最新七夕ktv活动策划方案 七夕活动策划方案(模板14篇)

通过分析问题所在，并制定相应的整改措施，我们能够更好地解决困难，提升工作效率。看看以下整改范文的思路和方法，或许对我们的工作有所启示。

七夕ktv活动策划方案篇一

很荣幸能为大家做出这次策划方案，这也是感谢大家对我的信任与支持，本人绝对为大家做出最完美的方案，让大家玩的更开心。

这次活动目的很明显，目的就是为了让处于单身中的男女能够尽快找到自己的另一半，让那些沉着于工作中的职场人能够通过这次活动能够放松自己，激发工作激情，让工作越来越顺心，另外就是户外啦，不能不带点主题了哈。

本次活动基地在我们xx的故乡——xx□山清水秀，环山抱水□xx温泉山庄：位于xx的xx风景区，四星级酒店让你享受不一样的奢华，可接待客户住宿、用餐、会议、年会、拓展等。山庄位于xx山顶，放眼望去，一片绿尽收眼底，陶冶心性，放空心情。对于一直活在喧闹的城市里的我们有很大的影响□xx密印寺□xx古城，龙泉漂流等等景区遍布周围。

1、吃完早餐□8□30xx集合。

2、8：30—11：00到达xx温泉山庄

3、11：00—11：30办理入住手续

4、12：00—13：00午餐，午休

5、13：00—14：00 到达xx古城，办理手续

6、14：00—17：30 妲己幽魂鬼屋，太子阴魂听音室，西周电影馆，妲己魅惑，姜太公呼风唤雨法术馆，后宫体验馆，纣王酒池肉林等穿越西周。大型歌舞(xx千古情)(武王练兵)(编钟乐舞)(褒ㄅ沐浴)(彩楼抛绣)(穿越快闪秀)等等精彩节目，赴一次千年的约定。

7、18：00—18：30 集合前往xx温泉山庄

8、18：30—19：00 晚餐

9、19：30—22：30 晚会

1、破冰仪式

游戏规则：男女嘉宾按照号码面对面而坐，互相自我介绍，八分钟后女生顺时针旋转换位置一次往下直至全部交流一遍，每人一支花交流完后大家将自己手中的花交给自己心仪的人。

2、爱情接力赛

男女自由配对，主持人将配对好的分成两组，一男一女背对背夹着气球，将气球从起点运到终点，然后换，先完成的获胜。

输了的队伍需要相互给对方说一句最肉麻的话或者表演一个最萌的表情。

3、浓情蜜意

每次10位男女互等的嘉宾，两人一组，男士负责用吸管吸啤酒，女士喂啤酒。女士要蒙住眼睛，先指引原地转三圈，然后向前2米的拍档喂酒，男生不能用手接，男生不能说话，但

是可以发出声音提示。

奖惩：获胜的奖励一个布娃娃，主持人鼓励男生送女士，另外输了的队伍接受“超级模仿秀”惩罚。大话西游的经典台词：曾经有一份真挚的爱情放在我面前，我没有珍惜，等我失去的时候才后悔莫及，人间最痛苦的事莫过于此，你的剑在我的喉咙上刺下去吧，不用再犹豫了!如果上天再给我再来一次的机会，我会对那个女孩子说三个字，我爱你，如果非要在这份爱情上加个期限，我希望是一万年。

4、步步惊心

一男一女同时站在一份报纸上，由主持人提问脑筋急转弯，一对答对其他几对报纸折半，碰地的淘汰，刷选到最后一组获胜。

5、速食拍档

男女对立而坐，戴上眼罩，将桌上一盘小柿子用筷子夹给男生吃。

6、缘分速递

(主持人先鼓励男女主动向自己心仪的对象表白)如没有，主持人安排男女嘉宾向自己心仪嘉宾赠送自己准备的礼物(主动表白奖励礼物)

结束

10、23：00 就寝

11、9：00—11：30 早餐，自由活动(或者可以安排密印寺拜千手观音)

七夕ktv活动策划方案篇二

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

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.

