

# 最新暖场活动方案(汇总10篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

## 暖场活动方案篇一

活动主题：

白金湾 与“粽”不同 活动时间：

20xx年6月12日

活动地点：

白金湾售楼处

活动背景及目的：

营造社区文化氛围及节日氛围；

建立品牌个性，提高品牌差异性，同时增强对团体购买消费者的影响力； 营造白金湾的热销氛围及感受端午节传统节日的喜庆氛围。

参与人群：

银行员工/老业主/a类意向客户/媒体

活动内容：

(具体情况与时间安排参看活动流程时间表) 针对成年人组:

1: 包粽子比赛

2: 端午节有奖知识问答 3: 两人三足小游戏

针对儿童及家庭组: 1: 纸飞机比赛

2: 乒乓球投水杯(备选)

活动包装及现场布置:

a□拱门

售楼中心放置1座拱门(文化新城·白金湾 与“粽”不同——端午节活动)□ b□空飘

售楼中心放飞2个空飘,吸引受众视线(文化新城·白金湾 与“粽”不同——端午节活

动)□ c□活动舞台

背景墙、主题□x展架。

活动流程时间表

活动当天: 出租车司机免费领取粽子礼包一份,限前500名!

活动比赛内容及规则

1: 包粽子比赛

一、比赛准备事项

1. 事前准备好相应数量的糯米、馅的配料及粽叶和包扎用的

绳子。

2. 以10人为一个分组(共分3个小组)，做好盛米、馅、柴绳、粽叶分放和放粽子容器的准备。

3. 做好比赛场地和观众区域的布置安排，准备一些成品粽(品尝用)； 二、比赛规则

2、包扎的粽子以不露馅、包扎严密、形状规则为有效数计算成绩。 3、以“数量、速度、质量、美观”作为评判标准，评选优胜奖。

奖品设置：

获胜奖：合格粽子中，前三名赠送价值200元(左右)的凉席或者毯子。

参与奖：合格粽子中，未获奖客户赠送雨伞一把或30元左右的礼品一份和一份粽子。

## 2、纸飞机比赛

一、比赛准备事项：

1. 事前做好a4纸的分发

二、比赛活动规则

每个参赛家庭小组发3张a4纸，每组可制作3架不同样式的纸飞机，给5分钟制作时间，待客户制作好后便可以安排开始比赛；所有家庭小组均将手中的飞机飞出后统计成绩，以飞行距离为有效数计算成绩 取飞行距离最远的三名为胜出，如遇成绩相同的比分，则同时胜出。

### 3、有奖知识问答题

活动节目过后以统一参加的方法由主持人提问，问题切题，以白金湾项目情况及端午节民俗知识为主题。答对者可获得香粽一枚。

### 4、两人三足小游戏(家庭组)

#### 一、比赛准备事项：

1. 绳子5根，气球10个。

2. 以两人为单位，考察配合协调性。行走距离10米。 二、比赛活动规则：

1. 两人并排站立，内侧两条腿用绳子绑住小腿部位，并向终点行进；

2. 到达终点时，两人需用头部或面部位置同时夹住一个气球，并把气球运回起点； 3. 运送途中不得用手扶住气球，若气球掉，则需在该位置将气球重新夹好才能继续前进 4. 以率先返回者为胜出。

#### 5. 备选游戏 “ 乒乓球投水杯”

#### 一、比赛准备事项：

3. 比赛场地为一张普通桌子，投球位置为距桌子2米距离 二、比赛活动规则

1， 单人开始投球，计时1分钟，

2， 投球上限为10个水杯全中， 则胜出

3， 若无一人10杯全中， 则按最多落入水杯中投球数来定

## 准备工作时间节点

3. 主持人提前准备串词并熟悉活动流程，把控全局
5. 活动结束后派发礼品、合影等

猜你感兴趣

## 暖场活动方案篇二

### 盛天城南——邀你共度欢乐周末

- 1、通过周末暖场活动，邀约老客户到场，借助其资源，增加客带量，借此即巩固老客户，也回馈新客户，同时也起到了一定的公关作用，宣传了盛天地产的知名度、美誉度。
- 2、结合现场暖场活动，营造销售氛围，加速促进现场成交，并宣传盛天的知名度。

