

最新七夕饭店搞活动 七夕活动方案(汇总10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

七夕饭店搞活动篇一

(一) 主题：20xx七夕情人，真爱无限活动

(二) 主题：爱我，就勇敢说出来活动

(三) 主题：情意无价，爱我有奖

这些主题主要侧重于针对情人节的文化营销。七夕情人节是情侣和爱人间相聚的好日子，男士可以为自己的爱人或情人送去美丽和健康。美甲店以此为主题，在促销内容的制定上，可以以一些立即可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

1、活动（一）针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车的男士及美甲店顾客；

2、活动（二）针对目标对象：活动（一）参与者及美甲店会员的丈夫（或男朋友）；

3、活动三针对目标对象：活动（二）参与者及所有参加评选的女性；

（一）“20xx七夕情人，真爱无限”特惠活动活动期间，所有男士可在美甲店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐赠送给自己

的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢妻子（女朋友）在过去的一年里对自己的支持和帮助；美甲店顾客也可同时宣传（爱人共享活动优惠）；美丽心意卡可享受九重特惠：

- 1、任选基础护理项目十二次；
- 2、任选身体护理项目四次；
- 3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套（特别包装）送给妻子（女朋友）；
- 4、获赠鲜花一束（11朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；
- 5、获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、钱包等）；
- 6、获赠男士专用洁面乳一支；
- 7、赠男士肾部保养护理一次；
- 8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳评选活动，有机会获得精美奖品；
- 9、当天落订可获九折优惠；注：或结婚时间在三年以上（含三年，以结婚证书为准）可再获九折优惠（折上折）

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美甲店会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在美甲店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美甲店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

- 1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a□派单（主题：致男士的一封信，）；

b□悬挂横幅（活动主题）；

c□海报张贴或x展架展示（活动内容说明）；

d□夹报；

e□七夕情侣广告气球宣传（心形粉色气球）；

3、制定活动销售目标，并分解给各美甲师相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美甲店实际情况进行调整和补充。

七夕饭店搞活动篇二

七夕情人节，中国流传千年的爱情经典。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。时尚潮流元素——复古。七夕情人节又渐渐地走进了人们的视线。在“七夕”来临之际，用我们的行动来缅怀传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

七夕，中国自己的情人节。

七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

高素质、高收入未婚男女。

- 1: 通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。
- 2: 广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。
- 3: 本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营莎莎课件站[*]默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，每对一米就够了）、纪念品

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念用行动缅怀那不老传说。

七夕饭店搞活动篇三

参与对象：都市时尚单身男女

参与目的：爱心钥匙开心锁

快快快！来酒吧寻找心的钥匙！！打开她的心门！！

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙！

活动简介：

真爱第一缘：开心锁，寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙，女生将得到随机派发的心型号码手牌。活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁，每人最多只有5次机会。成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌。

真爱第二：缘：真情互动

男生女生面对面，每人向异性（可以指定特定对象）提一个自己感兴趣的问题。问题结束后互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人结束参与。

真爱第三缘：激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作。最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份。

活动参与方式：

1. 即日起至8月16日前来酒吧现场报名
2. 拨打活动参与热线：，报名参加

名额有限，敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

参与对象：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用。礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱。

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束。

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

酒吧情人节第三波：真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来。

活动简介：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他？最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴。

活动道具：诚挚的爱意，大声表达的勇气

七夕饭店搞活动篇四

在七夕情人节即将到来之际，为回馈客户□xxxx分行开展主题为“百年xxe生相伴”的个人电子银行情人节特别活动。

一、时间□20xx年x月xx日—x月xx日

二、对象□xxx分行个人网银和手机银行客户

三、内容：

(一)免费开通网银，共享甜蜜好礼

3月xx日—xx日，个人客户持有效身份证件到xxx网点柜台同时开通理财版(或贵宾版)个人网上银行、手机银行和电话银行服务，可获德芙巧克力一份，情侣双人同开更有“心”喜。礼品数量有限，送完为止。

(二)轻松动账交易，喜赢新年大礼

活动期间，个人客户通过网银和手机银行进行xx笔以上(含)指定交易即可获中奖机会。尊享奖x名，赠苹果ipad2平板电脑x台；乐享奖xx名，各赠西服熊精美u盘x个。

指定交易包括转账汇款、定期存款、网上支付、信用卡转账、代缴费、投资理财(含xx理财计划、外汇、黄金、双向宝、基金、国债、第三方存管、银期转账□b股银证转账)、结售汇、跨行现金管理等交易。

