# 202\_七夕节活动策划方案10篇范文

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-01-30

*为了确保事情或工作有序有效开展,常常需要提前制定一份优秀的方案,方案具有可操作性和可行性的特点。七夕情人节的策划方案需要注意哪些细节呢?下面是小编整理的关于20\_七夕节活动策划方案10篇，欢迎阅读!20\_七夕节活动策划方案1一、千里姻缘一线...*

为了确保事情或工作有序有效开展,常常需要提前制定一份优秀的方案,方案具有可操作性和可行性的特点。七夕情人节的策划方案需要注意哪些细节呢?下面是小编整理的关于20\_七夕节活动策划方案10篇，欢迎阅读!

**20\_七夕节活动策划方案1**

一、千里姻缘一线牵

活动人员：来到卖场的所有自愿报名顾客。

参与方式：现场报名。一男一女为一组，可以自主配对，可以随机配对。

活动方式：

1、 报名者在签字墙上签名;

2、 A
.将七根红线为一组，女方先牵住红绳的一端，然后男方在七根红线中选择一根，男方开始牵动红线，如果与女方选中的是同一根，即牵线成功。男女一同走上鹊桥。

B.将15根红线为一组，七个女方同时牵住红绳的一端，七个男方牵红绳的另一端。

男方开始牵动红线，如果出现男方女方同时牵住了一条红线，即牵线成功。牵线成功的男女共同走上鹊桥。

3、签线成功的男女在留影墙前合影留念(自愿原则)，各获得一份奖品，将留影的顾客合影贴到背景墙上。

现场布置：背景签字墙(2米高，3米宽)

留影背景墙(2米高，3米宽)

鹊桥(2米长)

红绳36条(5米长)

报名点

二、大声说出“我爱你”

活动人员：购买情人节礼品的顾客(比如巧克力)。

参与方式：购买完商品后自愿报名。

活动方式：参与者在活动背景墙前，用麦克风高声说出“\_\_\_\_\_\_，我爱你”;即可获得额外的赠品，或商品一定的折扣。

现场布置：背景墙(2米乘2米)，音响一个，麦克风一个，报名点。

三、中国情人节之浓情抽奖篇

活动人员：活动期间购买商品的顾客。

参与方式: 活动期间购买商品满300元。凭购入小票即可参加。

活动方式：凭购物小票到活动地点向工作人员报名,活动现场悬挂内有各种奖项字条的气球。抽奖者扎破气球取得字条。工作人员宣读奖项。

一等奖

二等奖

三等奖

浓情将

活动期间购买商品超过500元，凭购物小票即可参加砸金蛋。活动现场每天悬挂10个金蛋(编上号码，内有奖项字条)。参与者选择金蛋号码，砸碎金蛋得到字条。抽奖者扎破气球取得字条。工作人员宣读奖项。

一等奖

二等奖

三等奖

浓情将

现场布置：背景墙(2米乘2米)

金蛋30个，木锤2个

中号气球100个

名点。

**20\_七夕节活动策划方案2**

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的时机，而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

活动主题：相约佳瑞浪漫一生

活动时间：X月\_\_—X月\_\_日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”—为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”—在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。(2克以内)

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍“

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**20\_七夕节活动策划方案3**

(一)电影搭鹊桥 寻找有情人

1、活动时间：

8月2报名开始，8月2日影城进行专场观影

2、活动内容：

七夕还是孤单一个人?不如来加入我们的七夕特别专场!与有情人分享电影，共渡七夕!我们将为有情人免费送出七夕特别活动专场影票(影票座号按男单女双原则送出)，可观看8月2日七夕专场电影!仅限20个名额哦~(男女各10名)

3、报名方式：

微博报名：

电话报名：

注： ① 具体观影场次根据活动当天晚间时段场次安排定。

②影城提供活动卡片，影迷可自主写下七夕愿望或个人信息与邻座交换。

(二)鹊桥爆米花 情侣争霸赛

1、活动时间：8月2日 14:00-18:00

2、参赛资格：情侣凭当天影城观影票根或穿情侣装均可

3、比赛规则：

参赛情侣二人同时参加游戏，男女双方分别从同一条线的两端用针线穿爆米花，计时三分钟。按照最后成功串联的爆米花颗数进行计分排名，分低则淘汰出榜。

4、奖励方式：

参与奖：参与即获影城提供的“爱电影更爱你”卡片和《消失的子弹》情侣项链，参与名额不限。

入榜奖：得分进入排行榜前三名的情侣获得泰坦尼克号》情侣T恤一套，10个名额。

霸主奖：七夕法国情侣双人套餐，1个名额。

**20\_七夕节活动策划方案4**

随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人虽然工作稳定，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\"的单身生活。为给青年男女搭建沟通交流、相识相爱的平台，助推\"幸福宜居新来西\"的建设进程，办事处拟在七夕节前夕，举办\"爱在七夕\"相亲联谊会活动，特制定如下活动方案：

