

最新七夕婚礼策划活动策划 七夕活动策划 (优质10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。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。

七夕婚礼策划活动策划篇一

杭州，一个爱情之都，它拥有丰富的爱情旅游资源一是与爱情故事有关的历史古迹。如与《白蛇传》有关的断桥、雷峰塔，与《梁山伯与祝英台》有关的长桥、万松书院、凤凰山，还有苏堤、苏小小墓(慕才亭)等。

二. 目的

为了促进七夕这个传统的节日在现代的延续，让人们看到宋代婚嫁的传统，了解杭州这爱情之都。为宋城创造更高收益。

三. 原则

贯穿整个宋城旅游区，在原有的基础设施上加以七夕主题。让游客置身于宋代，体会杭州，享受喜庆七夕的气氛。让游客亲身参与其中，做到处处有景，点点有情。

四. 组织形式

把整个景区贯穿以七夕的主题，尽量做到容景于情。通过各种婚俗情景还原，把百年前的喜庆气氛带给客人。在原有的景点中加插七夕，喜庆元素，加入七夕婚俗表演。

五. 主体口号

浓情七夕 巧聚宋城（巧的意思为巧遇，有缘。除外还是七巧的巧。）

六. 单位

宋城项目策划小组

七. 主要活动时间：

农历七月初七

地点：杭州宋城

地点内容

大门以大型的杭州名花杭白菊牛郎织女造型为大门处的装饰吸引客人，一批家丁在大门处派发喜糖并用杭州话大声宣传：王员外千金出嫁咯~月老祠在连理枝周围设置同心锁的地方，让客人可以许愿，和恋人锁下同心锁，愿永结同心，向许愿树抛上自己心愿的宝帖，可以使心想事成，为连理枝添土，可以使有情人共偕连理。再月老祠诚信祈求，可以求得好姻缘。城楼王员外的千金要抛绣球招亲，未婚的男士大可上前抢绣球，未嫁的姑娘们也可以登上城楼未自己觅个好夫婿。王员外家王员外是个大户人家，品尝宋代大户人家婚宴。杭州各名菜均可在这里品尝到，如龙井虾仁，东坡肉，叫花鸡，宋嫂鱼羹，西湖醋鱼，西湖莼菜汤。坐在龙凤餐桌前，用有百年好合 永结同心的瓷餐具，吃的不仅仅是一种喜悦，更是一种千年的文化。宋街古街上两边有很多古代色古香的店铺，其中有七巧剪纸店，有七夕专题的剪纸展。客人可以看看姑娘们把一张张彩纸边成一件件精致的艺术品，姑娘当场还可以教客人们一些简单的剪纸，或者可以让客人买一两件回去留念也可以。绣庄有苏绣的展览，姑娘现场的刺绣表演也是吸引客人的。客人也可以拿起针线，亲手试试刺绣的滋味。不然买个刺绣品回去也不错的。活字印刷铺活字印刷是四大

发明之一，是中华民族对世界的伟大贡献之一。用如此古老的方法，去为你的爱情印下一份爱的证书，让你的爱情就好像印刷术那样永恒不变。皮影戏皮影戏是杭州的民间戏剧艺术形式，灯与影的幻化，音乐的配合，使《鹊桥情》这个剧目更深入人心。梦幻石林进入石林，进行寻宝活动，根据石林上的点点提示，抓住你另一半的手，有了对方的方向就是出口的方向了。水幕电影水幕电影是一种高科技的产品，用激光将画面影射到池中的水幕（宽30米、高15米）上，只要你到服务中心登记，就可以在水幕上打字幕表白。你心爱的人，就可以看到这么浪漫的一幕，一定很幸福吧。民俗馆宋代的服饰是如此的华丽，你一定想多了解吧，来到民俗馆，这里有传统的服饰，生产用具，节祭展示。五浦河和你爱的人一起牵手，漫步河边，静静地看着在河中的花舫，舫中穿着宋代传统服饰的才子佳人，望着天上灿烂的烟花，实在太美了。艺术广场《重温七夕情》（详情附页）小吃一条街嫁女饼老婆饼老公饼相思红豆汤圆。巧果、莲蓬、白藕、红菱等。让你逛累了，看累了还能吃个夜宵 城楼广场躲在生长得茂盛的南瓜棚下，在夜深人静之时如能听到牛郎织女相会时的悄悄话，这待嫁的少女日后便能得到这千年不渝的爱情。即便不是少女，只要诚心许愿，也定能够得到幸福。备注除了上述的项目外，还有其他富有宋代杭州特色的景点，如：观音台，酿酒坊，南宋风景街等等。除了上述对各点的设计外，还应该做好整体的布局。

