# 2024年公司七夕情人节活动策划方案怎么写(六篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-12-09

*20\_年公司七夕情人节活动策划方案怎么写一相濡以沫，最爱七夕二、活动时间8月16日——8月20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...*

**20\_年公司七夕情人节活动策划方案怎么写一**

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月16日——8月20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(8月16日——8月20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20\_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20\_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，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

2、相濡以沫，最爱七夕——步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日——20日，限时折扣，现场广播公布) 步行街负责谈判，执行。

3、相濡以沫，最爱七夕——x大型文艺演出，精彩现场活动。

8月10日——13日，六合广场婚礼秀;

8月14日——17日，中兴广场婚纱秀;

8月18日，8月20日，中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动;

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——中兴广场的范围。

8月10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——七夕鹊桥会!

**20\_年公司七夕情人节活动策划方案怎么写二**

a类消费群体：20—25岁的未婚青年及20岁以下的学生，此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。特点就是这一人群的消费能力不高，但是基数大，所以总体的消费量也就很大，是活动的主要参与人群，绝不能放弃。

b类消费群体：50岁以上的人群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年情人节气氛的影响，在整个消费群体中已占有5%的比例，说明其时尚心态尚存，是一个易被“同化”的群体，如果其子女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，因为他们掌握着社会80%的财富资源，消费能力最高。但是因为昆明本地的这一人群人文特征较传统，他们能够参与到情人节活动中来需要一个过程，所以不做重点考虑。

c类消费群：25—35岁的消费群体(35岁以上的人群为负担人群不做考虑)，此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的已经事业有成。由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因的`影响，使得此类群体消费行为最成熟，消费习惯最复杂，最不利于市场推广，但他们是影响b类消费群的主力，而且同样拥有丰富的财富资源，消费能力非同一般，绝不能放弃。

目标消费群体定位：

对a类消费群体和c类消费群体作重点推广，带动b类消费群体的积极参与。a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场。而且消费习惯不成熟，极易受到广告的影响，所以是广告宣传的主要对象。b类消费群体虽然需求较小，但如果购买行为被激发出来的话，消费量会很大，也是一个不小的市场，而且其社会影响力对公司的品牌建设将十分有利。c类消费群体同样有着较高的消费需求，但是他们的消费档次和a类人群相比就显得高许多。他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到a类消费群体的影响，跟随a类群体的步伐庆祝情人节。所以可以通过强烈刺激a类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。

这样就可以总结出活动宣传的策略：主要面向a类消费群体做活动概念和形象的宣传，次要的提及b类和c类群体的需求点。

第三部分：活动方案一

活动名称(主题)：“玫瑰心情”

活动类型：互动

活动地点：图书城

活动时间：

活动主要内容：

(1)、xx月12日当天在书城入口附近显著位置摆放一大型“双心结”(由竹子和花泥制成，具体制作要素如附件1所示)。凡是在2月12日当天进书店的顾客都可以获得一个为爱情 许愿和祝福的机会，那就是每人获得一支红玫瑰(代表“一生一世”和一张标签(代表“一生承诺”)。顾客可以在标签上写出对自己、对他人爱情的愿望和祝福，然后系 在玫瑰花上一同插在“双心结”上，以此来表达对完美爱情的祈盼和祝愿，参与的顾客就有机会参加心动礼品抽奖活动(全天不定时抽取10次，每次5位)，还有礼品赠送( 定制巧克力)。“双心结”在书城展览一个星期，期间顾客可以拍照留念。

(2)、xx月12日当天进店的前21(代表“爱你”)对情侣可获得祝福礼品一份，并可以成为书城的“天使情侣”，他们的合影将悬挂在书城里的显眼位置，让他们的爱情和新知一 起成长。

(3)、持有xx月10日至2月12日购书小票(仅限百汇书城)的顾客还可以参加情人节当天下午17：00举办的抽奖活动(由顾客抽取，结果现场公布及新知网站公布，获奖者电话通知 (4)，奖品为昆明某著名餐厅的餐券，价值为情侣套餐的价格

