# 2024年公司元旦活动方案(十三篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-10-13

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。公司元旦...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**公司元旦活动方案篇一**

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx超市的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

20xx年12月28日————20xx年01月2日

元旦送礼乐翻天

1、冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2、圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3、元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

4、元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5、生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

元旦送大奖，购物更疯狂！

12月29日——元月2日

1、活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。（特价除外）

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2、奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖xxxx酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1。5元=15000元

（一）主要活动：千僖迎新半价返还

1、7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还；

2、单张购物小票最高返还金额不超过500元；

3、1号当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）；

4、1月1日开始，至1月7日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

一、活动说明：

本方案围绕元旦、春节、会员节等大节日展开，通过大力度的商品促销、文化营销、顾客参与互动活动及店内外的媒体宣传，实现客流和销售的提升，确保月度经营指标的达成。

第一档：元旦档

1.主题：20xx新年当头炮

2.时间：1月1日—1月11日(共11天)

3.1dm：8p140个sku48000份。12月23日拍照，12月24日—26日设计，12月27日定稿，12月28—29日印刷，12月30—31日发放。主推商品：新年商品、清洁用品、生鲜食品

3.2扮靓新家迎新年

活动期间，家居清洁用品、新年饰品集中陈列。清洁系列：吸尘器、扫帚、垃圾袋、毛球刷、家具护理液、地板腊、洗衣液、油污净等。新年饰品：龙年玩具、福贴、剪纸、挂件等。

3.3锅碗瓢盆协奏曲

活动期间，锅具、各种规格碗、碟、盘、匙、筷、盆集中陈列，统一氛围装饰。

3.4冬装大出清

冬季棉服、外套、保暖内衣全场出清，超低折扣。

第二档：会员档

1.主题：会员岁末大回馈

2.时间：1月12日—1月25日(共14天)

3.1dm：8p140个sku48000份。12月23日拍照，12月24日—26日设计，12月27日定稿，12月28—29日印刷，12月30—31日发放。主推商品：新年商品、清洁用品、生鲜食品

3.2会员惊爆大抽奖

活动期间，凡在超市各门店一次性单票消费满68元即可电脑抽奖。单人单票限参加一次。单店奖项设置

特等奖：2名，各奖液晶电视一台;

一等奖：50名，各奖名牌电饭煲一台;

二等奖：100名，各奖胶棉拖把一个;

三等奖：3000名，各奖纪念品一份。

3.3感恩会员岁末大回馈

活动期间，超市各门店同步推出全品类万种会员抄底价商品，high翻全场，引爆全城!一年一次的巨大优惠，优惠仅三天，不来要后悔哟!感谢会员朋友一年来的支持和厚爱。

第三档：春节档

1.主题：金羊红火年礼享

2.时间：1月26日—2月18日(共24天)

3.1dm：24p480个sku48000份。12月29日拍照，12月30日—1月3日日设计，1月4日定稿，1月5日—8日印刷，1月9日—10日发放。主推商品：年货礼盒、春节家宴用品、新年用品

4.年货礼品一条街

团购最快乐，快来。精品年货，最全最实惠，最大

让利，给您贴心一站式满意服务。

5.购物送福、福气多多

活动期间，超市内一次性购物每满48元即可获赠“福”字一对或“红包”一对，多买多赠，每人次最多限赠5对。

6.福乐多龙年小庙会(各门依据情况选择时间段和项目)

1月23日—2月6日(初一至十五)期间，来福乐多超市各门店不仅能挑选到您可心的新年礼品，更有龙年小庙会丰富多彩的节目等着您，好吃好玩又好看!

6.1冰糖葫芦满场卖：售卖人员持棒槌插满冰糖葫芦在超市外围巡走叫卖，如有可能穿着小二古装进行。

6.2趣味滚铁环：每隔2米高一障碍物，共设6组，一次性连贯滚铁环通过障碍物即为获胜，顾客凭小票参与，获胜者即赠小礼品一份。

6.3趣味折纸：卖场设桌、椅、a4纸及场地，场地上空设悬挂挂架、细线等，顾客可随意参加折纸，折纸可做纸飞机、纸船、千纸鹤等，样式不限。每人限折一张，折完后可填写新年寄语，优秀作品进行现场悬挂展示。

6.4水杯吹球：卖场设桌子2张，装满水的水杯10个连排成一条线，放置乒乓球一个，顾客凭小票参与，参与者吹气将乒乓球连续通过10个杯子即可获胜。获胜者赠小礼品一份。

6.5踢毽子：顾客凭小票参与，连续单脚踢20个以上即可获赠小礼品一份。

6.6贴鼻子：各店设一没鼻子的卡通小丑形象，由顾客在5米外拿着鼻贴蒙眼走到小丑前贴上鼻子，贴对者获赠礼品一份，每人限时一分钟。

6.7我当小老板：年龄12岁以下的`小学生可报名参加，在指定场地可现场售卖自带学习用品、玩具等物品。

6.8小小理货员：年龄12岁以下的小学生可报名参加，随卖场内指定员工老师从事义务劳动2小时。参与者获赠纪念品一份。

元旦档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2主通道灯笼装饰

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2、媒体宣传(含元旦春节内容)

2.1晚报半版：12月31日

2.2信息半版：12月30日(半版)

2.3手机短信：1月1日(10万条)

春节档：

1.店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2超市入口拱门

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2.媒体宣传

2.1手机短信：1月25日(10万条)