坐上花轿游宋城，感受一下古代出门的乐趣。

十大佳人的由我来选！对杭州十大佳人进行评选，并在艺术广场的晚会上公布。

分布整个宋城让服务人员为客人拍即影即有照留念。

门票统一用结婚的喜帖。

大街小巷都挂满大红印有双喜图案的灯笼。

八. 资金基本门票：90元不包括以下消费：王府婚宴：80~150元/人 游船：50元/人 同心锁：5元/把 拍照：15元/张 祈福：10元/人 小吃：5~15元/份 水幕显示：100/次/30秒 重点项目：《重温七夕情》20：00~21：00 《龙凤和鸣》大型婚俗表演，按照传统的婚俗礼节以表演的形式呈现。（婚俗附页）以先进的激光特技幻化出各种场景。以歌舞的形式把婚礼喜庆欢愉的气氛表现出来。说媒批八字与推生肖定聘送礼迎亲（重点）拜堂（重点）闹洞房观众也可以在祭坛上上香拜祭。22：00~22：00 可以在会场中设立的富有独特婚俗气息的场景下拍照。（设有说媒，迎亲，拜堂，迎亲）在场的观众可以穿上我们提供的服饰拍照，如有需要还可以要求我们各式各样的群众参与。

七夕婚礼策划活动策划篇二

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

20xx年x月x日

某某酒吧

男女配合，才能玩的活动

33人左右

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

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的了解，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分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，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，男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏。

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自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

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的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

4。七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

3对情侣。拿西瓜喂对方吃，男的蒙上眼睛，每组女的给对方瞎指挥，看那对吃到西瓜就赢的，赢的一队将得到小礼品一份，失败的就淘汰。

4红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉。只要男能够牵到你的手就赢的。

5一见钟情心心相印

6四不象

每队男女谈论给对方学什么叫。那个队的可以男的或者女的叫男的猜。猜对算赢猜3次

失败的就淘汰。

最后终结情侣

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

我想活动费用定35块活动人数32人先定下来，交钱有负责人收其提前14号收起把经费，买礼品和道具和食品干果，水果这样人数可以早点定下来，活动好开始，活动结束后每个女孩一个美扶宝化妆品。

七夕婚礼策划活动策划篇三

时间□20xx年8月17日(农历七月初七)上午9：25(寓意“就爱我”)

地点□xx广场

社会各界未婚男女青年及xx驻军适龄未婚军人

(一)开幕式

(二)“xx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：(开始——17：00—17：30)

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；

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，其中一人蒙上眼睛，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已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—20：10

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。

七夕婚礼策划活动策划篇四

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，异常是近些年来，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，以至于许多人将自我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。

经过公平、公开、公正的组织原则，自由和浪漫的活动形式进行择偶和选择感情。

经过本次活动为无锡地区很多单身男女带来一次完美婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

七夕寻缘，爱在无锡

1. 主办单位□xx
2. 承办单位□xx
3. 媒体支持□xx

08月28日

XX

要求为18周岁以上人士，总人数在50人左右，报名费100元。

报名地点□XX

开场音乐：

(一) “寻找你心中的女神” ——17：30—18：30

1、经过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自我心仪的对象

(自我介绍2分钟人，女嘉宾经过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果仅有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分钟的表白时间，最终女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功