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qqxx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。

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。

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ktv活动策划方案篇三

二、活动时间：

三、活动目的：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。

四、活动准备：

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。

五、活动内容：

（1）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20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。

（2）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！

（3）情人节爱情大片：不少人选择去电x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。

（4）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。

（5）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。

（6）七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化装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ktv活动策划方案篇四

“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。

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。

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。

x.主办单位：无锡市青年商会秘书处

共青团无锡市委青年交友中心

x.承办单位：无锡市青商文化传播有限公司

x.媒体支持：无锡太湖交友网

无锡市学前街xxx号科技大厦xxx室

要求为xx周岁以上人士，总人数在xx人左右，报名费xxx元。

报名地点：无锡市学前街xxx号科技大厦xxx室

开场音乐：

(一)“寻找你心中的女神”——xx□xx—xx□xx

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x分钟/人，女嘉宾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x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x分钟的表白时间，最后女嘉宾选择x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”——xx□xx—xx□xx

1、盲人指路(推选现场x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

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”——xx□xx—xx□xx

双方嘉宾通过才艺表演，展现自我的才华，体现自己的魅力，秀出个性，去打动自己心仪的对象。

双方做出最终的选择，如果双方同意则最终速配成功，如果不同意则等待下一轮的速配(如果有x组以上的不同意，可以在不同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”——xx□xx—xx□xx

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美好的愿望。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。大家一起娱乐，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，

这样有可以给双方一个了解对方的机会。

结束——xx□xx—xx□xx

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ktv活动策划方案篇五

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，以及拓展新客户的数量。

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。

(1)七夕节整体活动墙

1.营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上面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。

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。

七夕ktv活动策划方案篇六

二、活动时间：20**年8月17日-8月19日（农历七月五日至七日，星期五至星期天）

三、活动内容：

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫七夕，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，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡7月7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77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】：浓情七夕，浪漫送礼--巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77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

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、欢乐七夕情人节，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：浪漫七夕节，甜蜜大放送，8月17日-19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

【活动主题】浪漫七夕爱在兴隆

【活动时间】8月1——7日

【活动一】浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

8月1日—7日，兴隆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)

从8月20—8月26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。20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

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

3□

七夕ktv活动策划方案篇七

相濡以沫，最爱七夕

20xx年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□xxx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。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕xxx步行街穿着类现价基础上77折□□20xx年8月x日，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xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月x日，xxx广场婚礼秀；

8月x日，xxxxx广场婚纱秀；

8月x日，xxxxx广场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。

88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，

负责人：

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xxx□

时间□x月x至8月x日

合作单位□xx电台

活动主题：相见你我，缘在xxx七夕鹊桥会

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x日到8月x日

有意向的人员可以到xxx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

8月x日，在xxx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：

6、相濡以沫，最爱七夕拿什么送给我的爱人！

8月x—x月x日，在xxx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。

负责人：

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ktv活动策划方案篇八

七夕是中国传统情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。在传统佳节来临之际，本活动将配合主办方营造浓郁的节日氛围，为参加活动的来

宾创造温馨、欢快的交友体验。

2.活动目的

主要渲染七夕节气氛，提升主办方亲和力，通过活动促成来宾互动、携手，从而良好的发展。

3.组织机构

主办方□xx公司

协办方□xx联盟

参与单位：待定

4.参与媒体

都市快报、青年时报、行报、浙商杂志等浙广集团、杭广集团电视媒体报道

5.活动信息

活动名称：寻“爱”七夕(参考、待定)

活动日期□20xx年8月20日

活动场地□xx软件园

参与人数：100人左右

6.活动方案

a.前期筹备

筹备委员会：负责派对筹备和顺利进行。

筹备委员会组成：

由xx联盟主要负责，并邀请主办方主要负责人协助和督导。

主办方统计来宾资料，并填写相关参与派对表格(做第一次爱的初体验游戏所用)

要求来宾准备一份心仪小礼(做牵手成功交换礼物或送心仪对象用)

b.活动概况流程(时间参考)

17:00来宾到场签到

七夕ktv活动策划方案篇九

一、活动主题：

xx七夕全新时尚主题派对

二、活动时间：

20xx.8.16—8.18

三、活动目的：

1、通过本次活动，提高xxktv在张掖娱乐市场的品牌号召力

2、提高50%—70%的日均营业额

(活动结束后，由财务向总经理以及营运总监汇报活动结果)