元宵档

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2dm堆头商品吊牌、围挡

1.3x展架

(一)采购部

1、负责dm的选品及谈判、校稿及费用收取。

(二)门店

1、负责dm的发放。

2、负责各项活动的人员及组织实施。

3、负责各项现场氛围的具体营造。

4、负责龙年小庙会活动的组织筹备实施。

(三)营销部

1、负责dm的设计印刷。

2、负责各项营销活动的组织筹备。

3、负责各项活动及春节节现场氛围的营造。

(略)

**公司元旦活动方案篇二**

1、整合、提炼胥城大厦企业文化理念，编制胥城大厦企业文化建设规划，为今后的企业文化建设打下理念基础和框架。

2、采用文化营销的思路和手法，结合、利用第28届世界遗产委员会大会在苏州召开的契机，策划和体现“情满胥城迎‘世遗’”的主题，密切胥城大厦和第28届世界遗产委员会大会的关系，在“情满胥城迎‘世遗’”的主线(或红线)上，系统性地策划系列活动，以进一步有效提升胥城大厦的社会影响力、良好形象和知名度，促进胥城大厦的营销业绩的提升。

1、隐含性、对应性、延伸性地体现苏州“小桥、流水、人家”的独特风土人情：

“小桥”一连接、沟通的功能，这里用“迎接”的“迎”来对应体现;

“流水”一流动的水，对应“多”情流露，即这里的“情满”;

“人家”一是地方的含义，在这里对应“胥城”和“世遗”。

2、“情”将体现：

(1)风土人情一“苏帮菜”、“湘菜”等美食节，给客人赠送法式点心――天使的味道，给重点、重要客户赠送“世遗展”的参观券;

(2)亲情和柔情一庆祝“五一”的优秀员工“群英会”;欢庆“六一”赠职工儿童“好伦哥”;

(3)友情和亲情一缅怀英雄蒋勇，祭扫英雄墓;慰问与胥城大厦相关的母亲;

(4)激情一纪念参加金钥匙联盟一周年活动，体现“客人的满意和惊喜一定是来源我们对自己工作和胥城顾客的热情和激情”;

3、“满”将体现：

带有多“情”的主题活动，表明胥城人满腔热情、以情感人的服务理念。

4、“情满”一词体现情感的气氛充满于胥城里。

5、“胥城”表明地方，一语双关，既是胥城大厦，又是苏州的代名词。

6、“世遗“一第28届世界文化遗产委员会盛会，成为和申报世界文化遗产所在地的地方。

7、用“情”为红线系上“金钥匙”，把胥城大厦的“多情”和“满意+惊喜”理念贯穿于系列活动中，似“流水”流过4月---7月，似“流水”流进胥城大厦顾客的心里，流进参加“世遗”盛会的代表心里、并通过他们流到“世遗”的地方和申报“世遗”的地方。

1、4月4日一28日：

举办美食节，策划和体现“食全食美在胥城”的主题，对美食节期间来消费的客户送一个“浪漫和惊喜”的赠品或礼品，“天使的味道”点心和参观第28届世界遗产委员会大会的参观券。具体执行部门为市场营销部、餐饮部，配合部门为总办。

2、4月14日：

庆祝胥城大厦加入金钥匙联盟一周年活动，举办“让‘金钥匙’在胥城每个角落闪闪发光”的文化论坛活动，请“金钥匙”联盟中国部的领导来培训，组织“金钥匙”员工和各部门员工在论坛上交流，如何在自己的岗位上实现和体现金钥匙的理念。具体执行部门为总办和人事培训部，配合部门为各部门。

3、5月1日-5月4日：

欢庆劳动节、青年节，策划带有“红色”概念的主题活动和事件，体现劳动光荣、岗位立功、奉献精神等，“胥城群英会，欢庆五一节”的活动，以创元集团和胥城大厦对获得苏州十佳蓝领的员工嘉奖为主题，召开优秀员工的聚会。具体执行部门为总办、人事培训部、工会，配合部门为各部门。

4、5月9日：

庆祝母亲节的活动，向英雄蒋勇的母亲赠送节日礼品的活动，胥城大厦的领导到蒋勇家慰问;向每位住店的母亲客户赠送小礼品;向每位做母亲的胥城职工赠送礼品。具体执行部门为总办、人事培训部。

5、6月1日：

策划和组织胥城大厦为胥城大厦职工儿童送礼品――“好伦哥”的活动――“胥城儿童乐呵呵，个个喜获好伦哥”，体现胥城大厦的人文特点，同时提升“好伦哥”的知名度。具体执行部门为总办、人事培训部、工会。

6、6月1日一7月7日：

对下榻胥城的长期客户和提过意见的客户送一份惊喜的礼品，由胥城大厦提供参观世界遗产展览的参观券，具体执行部门为房务部、市场营销部。

7、4月4日一7月14日

与交通台联合举办活动“胥城人迎世遗，好伦哥谢的哥”有奖竞答活动，把苏州的流动出租车变成流动的宣传车，出租车司机和乘客都能接受胥城大厦有关的信息，以胥城大厦的美食节和“世遗盛会”为背景，设立与胥城大厦基本情况、美食节、胥称大厦企业文化及其主题活动、世界文化遗产、苏州世界文化遗产等有关的题目，出租车司机竞答，答对的获得一份由胥城大厦好伦哥提供的食用奖品。

策划的每个活动、事件都连贯性体现“情满胥城迎‘世遗’”的主题或含义，又都有一定的独立性、各有新意，依据每个有新意的事件、活动，从各自不同的角度撰写文章，及时有选择性地联系《中国旅游报》、《苏州日报》、《城市商报》、《姑苏晚报》、江苏网、苏州网、管理网等媒体发表，最大程度地造势、以进一步地提高胥城大厦的知名度、良好形象。