四、说明：

1. 本次活动交易数据以中行系统数据为准。2. 活动结束后□xx将在□xx晚报》公布获奖名单并向客户发送通知短信，请及时关注。获奖客户请携有效身份证件至网银开户行领奖。3. 本次活动两项奖项不同时获取，以价值较高的奖项为准。4. 所有礼品不能兑换现金，本活动最终解释权归xxxx分行所有。

七夕饭店搞活动篇五

印象男女与爱情无关

- 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。

20xx年8月2日

中网管家大会议室

中网管家全体员工

企划部

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

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。

l.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。

i.活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)

j.总结发言

k.活动结束

七夕饭店搞活动篇六

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：七夕之夜。18：30--20：30

活动地点□x地

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1. 本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。
2. 人员要求专科以上学历，薪金20xx-3000元以上的男女情侣。
3. 广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。
4. 活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。
5. 办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6. 此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7. 客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8. 通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9. 此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1. 百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2. 游戏互动

才艺表演(可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺)

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事(自找拍挡)。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

考虑到x自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，

需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备：

号码牌(设计成心型)、电视[dvd(vcd)]话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线(出于安全考虑能定做没有针尾的，个较大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了)、纪念品。

宣传语：七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念，用行动缅怀那不变的传说。

活动宣传

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《x报》或是x

宣传的时间为一周左右。

七夕饭店搞活动篇七

如今七夕的促销和换季促销放在一起，缺乏中国传统的特色

眼看七夕快到了，平日里异常忙碌的汪琳也在百忙之中盘算着如何过一个有趣的中国情人节。这个外企公司的白领，结婚正满一年，而结婚纪念日恰恰是8月16日。从8月初开始，汪琳就开始从网上搜集相关的节日信息，其中商场的促销和优惠活动是她的重点关注方向，因为她想在这个特别的日子里为丈夫准备一件像样的礼物。同时，也想为自己的生活增添幸福与温馨。

众所周知，节日营销的主要手段和方式之一就是“降价促销”，广告、促销等均围绕价格展开。但很多企业僵化地认为降价促销就是大打“价格战”，把营销的重心放在如何降低商品价格上，结果往往充其量也就是赔钱赚吆喝。例如往年的月饼促销，不是“全场特价”就是“买几送几”。面对这样司空见惯的“赠送”或让利等“降价多销”类的广告，消费者早已麻木！

汪琳与丈夫到底要怎样度过美丽的中国情人节和结婚周年纪念日呢，现在还没有明确的答案。

李凡作为一家知名服装企业的市场经理，早在今年“五一劳动节”之后就开始策划8月份的中国情人节期间的市场活动了，现在，策划已经到了实施阶段。

在李凡的《“七夕情人节”商场促销策划》中这样写道：

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。活动口号：中国情人节，你准备好了吗？活动时间：8月16日（农历七月七日，俗称七夕节）……因为篇幅所限，李凡的策划书的内容无法一一赘述，但这份策划书里突出了节日期间的“体验营销”的力度。

收入水平与生活品位的提高使得消费者的需求开始由大众消费逐渐向个性消费升级，定制式、个性化服务等成为了新的需求热点。“体验营销”则按需应变，大行其道。

忠实于“体验营销”的顾客，他们消费的已经不仅是商家提供的产品或服务，更是一种精神层面的愉悦体验，此时，价格对他们也不再敏感，他们愿意花高出产品或服务本身价值几倍甚至几十倍的价钱去购买的一种喜欢的感觉。

节日营销活动中，企业就应该侧重对消费者“体验需求”的挖掘与激发。早在节日到来之前，企业就应该组织经销商对一线终端的促销人员进行相关培训□logo设计 标志设计 商标设计 vi设计并在促销现场开辟活动区域，营造出消费生活场景，并通过专业设计的“话术”和促销人员的娴熟引导，让消费者很快进入角色，激发他“体验一把”的欲望，从而在装扮的眼花缭乱的商品柜台与琳琅满目的商品中对自家的产品“一见钟情”。

七夕，不少男士会选择送老婆或女友内衣，而男士为了不在爱人面前丢面子(尤其是一起出去买的`时候)，一般不会买打折的产品，商家不可错过这个促销的机会。

七夕饭店搞活动篇八

20xx年xx月xx日

相约情山，挚爱今生

xxx旅游区

(一) 凡在8月16日当天来xx旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二) 游览xx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xx大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(三)8月16日下午16:00-17:00在朝圣寺进行情侣祈福活动;(参加活动的夫妻或情侣在xx大酒店总台报名可领取情侣衫)。

(四)8月16日晚20:30,在xx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xx旅游区所有。

七夕饭店搞活动篇九

“七夕寻缘爱在唯美”

