

# 男装活动方案话语(精选5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 男装活动方案话语篇一

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。
4. 办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

5. 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。

6. 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。

7. 此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

8. 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。

## 1. 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。

## 2. 百人穿针大赛

（1）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。

（2）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。

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。

1. 彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展四个架。在架

上挂彩条、纸鹤、花瓣。

2. 纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

3. 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。

4. 鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

5. 蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

## 男装活动方案话语篇二

7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。

### 一、活动宗旨：

通过公平、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爱情。

### 二、活动意义：

通过本次活动为无锡地区大量单身男女带来一次美好婚姻的机会。更能提高主办方的企业的形象和社会影响力。

三、活动主题：七夕寻缘，爱在无锡

四、活动组织：

1. 主办单位：

2. 承办单位：无锡市青商文化传播有限公司

3. 媒体支持：无锡太湖交友网

五、活动时间：08月16日

六、活动地点：

无锡市学前街168号科技大厦613室

七、参与对象及人数：

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：无锡市学前街168号科技大厦613

八、相亲大会活动流程：

开场音乐：

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

社区开展七夕活动方案二

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□xx年8月15日星期天19：30--22：00

三、活动地点：待定

四、活动形式：男女配合。才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

### (一)寻找你心中的女神

#### 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权处理没有礼品不能玩下轮游戏。

### (二)分组对战帅哥美女对对碰

#### 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。

### 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。

### 一见钟情心心相印

### 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

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。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

## 男装活动方案话语篇三

一、活动概述：

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于恒丰

活动时间：暂定20xx年8月20日

活动对象：民生银行借记卡持卡客户（以家庭或者情侣为单位）

活动范围：南京分行各营业网点和社区网点

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播民生银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户数量。

二、前期活动宣传

物料宣传：

1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。

2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

4、在恒丰银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

三、活动内容：

#### （1）七夕节整体活动墙

1. 营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上印有爱心的图案或者恒丰银行的logo图案。

2. 在背景墙上指定的logo处插满玫瑰

3. 客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

#### （2）摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

#### （3）缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。



#### 四、活动规则：

1. 以”牵手渡鹊桥，相会于恒丰“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出最佳作品。
2. 参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。
3. 在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

#### 3建行携手麦凯乐七夕妆珠宝节龙卡尊享礼促销活动方案

活动时间□20xx年8月14日至8月20日

活动对象：龙卡信用卡持卡人

活动地点：哈尔滨市道里区尚志大街73号

活动内容：

活动一：信用卡分期专享礼

8月14-16日，使用建行信用卡在麦凯乐指定区域分期付款购买店内商品，可在商场原有折扣上再享9.7折优惠，同时3期、6期享0利息，0手续费优惠。

活动二：信用卡分期梯级增礼

消费条件礼品名称

单卡每日分期消费满1888元（含）以上10元米旗券蛋糕券2张

单卡每日累计消费满3888元（含）以上十全十美纪念册

单卡每日累计消费满5888元（含）以上羊年套装银条

活动三：办理龙卡信用卡赠礼

活动现场成功办理建行龙卡信用卡，赠送10元米旗券两张。

（赠券使用详询商户，礼品领取地点：麦凯乐4楼信用卡办理处）

活动四：扫二维码享赠礼

（注：合作商户促销活动、领奖地点以店内告知为准，详见商户现场信息）。

活动细则

1. 20xx年8月14日至20xx年8月20日

2. 活动对象：本活动对象为所有账户状态正常的龙卡信用卡持卡人（学生卡及商务卡除外），主、附卡可单独参加活动。

3. 奖励条件：活动期间，活动一每卡每日限参加一次。即8月14-16日，每卡每日累计刷卡分期额度为500-20000元之间（折算后），活动期间分期总额限量100万，每日分期总额度限额，先到先得，赠完为止；活动二不限制参加次数。即8月17日-20日信用卡分期梯级礼活动，不限制参加次数，分期额度不限量，分期手续费由持卡客户承担。

4. 本活动不可折换现金，不找赎，所购产品及刷卡赠送的礼品若有产品质量问题由供应商负责。

5. 非真实交易、分单交易、取消/退款交易及我行规定不计积分的交易，团购交易均不计入本次活动。如出现非真实交易的情形，我行将取消持卡人的获赠资格，并保留采取其他相应法律措施的权利。

6. 持卡人于活动期间有迟缴、违反中国建设银行龙卡信用卡章程或卡片已冻结，即丧失参加活动资格。

7. 活动商户地址：黑龙江省哈尔滨市尚志大街73号；

8. 对于相关约定如有疑问，请咨询建设银行新阳支行

9. 建设银行有权依据法律、法规、规章或业务需要中止或取消此次活动或者修改活动方案，并经活动现场公告后生效。

## 男装活动方案话语篇四

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□20xx年xx月xx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xx号方案审批及主题活动参与细则公布

b□八月xx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xx号人员及物资落实

d 八月xx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

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xx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xx号码交给主持人。

f. 同时xx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xx号码和xx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xx提问(主要提问投过他票的xx)由xx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xx了解他，最后由男生从依然支持他的xx中选出一个xx同时请出第一次自己选中的那个xx征求这个(或者同一个xx)的意见，如果交友成功，播放歌曲(坐在巷子口的那对男女)，并xx;如果中途所有xx都不再支持这位男生，播放(可惜不是你)，并xx,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

## 男装活动方案话语篇五

- 1、利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气；
- 2、适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果；
- 3、维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；
- 5、增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累；

浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾

20xx年8月20日——9月3日

- 1、活动期间购房购房送装修基金（7777元），并可以冲抵首付款；
- 2、七夕当天购房的年轻情侣（包括已婚），可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人

浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000元）；  
（仅限七夕节当天）

3、七夕当天到访的年轻情侣（包括已婚）可获赠玫瑰花一束；  
（仅限七夕节当天）

4、七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品；

1、七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；

2、外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；（最好是请活动公司出人配合）

3、现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司举办）

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

1、售楼员电话告知（针对前期积累意向客户）；

2、网络宣传（微信、贴吧和论坛）；

3、电视字幕；

4、外场活动；

2、以伊川楼盘成交情况来看，七夕当日成交套数不是主要的目的，项目的知名度推广以及对推出正价房源的切入点为活动的要点，对金九银十的铺垫意义更为巨大。