

2023年山庄开业活动方案(精选5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

山庄开业活动方案篇一

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。通过开展一系列丰富多彩的活动，凸显七夕节爱情忠贞、家庭幸福等文化内涵，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，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

二、活动主题

以“爱情忠贞、家庭幸福”为主题，引导人们追求爱情忠贞美满、家庭和睦幸福的美好生活。

三、活动内容

开展“爱在七夕、中华经典诵读”活动。分局组织开展爱情诗词征集或诵读活动，倡导忠贞的爱情观；各科室组织开展吟诵经典爱情诗篇、传诵美丽爱情故事等中华经典诵读活动，引导人们感受传统文化魅力，努力把积极的人生追求、高尚的情感境界、健康的生活情趣传递给干部群众。

四、活动要求

1、高度重视、精心组织。“我们的节日·七夕”是分局文明

办倡导开展的“我们的节日”主题活动的重要组成部分，是群众性精神文明创建活动的重要载体，各科室要结合我局正在开展的文明单位创建活动，加强领导，精心组织，做到广泛参与、形式多样、丰富多彩、教育深刻。各科室要精心组织活动内容，把节日期间的中华经典诵读引向深入。

2、突出主题、形式多样。要以陶冶人民群众高尚情操为主线，突出爱情忠贞、家庭幸福、社会和谐这个主题，要注重创新活动内容、形式和载体，将中华优秀传统文化与现代文明紧密结合起来，引领文明风尚，陶冶高尚情操，提升文明素养。

3、加强宣传，营造氛围。要加大宣传力度，充分发挥各类媒体的作用，广泛宣传各单位、各科室深入开展“我们的节日·爱在七夕”活动情况，及时报道广大干部职工的过节心得，营造浓厚的节日氛围。

活动主题：

印象男女与爱情无关

活动意义：

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。

活动内容：

（一）活动时间：8月2日

（二）活动地点：中网管家大会议室

(三) 活动人员：中网管家全体员工

(四) 主办人员：企划部

(五) 活动筹备主要步骤：

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

(六) 活动流程：

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。

i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。

j活动中间穿插节目和互动环节（真心话大冒险）

k总结发言

l活动结束

注意：

1、详见主题活动执行方案及主持人台本

2、活动穿插节目（可选）

1：七夕主题活动曲目

2：七夕主题活动执行方案

3: 七夕主题活动主持人台本

还记得多少个夜晚你翘首期待心中的那（他）的进入吗？还记得多少个夜晚你惦记着心中的那个她（他）而无法入睡吗？不敢对她（他）说出你心中的爱永远在我们的喉咙口环绕着，无法下咽、、那种感觉一定让你无法呼吸吧，别让你心中的爱在那深深的夜里搁浅，爱她（他）就告诉她（他）吧、、在这个中国人自己的情人节里、用你的方式告诉她（他）。

活动事项

一、内容必须与此节日这一主题有关。

二、参赛作品必须是原创，可以一句话，可以一篇文章，也可以一首小诗，跟贴表达即可。

三、本次活动，每人只能投稿一篇。

四、活动时间：208月4日至8月2日零点。

五、发奖时间：年8月3日。

六、奖项：每人获得爱情糖果和玫瑰花一朵。

补充说明：如果写情书的人中的主人公回应了，将另外给予这对情侣奖励。

山庄开业活动方案篇二

七夕来临之际，拿起手机拍照，玩转微博微信，品味中国爱情。七夕节微博/微信参与活动盛情启幕啦！

只要拿起手机□xxx前拍个照片，对心爱的人写上一句祝福语，转发给五个好友并@xxx官方微博或微信，就有机会获得精美

礼品一份!

一：活动时间

8月5日-8月15日【七夕之前】

二：活动主题

在一个叫好想你的地方好想你【自己拟定】

三：活动门店

全国指定专卖店【自己拟定】

四、参与人群

官方微博或微信粉丝

五、活动细则

2、所拍摄照片要体现一定的美感；

3、祝福语文字中须体现本次活动主题，以及所在城市、好想你专卖店大概位置；

4、转发成功后凭手机显示微博、微信分享即可进店领取礼品一份。

微信方式参与好想你七夕节活动流程：

微信朋友圈—拍照—确认(保存)—@提醒谁看(可见范围公开)—点击添加按钮—选择五个以上好友—点击完成按钮—点击发送按钮—完成照片分享。

山庄开业活动方案篇三

a类消费群：20—25岁的未婚青年，此类消费者都是情人节玫瑰消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。

b类消费群：50岁以上的消费群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年情人节气氛的影响，在整个鲜花消费群体中已占有5%的比例，说明其时尚心态渐起，是一支易被“教化”的群体，如果其儿女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，而且也是一个值得关注的社会现象。

c类消费群：25—35岁的消费群，此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的却已事业有成，由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因，使得此类群体显得最为复杂，最不利于细分，也不利于有针对性的进行市场推广，但她将是影响b类消费群的一支“伏兵”，也不能放弃，但不作为重点。

二、活动主题

让爱成为一种习惯

三、活动时间

20xx年xx月xx日

四、目标市场定位策略

“抓两头带中间”。即通过对a类消费群和b类消费的重点诉求，带动c类消费群的积极参与□a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场，也是广告的主要对象□b类消费

群虽然需求较小，但如果购买欲望被激发出来，也是一个不小的市场，而且其社会影响对公司的品牌建设将十分有利。

五、推广策略

玫瑰已经是情人节的常规礼品，但现在年轻人已经不仅仅满足于赠送玫瑰。玫瑰代表着爱情，代表着浪漫，但由于其物理属性，只能保存数天，而真挚的爱情需要永恒与执著，显然，只能保鲜数天甚至只有一天的玫瑰承载不了这层信息，巧克力更不行。情人节每年只有一天，贪婪的现代人需要的是天天都是情人节。因此，消费者需要一种能承载着永恒的爱情、代表着执著信息的礼品。这种礼品需要时尚，需要创新。珠宝饰品是较好的承载体，但其几千元、上万元的昂贵价格只能使手头拮据的年轻人望宝兴叹。

六、赋予玫瑰含义

1支玫瑰：一心一意篇；

3支玫瑰：我爱你篇；

9支玫瑰：天长地久篇；

11支玫瑰：一生一世篇；

21支玫瑰：爱你篇；

27支玫瑰：爱妻篇；

99朵玫瑰：一辈子久久。

七、活动内容

1、将玫瑰给单独摆放出来，如果是情侣，就给他们送一朵玫瑰，祝福他能够对她“一心一意”。

2、拍出一些最美情侣的照片，与之协商，用他们的照片建立一片照片墙，这就是爱的体现。

3、买玫瑰之后要进行相当精美的包装。

4、如果天气不热，店员也可以相应的穿上一些可爱的玩偶装，并且拿上玫瑰花，这样也是吸引顾客的一种方式。

八、活动结束后

将场地打散干净

山庄开业活动方案篇四

“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，你或许独自一人；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，且使本人充满作品的成就感；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，是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

(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和了解，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。

山庄开业活动方案篇五

浪漫七夕爱在xx

【活动时间】

8月20日——8月26日

【活动一】

浪漫七夕相约xx鹊桥会

8月20日——8月26日□xx商城北门设立大型鹊桥，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）