每个主题的活动分解落实到相关部门具体制订执行和实施计划，每个活动的新闻报道文章也由对应部门撰写，刘老师、朱总审核，市场营销部联系媒体，按计划发表，“文章撰写和发表计划”附后。

**公司元旦活动方案篇三**

为丰富校园文化生活，营造文明健康的校园活动氛围，为体现全体同学的演艺水平和潜力，为每一为学生提供一个展现个人特长的平台。并以此为契机，培养学生的创新精神、合作精神和实践能力。提高广大学生“爱校、爱班、、爱单元组”的.团队精神，以此推动校园文化建设。经学校研究决定，特制定《xx八中庆元旦活动方案》如下：

为庆祝元旦的到来，丰富广大同学的课余文化生活，充分展示我校学生的风采，学校决定开展以班级为单位文艺会演和个人代表单元组。

全校学生及指导教师

三、活动内容：

学生才艺展示：相声、小品、独唱、合唱、舞蹈等

学习大比拼：古诗词朗诵、计算比赛、记忆比赛等

讲故事和演讲比赛：以“改革开放三十年”为主题，讲述奋斗历程和辉煌成就。

以班级为单位，单元组为活动主体，组织开展单元组文体竞赛活动。

1、活动内容由班主任负总责，指导教师做好指导，各单元组具体落实活动内容。

2、活动内容要文明健康，充分体现我校学生良好的精神风貌和素质。

3、各班将各班的学生节目表和指导教师的节目表于12月31上交团委。

4、活动结束后各班将活动总结上交校团委。

：12月31日

1、活动结束后，注意清扫好卫生。

2、活动期间注意

**公司元旦活动方案篇四**

吹着二十一世纪的号角，踩着新世纪延伸的大道，迎着新一年的晨曦我们欢快地来了，本着传承精神和创新精神，展示我社区全体人民群众的的精神面貌。

站在新年的源头，为了迎接20xx年的到来，为了进一步推进我社区经济、文化的蓬勃发展，丰富我社区人民群众的精神文化生活，给大家一个真正展示自我风采和勇气的舞台。在这个美好的节日里，我们将举行辞旧迎新元旦文艺晚会，用我们的`热情，迎接新年的到来。

：xx社区20xx年元旦晚会

娱乐大众，丰富生活

全社区人民群众

20xx年01月01日社区广场（露天）

（一）准备阶段

1、设置分工：总指导，总策划，节目导演，后勤保障。

工作协调人员，礼仪人员及现场维护人员。

2、准备：

（1）确定晚会主题、受众及规模。

（2）到场领导及嘉宾的邀请与确定。

（3）组织节目的编排、选拨。

（4）主持人的选拔。

（5）场地的申请，道具的租借，购置。

（6）舞台、灯光的布置、设备的调试。

（7）预算、及账目管理。

3、晚会阶段：

（1）工作人员签到到场。

（2）演职人员签到到场。

（3）迎接领导嘉宾入场。

（4）组织观众到场。

（5）晚会开始阶段。

4、晚会结束：

（1）领导嘉宾的退场。

（2）组织引导观众退场，防止秩序混乱。

（3）清理场地。

（4）归还租借物品。

（5）搜集民意，总结这次活动。

（6）结算开支。

1、遇到下雨情况，视雨情而定，如遇大雨，由宣传组提前告知节目顺延及时间。

2、遇到停电时：如果在开场10分钟以内，由主持人宣布当天节目取消，并告知节目举办时间；如果停电发生在最后时间，则由主持人宣布晚会闭幕。

3、如遇节目问题，前一个节目无法进行，后一节目立即上演。

4、道具灯光突发故障。是故障而定。如果大部分无法使用，则由主持人宣布当天节目取消并告知节目举办时间。

**公司元旦活动方案篇五**

20\_\_年12月24日——20\_\_年1月6日

搞活动的眼镜店

1.元旦大放价活动（比淘宝还要低）：{大放价中每一个版可以是一款也可以是多款，由活动商家根据本店情况决定｝

⑴近视眼镜大放价：

①实惠版：\_\_镜架+\_\_镜片=\_\_元（原价\_\_元）

②时尚版：\_\_镜架+\_\_镜片=\_\_元（原价\_\_元）

③经典版：\_\_镜架+\_\_镜片=\_\_元（原价\_\_元）

④热卖版：\_\_镜架+\_\_镜片=\_\_元（原价\_\_元）

⑤奢侈版：\_\_镜架+\_\_镜片=\_\_元（原价\_\_元）

更多款式优惠请进店咨询

⑵隐形、美瞳大放价：

① \_\_隐形眼镜半年抛优惠价\_\_元（原价\_\_元）

② \_\_隐形眼镜日抛优惠价\_\_元（原价\_\_元）

③\_\_隐形眼镜护理液\_\_ml优惠价\_\_元（原价\_\_元）

④\_\_美瞳半年抛优惠价\_\_元（原价\_\_元）

⑤\_\_美瞳季抛优惠价\_\_元（原价\_\_元）

更多优惠请进店咨询

⑶太阳镜大放价：

① \_\_品牌太阳镜优惠价\_\_元（原价\_\_元）

② \_\_品牌太阳镜优惠价\_\_元（原价\_\_元）

③ \_\_品牌太阳镜优惠价\_\_元（原价\_\_元）

还有更多品牌太阳镜七折

2.会员积分兑换活动：

会员积分满\_\_分以上者均可兑换多档精美礼品:如\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等（更多礼品请进店咨询）。{礼品可以是日抛美瞳、隐形、护理液、眼镜框等｝满元抽奖活动：（可以是一些厂家赠品也可以是一些折扣）

