头为男士打领带

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格。速度最快、打的最好的为胜者。比赛分两轮，每轮4对。获奖者可获得最佳理解情人奖。

3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。比赛分两轮进行，每轮4户。获胜者可获得最具吸引力的奖项。

4、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的xx或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。比赛分为四轮，优胜者将获得最佳情人奖。

七夕情人节活动篇二

节日期间，情人们会送花。

美丽的花朵为人们传递着各种各样的情感。

幸运的是，我们的花店已经成为编织这座美丽城市的重要组成部分！在这里，我们努力工作，拼搏，只为芬芳的家，人民的亮酒窝，光明的未来！

情人节将近。

这个浪漫、感伤、迷人的日子，是我们花店每年创造花香奇迹的日子，也是我们期待的日子。

1、总体目标

在七夕节活动的三天活动中，实现活动的圆满成功，并且为花店获得更多顾客，赢取更多人们的信赖与支持，并且最终实现花店的最大利益。

2、具体目标

活动期间，争取3天每天营业额在2万元以上，每天订购鲜花不少于200朵，每天送花不少于300次。

零散花数量总计3000朵。

随着人们生活水平的提高，人们对服务业的. 各种需求也在不断发展。

由于满足了市场需求，送花市场具有巨大的消费潜力。

虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。

我们的团队将致力于打造统一规范的管理和商业模式，打造自己的品牌。

因此，我们通过这次活动来提高我们花店的品牌知名度和美誉度，增加我们的销售额。

邀您一起共度七夕

一确定合作伙伴

在这项活动中，我们可以找到为我们提供花卉装饰和花卉养护产品的公司进行合作，争取他们的赞助。

二xx方式

- 1、鲜花预订活动——送上门工程
- 2、七夕节主题花卉展出活动
- 3、七夕节束花xx活动
- 4、七夕节散花特别活动
- 5、与插花有关的小件用品

一活动时间

本次活动时间为三天，分别是8月14日、15日和16日。

二活动地点

七夕情人节活动篇三

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xx策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型xx活动，以配合店内各商家、

场馆xx活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于xx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。

二、活动时间：

8月16(周四)——8月19日(周日)

三、卖场布置

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。

四、活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——200xxx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xx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”xx周，共计一个多月，这么长的时间□xx活动应该是有层次、分阶段的。七夕xx是钻饰节活动

的预热期，吸引消费者关注钻饰节活动，促进下一步消费。

钻饰节浪漫开局，七大炫彩礼品可选

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。

床上用品77元，西装77元，鞋子77元

xx77元信用卡：服装配饰9折，中式服装6折，婚纱摄影8折

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵xx□也可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珠宝款式中凸显出来，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xx□且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的xx效果。

七夕情人节活动篇四

活动意义：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。活动内容：

(一)活动时间□20xx年8月2日

(二)活动地点：中网管家大会议室

(三)活动人员：中网管家全体员工

(四)主办人员：企划部

(五)活动筹备主要步骤：

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

(六)活动流程：

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。

i.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。

j.活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)

k.总结发言

l.活动结束

注意：1、详见主题活动执行方案及主持人台本2、活动穿插节目(可选)

附1：七夕主题活动曲目附2：七夕主题活动执行方案附3：七夕主题活动主持人台本

七夕情人节活动篇五

全体来宾

在这特别的日子里向心中的.她 / 他表达最真挚的爱意，爱她 / 他就大声说出来.

诚挚的爱意，大声表达的勇气，媒体推广：（可选）

店堂广告

入口看板

8月x日——8月x日厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…

酒吧内部操作说明

工夫安排：第一波15—30分钟，第二波15分钟，第三波15分钟。

注意节奏及工夫的把握。

细节表达：