(二) “帅哥美女对对碰” ——18：30—19：30

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，其中一人蒙上眼睛，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要经过绕凳子、跨桩子、拾玫瑰等关口。顺利经过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，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。答对问题最多的组

将得到小礼品一份。

3、情歌对对唱

由主持人出一些情歌，现场抢夺唱情歌的机会。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱对情歌最多的一组将得到小礼品一份。

(三) “帅哥美女深度了解” ——19: 30—20: 30

双方嘉宾经过才艺表演，展现自我的才华，体现自我的魅力，秀出个性，去打动自我心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不一样意则等待下一轮的速配(如果有2组以上的不一样意，能够在不一样意的人员里再进行一轮速配。直到速配成功。)

(四) “花前月下，共许愿” ——20: 30—22: 00

1、对空许愿：

在七夕这个充满爱意的日子里，闭上双眼，在心中默默许下一个完美的愿望。祈求上天的保佑，愿天下有情人终成眷属。

2、文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一齐娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

3、抽奖活动：

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。

4、自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，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，这样有能够给双方一个了解对方的机会。

结束——22：00—22：30

现场速配成功对象，众人的祝福中进行一个简易的仪式，祝愿他们早日走入婚姻幸福的殿堂。

七夕婚礼策划活动策划篇五

相约xx黄金

7月28—8月2日

黄铂金消费满1500元送77元钻石。

黄铂金消费满3000元送177元钻石。

黄铂金消费满4500元送277元钻石。

以此类推。

xx银饰全场9折。

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约xx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。

4□xx钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条□xx县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□dm单宣传。

七夕节主题活动策划方案6

相濡以沫，最爱七夕

x月x日——x月x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

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x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x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xx广场活动现场展示。

2、相濡以沫，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上限时x折。

步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕——xx大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日，xx广场婚礼秀；

x月x日x日，xx广场婚纱秀；

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——xx广场的范围。

x月x日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤。

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□x月x至x月x日

合作单位□xx电台

活动主题：相见你我，缘在泰华——xx七夕鹊桥会

媒体简介□xx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xx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

进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月10日到8月26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

x月x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。

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

x月x日，在xx购物满x元，送xx著名花店—xx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。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会□xx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。

七夕节主题活动策划方案7

一、活动时间：

二、活动主题：相约情山，挚爱今生

三、活动地点□x旅游区

四、活动内容及优惠政策：

(一) 凡在8月16日当天来x旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二) 游览x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x大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(四) 8月16日晚20：30，在x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x旅游区所有。

七夕节主题活动策划方案8

相濡以沫，最爱七夕。

xx月xx日——xx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(xx月xx日——xx月xx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?“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……(迎新晚会策划书)，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x价值20x的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励x价值20x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——x步行街穿着类现价基础上限时77折□(xx月xx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——x大型文艺演出，精彩现场活动。

xx月xx日——xx日，xx广场婚礼秀；

xx月xx日——xx日，xx广场婚纱秀；

xx月xx日——xx日，xx广场鸢都流韵——xx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

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——xx广场的范围。

xx月xx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□xx

第一阶段：报名阶段xx月xx日到xx月xx日

有意向的人员可以到xx总服务台□xx广场总服务台□xx超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

xx月xx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□xx□

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

xx月xx-xx月xx日在xx购物满100元，送xx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。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(xx月xx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。

七夕节主题活动策划方案9

“动情时刻今日见证”

8月9日

(一) 情歌对唱真情表白

8月9日10:00—20:00, 在6楼儿童区一侧开辟出专门区域, 现场麦克于商场广播室相连, 情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式, 对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二) 浪漫情人玫瑰芬芳(2.14)

8月9日正常营业时间内, 顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满200元, 加送精美巧克力一盒。

提示说明: 消费金额不累计, 单张收银机制小票(现金购物满200元)限送一份巧克力, 超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择《xx晚报》

