

最新大型节日活动策划方案(大全14篇)

整改措施需要全面、系统地思考和规划，以确保问题能够得到持久性的解决。想要了解更多关于游戏策划的内容吗？下面是小编为大家准备的一些总结范文，希望能给大家带来帮助。

大型节日活动策划方案篇一

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

惊喜二、为了庆祝广大顾客在20xx世界末日之后，依旧活泼乱跳，特此公告

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50xx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50xx领取一张，超过50xx部分金额以50xx的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如□100xx-149xx可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客xxx

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

大型节日活动策划方案篇二

经过天猫、京东等电商平台不断的宣传造势，“双11”现在已经成为了众多网民的一个网购狂欢节，而在今年，传统的房地产业内也掀起了一股电商风暴。

房地产双11活动众多房企也爱“双11”

电商凶猛。冷不防，“双11”的风暴也刮到了房地产界。

假如比之于人，地产商的形象应当是一位中年土豪叔，财大气粗，心思深沉，不过有那么一点儿老土，手机还用着“按

键”系。对花样翻新、小打小闹的电商，地产商从骨子里是看不起的。地产界以往只有“黄金周”的传统，买房子需要三姑八婆齐齐参与，是看一遍两遍三四遍还下不了决心的大事，在网上点一点便购房始终是不现实的。因此，尽管这两年，“剁手季”的收成令人眼红，地产商也只是跷脚在看热闹，并没有太多跟进的欲望。

不过，今年形势变了。叔也彻底告别了“按键时代”，拿起了时髦的电子配置，满口是时尚的网络语言，到哪儿都摆出最in的架势来。地产商也有模有样地傍上了“双11”，看大象跳舞，看叔唱“小苹果”，成了今年“双11”楼市的大看点。

其实，好事者细细考究起来，在楼市的“双11”中，所谓的线上、线下区别并不大，你在网上能“秒杀”的折扣，到楼盘现场基本也会有的。然而，对地产商来说，“双11”简直就是猴子派来的救兵，简直就是瞌睡遇到了枕头。“双11”来得不早不晚恰恰好。所以，今年地产商对于“双11”的投入与热爱，不会比电商少，只会更多。

说起来都是泪啊，房地产的天亮得太晚！广州市国土房管局发布的数据显示，今年前三个季度，广州月均成交量比去年同期下降24.3%，创下自20xx年以来同期新低。在拍了十个月的乌蝇之后（粤语，指今年前十个月销售不畅），终于盼到了天明。9月30日，房贷新政如久旱甘霖，大大提振楼市信心。在刚刚过去的10月份，全国42个城市的成交量环比增长12.6%，创下今年内的最高水平。一线城市成交量全线上涨，广州成交面积增幅最大，为58%。读完这一系列数据，笔者突然想起一个让人昏昏欲睡的午后，某别墅盘操盘手百感交集地感慨：“今年前六个月，一套房都卖不出去，愁得头发都白了。9月份后，突然卖出了几亿元。”笔者清楚地记得，该操盘手说完，眼眶微微红了。

总之，过去的十个月，日子多难过，谁熬谁知道。巨大的业

绩压力与库存压力，让地产商在收成见好转的10月份后，必须选择继续“裸奔”。光棍节“脱光”的祈祷，在地产商面前变成“光盘”的热切期盼。

今年“双11”，中年土豪叔开唱“小苹果”，很有噱头，也颇具诚意，对购房者来说，这一场盛宴，还是很值得围观的。

巨大的业绩压力与库存压力，让地产商在收成见好转的10月份后，必须选择继续“裸奔”。光棍节“脱光”的祈祷，在地产商面前变成“光盘”的热切期盼。

大型节日活动策划方案篇三

网店营销策划书

随着互联网的发展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。淘宝便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费能力与淘宝销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。由此带来的影响是，即便淘宝的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的淘宝环境中，如果没有促销活动的带动，即便是品牌大店，也会很难守得住中小型网店价格战的冲击，销售数据就会很惨淡。即将到来的，无疑又为一场电商大战拉开了帷幕，在这样的情形下，淘宝店主们要开始绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

在电商大促之时，利用各类营销手段、吸引消费者的注意、提高网店的流量、增加店内的销售额，最终使得本店的销售业绩与在消费者心中的印象在期间得到良好的提升。

1、店面的装修与整体感觉：对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充满大促的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(3) 节后：体现“过去，但是促销余热还未褪去”，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到带给他们的促销福利，只是相较当日，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