——唯美丝网花与你浪漫携手共度七夕

一、活动主题“七夕寻缘爱在唯美”

二、企业背景

据了解,这种丝网花的行业是刚进入丽水市场不久的,所以,只要做得好的话,其发展空间是巨大的。丝网花刚进入丽水短短几年的时间却已经深受着周边消费者的喜爱。丝网花在市场上已经具备了一定的基础,现在正处于成长期。同时盆花、胸花在家居饰品店、影楼、婚庆公司、大型会议、企事业单位也蕴含着巨大的商业开发潜力。

唯美店的丝网花外观精致,加上店家的技艺精湛,吸引着广泛的消费者前来参观学习。店主会很热情的传授丝网花的制作流程,相信这种传播方法也会吸引着更多的消费者前来光顾。

针对于这一阶段的需求，我们会在广告上加大宣传力度，希望可以帮助消费者更加青睐于这种产品，拉动市场占有率。并且我们会悉心接受消费者的反馈及宝贵意见，不断调整我们的不足之处，加深这家丝网花的形象宣传，以求得在目标市场上树立长久坚固的地位。

三、活动背景

昨天，你或许孤独一人；昨天，你或许还在苦苦寻觅那心爱的他/她；昨天，你或许还哀伤地沉醉在已逝的甜蜜中。今天，请勇敢说出你真挚的独白；今天，请勇敢地展现真自我。

在这里，你们或许不期而遇，月老牵线作红娘，为您寻找相伴一生的他/她！在“七夕”来临之际，用我们的行动来传承千年的爱情经典，共度浪漫之夜。

四、产品介绍

花的艺术，使世界更加绚烂多姿，花的艺术，使生活更加丰富多彩温馨甜蜜，花的艺术，随时会叩开你我尘封已久的心门，针对唯美店的丝网花，我们进行了它的特点优势分析：

- 1、花色艳丽，造型新鲜、端庄典雅，保留时间长久，四季如春怒放不谢；
- 2、唯美店的丝网花价格远远低于其它店里的鲜花，仿真花；
- 3、店内品类繁多，不会因季节交替而发生缺货现象；
- 4、对花粉过敏的爱花人士，能够安心大胆的享用；
- 5、手工爱好者在得到休闲文娱的同时，还得了一件心仪的礼品和美的享受；
- 6、赠送亲朋好友，是一件不可多得的个性礼品，且使本人充

满做品的成就感；而且，丝网花突破了制作绢花使用机器的限制，摒弃了制作水晶花浓厚的化学气息，它的制作材料也是健康的绿色的环保的，所以制作出来的花自然是清秀而脱俗、质雅而高贵的。正是由于丝网花拥有这些其他花无法比拟的优点，使它成为现代人健康生活的最佳选择和提升自我精神境界的极佳方式。

五、活动目的

1. 唯美为未婚单身男女提供互相认识平台
2. 唯美让已婚男女重温恋爱时的甜蜜
3. 有效利用活动，打响唯美丝网花品牌知名度

六、活动时间七夕夜，即20xx年8月6日晚（19:30~22:30）

七、活动地点中山街492号

八、活动对象所有男女

九、活动宣传时间为期一周（8月1日~8月6日）

十、活动前期准备工作

1. 物色2名晚会主持人

2. 物品购置

丝网花、气球（心形，圆形亦可；紫色&粉红色）、彩带、蜡烛、卡纸（蓝色&粉红色）、透明胶、双面胶、巧克力、小礼品（情侣用品，如：杯子）

3. 准备所需器材

剪刀、麦克风、音响、

4. 收集浪漫情歌（刻碟）

5. 提前制作活动号码牌（心形），男生用蓝色卡纸，女生用粉色卡纸

6. 宣传单页、海报

十一、活动场地布置

1. 充分利用唯美店自身的场地，场地宜布置得浪漫温馨

2. 全场色调以紫色、粉色为主

3. 场地允许的话，用气球在活动入口处围成一扇圆拱门

4. 场内，以一紫色一粉色丝网花为一组，分别装饰场内每一个角落

5. 每个桌面需要一支蜡烛

6. 根据场地环境，摆放一定的丝网花（以玫瑰花为主）

十二、活动内容

1. 工作人员需向参与者派发号码牌，并引领参与者就坐。

2. 主持人为此次活动致开场白。

3. 参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名，整个过程计划需要10分钟。

4. 开始进入游戏

a□“背背爱”

(1) 游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成队。

(2) 两人背靠背将气球完整无缺的从起点运送到终点

(3) 限时1分钟，气球最多者为胜

(4) 参加游戏共8组，每次2组同时进行

b□“呼唤爱”