凡活动期间进店消费满\_\_元者（根据本店消费情况设立），均可参与抽奖一次。

3.奖品有：

一等奖：\_\_

二等奖：\_\_

三等奖：\_\_

四等奖：\_\_

纪念奖：\_\_

⑴拍摄活动需要的`近视镜、美瞳、隐形、兑换礼品、奖品等

⑵制作两张60\_\_90cm的海报

⑶印制1000张宣传彩页（数量根据实际情况印刷）

⑷彩页、海报准备完成后立刻开始进行宣传

**公司元旦活动方案篇六**

冬 至：12月22日(星期x) 平安夜：12月24日(星期x)

圣 诞：12月25日(星期x) 元 旦：01月01日(星期x)

12月21日元月3日《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

第三曲：《迎新春，献贺礼》

1.圣诞、元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2.各连锁分店全力执行华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

1.冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2.圣诞节前期推出圣诞贺卡、、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、 朱 古力等应季商品。

3.元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象;(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的`实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4.元旦快讯促销品干货以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5.元旦档期推出1020个品种做优惠券印花价。制作省钱优惠券，圣诞节当天购物满100元送一张。亦可邮递黄金顾客。

6.生鲜商品建议做12个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间：12月21日12月24日

地点：各连锁分店

内容：凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满38元，即可将自己所

喜欢的商品(需本商场有售，只能选一件)名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到电脑小票背后，投入到各店指定的抽奖箱内，12月25日圣诞节各店于大堂门口公开抽出若干名(名额可由各门店根据抽奖情况而定，商品总价值不超过 xx元)幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿;所抽出的商品费用计入各门店，详细运作待定。

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月20日12月25日，每晚6点8点

地点：各连锁分店

内容：

1、活动期间，由各门店自行安排一位身材较为高大机灵、具有幽默感的男员工，穿上圣诞老人服装(装扮的越象越好)，背上礼物糖果袋，在店门口或卖场内(最好是巡回走动效果好)为来店的小朋友派发糖果和圣诞节广告气球;

2、凡一次性购物满38元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张(照片在各店指定时间内领取)，同时，还可与圣诞老人猜拳(剪刀石头布，三打两胜)，胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少;

3、散装糖果，由采购部负责联系赞助散装糖果，大店约配10公斤，小店可减少，合计约200公斤。12月15日前下发各店;

4、其他派发赠品广告气球、小礼物，活动所需照相机及胶卷费用由各门店自行解决。

1.门店12月10日前按照市场部指定标准，完成圣诞节气氛布置;

2.门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分;

3.市场部制定圣诞节气氛布置评比标准和方案;

4.营运部、市场部共同进行本次评比活动;

5.奖金总额3000元。奖状费用较少，暂且不计;

6.叠南店和总部圣诞气氛布置费用预计，xx元;

7.装饰品由门店上报，市场部统一购买，费用总额不超过10000元;

8.圣诞气氛布置总费用约15000元(含3000元评比奖金);

9.详细情况见《圣诞气氛布置评比表格》。

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》费用：

1.第一曲：《您许愿，我送礼》 每店xx元/20店=40000元

2.第二曲：《圣诞节，送欢喜》 糖果每店10公斤/20店/5元=1000元

3.《卖场气氛布置》费用：1200元

4.《卖场气氛评比》费用：3000元

费用总计：45200

**公司元旦活动方案篇七**

20xx年元旦即将到来，在这辞旧迎新之际，我们生活的日历又翻开了崭新的一页。为了提高幼儿的交往能力和自信心，更为了让孩子们一起度过一个有意义的元旦，为了家长朋友和老师们有一个良好的沟通平台，我班特举行：“庆元旦迎新年”活动。活动内容：

幼儿游戏和家长游戏、幼儿才艺和家长才艺;包括幼儿所学部分内容。

让幼儿能在集体面前大胆表演、表现自己;让幼儿在活动中得到锻炼，体验团结合作，增进友谊;让家长积极参加，为孩子们做榜样。

20xx年12月31日

：本班教室

1、师幼共致新年。

师：新年的脸红了;新年的心儿飞了;新年拉近了我们成长的距离;新年染红了我们快乐的生活;当鲜红的太阳跃上地平线，我们又迎来了新的一天。在这辞旧迎新之际，我们欢聚一堂，载歌载舞，共同庆祝新年的到来;在这里，我们代表小朋友给爸妈爷爷奶奶拜年了!祝大家：新年快乐、身体健康、万事如意、合家幸福!

幼：祝爷爷奶奶身体健康、笑口常开!祝姥姥姥爷福如东海、寿比南山。祝爸爸妈妈工作顺利、幸福美满.祝小朋友们(小朋友们面对面)快快乐乐，聪明健康。

1、全体幼儿表演：《祝你新年快乐》

2、儿歌：《新年到》

3、幼儿个人才艺展示

4、亲子游戏：《吹气球》

5、全体幼儿表演：《妞妞体操》

6、亲子游戏：《争分夺秒》

7、家庭节目展示。

在活动高潮部分进行“扎球”游戏。准备气球10个。以击鼓传花的.形式选择幼儿来抽取幸运幼儿，并请幸运幼儿选择气球扎球，内设不同幸运奖品。

结束语：欢乐的时光总是这么短暂，团聚的日子特别让人难忘，今天我们欢歌笑语，明天我们畅想未来。最后，衷心的祝愿各位家长工作愉快，事事如意!祝愿我们的小朋友健康快乐，茁壮成长!各位家长，小朋友们，元旦文艺汇演到此结束，谢谢大家的参与，让我们明年再见!