2、促销方式：

(1) 直接打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪一款宝贝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的20款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2) 买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优惠。

(3) 两件包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4) 满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(5) 搭配套餐：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任意一件宝贝，搭配37元就可以加一件100元以下的宝贝，加47元就可以送一件150元以下的宝贝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的宝贝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是消费者欢迎的。

3、客服：

期间消费者的流量一般都会比平时多出很多，在这个时候，就要求客服一定要把握好语句和回复速度，在语言里加上大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

4、售后：

当顾客在买过店里的宝贝时出现了问题要退货，要及时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到xx网来维权。

大型节日活动策划方案篇四

姐过得不是光棍节，是一种境界！

每年的这一天，一直习惯单身的你是否感到寂寞孤独？繁忙的学习与生中的你是否感觉糟糕透了？忧郁的眼神是否表露粗你对美好生活的向往？。那么现在有一个好的机会，那就是来到“、哥姐过得不是光棍节，是一种境界”的主题活动中释放你久违的激情，给自己一个机会好好放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚，让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，请首先用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人！

“单身无罪，光棍光荣！”

11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的.舞台。据说这个节起源于800多年前，也就是1111年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，我希望通过这个活动加深群员间的感情，促进光棍节的文化气氛，为了给明年的情人节做

准备，为了促进中国人口的发展，为了群友们的将来，为了
守卫世界的和平，贯彻爱与真实的邪恶，为了xxx特此举办此
次活动！

20xx年11月11日

10号统一通知

群员

经过商议，特此宣布：

2：11.11分集体高呼我们活动口号“单身无罪，光棍光
荣！”

需要资源：物力资源，赞助商

海报，互联网等。内容如下：你累了吗？你寂寞了吗？曾经
让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉
了吗？你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗？你做过多次努
力也忘不了她（他）的笑脸吗？在这个特殊的夜晚请来我们的
“哥姐俩过得不是光棍节，是一种境界！”的主题活动吧！
这里牛郎，织女与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情！
我们热烈欢迎您的参与！

1、制造气氛的要积极主动。

2、自身注意安全，后果自负。

3、如果因为本次活动出现情侣分手、横刀夺爱的悲剧，该活
动策划组织人员一律不负任何责任，参加活动前还请三思。

4、本活动乃健康文明有良有序的活动，禁止一切暴力、粗俗、
下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

5、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

大型节日活动策划方案篇五

活动名称：你看电影我买单，光棍节温馨奉献！

活动时间□20xx月11月11日

宣传方式：用“你专心陪伴你的心上人，其他的事情我来办”这样的宣传方式口号来迎合情侣们极尽所能制造浪漫的迫切心情，若能准时兑现赠送电影票的承诺，并制造机会在男友面前称赞他漂亮的女友，男友多半都会支持女友做美容，甚至为她购买美容疗程，朋友圈子里的情侣也很可能成为这家美容院的’新顾客。

活动内容：

- 1、提前与电影院联系，团购低峰时段的电影票；
- 2、活动期间开任意疗程卡者前20名可领取情人节电影票两张，并同时获得玫瑰花一枝及情人梅一包。

大型节日活动策划方案篇六

十一月十一日，是年轻人的’一个另类节日，因为这一天的日期里面有连续四个“一”的缘故，这个日子便被定为“光棍节”。

“光棍节”，既非“土节”又非“洋节”，乃于上世纪九十年代初诞生于南京高校，是校园趣味文化的代表产品之一。随着一批批学子告别校园，近两年“光棍节”的气氛，也渐渐向社会弥散。《单身情歌》将成为这天的热门歌曲，在“光棍节”，借这首歌唱出“找一个最爱的深爱的想爱的亲爱的人来告别单身”，这唱词，其实也是年轻人的爱情宣

言。“光棍节”的热闹聚会是都市青年流行的庆祝形式。然而，却也有很多学生尤其是大学生在这天夜里独自醉酒，不醒人事。其中的种种原因不得不让我们深思。

在这个特殊的日子里大家聚在一起，一起讨论一下大学生恋爱的利与弊，谈恋爱在大学里究竟是必修还是选修，究竟该如何去修？又该如何处理好男女生之间的关系？在活动结束后，希望大家都能有一番收获，对于交友问题也有个更深的认识，不再盲目也不错过美丽的爱情。

