# 2024年315活动策划方案大学(十六篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-08-19

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。315活动策...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**315活动策划方案大学篇一**

为了纪念3.15国际消费者权益保护日，更好地贯彻《消费者权益保护法》、《产品质量法》等法律法规，宣传\*年全国消协组织“诚信维权”年主题，促进市场经济良性发展，保护知名企业健康成长，维护消费者合法权益不受侵害，营造一个公平、公正、诚信经营的消费环境，根据中国消费者协会工作部署，结合我省实际情况，特开展本次活动。

主办单位：四川省保护消费者权益委员会

四川省工商行政管理局

承办单位：四川质量报社生活周刊

活动时间：3月15日(全天)。

活动地点：市体育中心北半场。

(一)活动的策划：

1.由主办单位确定本次活动方案;

2.活动前期拟于3月12—14日，在媒体上(华西都市报、天府早报等)发布为期三天的公益广告，突出今年年主题“诚信维权”，为3.15现场活动造势;

3.在活动前期，组织有关媒体对省消委会主要领导进行专访，突出宣传年主题、今年的消费维权重点和今年省消委会的主要工作;

4.协助省工商局消保处在3月13日召开315纪念活动新闻通报会。在会上通报省消委会的“\*年消费投诉十大热点”和315纪念活动情况。

(二)活动的组织和实施：

1.主办单位向相关企业发出组织活动的通知;

2.由主办单位负责审查参加活动企业的产品广告，宣传资料内容，杜绝假冒伪劣产品进场;

3.由承办单位负责活动的组织和筹备工作;

4.活动开幕仪式拟邀请政府、省工商行政管理局、省消委等有关领导参加并讲话;

5.现场设消费者咨询、消费者投诉、房产家装、it、食品、家电建材、日用百货、汽车等专区，散发相关宣传资料和进行商品销售;

在现场开展消费知识宣传，并设置消费警示、消费小知识、消费指导等宣传牌;

6.由省消费向参加活动的企业颁发“2024年消费维权定点联系企业”证书、铜牌;

7.在现场散发刊有参展企业的特刊及年主题宣传资料;

8.为活跃现场气氛，将在开幕式后进行文艺表演(节目内容待定);

9.在现场设立医疗救护(防疫)站、消费咨询台等;

10.组织治安、消防、防疫、医疗等部门入场开展相关工作。

**315活动策划方案大学篇二**

20xx年“3·15”国际消费者权益日即将来临，为了广泛深入地宣传20xx年“ 消费与服务 ”年主题，按照xx市工商局、xx市消费者协会提出的：“安排要早、声势要大、宣传要广、影响要深”的要求，工商分局、xx区消费者协会结合辖区实际情况，制定如下活动方案：

20xx年“3·15”国际消费者权益日宣传服务活动要认真贯彻落实全区工商行政管理工作会议精神，紧紧围绕“消费与服务”年主题，以“服务消费者、服务经济发展、服务社会和谐”为宗旨，牢固树立消费者权益至上的理念，积极开展宣传咨询服务，深入开展消费教育和消费引导，大力整顿市场经济秩序，强化市场监督管理，净化市场环境，充分展示打假成果，宣传名优商品，努力营造声势，扩大影响，使“消费与服务”年主题深入人心、家喻户晓。通过对年主题的广泛宣传，促使全社会共同关注扩大消费与服务广大消费者、服务经济发展和服务社会和谐的关系，努力营造良好的消费环境，改善消费者的消费预期;切实加强对消费者权益的保护，增强消费者的消费信心;引导消费者树立科学、合理、健康、文明、可持续消费的意识，促进经济社会又好又快发展。