**公司元旦活动方案篇八**

绿色家园·特色社区。

xxx

20xx年1月1日—20xx年1月2日。

（一）领导讲话。

（二）文艺演出。

（三）休闲活动。

1、吃农家饭、住农家屋、享农家乐。

2、水上游艇。

3、走情人桥、鸳鸯桥等拓展训练项目。

4、滑梯、蹦床、气垫床等儿童游乐项目。

5、划龙舟。

（四）新鲜蔬菜、草莓采摘。

（五）年货售卖（年货大礼包）

（六）团年饭推介。

★中国（四川成都）西岭雪山第十一届南国国际冰雪节。

活动时间：

即日起至20xx年3月。

活动地点：

西岭雪山滑雪场。

活动内容：

开幕式、cctv-5《城市之间》影响力年会；首届国际雪人五项挑战赛；万人堆雪球；少儿才艺赛；欢乐成都年。

**公司元旦活动方案篇九**

美容行业近几年在中国市场相当撩火，发展出乎人意料，和其它企业一样，数量发展起来，竞争也就跟着来了。美容院管理者想尽一切办法，绞尽脑汁，为美容院的人气、客流、营业额想出各种各样的招式来招揽客人，随之的便是价格战。随即很多大型美容院便开始组织策划部，专门针对美容院元旦的各方面的不足来进行活动策划。那不具备策划能力的美容院活动该如何组织呢?首先要从以下几个情况着手：

每个美容院的地理位置、环境等都不一样，要了解美容院的环境，以及竞争对手动向，人流的`走向，美容院的翻床率等等。如果美容院附近是住宅区我们该采取那种形式，工厂区、商业区又采取那种形式。住宅区我们是否可以用皮肤护理来做主题?商业区是否可以用紧跟时尚、小小花费做个时尚达人来做主题呢?

要了解活动方案要针对什么?是针对美容院的人气，还是高端消费群体、还是火爆营业气氛，都必须要了解清楚，有目的进行策划活动。如需要人气，美容院可以做一系列的户外宣传，来提升专业美容院在当地的知名度;如果是高端消费群体，美容院可以邀请策划公司协助做一些派对或引进一些卖点足、品质高的项目促销;如果是火爆气氛，那美容院可以举办一场大型的免费抽奖活动或限时超低价美发优惠活动。

活动目的在策划方案中必须清晰，让美容院所有员工能够瞬间了解这个活动的意义，这个活动能够为为发廊以及员工解决什么问题，同时又能为美容院附带些什么样的效益。

美容院活动主要分为大、中、小型活动，大型的活动一般很少见，涉及到很多方面的事情，所以专业美容院都会以中型活动为主。大型活动比如与周边的商场共同举办一场顾客狂欢晚会，拉近顾客与专业美容院的距离;中型活动增加美容院的人气营销氛围;小型活动—xx项目体验活动，皮肤护理护理等等。

但无论是大型活动还是中型活动，都要将活动细节化，操作简单化，分工明细化。方案中特别要详细的提到如何分工执行方案，员工培训谁负责，现场推销协助谁负责、员工激励方案等等，以上又如何执行都要清清楚楚的列出来。

这一点是美容院比较敏感的区域，譬如说，这次活动美容院要投5000元进去，那是否可以给发廊赚回5000元。美容院活动不比商场的活动，不比促销活动，美容院活动是持续性的。美容院5000元投进去了，不一定能马上得到5000元的回报，而是体现在将这5000元转化成了什么效果。

活动时间的选择很科学，针对附近人员的工资发放时间来定，或根据节假日来定都非常的讲究，挑选一个适合的时间，是为方案赢取多一份的成功。同时也要切记，专业美容院活动以有节过节，无节造节来进行，需要持续下去才能见的长期的效果。

**公司元旦活动方案篇十**

活动主题：

新年新景象 xx好礼多

活动目的：

讲究新年的\"新\"， 突出好礼的\"礼\"。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

活动时间：

元月1日-3日

活动形式：

特卖 赠送 文演 娱乐

活动要点：

有意将 \"元旦\"、\"情人节\"、\"春节\"节日促销完美结合，以\"元旦\"为始点，将部分活动内容贯穿整个元月份及2月份上旬，做好整个春节期间促销的有机促销链。为元月份的商城不间断人气及销售提供有益保证。

氛围布局：

全面围绕\"新景象 送好礼\"活动主题展开布置。(卖场节日气氛、特卖场布置等)(时间：元旦前三天内)

活动办法

a、寒冬送温暖-新款羽绒服热卖(元月1日-7日)

b、新年送惊喜-爱心大换购(元月1日-3日)

c、海报换礼品-剪角来就送(元月1日)

d、好礼贺新年-购物送会员(元月1日-3日)

e、新年许诺言-见证\"爱情墙\" (元月1日-2月13日)