一、活动宗旨：

坚持公平、公开、公正的组织原则，通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

二、活动主题：

\"七夕寻梦缘，爱在沙岭河\"。

三、活动时间：

四、活动地点：

重庆中路沙岭河公园内。

五、参与对象：

在莱西市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

六、报名要求：

(1)每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

(2)报名者需提供个人身份证、毕业证原件及复印件各2张。

(3)采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

七、相亲大会活动日程：

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2、水集街道某同志致辞。

3、文艺演出。

4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6、请相亲成功者上台发表爱情感言。

7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

**20\_七夕节活动策划方案5**

8月25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：

8月20日。

六、活动地点：

\_\_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：\_\_市学前街168号科技大厦613。

八、相亲大会活动流程：

开场音乐：

寻找你心中的女神\"——17：30—18：30。

通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象。

**20\_七夕节活动策划方案6**

一、前言

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店之魂。美艳的花朵传递着人们五彩斑斓的情感。

很庆幸，我们\_\_花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分!在这里，我们努力、奋斗，只为了充满芬芳的花园、人们灿烂的笑靥、美好的未来!

七夕情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是让我们充满期待的日子。

二、目标战略

1、总体目标：

在三天门七夕情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现利益的达成。

2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过x万元，每天订花的数量不少于\_\_，每天送花次数不少于\_\_次。零散花数量总计\_\_朵。

三、活动目的

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

四、活动对象

我们\_\_本次活动主要针对的对象16-30岁的人群，这些年轻人82.2%的人有求新求奇心理，就会产生该消费品的消费热潮。

五、活动主题

“\_\_邀您一起共度七夕情人节”

六、活动方式

(一)确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

(二)促销方式

1、鲜花预约活动---送花上门项目

2、七夕情人节主题花卉展出活动

3、七夕情人节束花促销活动

4、七夕情人节散花特别活动

5、与插花有关的小件用品

七、活动时间和地点

(一)活动时间

本次活动时间为三天，分别是x月x日、x日和x日。

(二)活动地点

本次我们\_\_花店活动的地点是在本花店门口以及附近一些大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方。

八、广告配合方式

1、大型展板

2、传单

3、标牌设计、花店装饰与布置

4、网站宣传

九、前期准备

(一)人员安排

1、在活动日前招聘x名临时工(x名女的，x名男的)，负责外送、客服、花束装饰、宣传以及卖散花等工作，要求外送人员必须熟悉当地环境，以致送花不会出现找不到地点、送花迟到等情况。

需要8名外送人员(本店原有x名外送人员，x名男临时工);

接听电话与网上订单需要x名人员(本店原有x名客服人员、x名女临时工);

花束装饰人员x名(本店原有x名花束装饰、x名女临时工);

x名门口宣传，x名街头宣传人员(x名临时工x女x男，女的在门口宣传，男的到附近借口宣传);

安排14名人员将散花卖到附近的大学、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等七夕情人节情人会一起去的地方(本店原有1名销售人员，
13名都是女临时工，该销售人员会对这13名临时工稍加培训);

除了外送临时工有必要要求，其他临时工可以聘请一些附近打兼职的大学生，大学生兼职相对成本比较低，聘请他们可以减低成本。

(二)物质准备

活动前开展各种广告与宣传活动，在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意，广泛接收各种预约花束与网上订购，同时准备为活动的大量送花、卖花活动补充足够货源，而合作伙伴方面提供的物品进行包装，作为活动赠送的小礼品。

十、中期操作

活动过程中，消费者在本店消费满\_\_元可获得本店的VIP卡。无论新老顾客，凡VIP顾客凭VIP卡即可限领取礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，销售人员应详细说明，此活动最终解释权在本店。

