# 推荐公司七夕活动策划怎么写(九篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-04-18

*推荐公司七夕活动策划怎么写一花店是一个美丽优雅的地方，插花是花店的灵魂。美丽的花朵传达了人们丰富多彩的情感。幸运的是，我们的xx花店也成为了编织这座美丽城市的重要组成部分！在这里，我们努力奋斗，只为一个芬芳的花园，人们灿烂的笑容和光明的未来...*

**推荐公司七夕活动策划怎么写一**

花店是一个美丽优雅的地方，插花是花店的灵魂。美丽的花朵传达了人们丰富多彩的情感。

幸运的是，我们的xx花店也成为了编织这座美丽城市的重要组成部分！在这里，我们努力奋斗，只为一个芬芳的花园，人们灿烂的笑容和光明的未来！

情人节快到了。这浪漫迷人的一天，是我们花店每年都创造鲜花的奇迹，是让我们充满期待的一天。

1、总体目标:

在三天七夕的情人节活动中，取得活动的成功，为花店招揽更多的客户，赢得更多人的支持和喜爱，最终实现效益。

2、具体目标

活动期间，争取三天每天成交x万元以上，每天订购鲜花不少于xx支，每天送花不少于xx次。散花总数xx。

目前，随着人民生活水平的提高，人们对服务业的需求也在不断发展。因为迎合了市场需求，送花市场消费潜力巨大。虽然现在的消费者并不明显，但是随着公司品牌的建立，其美誉度的提高和各种宣传效果，一定会激发更多的消费群体开始。我们的团队将努力打造统一规范的管理模式，打造自己的品牌。所以我们会通过这个活动来提升我们花店的品牌认知度和美誉度，增加我们的销量。

xx这个活动主要针对16-30岁的人群。这些年轻人中有82、2%的人有猎奇、求新的心理，会导致这种消费品的消费热潮。

“xx邀你共度七夕情人节”

(一)确定合作伙伴

在这次活动中，我们可以找到供应我们花束装饰和花卉护理产品的公司进行合作，并争取他们的赞助。

(2)推广方式

1、鲜花预约活动-送花项目。

2、七夕情人节花展。

3、七夕情人节花束促销活动

4、七夕情人节撒花特别活动

5、与插花有关的小文章

(1)活动时间

这个活动持续三天，分别是xxx。

(2)地点

我们xx花店活动的地点是在我们花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所、广场、花园等情人节情侣们会一起去的地方的门口。

1、大型展板

2、传单

3、标志设计，花店装饰和布局

4、网站宣传

(1)人员安排

1、活动日前招聘x名临时工(x女，x男)，负责送货，客服，花束装饰，宣传，卖散花。要求送花人员熟悉当地环境，这样送花就不会找不到地方，送花就晚了。

需要8名送货人员(我店x名送货人员，x名男性临时工)；

需要x人接电话和网上订单(我店原x客服人员和x女临时工)；

x花束装修工(本店原x花束装修工及x女临时工)；

x门宣传员，x街宣传员(x临时工x女x男，门口女宣传员，附近男宣传员)；

安排14个人到附近的大学、电影院、大型娱乐场所、广场、花园等情人节情侣会一起去的地方卖散花(我们店里有一个销售人员，13个是女临时工，销售人员会给这13个临时工做一点培训)；

除了派出临时工，其他临时工可以雇佣一些在附近兼职的大学生。大学生兼职相对成本较低，聘用他们可以降低成本。

(2)材料准备

活动前开展了各种广告宣传活动，大街小巷散发传单广告，店内装修宣传做得很好，花店业务在线更新，各种预约花束和网上订单广泛接收。同时为大量送花卖花活动准备了充足的用品，将合作伙伴提供的物品包装成活动小礼品。

活动期间，消费者在我店消费满xx元，即可获得我店vip卡。无论新老客户，vip客户凭vip卡只能领取一份礼品。如顾客对本活动有任何疑问，销售人员应详细解释，本活动最终解释权在我店。