20xx年11月11日晚7：00——9：00。

一、主持人开场，对所到嘉宾至欢迎词。同时点明此次活动的目的，讲解“光棍节”的由来。

二、集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

三、班委开场讲话，讨论会正式开始。

四、同学们和老师一起开始各抒己见，谈谈自己对大学生谈恋爱的一些看法，以及自己一些亲身体会等。

五、小游戏，小节目表演。

六、指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

七、总结，晚会圆满结束。

一、教室申请及布置。（生活委员负责）

二、嘉宾邀请。（学习委员负责）

三、活动主持（体育委员负责）

四、活动现场气氛调动（组织委员负责）

五、活动中节目表演（文艺委员负责）

六、活动前、中、后期宣传（宣传委员负责）

七、总策划，细节商议（团支书负责）

八、活动整体把握（班长负责）

xx级计算机科学与技术2班全体同学。

大型节日活动策划方案篇七

一年一度的“双十一”狂欢购物节又到来了，大家为期待了一年的.购物狂热期“光棍节”早已做足了准备，各行各业也在这期间大打促销牌，为了迎合这么热烈的购物氛围和观众的热情，东风标致肯定也不会错过这个好机会，在这期间也疯狂一把，购车低价大促销，为的就是回馈广大长期关注上饶标致的朋友，在活动期间推出了特别优惠政策。

活动优惠方案一：大定金有大收益

参与条件：

客户于年10月15日-年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

客户收益：1500元现金折让高额余额宝收益

活动优惠方案二：天猫付定金500元抵扣线下车款1500元

参与条件：

1. 客户于年10月15日-年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

2. 在线支付定金500元

客户收益：1500元现金折让

活动优惠方案三□tmall双十一东风标致购车梦想计划

参与条件：

1. 客户于年10月15日-年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

2. 在线支付定金500元

3. 用户关注钱包“东风标致”服务窗，并且通过手机服务窗下单购买活动车型

客户收益：1500元现金折让并获得梦想好礼(行车记录仪)

活动时间：年10月15日-年11月11日

大型节日活动策划方案篇八

活动名称：光棍节，我们让你不孤单！

活动时间□20xx月11月11

活动目的：以双11为促销主题，突出“11”元消费不计成本的. 体验价，让顾客感受到美容院的特别，以此吸引更多新顾客。

活动内容：

1、活动当天所以持“11元抵扣券”的顾客均可支付11元享受美容院指定的护理项目。

2、所有参与本次活动，并已登记在册的顾客均可获得美容院准备的小礼品。

大型节日活动策划方案篇九

为争取在新的一年到来之际，摆脱单身“烦恼”，各地的“剩男剩女”们纷纷出动，和单身异性约会、相亲乃至玩乐“脱光”大行动……，各种招数层出不穷，个个争先勇闯“爱情关”

另有

1. 地点和约会方式大比拼
2. 看谁最懂浪漫最温情，最能吃喝又最能。
3. 早准备ktv酒吧，派对大搜罗()。
4. 节日时在光棍节吧上奉上你的祝福并互动聊天。
5. 感觉行了写一下自己当天的感受!

光棍节自助套餐：

方案一：套餐食物可以全部是：黄瓜条、香蕉派、薯条、虾条、干煸豆角、烤香肠、红烧排骨段、手指饼干、玉米段、筒子饭、巧克力棒、带鱼、油条、鸡蛋等棍状物。饭后小甜点为签语派对签语饼(赠送)。