7月-9月11个周末

### 盛天城南营销中心内外场地

现场以多种形式展现盛天地产集团的用心，主要从展览、互动游戏、现场diy、赠送、抽奖多种形式，根据不同的活动内容设置不同的环节吸引客户。

- 1、7月延续6月暖场活动使用的现场布景(世界杯7月中下旬才结束)
- 2、8月恰逢暑期，可以继续延续迪士尼主题包装，不论是大人还是小朋友一起融入到这种充满童话的主题中，抛开工作、学习的烦恼，齐放松。

3、9月金秋时节，中旬便是一年一度的中秋佳节，是充满温馨的'季节，可以做一个简易的氛围包装，让主办方与客户拉近距离，感受主办的亲和力(一盒月饼、一个灯笼、一封家书、两个kt板做的月饼摆设，内场可挂灯笼)。

活动说明：

1、活动期间(7月12—13日、7月19—20日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加帽子diy活动。活动现场准备好diy材料，现场会有工作人员亲自教授帽子diy制作的过程。

2、活动参与者根据个人喜好自由发挥。活动参与者完成后拍照发微信朋友圈。(建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份)

主要事项：因为现场有制作材料，10岁以下小朋友必须在大人的监护下完成。

帽子diy现场帽子diy成品

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表金沙画diy活动说明：

1、活动期间(7月26—27日、8月2—3日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加金沙画diy活动。活动现场准备好金沙画diy材料，现场会有工作人员亲自教授如何制作。(现场提供带框植绒金沙画的迪士尼卡通娃娃模板)

2、活动参与者可以根据自己的想法制作，活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。（建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份）

主要事项：金沙画完成后，等作品干燥以后方可带走，避免弄脏。10岁以下小朋友在成人监护下完成。

金沙画材料金沙画完成品

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

多肉植物diy活动说明：

1、活动期间(8月9—10日、8月16—17日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加多肉植物diy

2、活动现场准备好所需物品，并由工作人员现场负责教授方法。

3、活动参与者可以按照自己的想法进行搭配，活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。（建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份）

主要事项：由于材料的特殊性，10岁以下小朋友必须在成人的监护下完成。

多肉植物盆栽盆栽摆件迪士尼公主

人员工作安排

物料清单

报价表

迪士尼拼图活动说明：

1、活动期间(8月23、24日—30、31日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加现场精心准备的智力小游戏，现场有事先准备好的迪士尼拼图3组(24片、50片、100片)。

2、活动参与者可自行选择不同组合，只要在规定的时间内完成拼图，可获得对应拼图一份。活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。

拼图完成品

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

月饼diy活动说明：

1、活动期间(9月6日—7日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加月饼diy,活动现场准备好diy活动材料，并有专门负责人进行教授。

2、参与者可以自己动手选取自己喜欢的口味自己制作，应时



应景的品尝自己亲手制作的月饼的同时别有一番感受，借此拉动主办方与客户之间的距离。活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

月饼制作工具月饼完成品月饼盒子

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

寿司diy活动说明：

1、活动期间(9月13—14日、9月20—21日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加寿司diy,活动现场准备好diy活动材料，并有专门负责人进行教授。

2、参与者可以自己动手选取自己喜欢的口味自己制作，提供精致的礼品盒给客户装寿司成品，活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

寿司制作现场

寿司diy完成品

活动流程及时间安排

精油皂diy

活动说明：

1、活动期间(9月27—28日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均在销售内场参加精油皂diy活动现场准备好制作精油皂diy的材料。

2、客户可以根据自己的喜好，添加不同的香精，色调花型都各不相同。专门订制的精美礼盒提供给客户装精油皂，活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