2、版面规格《xx晚报》1/3版套红

3、投放日期: 8月9日

4、费用支出: 13920.00元

1、展板2块: 100.00×2 , 200.00元

2、门楣2块: 700.00×2 , 1400.00元

3、平面广告: 13920.00元

4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责

5、音响费用：400.00元

6、其他杂项支出：1000.00元

合计：约19020.00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

七夕节主题活动策划方案10

20xx年8月16日7点7分

xx

古典情人节优质服务

xx村，下各方向xx对面山上的藏獒基地傍

温馨、浪漫和狂欢。

男100女50元包括活动的奖品、道具、场地费、自助烧烤费用、酒水等等

具体活动方案

一、现场活动：

- 1、请每位参与者将领取的编号牌，统一粘贴在左胸上方；(将准备的编号纸片放进游戏箱内，进行游戏时使用)
- 2、现场分成若干a区(男士)和b区(女士)，入场时请随志愿者引领就坐；
- 3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，

作“真情告白”；

4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏. 通过小游戏活跃气氛。

小游戏

抛绣球、由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。(所有嘉宾都站起来，活跃气氛)现场产生的5对临时情侣进行默契度考验。(针插气球)有奖有罚，1-3名赠送小礼品。4-5名接受大家一起想出来的惩罚。(不能太过离谱的)

5、现场人气大比拼。报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌请你的红娘转交给对方。

玫瑰花可以在现场工作区购买(每枝2元)；

6、自助烧烤开始，3-4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

7、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与;(详见节目单)

节目单内容由参加活动的嘉宾报名而定。(歌曲、舞蹈、诗词朗诵不限。如需音乐请提前与qq进行联系)

8、大会鼓励您大胆地展现自我，上台表演节目. 向舞台上的心仪对象献花，展示真我风采，吸引异性目光找到与自己般配的另一半。

9. 鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏. 通过小游戏活跃气氛.(掌声欢呼声高者有奖励)并评选出3对最佳情侣。(小礼品)

10. 自由交流时间.

11、主持人致结束词、活动圆满结束。

二、如何向对方留言：

1、报名者可以在现场浏览全场所有的资料板；

2、大会为每位报名提供3张心愿贴，如果你对某个人的资料有兴趣，可以在心愿贴上写下自己的联系方式粘贴在对方的资料板上。

3、如果你的心愿贴不够用，可以在现场工作区购买；

4、大会仅对参加本次相亲会的报名者负责，没有使用本次大会心愿贴的留言真实性，大会概不负责。

三、报到：

1、已报名者请在报到处凭报名表回执领取编号牌；

2、报到后请到指定区域入坐；

3、入场时请保持秩序井然，不要哄抢；

4、入场后请积极参加各项交友活动，并遵守现场工作人员安排和游戏规则；

七夕节主题活动策划方案11

携手同行□xx吉祥伴一生

8月xx—8月xx日

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

老凤祥银饰全场9折。

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金，凡购买钻石产品

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、xx钻石特价，在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7、7折特价销售。

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约2万条，澧县两店合为一起。）

4、网络宣传□xx论坛□xx网等宣传。

5□dm单宣传。

七夕节主题活动策划方案12

七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，始于汉朝。在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。七夕节起源于人们对自然的崇拜和古代广大妇女们穿针乞巧，直到后来七夕节被赋予予忠贞爱情的牛郎织女传说，才使其成为了象征爱情的节日。为了更好地传承中国优秀传统文化，讲好中国故事，在七夕节来临之际□xx区图书馆特筹备开展我们的节日——七夕线上活动，欢迎大家踊跃报名参加。