活动推广：

彩页、《牡丹晚报》、《商业在线》杂志、电视台、《xx信息港》网站。

具体内容

氛围布局：

营造浓重的节日气氛，为新年期间顾客购物创造一个祥和、愉快的购物氛围。

x发动某些厂家(经销大品牌或有意向联营厂家)做场外活动(文演、产品推广及送赠品等)，立彩虹门、升空气球、搭建活动舞台等，针对元旦参与场外活动的厂家视场地大小安徘演出顺序。(业务部联系厂家，企划部组织活动)

x商场前正门(两个)悬挂四个带有\"欢庆元旦\"字样的大红灯笼，烘托节日气氛，喜迎顾客到来。

x商场前楼体柱用带有新年气氛的写真画面包裹，颜色以红黄色为主。(可使用至春节)

x设计制作一大型活动促销宣传喷绘画面，面积约为180平方，悬挂于楼体前方，内容为本次元旦系列促销活动内容概要(主题要醒目)。

x楼体橱窗是商场脸面，节日布局要合理到位，既要突出商品个性，又要烘托节日气氛，给节日的商场增添一份喜庆色彩。

x节日期间商场内海报展板、pop书写要带有\"欢庆元旦\"等字样。在正门入口主通道及超市出入口等处天花板上悬挂彩色布条来装饰卖场。

活动促销：

①寒冬送温暖-新款羽绒服热卖(元月1日-7日)

羽绒服为冬季时令性商品，现正处于销售旺季，在一楼中厅布置一大型羽绒服特卖场，展销如波司登、康博、杰奥、雪中飞、冰洁、雅鹿、红豆、冰飞、南极之星、天羽、鸭鸭、北极绒、南极人等各大品牌羽绒服，6-8折热卖(部分折扣较低厂家可与商场共同承担扣点)。

特卖场布置：

x设置一大型海报展板，内容为各品牌羽绒服折扣价格。

x在中厅上空悬挂一条幅，内容为\"庆元旦 xx商城新款羽绒服倾情特卖\"

x各品牌货架上的pop摆放。

x开辟一个专门的特卖场收银台。

x特卖期间办公室工作人员到现场协助及保安人员配置情况等。

②新年送惊喜-爱心大换购(元月1日-3日)

活动内容：凡在本商场购物满200元，加7元可换购价值18元的商品(例：茶杯);购物满20xx元，加7元可换购价值88元的商品(例：电饭煲一个、电吹风一个);购物满5000元，加7元可换购价值128元的商品(例：电烫斗一个或mp3一部);购物满10000元，加7元可换购价值300元的商品(例：vcd一台或dvd一台)

操作说明：凭购物小票至服务台换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品己换购完，可用同价值商品替换。

③海报换礼品-剪角来就送(元月1日)

为吸引人气，烘托节日气氛，为节日期间来商场的顾客带来一份惊喜，凡凭本商场节日活动促销彩页特设定的\"好礼剪角\"和购物小票(金额不限)，均可到总台获赠xx商城20xx年日历一本，限每人一份，赠完为止。

④好礼贺新年-购物送会员(元月1日-3日)

为更好的开辟潜在顾客源，发展会员，为商场带来稳固的消费群体，同时为春节消费高峰提供更多的客流保证，值元旦促销之际，特举行购物送会员卡活动。

活动期间凡在本商场购物满50元以上，均可免费获赠积分卡一张，不累计赠送。(已赠小票加盖已赠章，由市场部组织，配合总台实施)

⑤新年许诺言-见证\"爱情墙\" (元月1日-2月13日)

活动说明：情人节是年轻人的节日，而年轻人又是商场消费主力军，为年轻人开辟更多的交流渠道和场所，不仅会给商场吸引客流，提升销售额，而且还可以升华商场人性化服务的含义，制造社会有益舆论。20xx情人节处于春节前夕，在元旦期间开始做有关情人节促销活动，将期限延至情人节，可为情人节、春节期间的销售提供保证，还可以带动一月份及二月上旬的商场人气，更多的提高销售额。

活动准备：

x在商场总台左侧靠墙处设置一情人节\"爱情墙\"，大小为220cmx160cm。(由企划部负责装饰)

x制作一批\"爱情宣言\"小卡片，尺寸约8cmx12cm。(卡片分为正副券，有统一编号)

x一大型抽奖箱等活动道具。

活动内容：

活动期间，凡到商场购物的情侣顾客，凭购物小票(满20元以上)，均可到总台领取一张\"爱情宣言\"卡片(每对情侣仅可领取一张)，由双方在卡片正券正面填写象征双方爱情的语言和名字，然后撕下副券自己存放，将正券按一定顺序粘贴到\"爱情墙\"上，象征着爱情，体现着永远。

到活动结束后(2月13日结束)，将粘贴在\"爱情墙\"上的\"爱情宣言\"小卡片揭下，放进抽奖箱内，于2月14日(情人节)当天，在广场外统一举行\"爱情大抽奖\"，以正券编号与副券编号相吻合为中奖标准，奖项设置与奖品暂且不定。

⑥其他相关促销活动(如发动各联营厂家举行商品降价特卖、购物送赠品、参与厂商组织的有奖小游戏等)

活动评估：

x本次促销活动旨在宣扬商场节日气氛，烘托商场购物氛围，吸引更多的顾客，送实惠及娱乐于大众，对商场销售的提升及形象塑造均有较大益处。

x各促销措施需得到厂家支持，各相关业务部门应与厂商积极协商，方可达到事半功倍的效果。x商场各部门针对本次活动应积极实行人员及物资的配合，特别是人力资源部门，应及时组织相关工作人员下到卖场协助工作的开展。

x本次活动应成立专门指挥小组，由总经理为组长，统一指挥，统一调度，为活动的顺利开展做好充分的后台工作。

媒体宣传：

杂志宣传：在本地最有影响力的商业杂志《商业在线》上做一整版(彩版)广告。

彩页宣传：

制作一期大小8开纸质105g的彩色宣传页，内容以元旦期间本商场活动内容和特价商品为主(附带有领取赠品剪角)，员工散发或夹报发送。(截止到12月28日前散发完毕)

报纸软文：12月30日

诉求主题：xx商场新年氛围的营造及好礼的赠送!(特卖 赠送 文演 娱乐)

诉求对象：《xx晚报》

网络媒体：在当地点击率最高的\"xx信息港\"首页\"行业快讯\"栏目设立活动专页连接。

电视媒体：15秒配音字幕广告(节前一周，每晚播放两遍)

费用预算： 略

**公司元旦活动方案篇十一**

20xx到了新年好

12月31日——1月3日

20xx到了新年好，6000本台历倾情送

活动期间，凡在商城累计购物满300元(大家电等贵重品满500元)即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止!