宣传策略：采取“平面报纸+电台广播+书城现场pop广告+宣传单页”四种方式相结合的形式进行宣传。xx月9日至xx月11日在昆明发行量较大的几家报纸上刊登主题为〈“玫瑰心情”我们大家的心情〉平面广告，以及在几个主流广播电台播放同主题的立体广告。选择在这段时间刊登广告主要是为了避免其他商家的效仿，从而导致活动失败。xx月10日至2月12日在店内用宣传单页对活动展开宣传。2月12日在报纸上刊登主题为〈今天我们的心情“玫瑰心情”〉的平面广告，x月11日及12日在店内用主题pop展开宣传。

观点阐述：玫瑰代表着爱情，代表着浪漫，是情人节不可或缺的东西。“双心结”的“结”与“情人节”的“节”同音，代表着“永结同心”，代表着爱情的长久。把玫瑰和“双心结”结合起来体现出爱情是浪漫的，更是蕴涵了责任的。这样一来，活动就充满了人情和文化，正好体现了书城兼具文化与时尚的形象。“天使情侣”的合影照片在书城里悬挂，不仅体现出活动的长效性，还体现了书城广纳百川的胸怀与气魄。

**20\_年公司七夕情人节活动策划方案怎么写三**

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

\_月\_\_日——\_月\_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(\_月\_\_日——\_月\_\_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。

2、相濡以沫，最爱七夕——\_\_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——大型文艺演出，精彩现场活动。

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有——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。

8月7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——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：8月10至8月26日

合作单位：\_\_电台

活动主题：相见你我，缘在泰华——\_\_\_七夕鹊桥会

媒体简介：

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10日到8月26日

有意向的人员可以到\_\_\_总服务台、\_\_广场总服务台、\_\_超市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

9月2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!

\_\_月\_\_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(\_月\_\_日晚19：00)

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。

负责人：

物料准备：

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、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、主入口的dp点，重点客户部负责。

五、活动宣传

1、\_\_晚报1/2版;

2、条幅。

3、展架、宣传栏。

4、5万条短信宣传。

5、利用\_\_广播电台频道进行宣传。

六、材料及费用

宣传：

1、平面广告\_\_晚报1/2版5000元。

2、信息4000元。

3、条幅费用200元。

4、\_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：\_\_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。

七夕商场促销方案篇2

一、活动主体：

\_\_情人节

二、活动时间：

20\_\_年\_月\_\_日-\_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：

足黄金180元/克，铂金pt950：385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，

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

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折，文体用品类、生活用品类折扣多多

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，\_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

七夕商场促销方案篇3

一、确定主题

活动主题：\_\_美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

二、活动地点

\_\_美容院连锁店活动时间：20\_\_年\_月\_\_日——\_月\_\_日

三、活动对象

二十到五十岁人群

四、宣传工作

1、整合美容院客户资源，统一以平面广告、dj台、led显示屏、短信息的形式向客人发布活动信息;

2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客;

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

4、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券;

5、可联合花店、电影院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升美容院七夕活动的影响力。

五、活动内容

1、折扣促销——足部理疗按摩

在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。

2、捆绑促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“捆绑”在一起，向其推销。例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

3、情浓一生，真心表爱意(充值送)

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21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。

4、情人节爱情大片

不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

5、七夕闺蜜价

凡旧客带新客到美容院做美容，则推出“七夕闺蜜价”，在原有的价格基础上减免约99元、199元、299元。

六、活动注意

1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送99朵的玫瑰。

2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，最好是一到三个月之内，过了期限则无效。

3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的活动气氛。

4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。

5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

七夕商场促销方案篇4

【活动主题】

浪漫七夕爱在\_\_

【活动时间】

8月20日——8月26日

【活动一】

浪漫七夕相约\_\_鹊桥会

8月20日——8月26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)

**20\_年公司七夕情人节活动策划方案怎么写四**

相濡以沫，最爱七夕

20\_年8月10日——8月20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（8月10日——8月17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？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，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。（8月18日——20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——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日——19日，xxx六合广场婚礼秀；

8月17日——19日，xxx中兴广场婚纱秀；

8月12日，8月19日，xxx中兴广场鸢都流韵——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

xxxxx商场万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xxx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——中兴广场的范围。

8月7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：

第一阶段：报名阶段 8月10日到8月26日

有意向的人员可以到xxx总服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在xxx举行大型的乡亲大会，由商场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17-8月20日，在xxx购物满100元，送xx著名花店—xx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（8月18日晚19：00）