20xx年x月x日至x日

线上活动

所有少年儿童读者，限20人。

请登陆xx免费报名，报名后请加入活动微信群。

- 1、七夕节的故事，七夕节的’文化。
- 2、七夕节的知识问答。
- 3、七夕节的游戏。
- 4、七夕节的手语舞蹈学习。

1□x月x日：七夕节的故事，七夕节的文化。

任务：学习七夕节文化，讲好七夕节的故事；

反馈：提交七夕讲故事音频，最高获得3个阅读存折积分。最后上传官网音频额外加2分。

2[x月x日：七夕节相关的知识问答。

任务：扫码参加知识问答赛。

反馈：参加答题即可获得1积分，答题前3名可额外获得2积分，得分相同，答题时间最少者得分。

3[x月x日：七夕节的游戏。

任务：穿针乞巧、漂针试巧、鹊桥相会。

反馈：穿针乞巧、漂针试巧照片反馈各1积分，鹊桥相会视频反馈2积分。

4[x月x日至x日：七夕节《让爱传出去》手语舞蹈学习。

任务：根据视频进行手语舞蹈学习。

反馈：发送手语舞蹈视频，最高获得6积分。

七夕节主题活动策划方案13

一年一度的七夕情人节就要来啦，无论是恋爱中的你还是单身的你是不是都对爱情充满幻想呢，大商影城乘风店今年七夕准备丰富多彩的活动等着你们来参加，就让我们一起共渡浪漫七夕吧！

情人节活动期间，电影等候大厅将举行分贝测试活动，爱就要大声喊出来，向对方大声喊出：“我爱你”参与即有礼品

相送，分贝超过200的观众将获得情侣套票一对，愉快的带上你的她(他)来大商影城吧!(每人一次机会)

大商影城乘风店为情人节设置创意照片板，让小情侣们看浪漫电影之余留下你们甜蜜的回忆，发送照片到影城微信公众平台更有机会获得小礼品一份哦，(礼品为电影衍生品)

a□1桶130oz爆米花+1瓶康师傅经典奶茶+1瓶水溶c=39元

b□1桶85oz爆米花+1瓶尖叫+1瓶水溶c=30元

c□1桶85oz爆米花+2瓶农夫矿泉水+2根烤肠=29元

七夕节主题活动策划方案14

相濡以沫，最爱七夕。

xx月xx日——xx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(xx月xx日——xx月xx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?“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……(迎新晚会策划书)，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x价值20x的精美礼

品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励x价值20x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——x步行街穿着类现价基础上限时77折□(xx月xx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——x大型文艺演出，精彩现场活动。

xx月xx日——xx日，xx广场婚礼秀；

xx月xx日——xx日，xx广场婚纱秀；

xx月xx日——xx日，xx广场鸢都流韵——xx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

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——xx广场的范围。

xx月xx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□xx

第一阶段：报名阶段xx月xx日到xx月xx日

有意向的人员可以到xx总服务台□xx广场总服务台□xx超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

xx月xx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□xx□

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

xx月xx-xx月xx日在xx购物满100元，送xx花店一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。

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动(xx月xx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。

七夕节主题活动策划方案15

面向全校同学举办“show your love”主题晚会；内容包括同台笑谈，放飞希望；以及向同学们提供销售玫瑰花，孔明灯，情

侣体恤等情人节特有饰品。

本次活动旨在为在校学生营造七夕情人节甜蜜温馨的气氛，让同学们感受情人节的浪漫气息；丰富同学们的课余生活，引导同学们树立正确的爱情观。同时为参与举办该活动的同学们能够锻炼自己各方面能力，增强合作意识。

1、活动时间□20xx年x月x日晚上7：00

2、活动地点：新广场(待定)

3、活动详细流程：情人节活动策划xx前期

3.1.1. 寻找赞助商

(1)时间□20xx年x月中下旬

(2)内容：策划部协助外联部写好商业策划书，为活动拉到外联。

3.1.2. 寻找眼睛店及饰品店的合作商

(1)时间□20xx年x月中下旬

(2)内容：外联部联系有关商家，协商供货、退货与价格问题，并签好合同。

3.1.3. 前期宣传、准备

(1)x月上旬

内容：策划部和宣传部商讨海报，横幅标语(有一定内涵的)以及“许愿墙”的装饰。

(2)x月xx日前

内容：秘书处协助宣传部做好海报，横幅，准备订货单、宣传部开始准备网上宣传。

(3)x月xx日前

a.安排活动两天中物品出售的人员、地点、供货。其中人员安排中包括：结束后整理现场、营业额结算、剩余物品收集。

(4)x月xx号——xx日

a.张贴海报于校园明显处；

b.全体人员写黑板，扩大宣传。

(5)x月xx日

准备摆台所需物品(装饰物;小贴纸;准备订货的广告条，订货单;晚会报名表;“许愿墙”;黑色粗中性笔、圆珠笔各10支;照相机(订货的广告条包括价格、联系方式等必要描写叙述性文字)