三楼羽绒世界

xx商城全体员工祝您新快快乐万事如意

食品商场：美食升级贺新年

1、烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年

50年茅台35999元，30年茅台16999元，15年茅台6999元，冬虫夏草32800元，海参23800元

2、常规食品——大升级

榛子85.99元/斤，大枣49.99元/斤，开心果49.99元/斤，核桃69.99元/斤。

1、20xx年春节金条全新上市

2、黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春

3、新年特别企划

1)黄金饰品免费换

2)黄金加工费兑换大升级

3)黄金身份证当钱花

4)黄金屋会员购金双倍积分

4、明牌首饰新年送惊喜

1)明牌黄铂金每克优惠价

2)明牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份

3)明牌x钻成本价销售。

4)明牌铂金免费换(只须递增30%-40%)

5、欧瑞德银饰、你我银饰、ss8银饰、七好银饰、嘉缘银饰全场6.8折

6、元旦开门红，戴新表走正点7、化妆元旦惊喜接连不断选份礼物送给心中的`“她”

1、元旦开门红以旧换新大行动国家财政补贴10%厂商再补贴10%;

双重补贴更省钱;电视、冰洗、数码全面参与以旧换新。

2、苹果店迎新开业。

3、精品电器展。

1、xx床品，元旦开门礼，以旧换新大行动。

2、新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，xx以旧换新大行动。

3、时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展。

4、送礼送健康，健身器材大推广。

5、健康三部曲：

(1)健康送父母——足浴盆推广

(2)健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼

(3)健康送领导——按摩椅推广

1、冬季商品大清仓。

2、服饰推荐。

3、贺岁款服饰推荐。

1、红运专柜，休闲春款抢先上市

2、新年贺新春羊绒首选礼

**公司元旦活动方案篇十二**

一、活动目的

值20xx年元旦来临之际，为配合学校搞好本次庆元旦活动，同时也为了丰富师生的校园生活，学校精心准备了一系列精彩的活动，通过“快乐游园”的形式，让师生在精彩的活动种快快乐乐迎接新年。本次活动本着全员参与的原则，要求所有的学生全部参加，同时还将邀请学校领导老师和家长参加，从而真正使师生家长快乐度过元旦。

二、活动时间安排

12月31日下午14：00—16：00

1、14：00前各个活动点做好准备，学生及负责老师到位。

2、14：10全体学生及家长教室集合讲解游戏规则，并做活动的重要安排。

3、14：20游园活动正式开始。

4、16：00游园活动结束。

三、活动地点：体育活动室。

四、活动项目及规则

1、活动名称：套圈达人

负责老师：杜艳玲

活动地点：体育活动室

游戏规则：在一定区域内摆放各种实物物品，每人一个圈，在物品2米外抛圈，抛中即得该物品（每人最多3次机会，一人最多一个奖品）。

活动道具：塑料圈6个、标志物若干、奖品。

奖品：便签本、胶棒、橡皮

2、活动名称：夹乒乓球

负责老师：刘惠霞

活动地点：体育活动室

游戏规则：在一个盆内放入较多乒乓球，游戏者手拿一双筷子向桶中夹乒乓球，在指定时间内（一分钟），夹起个数最多者获胜。

活动道具：筷子4双、乒乓球80个、盆子4个、桶4个、奖品。

奖品：一等奖：卷笔刀

二等奖：自动橡皮擦

三等奖：铅笔

3、活动名称：欢乐沙包

负责老师：沈培超

活动地点：体育活动室

游戏规则：孩子站立在距离2米的场地上，听到指令后，孩子将身边的沙包投向小桶，共投掷10次，以投入桶内沙包数多者为胜。

活动道具：沙包40个、桶4个、奖品。

奖品：一等奖：卷笔刀

二等奖：自动橡皮擦

三等奖：铅笔

4、活动名称：猜谜语

负责老师：楚真真、高晓兵

活动地点：体育活动室

游戏规则：场地四周分别贴有谜语，孩子可随意选择，在规定时间内猜到答案者获胜，（每人限猜一条谜语），如两人同时猜出一条谜语，以先说出答案者获胜。

活动道具：谜语若干、奖品。

奖品：铅笔

5、活动名称：狼来了

负责老师：朱瑞娜

活动地点：体育活动室

游戏规则：各组在场地中间准备，听音乐开始游戏，音乐停了，表示老狼出来了，参赛者坐到椅子上，没占到椅子的孩子则被老狼抓住，淘汰出局，音乐再响，活动继续开始，依次减少椅子数量，直至最后一名选手获胜。