1、在网站上搭建客户论坛平台，给客户对我们花店活动的意见或建议，解决客户对我们活动的不满。然后，随机选择10个地方送出我们精心准备的礼物。

2、继续配合媒体进行宣传，利用趁热打铁的原则，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住老客户，吸引新客户，逐个提高花店的销售率。

临时工费用:x人，每人平均日工资x元。

店面装修:更换一些旧的饰品，从店门口到店内的一条红地毯。与邻近的商店相比，商店的装饰很突出，吸引了路人的欲望。大约xx元

广告费:横幅x元，宣传单x元，附楼大型展板x元一个月，每个月xx元左右。

项目成本

临时工花费xx元。

店内店面装修xx元

广告费xx元。

总计xx元

1、为了送花不迟到，我们会提前5-15分钟通知送花人员到达目的地。

2、如果政府部门介入，我们会合理协调，积极配合政府。

3、如遇客户投诉，我们会以最合适的方式与客户沟通，立即向客户道歉，并采取相应措施解决客户不满。

1、形成一个设施齐全、完善、满足客户需求、宣传得当、服务良好的整体体系。

2、提高了群众对xx花店的认知度，给群众留下了深刻的印象，就像说到送礼就想到脑白金一样。让消费者说起送花首先想到我们xx花店；从而拥有更多忠诚稳定的客户。

**推荐公司七夕活动策划怎么写二**

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店之魂。美艳的花朵传递着人们五彩斑斓的情感。

很庆幸，我们xx花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分!在这里，我们努力、奋斗，只为了充满芬芳的花园、人们灿烂的笑靥、美好的未来!

七夕情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是让我们充满期待的日子。

1、总体目标：

在三天门七夕情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现利益的达成。

2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递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。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

我们xx本次活动主要针对的对象16-30岁的人群，这些年轻人82.2%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

“xx邀您一起共度七夕情人节”

(一)确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

(二)促销方式

1、鲜花预约活动---送花上门项目

2、七夕情人节主题花卉展出活动

3、七夕情人节束花促销活动

4、七夕情人节散花特别活动

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2月12日、13日和14日。

(二)活动地点

本次我们xx花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方。

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

(一)人员安排

1、在活动日前招聘30名临时工(19名女的，11名男的)，负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。

需要8名外送人员(本店原有2名外送人员，6名男临时工);

接听电话与网上订单需要2名人员(本店原有1名客服人员、1名女临时工);

花束装饰人员5名(本店原有2名花束装饰、3名女临时工);

2名门口宣传，5名街头宣传人员(6名临时工2女5男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传);

安排14名人员将散花卖到附近的大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方(本店原有1名销售人员，13名都是女临时工，该销售人员会对这13名临时工稍加培训);

除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

(二)物质准备

活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

活动过程中，消费者在本店消费满99元可获得本店的vip卡。无论新老顾客，凡vip顾客凭vip卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个档次。

临时工费用：30人，每人3日工资平均为500元

店内店面的装饰：更换一些旧老的饰品，由店门口到店内的一张红地毯，店面装饰与临店相比突出点，吸引路人的欲望。约20xx元

广告宣传费用：一张横幅300元，宣传单10000张约800元，租下附件一带的大型展板约5张，租一个月，每张每月约8000元

项目 费用

临时工费用 15000元

店内店面的装饰 20xx元

广告宣传费用 41100元

合计 58100元

1、为了不出现送花迟到的现象，我们会通知送花员提前5-15分钟到达目的地。

2、如果出现政府部门的干预，我们会进行合理的协调，以及积极配合政府的工作。

3、遇到顾客的投诉，我们会用最合适的方式与客户进行交流，并立即向其表示道歉，并采取相应的措施，解决好顾客的不满

1、形成整个的一个系统，设施完善、尽善尽美、满足客户需求、宣传到位、服务到家。

2、提高了群众对xx花店的认知度，给群众留下深刻印象，就跟提到送礼就想到脑白金一样，让消费者谈到送花第一个想到的就是我们xx花店;从而拥有更多的忠实稳定的顾客

**推荐公司七夕活动策划怎么写三**

活动构思

七夕佳节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，象征着人们对于美好爱情生活的向往和追求，可是，近些年由于我国对经济发展上的倾斜而忽视了文化发展的重要性。使得这个传统节日正在被人们淡忘。