(6)x月xx日到xx日

在一食堂门口摆台，进行活动宣传，订货(活动当天可直接送货上门)和主题晚会的报名(连续宣传几天)。

(7)x月xx

通知全体成员例会商讨活动当天的人员、物品、销售方案、方式安排等。

4、会场布置

(1)一部分男生于早上7点把桌子，海报板等搬到指定地点，女生从宿舍带凳子，并且负责场地的布置(全体成员提前2个小时到)。

(2)全体成员于11点穿好会服到达摆台地点听从安排。分配人员：

a.音响调试

b守台，报名，介绍活动，解答问题

c.介绍活动，引导报名，以及到横幅处签名

d.拍照，记录活动

(3)活动结束后，清理活动现场，收集报名表由秘书处代为整理。

活动中：

1□x月xx日

(1)下午4点30到5点20，集中领取晚上要卖的东西

(2)5点30左右开始向情侣们出售玫瑰花，小饰品

a.优惠方案，如a.买9朵花送一份小饰品

b.买2份饰品送一朵花

b.根据之前的订货情况，送货上门(鲜花上附带小卡片，写上送花人、祝福等)

(3)举办“show your love”主题晚会(该活动策划书另附)

(4)活动结束后，

a.清理场地;清点物品

b.结算营业额，统一先由秘书处保管

20x月xx日

(1)、同上

(2)、放飞希望——

出售孔明灯之后，将大家相对集中于一个地方，然后一起放飞。

a.成员们需要每人带2个打火机，以防打火机不能正常使用；

b.出售前，成员们应自己先了解怎样使用孔明灯；

c.活动前了解场地的防火安全性，确定安全方案。

(3)、同上

活动后

1. 商讨如何处理所得利润，例如捐款等。

2. 清点、归还物品

3. 活动展示与汇报：

把签字的“5.21情人节”挂到宣传栏上，把许愿墙摆在食堂门。

4. 以调查问卷形式，调查同学们对本次活动的满意度、搜集意见。

5. 举办经验交流会。

四、资源需要

已有资源：气球，拉花，彩带和装饰塑料花，贴纸，

需要资源：

a有赞助商提供的大舞台，以及灯光、音响等舞台设备

b两个主持人；，活跃会场气氛

c一面许愿墙(木板)；四条横幅

d两个食堂门口场地；

e鲜花、孔明灯等其它情侣饰品(如戒指，项链，手链，钥匙环情侣杯等)。

五、活动应急方案

(1)活动若有冲突，可以整体适当提前或推迟几天。

(2)对于如何处理没有卖出的物品，特别是玫瑰花，事先应与商家协调好。

(3)提前几天查一下活动当天的天气情况，若下雨的话，小范围调整活动日期。

(4)标志物挂上树和宿舍楼后，若被吹走，则应尽快补上。

(5)若校园情人节晚会因赞助等问题无法实施，以情人节派对等类似活动代替。

七夕婚礼策划活动策划篇六

七夕我和美容院有个约会

20xx年x月x日

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；

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容院实际情况进行调整和补充。

情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花（共200支，送完为止）凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推！

情人节爱情大片：不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么”xxx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化妆品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

七夕婚礼策划活动策划篇七

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)

8.17——8.31

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。

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。

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。

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。

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红鸚鵡餐厅酒吧热闹营业□live band悠扬乐声与您尽享欢乐浪漫夜

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。

七夕婚礼策划活动策划篇八

“岁月无声，真爱永恒” “诗花过七夕”

酒吧

男女可以一起玩的活动

33人左右

一句“寻找你心中的女神”