主要事项：由于材料的特殊性，10岁以下小朋友必须在大人的监护下完成。

## 暖场活动方案篇三

### 一、开场词：

主持人：亲爱的朋友们，我是今天的主持人盼盼，欢迎大家光临浪漫七夕情人节-“从天涯到鹊桥”商会晚宴现场！

主持人：感谢(供应商)对本次活动的大力支持，谢谢。在这样一个难得的日子里，让我们珍惜这难得相聚的时刻。

### 奖品介绍

如果主持人有更好的暖场方式，以支持人为主，最好选择幽默风格切入，并且着重介绍抽奖和神秘大奖。

### 二. 活动环节

#### 主持词：

主持人：人生最美好的时刻，莫过于花前月下的卿卿我我。人生最大的幸福，莫过于有一

位知心爱人相伴，这是人间至真至纯的情愫。让我们敞开心

胸，去拥抱人间的最爱，去感受人间如火的真情。

主持人：那么下面我们就通过本次小小的聚会，看看能否找到你的梦中女神呢？主持人介绍“速配”游戏：

“寻找你心中的女神”

1、通过嘉宾们的自我介绍，选出你自己心仪的对象。

(自我介绍限时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位心仪对象，则速配成功)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功，剩下的人由主持人现场通过号码抽取进行速配

速配成功的才可以进行下一轮比赛。

(稍作休息，配对者进行相互了解，同时安排歌手演出 )

三、比赛正式开始

第一 主持人游戏介绍：一定要半开玩笑的告诉大家这个游戏的观赏性 聚拢观众

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， 最好成绩得三分。

如果是10组 比赛3-3-4形式进行比赛 最快得10分 时间控制在20分钟

## 2. 爱情水传递

由男女男女分开站，分为两组。每人口中咬住一个纸杯，在每组第一个人纸杯内放入水(水量小组自行商议)通过男女配合倒水传递到最后一名(只能用嘴，不能用手来协助)。最后一名再将嘴中水杯里的水倒入容器内，容器先满的为胜。

比赛 5对分两次比 最快的的10分 时间控制在20分钟

## 3 . 情歌抢唱

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，唱“爱”字开头的情歌，唱出歌曲最多一组将得到本场大奖。

参考答案：

爱的代价很爱很爱你 类似爱情 烟圈 爱在西元前 爱你不是两三天

每组轮流来唱，男女不限，唱出来者加1分，未唱出者跳过，进行下一组，最终宣布获奖名单，一共出6首歌。

## 四、现场表白

方案一：主持人问：现场有没有哪位先生愿意现场表白，如果成功，我们的神秘大礼就属于谁.

再次感谢由提供的赞助

## 五 主持人结束语

## 暖场活动方案篇四

300~500人;年会庆典、尾牙晚会、年度盛典、答谢晚会、企业周年晚会等。

参考活动流程

来宾签到

暖场环节

开场环节

领导致辞

节目表演(穿插互动环节)

晚会结束、恭送来宾

活动可创意环节

环节一：签到仪式、嘉宾入场方式(二者选其一)

环节二：开场环节、创意节目表演(二者选其一)

环节三：创意互动游戏、创意抽奖环节(二者选其一)

策划套餐

整体活动方案策划(含主题提炼、主背景设计、流程设计、现场布置规划、现场管理规划等)

部分物料系列设计制作(体现品牌文化或活动主题的，包含主背景、海报、签到板)

会场布置

以简洁、高贵深色系为主画面格调，设计配以线条来装扮现场，形成简约而不简单的效果，展现企业大方自信的精神风采。

外围布置(15m彩虹门、一张横幅装饰)

签到处布置(签到板创意设计，体现企业文化、主题活动)引导牌(通道气球装扮指引、3个易拉宝指引)

入口处装饰(气球拱门、入口红色庆典地毯铺设72平米、4个玫瑰花柱)

场地装饰(气球、彩带、鲜花、装饰、桌面台花装饰。)

场地搭建

主舞台背景(简约特装造型舞台led屏45平米)、舞台铺蓝色庆典地毯120平米、舞台侧背景(彩幕2幅，高5米x宽3米x2幅, 30平米)

礼仪服务

主持人(男女各两名专业主持人)