四、活动计划

1、女士进店有礼

2、特价酒水套餐

3、绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

4、互动游戏，射中爱情幸运星

五、活动方法

1、整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2、通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3、精心布置活动场地，营造节日气氛

4、当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

六、相关广告语

七、活动内容

1、女宾进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2、情人节特价酒水套餐+消费有礼;

根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a□设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元xx代金券

3、会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广;(例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份;晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶;满800元送50代金券并赠送红酒一支等)(具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实)

备注：所赠代金券不可当日使用(仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

4、酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

5、有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

a□活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

七夕ktv活动策划方案篇十

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型活动围。

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15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：

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。

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、七夕情侣大赢家较量

活动每对赢的男女在较量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

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

七夕ktv活动策划方案篇十一

：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

：某某酒吧

：男女配合.才能玩的活动

(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中只有一男一女合作才能得到大礼品，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”

大家分成2组：牛郎队与织女队。每队6对男女外加一个男的。

游戏就是每组每次游戏游淘汰一对，到最后成3队后可以得到礼品，排第一名、第二名、第三名。

乐乎现场xx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)

活动策划

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。

七夕ktv活动策划方案篇十二

20xx年x月x号——20xx年x月x号

促销是每一个节庆时候所必须的传统营销手段，带有主题性

的促销活动就是在传统营销手段中寻求突破，以谋求区域市场与消费群中更为轰动的传播效果。

欧式蛋糕4款(每系列一款)切件西点8款(每系列两款，套装为四个)

方式一：浪漫满屋

每购买情人节主题蛋糕一个或者购买切件套装有精美包装及送情人节玫瑰一支。

注：玫瑰由客户或办事处当地自行采购，或者由公司开发制作巧克力玫瑰。

方式二：浪漫的’味道——产品试吃

切块后的产品用托盘陈列在冻柜，但不要一次性切好，保持产品的完整性;

拿试吃产品时使用夹，并用纸托承放，牙签(小叉)由顾客取用;

保证在试吃产品前已经向客户介绍了活动内容，根据客户特点给以不同的产品;

试吃产品后要介绍产品特点和重复活动要点，了解顾客反应有针对性地推荐产品组合。

方式三：游乐互动活动——有奖知识问答

让消费者充分感觉到活动与意大利的紧密联系，从而给到他们惠城的蛋糕是正宗的欧式意大利蛋糕。

六、操作方式

在店外空地(店内)悬挂关于意大利的地理、历史知识问答题目以及爱情诗句问答(可反复利用，每天限100份礼品，礼品为钱包公仔)，由消费者自行挑题，消费者拿题后如回答正确，就可获得一个公仔钱包作为奖品。

七夕ktv活动策划方案篇十三

【动参与方式】：

1.即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线:15，报名参加

名额有限,敬请从速

【活动道具】：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

【参与对象】：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

【参与目的】：英雄豪情，誓夺花魁

【活动简介】：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

【活动道具】：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜

花，您的热情

【参与对象】：全体来宾

【活动目的】：在这特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

【活动简介】：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的.机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

【活动道具】：诚挚的爱意,大声表达的勇气

【媒体推广】:(可选)

店堂广告

酒吧内部操作说明

【细节表达】:

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

1.第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,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,为实现下一节做准备,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.

【酒吧情人节第二波】：心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,

促成高价.未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束,花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定.然后8月16日节目开始前知会主持人.

【酒吧情人节第三波】：真情告白

抒情环节,鼓励大家勇敢的说,并强调最感人的真情告白将获得大奖.

费用一览

道具名称数量单价合计

开心锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

合计：

七夕ktv活动策划方案篇十四

七夕节为每年农历七月初七，为中国传统节日，又称七夕节。为庆祝20xx年七夕节的.到来，社区参加由街道于20xx年8月20日在儿童之家举行的活动，特制定如下方案：

二、活动时间

20xx年8月20日上午(星期四)下午2点

二、活动地点

儿童之家

四、活动内容

龙桥社区志愿者服务队参加由街道组织的“我们的节日——七夕节”系列活动。