1. 通过客人的介绍，客人选择自己喜欢的对象

(自我介绍限2分钟/人。所有女嘉宾站成一排，让男嘉宾通过自我介绍初步了解。男嘉宾做出选择。如果只有一个男嘉宾选择，女嘉宾同意，那么初速匹配成功。如果男嘉宾不止一个，男嘉宾会有一分钟时间表白。最后女宾会选择自己喜欢的，速度匹配就成功了。)(情人节情侣活动策划书)

2. 如果男女双方同意，第一轮速度匹配会在第二轮速度匹配中成功

游戏只有一男一女合作才能得到大礼物。四大礼物只能一对男女玩。他们应该合作。男女成为一个群体后，就不能离开对方，没有礼物就不能玩下一轮游戏。

第二，“分组对抗帅哥美女”

1. 牛郎织女(每组选择两对男女一起完成游戏)

游戏规则是分组，一个人蒙住眼睛，背着自己的搭档，另一方负责指挥。根据游戏的距离，排列好的物品要拿起来。规则是男的蹲下，女的拿起，拿起玫瑰。顺利通过且花费时间最少的小组将获得一份小礼物。

2、智力冲浪，争分夺秒的游戏

每组两对男女和女孩坐在凳子上。男人站在墙上拿玫瑰。每组的女性互相问一些问题。如果他们回答正确，就可以跨一步，知道男方可以送玫瑰花给女方，就是赢家。答案最正确的一组将得到一份小礼物。失败的人会被淘汰。

3. 情歌对唱

主持人说一句话。如果爱，每组一对。在比赛过程中，参与者可以自由发挥自己的特长，尽最大努力表达自己。唱爱之初情歌最多的一组会得到一份小礼物。五次回答不正确的将被淘汰。

4. 七夕情侣大赢家pk

该项目的每一对获奖男女都获得了pk第一名、第二名和第三名

3对夫妇。互相喂西瓜。男人被蒙住眼睛。每组的女性互相盲目指点。看吃西瓜赢的那对。获胜队将得到一份小礼物。失败的人会被淘汰。

4红色的绳子被一根绳子拉着

男人站在墙边，女人拉着红色的绳子。只要这个人能握住你的手，他就会赢。

5一见钟情，心心相印

六个四个不同

各队男女谈论互相学习什么。团队中的男人或女人可以叫男人猜。猜对，赢三次

失败的人会被淘汰。

最后，结束新人

艺术和表演：

男女嘉宾一起给点节目。让我们娱乐，唱歌跳舞，玩游戏等等。

自由活动:吃适当的水果

适当的水果是七夕节最著名的食物。适当的水果，也被称为“乔乔水果”，准备一些适当的水果，和一些小吃。大家边吃合适的水果边聊天，可以给双方一个互相了解的机会。

活动详情、问题和解释

我觉得活动成本定在35元，活动次数先定。负责人会提前14号收钱。买礼物，道具，干果。水果的数量可以提前设定。活动会顺利开始。活动结束后，每个女生都会有一个美肤宝化妆品。

七夕活动策划第二章这是一年一度的情人节，在这个难忘的日子里会举行相关活动。

七夕婚礼策划活动策划篇九

生态水，怀旧，七夕

20xx年8月8日至10日

xx文化广场，水上公园

xx镇文艺界联合会

今年的七夕风情文化系列将根据活动内容和特点分为“遇见王茜浪漫七夕会”、“遇见王茜民俗文化展”、“爱王茜快乐秀”等三大主题板块，共9项活动，具体如下：

(1)遇见王茜浪漫七夕会

1. 爱情怀旧浪漫恋爱会

时间:8月8-10日

地点:水上公园

内容描述:活动期间,在水巷公园设计制作了一面3d立体墙,装饰着浪漫的氛围,为游客和客人营造了身临其境的拍照场景,让情侣和有缘人见面,来到xx[]以爱情的名义,保留温馨的场景,爱上浪漫的情怀。

2. 爱的祈祷,灯笼和祝福

时间:8月8-10日

地点:水上公园

简介:摆莲花灯是水乡人的一种传统文化习俗,用于祈福祈福。活动期间,水上公园将布置一定数量的精美荷花灯笼供游客佩戴,让人们在灯光下迎接七夕,寄托对美好生活的憧憬,祈求爱情。