演员节目

摄影摄像

舞台灯光设备

舞台音响设备

舞台视频设备

led屏45平米 彩幕30平米

舞美效果

烟雾机、泡泡机(提供活动高潮或结尾时各使用一次)

注：不含晚宴费用、不含场地租赁费

活动前期准备

- 1、确定主题、活动形式、活动方案确定
- 2、人员安排
- 3、节目编排、设备准备、设计制作
- 4、活动物料的准备
- 5、现场彩排

活动风险预估

1. 音响、麦克风等设备出现故障

预防方案：活动开场前对设备进行调试，确保在最佳状态，同时准备好备份。

- 2、现场人员混乱，流程不畅

预防方案：对现场区域合理划分，现场工作人员分工明确。工作人员在活动前一天在现场进行彩排，熟悉现场的各个环节，活动所需的用品尽量提供备用设备(如台卡、胸花等)

3. 现场突发事件及安全问题

安排有足够的机动人员，负责会场里的突发事件，同时做好活动现场秩序维护，对活动实施过程中的不稳定因素进行排查，加强防范。

## 暖场活动方案篇五

为营造义诊活动现场热闹的氛围，达到宣传义诊活动、宣传医学院的目的，特策划本活动。

医学院研究生会

活动现场群众。

1)、准备阶段：

a□确定此次活动参加人员、人员分工。

b□准备好活动的相关物品。

c□完成活动现场布置，在商场出入口发放的健康宣传单引导群众参加义诊活动。

2)、实施阶段：

a□主持人开场词，宣布义诊开始。

b□人偶上场，发朋友圈送礼品活动开始：持我们事先准备好的卡片拍照发朋友圈，展示给工作人员即可获得3m口罩一个。

问题一：活动现场可能人多、秩序混乱。

解决方法：提供老年人就坐的椅子，组织足够的人员维持现场秩序。



问题二：重复领口罩。

解决方法：专人验证，专人发放。注意领口罩的人员穿着、面部特征。

健康宣传单x500张

横幅x1

海报x4张（暖场活动规则1张、3次中场休息规则各1张）

祝福卡片x5张

音响设备x1套

人偶服x2套（医生服、护士服各一个）

蛋糕x1个（配餐具）

3m口罩x50副

策划人：

## 暖场活动方案篇六

20xx.8.2-3;

售楼中心

邀约业主及看房来宾前来售楼中心，以亲子独特活动方式将业主孩子留在活动现场，增加与客户沟通时间，加大成交概率。（活动节日嫁接：中国人民解放军建军节，世界母乳喂养周）

1、业主及看房来宾

2、预计8月2日-3日到访客户100组

(一)外场布置

1、主题桁架并配以温馨画面点题

(二)内场布置

2、可口果盘，各色水果缤纷呈现

1□20xx-8-1下午进场布展□ 2□20xx-8-2-3执行活动。

活动环节展示

精美冷餐

现场物料展示(乐高积木、羊角球、海洋球等)

## 暖场活动方案篇七

在孩子的成长过程中，父母、老师、和身边的朋友不知给予了他们多少爱。然而，很多孩子已经习惯于接受，而不知道付出，不知道回报。因此，学校将全方位实施“感恩”教育，尽全力营造“感恩”文化，让孩子们在“知恩、感恩、报恩”的系列活动中养成孝敬父母、尊敬师长、关心他人、热爱学校、回报社会的崇高道德风尚。