活动目的

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节，被称为中国情人节。为弘扬传统文化，歌颂忠贞爱情，倡导人们过中国式的情人节，通过大型的爱情主题文化等系列公益活动使更多的人知道七夕，了解七夕。同时从一定程度上激起中国传统文化节的复兴之潮。

活动形式

活动以游园形式为主，活动现场分为互动区(活动报名、参加比赛、互动场地)、休闲区(嘉宾休闲、商家参展)。

组织机构

主办单位：陕西省教育部

承办单位：陕西亨德威展览展示有限公司

协办单位：西安千秋文化传播有限公司

赞助单位：陕西省婚姻登记协会、西安爱情海婚庆公司、美特斯邦威服饰、香格里拉大酒店等。

支持媒体：陕西电视台、西安晚报、西安新闻网、七夕论坛等。

活动时间

20xx年农历七月七日至七月十三日

活动地点

西安曲江国际会展中心

活动亮点

1. 开幕式——七夕晚会：大型的文艺演出活动在七月七日晚举行，届时将邀请众多明星前来参与演出。而且演出结束后还会有烟火表演。

2.七夕文化秀：(1)中国古典服装秀

历史悠久的中国有着丰富的服饰文化，历朝历代的服饰都有其独特之处，反映了一个朝代的人文风采和审美观念。

(2)现场刺绣表演

刺绣是中国优秀整理的民族传统工艺，是古代女子都需掌握的技艺，体现出了中国古代女子的心灵手巧，做工精细、画面美丽的刺绣就是一件高雅的艺术品，具欣赏价值。

(3) 中国茶艺表演

茶的故乡是中国，以茶敬客是中华民族传统礼节。饮茶老少皆宜，并已形成一种风尚，有华人的地方，就有人讲究饮茶的艺术。

(4)中国古乐曲现场演奏

古乐情怀中华五千年的文化全都融合在了古乐曲之中。轻罗薄衫，弹拨之间，流淌出悠扬的古乐曲，屏息细听，仿佛置身于一个宁静深邃的远古时代，让人不由地陶醉其中。

3. 征集7777句“你最想对爱人说的一句话”：

七夕之时，牛郎织女相约鹊桥，互相倾诉着365个日日夜夜的相思之苦。在这个美好浪漫的日子里，彼此深爱的情侣是否也该真情表白一番呢?本次活动将向社会广泛征集“你最想对爱人说的一句话”，悬挂于活动会场，请游人共同见证爱的宣言。

4.爱情大考验：活动当天征集70对情侣嘉宾或者速配情侣参加爱情闯关游戏，并将会在各大媒体播出。

参展范围

珠宝饰品、礼品饰物、工艺品、化妆品、it数码科技、通信产品、婚纱摄影、花(卉)艺、情侣精品、玩具、浪漫旅游、浪漫家居、情侣卡片、美容用品及服务。

活动流程

宣传报名期(20xx年五月一日至七月一日)：发布活动预告、招募合作伙伴、征集报名嘉宾。

造势筹备期(20xx年六月一日至七月七日)：媒体宣传造势，活动全面筹备。

步展：七月七日之前全部布展完毕。

开展：七月七日。

开幕式：七月七日晚7点到9点。

七夕文化秀：七月八日到十三日下午四点。

爱情大考验：七月八日早9点到11点。

撤展：七月十三日下午四点。

**推荐公司七夕活动策划怎么写四**

塑造超市人性化风格，提醒顾客77节日，刺激顾客现场消费。

驯养爱情浪漫七夕(卖场内pop主题海报)