3. 爱的滋味《舌尖上的科技[]3d打印甜食秀

时间:8月8-10日

地点:水上公园

内容介绍:与南方报业传媒集团合作,将科技元素融入本次七夕文化活动。活动期间,在水巷公园摆摊,用4台3d打印机现场打印面包、煎饼等体现爱情、浪漫、温馨的食物,卖给游客和客人品尝,既让人享受到爱情的甜蜜滋味,也让更多人亲身见证和体验3d打印的高科技成果。

(2) 迎接王茜民俗文化展

4. 向爱的传承致敬的展览

时间:8月8-10日

地点:文化广场

内容简介:组织镇内21个村进行七夕贡案生产评比,七夕时在文化广场展示,向游客展示xx民间乞巧的盛大场面和精湛技艺。

5、爱情。盛宴七夕祝福夜

时间:8月8日晚上8点

地点:文化广场

内容简介:以艺术的形式演绎传统的为七姐妹祈福的民间仪式,还原传统和民俗,再现传统文化特色,为大众提供文化艺术盛宴,激发大众对传统文化的认知和传承。

6、爱情的记忆,水乡民俗展

时间:8月8-10日

地点:水翔公园水翔记忆堂

内容描述:在七夕式文化活动中,在水镇记忆堂展示了水镇七夕文化、龙舟文化、农耕文化,让游客领略和体验xx作为岭南水镇的独特文化魅力和民俗风情。

(3) 爱王茜幸福秀

7. 爱情永恒定格幸福照片集

时间:从现在到8月10日

基点:无限

内容介绍:活动期间,我们以爱与爱为主题,从社会上收集了广泛的照片,如恋人、情侣、或父母子女等,充分体现了爱、亲情、幸福、温馨、浪漫(每张照片应附有50字以内的描述),从中选出30张最具代表性的照片,通过微信平台展示,并通过类似投票的微信方式选出最佳家庭照片、最佳爱心照片、最佳创意照片。

8、追求爱情牛郎织女故事新创作大赛

时间:从现在到8月10日

基点:无限

内容简介:根据牛郎织女的浪漫传说,为社会收集新的故事作品。作品要求对人物和故事情节进行改编或创作,创作出生动有趣、能反映现实生活、具有新时代意义的新故事。评选出一、二、三等奖和优秀奖,优秀作品有机会在《东莞文艺》、《东莞时报》等报纸上发表。活动既继承了牛郎织女的经典浪漫故事,又给了大众一个发挥想象力的空间,对故事进行了延伸和创新,充分体现了人们对爱情的追求和向往。

9. 爱情旋律经典情歌俱乐部

时间:8月9日晚7:30

地点:水上公园水上舞台

内容描述:中国情人节7月7日晚,组织当地摇滚乐队和歌手在水上公园的水上舞台演唱以爱情为主题的经典情歌。通过情歌的演唱,以七夕的名义,为观众演出高潮迭起的“情感剧”,重温甜蜜的爱情。

七夕婚礼策划活动策划篇十

x月x日—x日

情人节促销

满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

- 1、125元——你爱我享有xx冰淇淋+中国结手机挂坠；
- 4、721元——亲爱的享有xx冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对；
- 6、1314元——一生一世享有xx三件套一套+情侣来电闪一对+xx钱夹一个。

其他活动：

1、情侣装秀评选

x月x日—x日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

3、玫瑰情缘！

导演□xx百货

序曲□20xx年春夏时装发布会：周末下午16：30~17：30，在xx百货一楼中央大厅举办xx百货20xx春夏品牌时尚发布会。

节目：活动期间，当日购物满299元，就可获取玫瑰卡一张，有机会获得价值1600元的幸运奖或100元的纪念奖。同时获赠情人节礼品一份（玫瑰花一束或巧克力一盒）。

珠宝、化妆品、饰品、服饰等品牌买赠活动□xxx等品牌同贺情人节，推系列买赠促销活动！