(1) 游戏需4人为一组，2男2女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一

队

(2) 4人两两相对，背对观众的两人根据主持人出示的卡片上的词语做

动作，可适当运送口头表达，但话语不得出现卡片中的字词，否则

作废；而面对观众的两人根据他们的提示，猜出卡片的字词

(3) 限时5分钟，猜中最多者为胜利

(4) 参加游戏共5~6组进行，每次一组

c.“共创爱”

(1) 游戏需2人为一组，1男1女，由主持人随意叫号/自由搭配组成一

队

- (2) 两人共同合作，动手制作丝网花
- (3) 限时20分钟，以用时最短，制作精美者为胜
- (4) 参加游戏共12组，每次4组同时进行

5. 爱就大声说出来：经过各项活动以后，互相之间有了一定的认识 and 了解，如果你有心仪的对象，那就在这里大声说出你的爱。

十三、活动流程

□1□20xx年8月6日19:10

进场派号男生奇数（1、3、5??）女生偶数（2、4、6??）

自行互相认识

- (2) 19: 30主持人为此次活动致开场白（10分钟）
- (3) 19: 40参加者先作简单的自我介绍，讲出自己的姓名（15分钟）
- (4) 19: 55开始a游戏（15分钟）
- (5) 20: 10开始b游戏（40分钟）
- (6) 20: 50开始c游戏（60分钟）
- (7) 21: 50开始颁奖（20分钟）
- (8) 22: 10爱就大声说出来（15分钟）

(9) 22: 25主持人宣布活动结束 (5分钟)

十四、奖项设置

一等奖蓝色妖姬一束三对

二等奖德芙巧克力一盒三对

三等奖情侣杯一对三对

十五、预期效果:

- 1、让更多的人了解丝网花这个行业，知道有我们这样一个丝网花的店铺存在。
- 2、通过活动让大家知道丝网花的意义，可以留住生活中的美好，可以见证爱情。
- 3、让更多的人加入到制作丝网花这个行列中来。
- 4、通过丝网花为未婚男女牵线搭桥，让已婚男女重温恋爱时的美好。
- 5、对于老年人来说制作丝网花，可以带给他们一个快乐而充实的晚年生活！”也是儿女们孝敬家中老人的方法之一。

十六、费用预算

海报（十张）30元预计总费用为1410元

策划人:

七夕创意活动方案

七夕餐厅活动方案

七夕巧克力活动方案

七夕花店活动策划方案

七夕浪漫活动策划方案

七夕浪漫活动的策划方案

七夕节活动方案策划

七夕饭店搞活动篇十

一、活动主题：

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动时间：

20xx年8月20日星期四19：30--22：00

三、活动地点：

某某酒吧

四、活动形式：

男女配合. 才能玩活动

五、活动规模：

33人左右

六、七夕情人节策划活动流程方案：

(一) “寻找你心中女神”

1、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(自我介绍2分钟/人女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功如果有多名男嘉宾选择则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩.要配合。男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏。

(二) “分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组.牛郎队与织女队，每队6对男女外加男，游戏每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名、第二名、第三名。

1、牛郎背织女(推选现场每组2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睛背上合作伴侣由另一方负责指挥按游戏路程要捡起所安排物品、规则是男方蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口顺利通过组并且用时最少一组将得到小礼品一份于。

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花，每组女方给对方男提出一些问题答对可以走一步知道男方可以把玫瑰送到女方胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰。

3. 情歌对对唱

由主持人说个字。如爱现场每组一对比赛过程中参与者自由

发挥自我特长努力表现自我唱爱开头对情歌最多一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰。

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名。

3对情侣. 拿西瓜喂对方吃。男蒙上眼睛。每组女给对方瞎指挥. 看那对吃到西瓜就赢赢一队。

将得到小礼品一份失败就淘汰。

5. 红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉。只要男能够牵到你手就赢。

6. 一见钟情心心相印

主次人说三个成语男要按求做三样不同动作。男写在女手上女猜出来答多就赢失败就淘汰。

7. 四不象

每队男女谈论给对方学叫。那个队可以男或者女叫男猜。猜对算赢猜3次。

失败就淘汰。

最后终结情侣。

剩下最后三对。化拳看那队一组赢他们可以给剩下一队想游戏让他们竞争第三名。赢就和那一队。给大家说活动得第一名。

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目大家一起娱乐唱歌跳舞做游戏等转贴于。

自由活动：吃巧果

七夕应节食品以巧果最为出名巧果又名“乞巧果子”准备一些巧果和一些小零食大家边吃巧果边娱乐边聊天有可以给双方了解对方机会。