时间

8.17——8.31

一、七夕情人大奖精彩放送

档期活动期间至一楼飘亮精品广场购物满下列金额(美食街、特卖花车除外)即可兑换赠品。

满77元送甜蜜情人卡

满277元送热情蛋糕

满577元送情人热贴t恤

赠品以现场实物为准，遇赠品赠毕以等值赠品替代，本公司保留此次活动解释权，限当日累计有效，隔日恕不兑换。

二、甜蜜diy8/17—8/31

顾客持热情蛋糕兑换券可至二层面包课领取鲜奶蛋糕一支，尽写浪漫宣言。

三、浪漫信鸽

凡于8/25来店之情侣可获飘亮信鸽玫瑰花一支，代您倾诉柔情蜜意。

四、七夕特别贴心服务

订花、送花服务：活动期间，鲜花商将接受顾客订购与代送鲜花，代您传达烈火浓情。

免费礼品包装：活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票至1f服务台进行免费包装。

五、相约爱情夜

8/25、26晚间电台节目主持人现场与您欢度浪漫情人夜

8/25红鹦鹉餐厅酒吧热闹营业，liveband悠扬乐声与您尽享欢乐浪漫夜

六、浪漫宣言留言板

活动时间：8/15—8/25

活动办法：请将您心中隐藏已久的爱情宣言填写于本留言卡，注明姓名、地址及电话，在活动期间内将截角投入1f服务台留言箱内或寄回本公司。

我司将汇集精彩的留言于8月25日当天展示在1f门前广场，并挑选出最真、最酷宣言得主各3名，在电台特定档节目中播出，并赠送热贴情侣t恤一套、情侣照一组。

**推荐公司七夕活动策划怎么写五**

一、时间：20xx年8月16日(农历七月初七)上午9:25(寓意“就爱我”)

地点：山海关天下第一关广场

社会各界未婚男女青年及秦皇岛驻军适龄未婚军人

(一) 开幕式

(二)“山海寻缘”相亲活动

“七仙女”抛绣球游戏说明：主持人抽签产生两组“七仙女”共14名，做自我介绍，随后向场下抛洒绣球(事先编号)，男嘉宾抢到绣球登台做自我介绍，两人手牵绣球退场。

“比武招亲”游戏说明：比赛共分四场，每场比赛四名选手登台亮相，做自我介绍。第一场，跳绳比赛，一分钟跳绳数量最多者获胜。第二场，钉扣子比赛，最先钉好四个扣子者获胜。第三场，砸核桃比赛，最先砸好四个核桃并整齐摆放在盘子里获胜(要求核桃完整不碎成很多瓣儿)。第四场，串珠子比赛，一分钟之内串珠子最多者获胜。每组获胜者获得玫瑰花一朵，送给台下某位女嘉宾。

相亲大会活动流程： (17：00—17：30)

制作150个大红绣球，在开幕后，由“月下老人”“鹊桥仙子” 现场抛洒，起到点睛和现场轰动效应，试想哪位参与者和应征者不想得到象征姻缘的绣球呢?

影像播放，在活动现场用大型投影机对参与者的生活照或生活tv进行反复播放，参与者可以选择自己中意的异性，再按编号寻找相应编号的对象。

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神” (17：30—18：30)

1、活动口号：坚决同陌生人说话;

2、主办方设计制作交友卡，男(蓝色)、女(粉红色);交友卡内容为：姓名(昵称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

3、所有寻缘的真心人可获得交友卡，并自行填写;

4、真心人可通过观察，然后委托组办方工作人员将交友卡送给心仪的他/她;

5、如果双方有意，可通过组办方工作人员从中双方沟通后开始约会。

爱情冲击第二波：“帅哥美女对对碰”(18：30—19：15)

1、盲人指路 (推选现场7对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼晴，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨树桩、拾玫瑰等关口。获胜组将得到礼品一份。