知感恩 懂礼孝

本次活动由大队发动，由班主任组织落实。

1、3月4日班主任宣传本活动的内容，要求学生在3月5日到7

日，和爸爸讨论商量，根据妈妈（奶奶、姥姥）的平时的爱好给妈妈（奶奶、姥姥）一个惊喜。

## 2、3月6日—3月7日

一看：观察妈妈从早到晚都在做哪些家务，或到妈妈的单位看一看。（有条件的可了解妈妈的工作环境和工作量，体会其中的辛苦。）

二想：这么多年来，妈妈（奶奶、姥姥）都为你做了些什么？哪些事令你最感动？

三找：自己平时是怎样对待妈妈（奶奶、姥姥）的？是否尊敬她？（找出不足及改正的办法）

四做：主动帮妈妈（奶奶、姥姥）做一些力所能及的家务。（将孝敬父母落实在行动上）

## 3、3月8日

（1）清晨，对妈妈（奶奶、姥姥）说一声“我爱您”；

（2）自己洗漱、叠被褥；

（3）放学回家后为妈妈（奶奶、姥姥）送上你们准备的惊喜，一家三口一起陪妈妈过一个温馨的三八妇女节。

（4）征集最有创意的点子奖，每班选送两个金点子（多几个也行），然后设计在彩色卡纸上，做成一张卡片（卡片的大小，格式不限）交给大队部。

## 暖场活动方案篇八

三八节，一个所有女性朋友珍爱自己的节日，让我们相聚在

华天慢摇吧，相约在三八的晚上。把酒言欢，一起交流、喝酒、游戏，华天慢摇吧靓丽狂欢夜！期待你的参与！

活动宣传海报分为2份：

第1份是非常明确单一优惠的宣传海报，如：华天慢摇吧三八妇女节有礼，凡女士进场即送你惊喜，送完即止！先到先得！

第2份是活动内容的宣传海报。把做好的两份海报放在招聘旁边。

发送给会员的短信内容：

三八妇女节，为女性喝彩！相聚华天慢摇吧交流、喝酒、游戏，共度靓丽之夜！同样欢迎怜香惜玉的男士参加活动，条件是在美女堆里能保持理智。

1、各论坛宣传，发动所有酒吧人员，在上网时发布酒吧活动优惠的消息，如华天慢摇吧三八妇女节有礼，以及活动的部分内容等。

2、以口相传，确定活动后，由服务员对所有酒吧客人宣布3月8日的活动，并由dj提前一个星期现场宣传。

3、海报宣传

4、宣传单

5、会员短信通知。

1、当晚9：前进来的女性即送美容金卡、摄影金卡，先到先得！

2、当晚8：前电话订台可免费获赠红酒1套。

9：381：第一轮热场活动，适用于人少时的游戏，把台球放入纸箱内，所有到场女性朋友均可上来摸球，凡是摸到3或8者均可获得奖品，摸到3者，可获得代金券1元！摸到8者可获红酒券一张，华天慢摇吧特订红玫瑰一朵。其余没有摸到的女性均可获得参与奖，小公仔一个。

1：311：第二轮活动，对对碰！

游戏前，服务员将每台桌子下贴上编号标签，主持人抽签，或特定嘉宾抽签，抽到几号，几号上台，手脚一同石头剪刀布，即双方一同手出石头剪刀布，决胜负，脚也要同时出，手脚都赢了对方，游戏才算结束，抽签抽中而没有配对的要求手拿装满酒的酒杯上台，同时没有参与到游戏的朋友也可以拿装满酒的酒杯上台，押注哪一方赢，输的一方喝掉杯中酒。游戏按照时间结束后，这时必定是人最齐的时候，此时邀请台下所有的女性客人，女性不够，领舞及服务人员都可上台，由酒吧准备香槟，这时由酒吧准备折好8个飞机，由摸中3或8的幸运女性，或由石头剪刀布胜出的女性，或主持人内定人选，手拿飞机，闭上眼睛飞向台下，从台下选两位男士，手拿礼花，在主持人宣布祝所有女性朋友节日快乐，所有台上人共同碰杯时，台下两位男士放礼花，达到活动高潮。之后主持宣布下面节目内容，如，乐队演出，抽奖活动。

