

# 2023年以七夕节为标题的诗句 七夕节的活动策划(模板5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

## 以七夕节为标题的诗句篇一

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。

## 以七夕节为标题的诗句篇二

七夕是中国传统情人节，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。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来宾创造温馨、欢快的交友体验。

### 2. 活动目的

主要渲染七夕节气氛，提升主办方亲和力，通过活动促成来宾互动、携手，从而良好的发展。

### 3. 组织机构

主办方□xx工会

协办方□xx联盟

参与单位：待定

### 4. 参与媒体

都市快报、青年时报、行报、浙商杂志等

浙广集团、杭广集团电视媒体报道

### 5. 活动信息

活动名称：寻“爱”七夕(参考、待定)

活动日期□20xx年8月20日

活动场地□xx软件园

参与人数：100人左右

## 6. 活动方案

### a. 前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：由凯艾联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

主办方统计来宾资料，并填写相关参与派对表格(做第一次爱的初体验游戏所用)

要求来宾准备一份心仪小礼(做牵手成功交换礼物或送心仪对象用)

### b. 活动概况流程(时间参考)

17:00

来宾到场签到

来宾用餐时间

司仪宣布开场，介绍到场嘉宾、参与来宾及活动概述

主办方嘉宾致词

参与来宾互动时间(参与来宾互动)

派对结束

活动亮点设置

为达到派对牵手成功的高潮，设置三个集体环节：

爱的初体验(根据筹备期反馈的来宾资料在投影上进行初步配对，为来宾选择派对伙伴，进行游戏和各游戏环节)

爱的小交换(来宾带来的心仪小礼进行交换和递送，进行第二步自主选择派对心仪对象，掀起派对小高潮)

爱的丘比特(请所有拥有心仪对象的女生蒙起双眼，由男生进行轻吻仪式，以进一步确定牵手对象，并获得情侣烛光晚餐大奖(待定)，掀起派对高潮)

现场设置小游戏专区

(国学灯谜区、心理游戏区□diy心仪小礼区、许愿放灯区等)

设置小游戏专区为来宾提供初步了解，营造各种轻松氛围。通过主场的晚会与客场游园活动的结合调动参与人员的活动积极性，增强来宾的参与感。

国学灯谜区：活动场地设七夕灯谜区，来宾可结伴在这个区域猜灯谜互动，谜面与七夕主题相关，猜中的来宾有相应的小礼品赠送。

心理游戏区：活动场地设心理测试区，安排心理专家为来宾做简单心理小测试，并为其做测试解析，同时专家可与来宾沟通，缓解工作等方面压力。

diy小礼区：活动场地设diy手工区□diy手工区可制作莲花灯并写下愿望，也可学做中国结、折纸、扎鲜花、气球等。完成后可赠送给心仪对象或留念。

许愿放灯区：活动场地水池设许愿放灯区，来宾可在diy手工区自己制作莲花灯并写下愿望，在放灯区放灯，入夜后，水

池中漂满烛火，场景温馨浪漫。

文档为doc格式

## 以七夕节为标题的诗句篇三

8月15—20日

8月15日—20日，一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）

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7：07，一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：兴隆商城一楼总服务台。

—黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

从18—19日，顾客可以在、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。

## 以七夕节为标题的诗句篇四

活动主题：

相约xx黄金

活动时间：

7月28—8月2日

活动内容：

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。

活动准备：

- 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12

通过“七夕中国情人节”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。

大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月x日——x月x日

20xx年x月x日——x月x日(x天)



1. 示爱有道，降价有理
2. 备足礼物，让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列  
六、“浓情头饰花束”

推广时间□x月x日——x月x日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支x元

一心一意套系+送鲜花一支x元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

费用：0.155元/套。

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间□x月x日—x日)

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

色彩跳跃的xx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买x元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡；

在xx购x元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

## 以七夕节为标题的诗句篇五

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。

七夕节主题的活动策划7

XXXXX

相约情山，挚爱今生

x旅游区

(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。