2、脑力大考验，争分夺秒游戏

我们在现场提出一些问题，以抢答形式进行，谁在最快的时间内回答出正确的答案，谁就是胜利者。 获胜者将得到礼品一份。

3、浪漫的山歌、情歌对对唱

由现场抽调帅哥美女组成唱山歌(情歌)和另一组的异性进行比试，比赛过程中参与者自由发挥自我特长，选择相爱的人。获胜者将得到礼品一份。

爱情冲击第三波：“王子天使召集令” (19：15—20：00)

“白马王子”和“天使”选拔pk赛，由“月下老人”“鹊桥仙子”主持进行，“月下老人”为男士一方的队长，“鹊桥仙子”为女士一方的队长，双方进行美女pk帅哥，上台走秀、个人风采展示、爱情宣言等为自己拉选票，选票箱就在自己的面前。台下的观众可以把自己的编号和联系方式写在纸条上投进中意的美女或靓仔票箱中，得票最多的一对男女将获得“白马王子”和“天使”称号，将各获得特别礼物一份。凡参加任何表演者，均可得到礼品一份!

花絮(20：00—20：15)

现场抽奖。活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运者。

影像播放，在活动现场用大型投影机对参与者的生活照或生活tv进行反复播放，参与者可以选择自己中意的异性，再按编号寻找相应编号的对象。

8月16日，是中国传统的节日—七夕情人节。上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。到如今，特别是近些年来，七夕情人节已成为时尚男女们追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人将自己的终身大事放在了事业与工作的后面，大龄未婚人数不断上升，这部分人多半已经成为社会的中坚力量，工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的生活。

“七夕寻缘，爱在无锡”，举办相亲大会活动，由无锡青商文化传播公司策划、承办。本次活动结合了交友、情恋、娱乐等为一体。

**推荐公司七夕活动策划怎么写六**

如果你对自己的文字能力还比较自信，一封情深意切的情书写在特制的精美卡片上，加上一束玫瑰绝对会给他(她)留下永难磨灭的印象。千万不要抄袭《致胜情书手册》，一定要真心实意地写出属于你自己的情书。只要是你自己写的，哪怕幼稚点也没关系，勇敢的情人到哪里都会受欢迎的。女孩子不仅要有甜言蜜语还要有富有内涵的礼物，这就是爱的双保险。

全场活动共分为四大块(其中配对活动放在第二和第三部分)：

1.将爱情进行到底——爱的宣言

内容：情侣们共同见证爱的宣言。活动在\_金桂湖\_\_\_\_\_\_举行，

爱的宣言——在主持人的带领下，宣读《爱的宣言》，向自己心爱的人表白真情。 爱他/她就要让他/她知道

内容：单身男女们将事先准备好的卡片(里面写有接收人的名字，匿名)交到主持人手中，再由主持人一张一张宣读，并递交给接收人。最后汇总收到卡片最多的前三名为大家表演节目。

创意：通过此活动，收到卡片的人可以要求知道是谁送出的卡片，并在双方都意愿的前提下，一起临时报名参加配对节目。

[活动对象]: 5对情侣 (名额视报名情况可作调整)

(1)抛绣球

准备：提供5个小筐(小筐包装的漂亮一点)，50个气球

游戏规则：两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者努力接住来自投手的球，最后以接球的多少决定最后的胜负。此游戏主要考察两人的配合能力，看谁最后满载而归。

(2)“二人手”：男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

(3)夫妻双双把家还(20分钟)

准备：十个气球

游戏规则：选手上台，手手相联，面面相对，齐心协力把夹在胸前的气球，从起点运到终点，以用时最少者获胜。让我们看看谁是最默契的夫妻拍档。

奖 品：玫瑰花。

内容：由主持人问数十个问题，比如“你lp最喜欢什么颜色”“你lg心情不好的时候会做什么”，然后由情侣嘉宾们在各自的题板上写下答案。最后答案一致多者为最默契情侣。

观众可以对其余落败情侣们提问，有问必答。

内容：幸运之星演绎大餐(20分钟)

准备：游戏规则：电声乐队有节奏的击鼓，观众传花。鼓点落后，花落谁手，谁表演节目，并可要求台上任何一对情侣/夫妻表演一个\*\*\*\*动作。

[活动对象]: 5对临时情侣 (名额视报名情况可作调整)