方案二：共准备十一盘佳肴，像什么红烧膳段、糖醋排骨、水煮泥鳅、干煸豆角之类。

前来参加晚会的人自备筷子一双，因为我们是光棍，与筷子形似，并且倡议出外就餐我们每个人都应该自备筷子一双，

可以为环保做出一点贡献。晚会结束时，可以和心仪的对象互赠筷子，组成一对情侣筷(寓意“一心一意，一生一世”)。

一个人的生活，也可以满足，只是少了一点分享的喜悦

一个人的生活，也可以开心，只是少了与另一颗心灵的交融

一个人的生活，绝对自由自在，只是少了“眷恋”的特权

又一个光棍节快到了，你还是单身么？你想和更多人分享你的单身生活么？你想认识更多的异性朋友结束你的单身生活么？你是不是也有这样的苦恼？圈子太小，异性太少。眼瞅着青春鸟儿飞走了，单边的翅膀依然没有找到依靠，可怜我们无处安放青春啊。早就不指望什么电梯情缘或者偶尔美丽的擦肩而过，但还是期待梦中的那个她/他早点来报道。不用多说，孤独的滋味我们早已温习千遍万遍，今夜丢掉繁忙的我们，聚在这里，只为孤独的宣泄只为高傲的呐喊只为尽情的狂欢，让我们忘记孤单不快与痛苦，一起将疯狂进行到底！我们是光棍，鄙视平庸的光棍；我们是光棍，热爱生活的光棍。1111，光棍节快乐！

ktv双十一活动策划书(三)

大型节日活动策划方案篇十

20xx年x月x日。

x美容院各大直营店。

所有的新老单身女性顾客。

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此

节日中感受到x美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题x美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为x美容院带来更多的新朋友，提升x美容院的消费者市场占有率。

1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在x美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠券等。

3、活动x周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的'优惠券和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到x分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次x的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到x元者，可以直接享受x折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

大型节日活动策划方案篇十一

11、11日 **娱乐会所大型“脱光”交友派对

店内写真广告：

“女友几时有，把酒问青天。

不知告别单身，要等多少年？

我欲出家而去，又恐思念美女，空门不胜寒。

起舞影为伴，寂寞在人间。

追女孩，妄相思，夜难眠。

不应有恨，何时才能把梦圆。

男有高矮胖瘦，女有黑白美丑，此事古难全。

但愿人长久，光棍不再有！”

户外广告内容：

有人去闷酒

有人去决斗

有人去单身晚餐

有人去加班，有忙碌的工作洗刷耻辱

有人去裸奔做彻底的光棍

还有人新生，彻底的告别光棍生涯

独身的感觉太孤单，别让你的影子陪你过夜

11、11日与其寂寞、不如跳舞

**娱乐有您心宜的mr/missrigst

在今天开始一段期待已久的缘分，共同度过一个心跳之夜

活动优惠：

2、制定光棍节特惠套餐：

乱棍齐发：1111元 会员价：980元

棍打世贸：911元 会员价：811元

我爱光光：611元 会员价：511元

3、活动当天购买会员卡：7折优惠

场内布置：

公播音乐

林志炫的《单身情歌》；刘若英的《一辈子的孤单》；陈升的《把悲伤留给自己》；迪克牛仔的《我这个你不爱的人》；张楚的《孤独的人是可耻的》；梁静茹的《分手快乐》；司文的《光棍好苦》；司文的《光棍快乐》；张志林的《没有情人的情人节》；百慕三石的2008光棍节主题曲《你还在等什么》。

包厢待机画面：

部门配合：

行政部：制做“光棍证”及“光棍证”申请表，收集客人资料

公关部□dj部：设计一套交友互动游戏

工程部：公播音乐及待机画面制作

吧台部：提前设计准备主题造型

ktv双十一活动策划书(四)

大型节日活动策划方案篇十二

在天猫商城，数百万件商品同场亮相，包括当季新品在内的商品全场5折，买一送一还包邮各种1元抢购更是让许多漂亮mm熬夜守候。那么，对于商品的促销，我们是不是可以转变思路，在11月11日光棍节即将到来之际，不妨借鉴以下的促销方法，也在实体店热炒这个概念，很好的将网络销售和实体店销售结合起来。

20年光棍节网上促销活动太拥挤，不用熬夜，不用刷屏我们也可以享受1元购物大狂欢！

2、光棍节，我们可以利用双11这个特别的数字，在价格上做一些文章，可以更好的契合光棍节这个主题。

例如：光棍节特价商品大选购，1元特价商品，用品1块钱，仅要1块钱。

11元的精华霜，11元的按摩膏、11元的玫瑰精油。1111元的五行套盒。绝对正品保证，原价数百元，数千元的只需要11元。

3、凡是光棍节前来购买化妆品，单笔满150元再减50元。

4、光棍节vip卡充值充1元送一元，充11元送11元，回馈老顾客，让我们的vip顾客也享受光棍女王的待遇。

5、光棍节脱光活动

原价588元的项目，现价只需要111元即可享受。其他更多脱光项目让您爽到爆！

大型节日活动策划方案篇十三

20xx年xx月xx日xx酒吧单身节

1、大学生们都知道光棍节，但却羞于过单身节或不知道怎样过。在大家的心中还没有树立起我要过单身节的这一意识，还没从内心里真正地解放出来，这也就成为了我们这次宣传的主攻点。