11：312：小提琴或萨克斯。

12：抽奖。

1□dj需准备一张特殊光碟，以备主持人讲话空隙播放，要求旋律大气，例如一些强劲有力的进行曲。增强氛围。

2、男主持人由xx担任，女主持由瑶瑶担任，主持人服装得体，女主持需穿裙子。两位主持人需了解整个活动详细内容，演

讲稿由大家一同商讨。

3、酒吧人员配合，第二轮游戏需要酒吧内部人担当游戏现场演示，

4、舞台上需设有矮桌一张。以便放置酒杯，摸球箱，奖品等物。

5、准备代金券2张并注名有效日期及盖章。

6、服务员准备给每一张桌子下方贴上编号，第二轮游戏时，所有嘉宾将通过桌子底的编号上台。

7、在活动前期，如果时间允许希望可以排练一下。这样当晚配合会更加和谐。

## 暖场活动方案篇九

为贯彻落实党的十八大精神，认真实施文化惠民工程，构建和谐家园，营造欢乐祥和的节日氛围，区委宣传部、文明办、区文联将联合开展xx年“我们的节日、春节”春联进万家文化惠民活动，现将有关事项安排如下：

贯彻落实党的十八大精神，用科学发展观统领文艺工作，引导书法工作者“深入群众，深入生活，深入实际”，为群众办好事，让群众得实惠，传递党和政府对基层群众的深切关怀，促进社会和谐。

邀请市、区书法家协会会员在各乡镇街道现场免费为广大群众书写赠送春联。

(一)区委宣传部负责制定“我们的节日、春节”春联进万家文化惠民活动方案，邀请驻泉媒体宣传报道，以及负责活动的总协调工作。

(二)区委文明办、文联提供春联书写内容，要充分体现“欢乐和谐”主题，可涉及社会、经济、文化以及人文风情等各个方面。

(三)区文联、区书协定制裁剪春联用纸，负责召集市、区书法工作者参与，书写工具自备。

请各乡镇街道积极配合，指定专人负责，根据活动要求，选定活动地点，悬挂活动宣传标语，设置12张桌子，准备好墨汁等，认真组织广大群众积极参与，并做好协调服务工作。各乡镇街道联系人联系方式请接到通知后报区委宣传部。

## 暖场活动方案篇十

### “七夕嘉年华 寻缘汉华”

#### ——异业商家联盟一卡通线下推广活动方案

##### 一、活动目的：

顺应新形势，改变传统企业营销模式；接轨新潮流，促进参展各大商家升级发展；树立新概念，落实线下活动，突出异业联盟落地。

##### 二、活动背景

“七夕”情人节对于都市中的爱情男女来说充满了神话色彩，是城市俊男靓女表达心意的最好时间，各大商家都会针对七夕节掀起特别推广活动，随着社会发展对于商家竞争力的加大，各式各样的竞争手段不断更新，如何在情人节营造一个别样的市场氛围，扩大社会影响力，有特色、有创意的宣传活动成了商家们pk的战场。

思迈网络科技有限公司通过对株洲市场的抽样调查，结合株洲本地市

场特色及目前国内话题热点，举办本次创意话题活动，为株洲各商家提供一个更加绚丽及丰富的市场舞台，让商家能够通过此次活动，展示商家的企业理念及产品推广，以别样的活动创意让商家获得更为广泛传播的市场影响力及达到深入人心的宣传效果。

三、活动目标(造势宣传，达成各商家品牌宣传，商家联盟出炉)通过全新的商业模式，异业商家联盟，推出统一的一卡通，达到资源共享，客户共通的原则，实现自己的店铺同一时间也开到了其它合作商家里。

#### 四、活动内容

1、活动名称：七夕嘉年华 寻缘汉华

2、时间□20xx年8月20日至20xx年8月24日 3、地点：株洲市汉华国际大厅1楼、2楼 4、组织机构：

主办：思迈网络科技有限公司 昕悦文玩馆

协办：威尼斯摄影机构 翼枝缘时尚婚典 96.5音乐电台 策划执行：株洲爱尚文化传播有限公司 5、活动流程：

#### 五、前期准备工作

#### 六、活动造势方案

时间8月1日至8月20日

1)在株洲各大报纸宣传“七夕嘉年华活动”

2)通过微信平台，20商家微信群转发七夕嘉年华活动链接。

3)通过各个商家店面宣传(易拉宝□x展架、横幅)



## 2、媒体造势：

邀请株洲电视台或株洲晚报对本次活动进行软文报道；活动开始前一周，在株洲晚报或96.5电台投放硬广告；微信平台推广，各大商家微信平台推广，微信朋友圈转发。