5对嘉宾(戴面具)依次入场，各做自我介绍，并可秀出自己才艺。

男生女生面对面，每人向异性(可以指定特定对象)提两个自己感兴趣的问题。问题结束后初次互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人或结束参与，或可从亲友团中再挑选。

临时情侣临时默契――男生女生互相挑选，组成5对临时情侣参加一系列\*\*\*\*串串烧：

用报纸，别针等道具为搭档设计一套服装并展示，由亲友团评出最佳设计及最佳模特，奖品玫瑰一朵。

用红绳将临时情侣背对背腰身捆绑在一起，看哪一对能在最短的时间内喂对方吃完蜜饯，甜蜜上心头。

游戏道具：啤酒数瓶 每位游戏者配备吸管二条，透明胶一卷

游戏规则：临时情侣齐站于台前，主持人一些令下即可开始吸啤酒但是必须是用透明胶将二条吸管连接起来，谁在最短的时间内连接好吸管且最快将啤酒吸完的获胜。

各亲友团每组分别抽出四个人给嘉宾出题，相互之间不准通气

每个人各有不同

甲，说出对方嘉宾的名字

乙，任意说出一个形容词

丙，任意说出一个动作

丁，任意说出一个时间

将四个人的合起来，就是命令对方那个人和自己所支持嘉宾将要一起做的动作

比如 王某人，哭笑不得的，接吻，十分钟

最后，男女嘉宾再作一次选择，如有配对成功，选择一种方式表达出来，并互相赠送礼物。

集体狂欢：

柔和的灯光，优美的音乐，曼妙的舞姿，让时光凝聚在这一刻，让有情人驻足于那一波。

全体参与者分成四队，对唱带有“爱”字的歌曲。

全体参与者于party结束后来到空旷地(待定)，齐放烟花，许下美丽心愿。

同时在我们活动的进行中，我们会有很多的抽奖活动贯穿其中，更多惊喜等着您，相信这个温馨的情人节之夜会同样有一份好运伴随您。

从始至终贯穿抽奖活动(由主持人掌握)

从三等奖到一等奖

准 备：不透明抽奖箱，兵乓球10个(用粗笔写号0-9)，抽奖号(一式两份，入场观众人手一张)，礼仪工作人员，协调抽奖嘉宾。

解说词由主持人做

女：这么热闹浪漫的情人节party怎么会缺少我们可爱的丘比特呢，如果他经过了您的身边，请无须讶异，尽情接受他给您的满载着美好祝福的圣诞馈赠吧!

男：让我们把祝福珍藏在心中，让我们把礼物紧握在手中，让我们亲身感受情人节给您带来的这非同凡响的一刻.

女：因为相聚，让我们分享了这快乐的时光，因为浪漫的情人节让我们承载无尽的祝福。愿丘比特把我们今晚许下的所有心愿一一实现。

男：哪的掌声最热烈，哪的礼物便最丰厚。来，朋友们，请您暂且放下手边的东西，伸出您的金掌银掌发财掌，掌声响起来!

工作人员扮成爱神丘比特，背一口袋，里面装有纪念品，分发给观众。

1. 活动地点，目前有资源可利用的就是金桂湖国际会议中心

2. 活动经费，初步定为每人300元

3. 活动道具：除了游戏中要使用的外，另配玫瑰数打，小奖品，舞曲碟片，烟花等。

4. 活动操作：在第二第三部分环节中，虽主角为配对嘉宾，但在活动过程中，可穿插组织面向其余参与者(即亲友团)的活动，以不至于冷场，后面附录了一些游戏供参考。

5. 主持人： 建议一男一女，能充分调动现场气氛者为佳。

6. 目前还没想到，你们看看再说吧。。。。

7. 参考游戏：

游戏规则：

每次三组，每组四人。站在限制线外，将预先准备好的气球吹大并系好绳，插上小棍后，插入终点处的泡沫板上，先完成15个者胜出。

道具准备：

小筐(盛气球用，公司目前的水果篮可代替)3只;中气球75只;绳子若干，气球插杆75根;泡沫板3块。

**推荐公司七夕活动策划怎么写七**

相濡以沫，最爱七夕

8月10日——8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（8月10日——8月17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？xx“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xx价值xx0元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xx价值xx0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。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上限时77折。（8月18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——xx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日——19日，xx六合广场婚礼秀；