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：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。

**20\_年公司七夕情人节活动策划方案怎么写五**

七夕情人节 \*\*全新时尚主题派对活动

爱情冲击波 寻找你心中的女神

7月30日、31日

1、通过本次活动，提高\*\*公司在周边同行业市场的品牌号召力;

2、提高20%的日均营业额。

本次活动综合北京、上海、深圳、杭州、酒吧已行之有效的促销方法，结合当地娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息;

2、通过户外广告、dj台、led显示屏、包房电脑等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法;

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛;

4、本活动以passion大厅为活动中心，ktv包房为辅;

5、凡31日光临的女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击排名靠前波：“寻找你心中的女神”

活动口号：坚决同陌生人说话;

公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色);

交友卡内容为：姓名(呢称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写;

客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她;

如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”

爱情冲击第三波：“真情告白”

爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间7月30日—31日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获7月31日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：三名 \*\*酒店豪华客房一间/一晚浪漫装饰及香槟酒一瓶退房时间推迟到下午四点

二等奖：三名 数码mp4各一部;

三等奖：十名巧克力各一盒

1、大门口：

大门对面：3.5米\*2.5米广告牌两块

大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案;

大门：粉红色气球点缀。

2、大堂：

大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围;

对准大门二楼围栏大理石墙壁做喷画雕刻字：七夕情人节 \*\*全新时尚主题派对活动爱情冲击波寻找你心中的女神;

楼梯扶手点缀红色玫瑰花;

3、大厅：

dj台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样;

4、ktv包房：

各包房每张台面放置玫瑰花一支; 、各包房放置活动计划及细则一份。

策划部于据总办及董事会意见修改好计划案并准备实施;

工程部按图纸于20日前做好广告架的制作、安装工作;

大厅部、ktv部抽人手配合美工于29日做好布场工作，并与31日自行下单购买化妆品为服务员做简单化妆;

财务部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买;

大厅dj台 及节目部安排好活动期间音乐路线、节目的调整，29日报总办、董事会节目单;

**20\_年公司七夕情人节活动策划方案怎么写六**

一：气球式求婚

在家中，用女孩喜欢的颜色或卡通动物，布置出浪漫的氛围，关上房灯，等女孩开灯那一刻，递上一束玫瑰，此情此景，再加上你单膝跪地的求婚，女孩必会答应，这样的求婚会让你们浪漫难忘!

二：烛光式求婚

在家中，在公园，一颗颗亲手点亮爱的蜡烛，当女孩伴着烛光闪闪的路引，走进爱的心窝，男子手捧玫瑰，说着感人的誓言“亲爱的，在这个特殊的日子里，嫁给我吧，我会倾尽一生呵护你!”女孩说：我愿意!

三：快闪式求婚

无意的逛街中，一群创意的快闪舞步，给女孩一个以外的惊喜，这时候的你，再唱一首充满爱意的歌，如《终于等到你》等，女孩自然无法抗拒你的求婚!浪漫七夕情人节七夕节浪漫求婚策划

四：大屏幕式求婚

当在繁华的购物广场，不经意的听到你的声音，抬头看见大屏幕上你们的生活片段，男主人的深情告白mv，泪光闪闪的你，在慢慢地人海中，幸福着，感动着!

五：影院式求婚

七夕的电影院，想必都被情侣们坐满了，在这样日子里，在几十对爱人的见证下，播放你们的爱情mv，在屏幕前求婚，这样难得的时间，这样独特的地点，七夕的求婚必定是成功的，也将是这一辈子最难忘的事!

六：咨询专业求婚策划公司

求婚时咨询求婚策划公司是一个很好的选择。这样难忘的日子，为了更完美的求婚，男士们可以向专业求婚策划公司咨询求婚注意事项，协助完成求婚场地的快速预定。如果自己没时间或者不知道如何去操作求婚，可以请专业求婚策划公司帮忙，这样在求婚时有策划人员更具创意的策划，现场细节的完美布置，专业摄像师的拍摄，求婚将会更加与众不同，更加完美和难忘!

七夕就要到了，男士们准备好在浪漫的七夕节向心爱的人求婚了吗?

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！