20xx年“3·15”组织各项活动从2月1日起至3月30日，为期两个月，其中3月10日—16日为“3·15”集中宣传周时间。

组 长：刘 芳

副组长：白 涛 李科林 祖 宁

成 员：李宏民 褚建平 陈永安 王海成 王 龙

赵良忠 吕幼涛 徐群智 王清辉 陈立文

沈如军 蒙殿昌 刘松山

办公室设在消协，办公室主任褚建平(兼)。

1、认真组织开展消费教育和消费引导活动。从2月1日开始，各部门要结合食品安全、商品质量、农资监管和服务领域消费维权等工作，编写通俗易懂、图文并茂、直观形象的消费教育和消费引导教材、科学消费常识、宣传教育图片、幻灯片等宣传教育资料，针对广大消费者、生产经营者和“一会两站”，采取举办消费维权报告会、以案说法讲座、假冒伪劣商品展示、工商干部送法下基层等多种形式，面对面的向中小学生、城镇居民、农村消费者进行深入浅出、形象生动的宣传教育引导，扎扎实实地开展消费教育和消费引导“进社区、进学校、进农村”活动，动员社会各界广泛参与，努力营造消费教育引导的强大声势。宣传教育期间，各部门要突出抓好城市社区和农村两个重点，在春节前精心组织2-3次消费教育和消费引导活动，掀起消费教育引导热潮，取得明显效果。通过对广大消费者开展消费教育和消费引导，普及消费知识，提高依法维权意识和能力，积极促进和谐消费;通过对生产经营者开展消费教育和消费引导，提高诚信守法意识和自律能力，以其合格的商品和规范的服务对消费者负责;通过对“一会两站”开展消费教育和消费引导，充分发挥“一会两站”监督和助手作用，更好地服务消费者。

2、集中开展“3·15”宣传周活动。以“家电下乡---3·15消费维权进农村”为重点，各部门要集中时间，集中人员，统一在城市主要街道、农村集市和人口密集区设立宣传服务咨询点，现场为消费者解答家电消费、汽车消费等商品消费知识，及时受理消费投诉，切实为消费者提供实实在在的服务。同时要针对辖区实际，大力宣传工商部门的维权成果，并组织开展假冒伪劣商品识别等咨询服务活动，营造全社会人人关注保护消费者合法权益的良好氛围。

3、设置分会场，举行纪念活动。

3月15日上午，工商分局、xx区消协在xx区新百连超宁阳店设立分会场，举办xx区20xx年“3·15”国际消费者权益日纪念暨“消费与服务”年主题活动动员大会。一是腰鼓队表演;二是企业代表发表消费维权倡议书; 三是xx区领导讲话;四是工商分局领导通报2024年度食品安全监管工作及打假维权成果;五是组织学生进行健康消费和科学消费的倡议宣言;六是设立现场咨询服务台、假冒伪劣商品曝光处等活动;七是举办诚信企业放心商品大联展活动，组织四十家名优企业进行商品展示，充分展示诚信企业的良好风采;八是举行 “3.15”文艺演出、与消费者进行互动，进行消法知识有奖竞猜活动。大会结束后，参加区局组织开展的“绿色环保”假冒劣质商品集中销毁活动，落实 12315热线值班制度，切实做到“有诉必接、有问必答、有案必查、有查必果”，确保申诉举报办结率达到100%。

4、广泛深入地宣传“消费与服务”年主题。各部门要利用“3·15”国际消费者权益纪念日，采取多种形式，大张旗鼓地宣传“消费与服务”年主题，扎扎实实地开展好年主题的各项活动。一是组织召开各界人士参加的“消费与服务”年主题座谈会，话消费，谈维权，营造浓厚的社会舆论氛围;二是组织开展以“家电下乡”、“汽车下乡”为主要内容的售后服务状况问卷调查，督促经营者切实履行国家法定的售后服务“三包”义务，不断提高服务质量，增强消费信心，扩大消费需求;三是围绕投诉热点、维权难点，结合市场整顿，开展商品消费调查，向社会发布消费警示、提示，促进经营者依法经营。

5、开展“3·15”系列宣传报道，营造宣传声势。“3·15”活动期间，各部门要主动与当地电视、广播、报纸等新闻部门联系，充分发挥各级新闻媒体舆论监督作用，宽领域、全方位、多层次、多角度大力宣传“3·15”活动，宣传工商部门整顿和规范市场经济秩序的成果，曝光扰乱市场秩序、侵害消费者合法权益的典型违法案件，营造全社会共同参与打假维权的良好氛围。同时，要在城市主要街道、中心区域布置公益广告宣传活动，在大型商场、超市、集贸市场内设置“你消费我服务、有事找工商”，“你的消费权益受到侵害时，请拨打12315”等温馨提示，大力营造宣传效果。