8月17日——19日，xx中兴广场婚纱秀；

8月19日，8月19日，xx中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xx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7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：

5、相濡以沫，最爱七夕？？——xx七夕鹊桥会！

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解xx。

时间：8月10至8月26日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华？——xx七夕鹊桥会

媒体简介：潍坊电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了潍坊的十二个县市区之外，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进〈ｗｗｗ．〉行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月9日到8月25日

有意向的人员可以到xx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

9月9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：

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

8月17—8月xx日，在xx购物满100元，送潍坊著名花店—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。

负责人：

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动（8月18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。

负责人：

物料准备：

1、相濡以沫，最爱七夕海报500张

设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔美。

2、x展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择。

4、xx主入口的dp点，重点客户部负责。

1、潍坊晚报1/2版；

2、条幅

3、x展架、宣传栏

4、5万条短信宣传

5、利用潍坊广播电台频道进行宣传；

宣传：

1、平面广告潍坊晚报1/2版5000元

2、晨鸿信息4000元

3、条幅费用xx0元

4、x展架180元

5、10万条短信4000元

6、宣传栏费用400元

7、电台广告费用1000元

小计：xx780元

单页印刷费用：

1、乡亲大会个人资料卡片0、3元x000份900元

2、资料表格费用：xx0元

3、千纸鹤材料费用：x元

小计：3100元

礼品费用：

1、“我与我的爱人”礼品费用3000元

2、“夫妻恩爱大比拼活动”，现场所需物料费用：3000元

小计：6000元

**推荐公司七夕活动策划怎么写八**

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。

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。

主办方：xx公司

协办方：xx联盟

参与单位：待定

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

活动名称：寻“爱”七夕(参考、待定)

活动日期：20\*\*年8月20日

活动场地：xx软件园

参与人数：100人左右

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\*\*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

17:00-18:00来宾用餐时间

18:00 - 18:05司仪宣布开场，介绍到场嘉宾、参与来宾及活动概述

18:05 - 18:10主办方嘉宾致词

18:10 - 20:00参与来宾互动时间(参与来宾互动)

20:00 - 20:15派对结束

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)

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。

**推荐公司七夕活动策划怎么写九**

一、活动构想

本次活动综合北京、上海、深圳\*\*、\*\*酒吧已行之有效的促销方法，结合东莞\*\*\*\*\*\*所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。活动采用大型交友的方法，鼓励来\*\*娱乐的客人努力同“陌生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的夜吧生活模式。（具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波）

1、整合公司各部门客户-资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息；

2、通过户外广告、dj台、led显示屏、包房电脑等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法；

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛；

4、本活动以passion大厅为活动中心，ktv包房为辅；

5、凡xx日光临\*\*女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”（要注重考虑）

①、活动口号：坚决同陌生人说话；

②、公司自行设计交友卡，男（绿色）、女（粉红色）；交友卡内容为：姓名（呢称）、年龄、爱好、工作、对他/她的要求；

③、客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写；

④、客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她；

⑤、如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥、为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。（具体实施安排另行决定）

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”（此计划含大厅及包房）

由公司总监以上级干部对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于公司特定时间上台做简单表演（主持人、表演时间另行安排），表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取唐会指定鸡尾酒一杯。

此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾\*\*之热恋情侣，公司可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠唐会香槟酒一支。

（特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他）

爱情冲击第四波：“浪漫激情”（此计划含大厅及包房）

活动期间xx月xx日-xx日，凡消费一打啤酒以上或消费额满150，均可获xx月xx日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：三名\*\*酒店豪华客房一间/一晚

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！