

2023年景区七夕活动方案 七夕情人节活动 策划方案(优秀8篇)

整改措施是在发现问题或存在不足后，通过采取措施进行改进和修正的行动方案，旨在解决存在的难题和提升工作效能。鉴于当前的情况，我们需要制定一系列的整改措施来解决问题。经过两个月的整改，我们取得了以下成果。

景区七夕活动方案篇一

情浓一生，真心表爱意

20xx年8月17日至8月20日

网友

活动一：情人节当天所有来网吧的女士充值即送一只玫瑰花(共200支，送完为止)

活动二：情侣联袂跑跑、劲舞团比赛注意事项：活动所需的玫瑰花为情人节当天的紧俏商品，必须提前拿到和平时最低价的玫瑰花是本活动成本控制的关键。

跑跑卡丁车比赛细则

报名方式：凭会员卡免费报名、只接受情侣模式报名

比赛服务器：网通一区13频道竞速赛城镇高速公路

比赛方法：分两场进行比赛，分别由一个蒙上眼睛操作赛车，另一人指挥，共同完成比赛

比赛方式：初赛为七对情侣为一小组，由报名先后顺序组成，

采用淘汰制。每个小组的前两名晋级到下一轮比赛，直至决出7强，晋级总决赛，总决赛采用积分制，进行三轮比赛，按总积分排名，取积分前三名为冠、亚、季军注：如果在比赛中选手出现积分同分现象，比赛将进入加时赛。

名次得奖名称解释奖品设置

第一名冠军99朵玫瑰+精美礼品

第二名亚军89朵玫瑰+精美礼品

第三名季军69朵玫瑰+精美礼品

第四名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

第五名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

第六名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

第七名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

活动规则：（报名参加比赛者视为认同本活动规则）

- 1、玩家比赛中途退出的视为缺席弃权、
- 2、一旦发现使用非游戏本身支持程序，直接取消比赛资格、
- 3、网络状态不稳定或发生bug的时候，由现场裁判来判断相应游戏的有效性、
- 4、在正常行驶途中发生的阻挡现象均判断为正常现象、
- 5、通过逆行驶进行拦截或以静止状态进行拦截等恶意拦路行为的参赛者取消比赛资格、

- 7、通过聊天功能来污辱谩骂其他参赛者的选手，将取消其比赛资格、
- 8、违反比赛规则，操控选手自行观看屏幕的，将取消其比赛资格、
- 9、不得对现场裁判的判决产生任何异议，不可以抵制裁判的判决，如有意见，应首先进行完本局比赛，再到组织方进行申诉、抵毁、污辱、辱骂裁判者，取消比赛资格。
- 10、在指定时间(开始前10分钟)内未到场按弃权处理
- 11、报名时须详细填写《报名表》。

此处：劲舞团细则略去案例分析：对于情人节的重要性，我们已经不用讨论，而对于网吧情人节的营销活动是我们必须花心事去努力考虑的事情，在本案中有一个是没有被提及的事实就是-宣传，对于这个投资相对较大的网吧活动，宣传的有效性直接影响活动的收益，在网吧活动中单纯为了活动而做活动是不可取的，活动的目的是为了收益，所以此活动最少在活动前做不低于20天的店内店外，网上网下宣传是必需的。

景区七夕活动方案篇二

活动构思：七夕情人节，中国流传千年的爱情经典。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动地点：：外滩风尚(河西区永安道)

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动可行性分析：(略)实施方案：

- 1: 人员要求专科以上学历，薪金2000~3000元以上的男女情侣。
- 2: 通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。
- 3: 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。
- 4: 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。
- 5: 办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。
- 6: 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。
- 7: 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。
- 8: 此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。
- 9: 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。

活动内容：

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

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。

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。

场地布置:

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。

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。纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

号码牌(设计成心型)、电视[dvd(vcd)]话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线(出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对

一米就够了)、纪念品!

景区七夕活动方案篇三

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□20xx年8月2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

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.

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

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

5、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.

6、一见钟情心心相印

7、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.

8、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

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。

景区七夕活动方案篇四

浓情八月hold我所爱

20xx年x月x日——8月25日(七夕节)

20xx年x月x日——8月x日(x天)

- 1、示爱有道，降价有理
- 2、备足礼物，让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，

因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列[x月x日——x月x日]

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少x份以上的“x套系”用于主题陈列

景区七夕活动方案篇五

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年8月xx日——8月xx日

20xx年8月xx日——8月xx日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月xx日——8月xx日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

1情人气球对对碰

制作100—200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间□x月xx—xx日）

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的xx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧！

与众不同的情人节

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c□购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡；

在xx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠

景区七夕活动方案篇六

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□20x年8月9日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：

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

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

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

剩下最后三对，化拳看那队一组赢的。他们可以给剩下一队想游戏，让他们竞争第三名，赢的就和那一队得第一名。

文艺演出：

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

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，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

动细节问题和解说部分

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，每个女孩一个美扶宝化妆品。

景区七夕活动方案篇七

8月xx-xx日（8月xx日为农历7月7）

主题

农历7月7中国情人节

文案

七月初七，牛郎织女相聚重逢。人间的喜鹊在银河为他们搭桥相会。这是中国的情人节，让我们在七夕夜深人静之时，

在葡萄瓜果架下听到天上的脉脉情话。中国的`情人节，你我的情人节！

活动

中国情人节之浓情抽奖篇

凡于活动期间每消费满xxx元，均可参加抽奖活动，单张小票最多可以抽xx次。

奖品：

一等奖：钻戒，1名，价值xxx元；

二等奖：白金戒指，3名，价值xxx元；

三等奖：进口花瓶，10名，价值xxx元；

四等奖：巧克力，50名，价值xxx元

参与奖：饮料（酷儿）一份，500份

中国情人节之夏装出清篇

内容：夏装折扣清卖，联合厂家举办夏季商品折扣特卖活动，以减少季节性库存为目的，同时迎合特定群体的需要（倾向于购买过季折扣商品）。

品种□t恤、泳装、衬衫、上装、夏裤、凉鞋等。

折扣：安排选择一部分品牌以特别低的折扣进行促销，作为折扣形象品牌，其他按照厂家谈判能力，进行折扣销售或者拿出其中的某几个品种进行折扣销售。

中国情人节之娱乐参与篇

时间：前后两个双休日。

娱乐项目：双人跳绳、男女双打乒乓球、男女双打羽毛球

操作：

- 1、所有项目需要一男一女组合报名；
- 2、跳绳项目为即时参加项目，每对有三次机会，按照连续最多的那次计算，连续跳xx个，可以获得巧克力/果冻等礼品一份。

中国情人节之情歌点播活动

内容：充分利用背景广播系统，开展现场点歌活动。

操作：在总台设立免费点歌处，准备情歌歌名手册，供点播用。

景区七夕活动方案篇八

- 1、第一缘：主持人须事先把握参与者名单，快速找到成功开锁者对应的'号码手牌，并请该女生上台。上台开锁男生，最多5次开锁机会。不成功者出局。
- 2、第二缘：尽力搓和台上男女自我配对，为完成下一节做准备，无法配对者将不能参与下一节，暗示他们不能获得奖品。促成配对。