6、开展市场专项整治行动，全面掀起“3·15”打假风暴。春节即将来临，各部门要按照市局的总体部署，集中执法力量，加强春节期间市场监管，以重点区域、重点领域、重点场所、重点市场、重点品种为突破口，有针对性的开展食品安全、红盾护农、文化旅游市场，打击商业欺诈等专项整治，严厉查处一批与群众生活密切相关的典型案件，集中整治一批广大消费者普遍关注的突出问题，对情节严重、性质恶劣、社会反响强烈的大案要案，要做到心不能慈、手不能软，出手要快、出拳要重、打击要狠，全面掀起“3·15”打假风暴，努力营造放心安全的市场消费环境。突出抓好以下四项专项执法检查：

一是开展食品安全专项执法检查。以米面制品、食用油、肉类、蔬菜、禽蛋、奶制品、副食品、酱油、食醋、食盐、糕点、水发产品以及清真食品、清真餐饮等为整治重点，突出抓好节日性食品、群众日常生活必需消费食品的专项执法检查，开展对袋装面粉、大米、桶装食用油、超市预包装蔬菜、水果短斤少两问题的专项执法检查，严厉打击制售假冒伪劣食品及经销有毒有害食品、无证无照经营食品、经销不合格食品等违法行为，严查清真食品准营证、清真标牌不一致、不符合经营清真食品条件的“假清真”等违规行为，切实保障食品市场消费安全。充分发挥食品快速检测箱的作用，组织开展食品安全快速检测，严把食品质量关，确保食品质量安全。

二是开展“红盾护农保春耕”专项执法检查。围绕春耕农时季节，深入开展“红盾护农”行动，着重抓好种子、化肥、农药、农业机械及零配件、农用薄膜等重点农业生产资料的市场监管，严厉查处制售假冒伪劣农资坑农害农行为。认真开展流通环节农资商品质量的定向监测工作，加大农资商品质量监测力度，及时向社会公布质量监测结果，发布消费警示，引导农民群众理性选择农资。加强对农资经营者“一账通”的监督检查，规范其经营行为。通过“送法”赶集市、进农村，现场为农民提供咨询服务，增强农民消费者的维权意识。进一步建立健全农村消费维权组织网络，大力推进12315消费维权“五进”和“一会两站”工作，方便消费者就近投诉咨询，妥善解决消费纠纷。

三是开展“家电下乡”、“摩托车、汽车下乡”专项执法检查。围绕家用电器、汽车、摩托车下乡等重点商品，深入开展市场专项执法检查，检查其来源是否合法、标识是否齐全、质量是否合格、经营行为是否规范、售后服务义务是否得到切实履行，确保农村商品市场规范有序。要通过“送商品消费知识下乡”、现场受理消费申诉以及提供咨询服务等方式，引导农民群众科学、合理消费。特别是要加大家电、汽车、摩托车下乡“以旧换新”等活动的监管力度，切实保证消费安全，真正造福广大消费者，使城乡孕育的消费潜力充分释放出来。

四是开展打击欺诈消费专项执法检查。加强对旅游市场、文化市场和非法从事传销活动的监管力度，严厉打击销售假冒伪劣旅游商品、欺诈和诱骗游客购物消费的行为，严厉打击欺行霸市、虚假打折、欺骗宣传、违法有奖销售等行为，严厉打击利用旅游或以旅游名义把他人骗往外地从事传销活动的违法行为，严厉打击非法印刷“黑窝点”和“黑网吧”，切实做到依法查处一批、打击一批、曝光一批、规范一批，确保节日市场有序、稳定、安全运行，努力营造公平竞争和规范有序的市场消费环境。

1、高度重视，精心组织。各部门要充分认识开展“消费与服务”年主题活动，既是拉动消费、扩大内需的需要，也是保护消费者合法权益、提高消费者生活质量、改善民生的具体体现，对维护社会稳定、促进社会和谐、推动经济发展和营造良好市场秩序有着十分重要的意义。

2、加强领导，注重落实。各部门要按照市局的统一部署和要求，早准备、早策划、早部署、早行动，坚持“统一指挥、分级组织、隆重热烈、安全节俭”的原则，结合辖区实际，制订切实可行的活动方案，涉及领域要宽，活动范围要广，宣传声势要大，社会影响要深，具体工作要扎实，宣传效果要显著。要加强组织领导，一把手亲自抓，分管领导具体抓，各职能部门齐抓共管，突出工作重点，明确工作责任，强化工作措施，切实把各项工作抓紧、抓好、抓出成效。