活动道具：凳子8把、音乐若干、奖品。

奖品：一等奖：便签本

二等奖：胶棒

三等奖：橡皮

五、活动要求

1、报到时，先到班主任老师处领取闯关卡；

2、活动以小组为单位，不独自参加项目；

3、每个游戏结束后，负责教师在活动奖卡上盖上相应的奖章，并给学生发放所获奖品；

4、请学生自觉遵守活动秩序，先参加指定项目，再随机参加其他项目；

5、活动结束后，三年级负责体育活动室卫生工作，四年级负责帮助老师收放道具。

六、奖励办法

每个游戏都会评出一、二、三等奖，该游戏结束后即可发放所获奖品。

七、组织领导及具体负责

组长：丁倩

副组长：苏莉、汤淑瑞、录军庆

活动策划、筹备：任亚伟、沈培超

奖品发放：各项目负责教师

医务：史瑞卿

照相：王娜

**公司元旦活动方案篇十三**

本次活动旨在丰富学生的课余生活，展示学生的个性和风采，弘扬“运动，阳光，健康，快乐”的主题。同时，增强学校和家庭的联系。让家长、教师对学生有更全面的了解，也让学生更充分地享受校园生活。

一（3）班全体学生，家长及任课老师。

20xx年xx月xx日下午

室外，一（3）班教室

室外

1.排球操展示

（要求队形整齐，动作到位，整齐划一，有节奏感。）

2.单人抛球10下展示：

（以哨声为令，要求学生排球不落地，并保持基本队形。）

3．排球对抛10下展示：

（以哨声为令，要求学生排球不落地，并保持基本队形）

a.小兔跳：向右转，跑步走到白线那，向后转，分别从这边跳到那边，哪组最先跳完为胜。

b.打保龄球：还是小兔跳的对形，分别派一名学生站在对面相应距离，放好排球。每个小组成员击中了球才能到对面去，比一比哪一组最先击完。

室内：

1．节目展示：

《小树叶》

《国旗国旗真美丽》

互动游戏

猜词语：老师手里有一些词语，我们请两位小朋友上来，一位小朋友用语言来形容这个词语，另一个小朋友面朝大家，看哪组小朋友在一分钟之内，猜对的词语多，哪一组就算赢。（太阳，闹钟，星星，沙滩，月亮，照相机，白云，汽车，飞机，阅读，排球，扫地，燕子，刷牙，做操，午睡，电视，电脑，写字，香蕉，西瓜，葡萄，苹果，电风扇，空调，钢琴，打鼓，折纸，桌子，过年，鞭炮，烟火，拜年，汤圆，跳舞，唱歌）

枪凳子：每组选一名代表，随着音乐6人抢5张凳子。分两组，可以玩8轮。

舞蹈：《拉丁》

《快乐崇拜》

《你早》

2．任课老师讲话。

3．优秀作业展览。

一年级庆元旦活动主持稿主持人：

亲爱的同学，家长们，大家好！

新年的钟声就要敲响，时光的车轮碾过留痕，小树又增加了一个年轮，我们也又增长了一岁；伴随着冬日温暖的阳光，２015年元旦迈着轻盈的脚步走来，让我们用欢歌笑语迎接２０15年的`到来！下面我宣布：一年级3班２０15年元旦晚会正式开始。

首先让我们一起来欣赏孩子们演唱的校歌《排球少年》。（音乐）

孩子们稚嫩的歌声，在我们听来宛如天籁。我们的孩子像离开了大树妈妈的小树叶，他们自由自在，他们天真活泼。下面请欣赏由马语燕，周妍，马子怡，沙石宇，丁周凯，蔡伟带来的歌曲《小树叶》。

主持人：我们的孩子，现在已经是光荣的少先队员了，他们热爱学习，他们热爱学校，他们更热爱我们伟大的祖国妈妈。下面请欣赏由：桂思洁，姚学缘，陈红伟，陈振鹏，曹振语，吴一凡，带来的歌曲《国旗国旗真美丽》

主持人：让我们轻松一下，玩个互动游戏吧。希望我们的家长积极参与哦。主持人出示一个词，由孩子表演，家长猜词。看哪一队在一分钟内猜的词语多，就算获胜。（太阳闹钟星星沙滩月亮照相机白云汽车飞机阅读排球扫地燕子刷牙做操午睡电视电脑写字香蕉西瓜葡萄苹果电风扇空调钢琴打鼓折纸桌子过年鞭炮烟火拜年汤圆跳舞唱歌）

主持人：接下来玩的游戏，大家一定非常喜欢。“抢凳子”我们14个小组，各派一名代表上来，分成两组，6人一组，围绕5张凳子转，听老师的哨声一响你们就赶紧坐下去，没抢到凳子的小朋友出局，剩下的小朋友继续玩。

主持人：轻松过后，让我们继续来欣赏孩子们的表演吧。请听朱志棋，薛彦晨，桂鑫，崔阳帅，夏润康，马优带来的歌曲《太阳》，掌声欢迎！

主持人：听说我们的陈妍小朋友周末还在学习拉丁舞呢，让她给我们秀一段，怎么样？掌声有请。（放音乐）跳得真好，我代表我们全班小朋友祝你在20xx年，学习进步，舞蹈进步，舞出精彩，舞出辉煌。下面带来的舞蹈是比较动感的《快乐崇拜》，请表演者：沈阳，朱志棋，季铮铮。（音乐《快乐崇拜》）欣赏完动感精彩的舞蹈，让我们的心情也随着他们的舞步平息一阵，来听听优美的音乐《你早》表演者：陈妍，沙路路，马春霞，周泉隆，沙添其，朱杨杰。

主持人：下面请大家掌声欢迎郭老师给我们说两句。

主持人：此时此刻，我们一（3）班教室里充满的是欢声笑语，时间过得真快，不知不觉，活动已接近尾声。最后，让我们一起来唱《爱我你就抱抱我》，是啊，爱我你就抱抱我，爱我你就陪陪我，爱我你就夸夸我。

一年级3班２０15年元旦晚会到此结束，再次祝老师同学家长们新年快乐，心想事成！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找