十一、后期操作

1、在网站上开设一个顾客论坛平台，给予顾客对我们花店活动的意见或建议，并解决一下顾客对我们此次活动的不满，然后随机选取10个名额送出本店的精心礼品。

2、继续和媒体合作进行宣传，利用打铁趁热的原理，进一步提高我们花店品牌的认知度和美誉度，留住了老顾客，招来了新顾客，将花店销售率提高一个个档次。

十二、费用预算

临时工费用：x人，每人x日工资平均为x元

店内店面的装饰：更换一些旧老的饰品，由店门口到店内的一张红地毯，店面装饰与临店相比突出点，吸引路人的欲望。约\_\_元

广告宣传费用：一张横幅x元，宣传单x张约x元，租下附件一带的大型展板约x张，租一个月，每张每月约\_\_元

项目 费用

临时工费用 \_\_元

店内店面的装饰 \_\_元

广告宣传费用 \_\_元

合计 \_\_元

十三、意外防范

1、为了不出现送花迟到的现象，我们会通知送花员提前5-15分钟到达目的地。

2、如果出现政府部门的干预，我们会进行合理的协调，以及积极配合政府的工作。

3、遇到顾客的投诉，我们会用最合适的方式与客户进行交流，并立即向其表示道歉，并采取相应的措施，解决好顾客的不满

十四、效果预估

1、形成整个的一个系统，设施完善、尽善尽美、满足客户需求、宣传到位、服务到家。

2、提高了群众对\_\_花店的认知度，给群众留下深刻印象，就跟提到送礼就想到脑白金一样，让消费者谈到送花第一个想到的就是我们\_\_花店;从而拥有更多的忠实稳定的顾客。

**20\_七夕节活动策划方案7**

七夕节又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及东亚各国的传统节日。

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

x月x日——x月x日

三、策划主旨

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。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(x月x日——x月x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……，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，制作成展架放置在广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——步行街穿着类现价基础上限时77折。(x月x日——x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。

x月x日——x日，六合广场婚礼秀;

x月x日——x日，广场婚纱秀;

x月x日，x月x日，广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动;

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有x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——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，

负责人：

5.相濡以沫，最爱七夕七夕鹊桥会!

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。

时间：x月x至x月x日

合作单位：电台

活动主题：相见你我，缘在泰华七夕鹊桥会

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x月x日到x月x日

有意向的人员可以到总服务台、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!

x月x-x月x日，在购物满100元，送著名花店—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，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。

**20\_七夕节活动策划方案8**

一、活动主题

牵手吉祥伴一生

二、活动时间

x月x—x月x日

三、活动内容

黄铂金：

黄铂金消费满\_\_元送\_\_元钻石

黄铂金消费满\_\_元送\_\_元钻石

黄铂金消费满\_\_元送\_\_元钻石

以此类推。

银饰：

\_\_银饰全场x折。

钻石：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约\_\_—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_银楼送出的价值\_\_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\_\_银楼送出的价值\_\_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\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付\_\_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、\_\_钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以x折特价销售。

四、活动准备

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x万条，x县两店合为一起。)

4、网络宣传：\_\_论坛、同城交易网等宣传。

5、DM单宣传。

**20\_七夕节活动策划方案9**

活动时间：

8月15——20日

活动一：

浪漫七夕相约——鹊桥会

8月15日—20日，——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)

活动二：

浪漫七夕乞巧大赛

七夕节，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20日七夕情人节当晚7：07，——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!

报名方式一：电话报名，咨询热线：

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至\_\_

报名方式三：现场报名，地点：——商城一楼总服务台。

活动三：

七夕情人节，浓情黄金大秀场——20\_\_年情人节系列全新上市。

——黄金屋七夕情侣专柜送情人礼。

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。

活动四：

浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛。

从\_\_—\_\_日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。

\_\_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：

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。

**20\_七夕节活动策划方案10**

一、活动背景

七夕节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

二、活动主题

情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

三、活动时间

8月25日

四、活动地点

主要地点：\_\_大厅

次要地点：客房，桑拿房

五、活动方法

1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。

2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。

3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)。

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒内容。

六、氛围营造

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4×2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

七、广告方法

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

A、拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

B、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了;

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

C、七夕节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

八、促销计划

1、客房设八间“粉红情侣套房”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜-总-会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜-总-会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

九、活动安排

1、营销部：8月20日前推出活动广告，8月21日前做好情人节氛围营造工作。

2、娱乐部：8月20日前结合营销计划，制定好情人节活动细则。8月21日前做好情人节氛围营造工作。

3、桑拿、客房部：8月20日做好粉红情侣套房的布置工作。

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

style=\"color:#FF0000\">20\_七夕节活动策划方案10篇

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！