2、酒吧节日当晚举行活动的质量问题也是大家所疑虑的。首先是参与此次活动的人是否都是比较优质的，其次是酒吧的消费是否让人汗颜。针对这两点我们就应该有适当的门禁政策，和易于让人接受的优惠活动。

1、本次活动的主要目的在于：让更多的人了解酒吧，打响酒吧的名气，为酒吧的品牌建设添砖加瓦。酒吧的品牌应当是制度与创新的融合，只有遵循每项制度，酒吧才能有序地运行，只有追求创新，酒吧才会越做越好。

2、活动意义：达到双赢。更多的光棍在这里能度过一个开心的夜晚，酒吧获取应有的利益并增加了酒吧的知名度，也希望他们能体验到xx的文化。

3、活动目标：打算将单身进行到底的人自信地喊出，我爱单身，单身贵族就是我。想要脱光的人实现光明之恋。

20xx年xx月xx日在阳光xx

1、卖入场券□xx元一张□xx人及其以上团购可优惠。举行抽奖赢取门票活动，中奖率明着为11%，暗着为50%，主要是以送为主，以卖为辅）

2、精彩节目（也就是酒吧经常邀请多才多艺的人来表演的节目）

3、情歌对唱卡拉ok□在宣传的时候，将事先选好的__首歌曲公布出去，晚会当晚进行现场报名。每首歌曲报名的人限定为xx对，每首歌曲将产生一对组合，最终由这xx对人进行最后的pk□产生当晚的冠军□xx对冠军将共同获得一张xx元的带金券，其他xx组合将获得xx折的优惠券）

4、浪漫挤球活动（一对男女可采用任意的方式将气球挤破，气球被挤破后会出现一张纸条，他们只要按纸条上说的做就行了，只要参与就可获得xx折的优惠券。）

5、拼酒论英雄活动（酒吧免费提供比赛用的酒，实行一对一对比，最后喝完的要给获胜的朋友送出两瓶啤酒。）

6、免费调酒（当晚配对成功的情侣和幸运顾客将有机会用酒吧免费提供的调酒器和酒来为彼此调酒。

1、申请场地及搭台用具。

2、横幅申请及制作。

3、海报制作。

4、播音宣传。

具体安排如下：

经费预算：

- 1、按号入座。
- 2、精彩节目。
- 3、情歌对唱卡拉ok□

a主持人宣读比赛规则和流程。

b让唱第一首歌曲的xx对人依次上台，这一轮完结后，让在场的听众选出一对优胜者。以后5轮就参照第一轮的模式。

c让获胜者们去吧台领取战利品。

- 4、浪漫挤球活动。
- 5、拼酒论英雄活动。
- 6、免费调酒。

大型节日活动策划方案篇十四

2016年“双十一光棍节”即将到来，考虑我班男生、女生人数比例悬殊，特举办双十一“模拟情侣”活动和男、女生性格差异知识抢答活动，以促进我班同学之间的感情交流，丰富他们的校园生活，让我们在学习知识(iq)的同时，提高我班同学的情商(eq)□

共赴11.11，交友万岁

通过此次的活动，向班级同学宣传大学生恋爱心理的相关知识，引导同学们正确的处理男女生之间的关系，帮助同学们树立起正确的恋爱观，理性的对待大学时代的爱情。

化学化工系2013级材料化学四班

2016年11月11日——13日

理科楼610教室

象：

化学化工系2013级材料化学四班全体学生

双十一“模拟情侣”光棍节活动策划书

- 1、利用qq群、172校园活动网、同时由班干部在班级宣传，让同学们了解我们的活动主题和内容，以便于在活动期间同学们能积极参与。以及采集同学们对这次活动的看法。
- 2、主持人进行游戏说明，宣布游戏开始。
- 3、配对原则：通过在各种游戏中男女生之间的默契度来进行“情侣”配对，以及男、女生性格差异知识抢答赛。
- 4、各队“情侣”要在两日之内完成规定的任务，一切任务需拍照片，以照片为凭证。
- 5、主持人颁发精美礼品，宣布活动结束。