

七夕节商场活动策划方案 七夕节商场活动方案(汇总10篇)

婚礼策划要考虑到新人的个性和喜好，营造出独特而又与众不同的婚礼氛围。下面是一些活动策划中常见的挑战和应对策略，希望能够帮助大家更好地进行活动策划工作。

七夕节商场活动策划方案篇一

相濡以沫，最爱七夕

8月x日8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？“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xxx价值200元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200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xxx步行街穿着类现价基础上限时77折

步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕xxx大型文艺演出，精彩现场活动

8月x日x日，xx广场婚礼秀；

8月x日x日，xx广场婚纱秀；

8月x日，8月x日，xx广场xx文化年系列活动。

4、相濡以沫，最爱七夕万千纸鹤表真心

xx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。

8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xxx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：8月x日至8月x日

合作单位□xx电台

活动主题：相见你我，缘在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xx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。

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x日到8月x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

x月x日，在xx举行大型的相亲大会，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

8月x日-8月x日，在xx购物满100元，送xx著名花店xx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。

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。

1、相濡以沫，最爱七夕海报：500张

设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔美。

2□x展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择。

4□xx主入口的dp点，重点客户部负责。

1□xx晚报1/2版；

2、条幅；

3□x展架、宣传栏；

4、5万条短信宣传；

5、利用xx广播电台频道进行宣传。

宣传：

1、平面广告xx晚报1/2版5000元

2□xx信息4000元

3、条幅费用200元

4□x展架180元

5、10万条短信4000元

6、宣传栏费用400元

7、电台广告费用1000元

小计：14780元

单页印刷费用：

1、相亲大会个人资料卡片0.3元*3000份900元

2、资料表格费用200元

3、千纸鹤材料费用xx元

小计：3100元

礼品费用：

1、“我与我的爱人”礼品费用3000元

2、“夫妻恩爱大比拼活动”，现场所需物料费用：3000元

小计：6000元

七夕节商场活动策划方案篇二

本次活动从20--年-月-日到20--年-月-日，共3天活动时间，

总销售额-元，另-元为与活动价格不衔接的其外部分，总体环比增长率-%的自然增长，实际增长率也达能了-%，超过了活动前-%预计增长目标。活动时间紧紧扣住了七夕节，这次活动是为七夕节预热的初步目的已达到预期效果。

本期活动学期宣传费用□dm快讯与户外幕布及锣鼓队总计费用约1万元左右，宣传费用销售占比1%。从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

一、从以上情况来看

1. 媒体选择

本次活动我们没有选择媒体，这是一种引客缺失。如果这次我们造势媒体的话，那么营业指标至少会上升-%，从媒体这块，我们忽视了它的宣传范围，从而导致了策略的狭隘性和目标群体偏离性。我们主打是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在放弃媒体的同时也放弃了争取较高知名度的契机，也无法用一般营销策略来弥补目标和群体共性缺失。

2. 缺乏计划性

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差，单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响商场长远发展步伐。如本次活动在奖品上贴近了百姓需求，使商场在凝客方面有了号召力与聚集力。

3. 活动执行力差

一项活动，无论大小“策占三划占七”可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等于零。员工对活

动的促销知识了解不够，缺少热情服务，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在商户心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拨高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”也限制了销售额的增长。

4. 前瞻性和时尚表现不够

一个成功的活动是应该在了解最新市场信息，并多了解时尚前沿的最新动态为重要依据方可进行推广宣传为依据的。

二、下一部计划

克服商场目前困难，充分准备一节活动。

1. 准确的商场背景。
2. 周密的计划。
3. 密切的结合。
4. 密切的配合。
5. 强势的执行力。

七夕节商场活动策划方案篇三

20xx我们一起爱吧

20xx年8月10日至8月20日

2、观看“13：14（一生一世）17：20（我爱你）19：07（七夕）情侣专场”的情侣可以享受20元观影及情侣套餐8折并且购票即赠送玫瑰花一支（每对情侣限领一支）。

20xx年8月10日至8月20日

活动期间，凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的顾客，均可领取“奥运猜猜卡”一张。只要顾客在“奥运猜猜卡”填写上相关个人信息，并预测出中国代表团获得的金牌总数并投入抽奖箱，就能参加本次的“奥运猜猜看”活动。奥运闭幕当天抽取10位猜中金牌总数最接近结果的顾客，均可获得一张“jyy贵宾券（可观看imax）”我们还会在这些观众中抽取一名幸运顾客，可获得一张钻石卡。

凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的观众，均可在我们的“奥运祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的祝福。例如：“中国队，加油！”“跳水梦之队，再创佳绩”等！

x月x日午夜24点（xx上）2d原版

x月x日午夜24点（xx）2d原版

x月x日午夜24点（xx）2d中文

x月x日午夜24点（xx）2d中文

x月x日午夜24点（xx）3d/imax原版

待定午夜24点（xx）2d/imax原版（沈阳商场活动）

看购网：与看购网合作，团体价格，以卡计次类专门渠道推广电影票销售，普通电影25元/张（根据中影最低票价需补齐差价）imax电影2张兑一张。

imax体验：7月20—8月15日，利用imax预告片合集以及（xx）预告片为观众安排免费体验场，必要时预备特价优惠券派发，即：凡在活动期间参加imax免费体验的观众均可获得

□xx□imax特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

微博抢票：

浪漫七夕恋爱“逸”夏□20xx年8月10日至8月20日，登陆新浪微博，浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和金逸的故事，即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张（共5个名额）。

金牌大赢家全民大竞猜□20xx年8月15日至8月20日，登陆新浪金逸微博，金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测中国队此次奥运金牌数量，竞猜正确者即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张（共五人）。

会员活动：

活动时间□20xx年8月15日至8月20日

（2）充值800元+20元工本费，可办理钻石卡，享受全年5折观影（包括imax影片）（本月钻石卡看imax依然享受40元/张，且赠送小可乐一杯）；（沈阳商场活动）

（3）活动期间，影城每日推出会员专场。（晚间时段场次1场，包含3d影片）会员以25、30元购买影票。

七夕节商场活动策划方案篇四

20xx年x月xx日—x月xx日

会说情话的玫瑰—xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年xx月xx日（七夕节）好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还

会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品：会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
- 2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（2）各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xx珠宝专店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是“信守”、“善美”系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

七夕节商场活动策划方案篇五

浪漫七夕爱在xx

8月xx日——8月xx日

浪漫七夕相约xx鹊桥会

8月2日——8月6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）

浪漫七夕乞巧大赛乞巧

七夕情人节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧等。为传承经典，演绎浪漫，8月17日七夕情人节当晚7□07□xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

xx黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼——情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚（幸福戒、誓言戒、福字戒）

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从8月x—8月x日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选xx服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。2日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价——每克235。99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人——爱情永恒xx珠宝情侣对戒展

四、xx珠宝□k金、指环展：

五、xx化妆——装扮完美恋人

六、xx情侣表见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼

11年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋（地点：鞋城主道）

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

1、曼妮芬、

伊维斯、伊丝艾拉满200减40

2、“古今”品牌，大型特卖会30—150元。

3、18年新款内衣全新上市

七夕节商场活动策划方案篇六

二、活动时间：20__年x月__日-x月__日

三、活动内容：

【活动一】：我的情人——我做主

浪漫情人节，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，情人节热销，甜蜜放送，扮

靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡2月14日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满214元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情情人节，浪漫送礼—巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满214元(超市不打折单票满214元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1f总服务台领取。)

【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

1. 珠宝类：

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2. 名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值98元)。

卡通手表、头饰品全场7折。

3. 化妆品类：

玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇

5、欢乐情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

四、广告宣传

1. 彩虹门：浪漫情人节，甜蜜大放送□x月__日-__日
2. 16开彩页：10000张
3. 电视台宣传
4. 气象局宣传
5. 城市信报
6. 卖场活动看板
7. 卖场活动氛围装饰

七夕节商场活动策划方案篇七

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

XXXX年XX月XX日星期天19:30—22:00

某某酒吧

男女配合、才能玩的活动

33人左右

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。）（七夕情人节情侣活动策划书）

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

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

3、情歌对对唱

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

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

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

七夕节商场活动策划方案篇八

- 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；
- 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

（2号楼的周年庆特价房不参与任何优惠）

- 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；

1、当日来访效果预估：以风筝节活动对比。

邀约老客户参与，15组以上；

派送玫瑰等推广带来客户10组以上；

自然来访预计3组以上；

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。

3、活动支出预估：10000元

插花3000元；

大街派送人员10名2000元；

物品费用3500元；

七夕节商场活动策划方案篇九

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□xxxx年xx月xx日星期天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。）（七夕情人节情侣活动策划书）

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

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

3、情歌对对唱

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

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

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

七夕节商场活动策划方案篇十

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

XX年XX月XX日星期天19：30——22：00

某某酒吧

男女配合、才能玩的活动

33人左右

（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。）（七夕情人节情侣活动策划书）

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。

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰、

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

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