3、扩大宣传，营造声势。要加强对“消费与服务”年主题的宣传，积极与新闻媒体通力合作，在新闻媒体上进行全方位、多角度的宣传，努力营造强劲的舆论声势。

4、突出重点，务求实效。各部门要从实际出发，因地制宜，加强协调，创造性地开展工作。要充分发挥职能作用，加大执法力度，切实解决一批消费者反映强烈的问题，努力营造良好的消费环境，确保今年“3·15”宣传活动既轰轰烈烈又扎扎实实地开展，取得实实在在的社会效果。

各部门要指定专人收集、整理活动信息，及时反映活动情况，并分别于2月12日、3月20前将“3·15”活动安排情况和“3·15”活动总结以及统计报表报xx区消费者协会。

**315活动策划方案大学篇三**

明

1、时间：xx年11月26日~12月25日

2、地点：商场一楼前厅

3、主题：圣诞节系列促销活动

4、定位：

(1)与众不同，强调突破与创新;

(2)针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚中国人(主要)的钱。

(1)时间：xx年11月26日(周五)或是11月19日晚19：30时开始

(2)目的：以此拉开从11月26日至12月25日乃至元旦的系列大型促销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。

说明：整个设计色调和效果强调祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力和神秘的色彩。

(1)在商场正门入口处，树立一棵高大的、比较夸张的圣诞树;

(2) 作为主要活动场地，在前厅搭制异型舞台，主背景为一个卡通式的圣诞屋和夸张的大壁橱，并有圣诞树、驯鹿雪撬、雪花、靴子等相关装饰物;

(3)一根烟囱由三楼垂落，下接圣诞小屋;

(4)圣诞小屋周边为白雪覆盖的卡通造型舞台;

(5)从中庭三楼斜拉装饰网到二楼，上悬饰雪花、礼品盒、铃铛等大小饰物;

(6)中厅悬挂超级大礼品钟，里面放置数份小礼品，小贺卡，数千只小气球(备用)。

3、场面描述

☆ 19：00起

顾客一进入商场，迎面为大圣诞树，门两侧各有10名圣诞小精灵，身穿样式统一的精灵装，小精灵们手持电源蜡烛和心愿卡，向顾客祝福，并与顾客一起将蜡烛和心愿卡悬挂到圣诞树上，表达良好的祝愿与期盼，营造亲切感人的氛围(部分卡或蜡烛记录可作为其间的一种促销方式)。

☆ 19：20

小精灵到舞台后候场;场景音乐渲染气氛。

☆ 19：25

漫天雪花从三楼缓缓飘落，幕后音开始介绍圣诞节，及商场圣诞月的活动内容。

☆ 19：30

(1)祥和、悠扬的钟声响起，小精灵们从圣诞小屋左右，及大厅四处欢快的跑出来，一边跳一边唱《铃儿响叮当》，汇聚到舞台上。随后音乐渐趋平缓，身着洁白天使服装的儿童合唱“听，天使报佳音”“平安夜”等圣诞歌。

(2)幕后词引导小天使们徐徐而退，空中，雪花一点点变多，变大，并偶有小礼品、贺卡落下，其中一个心形礼品落在舞台上，一个小鹿装扮的精灵上前抱起，作欣喜甜蜜状……此时忽然响起敲门声，小鹿顾盼四周，最后将目光停在圣诞小屋。老人呼吸、咳嗽的声音传来——(在主持人提示下)是的，圣诞老人就要出现了。小鹿蹦跳，小屋的壁橱忽然打开，欢快的音乐响起，圣诞老人拖着一个大包袱从壁橱里爬出来……

(3)圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮，商场圣诞节系列活动拉开帷幕……

(4)与此同时，20个小天使背着小包袱，一个接一个从小屋里的壁橱中跑出来，跑到顾客中间，从小包袱中取出心愿烛、心型卡等小礼品送给顾客，形成高潮……

☆ 晚20：10时

启动仪式结束。

4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参与商场圣诞节系列推广活动。

1、时间：xx年12月24日晚21：00时~24：10时

2、地点：商场一楼大厅

3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。

4、节目设计说明

整个晚会分为两个部分：第一部分主题为“爱与诚信的感恩”，点燃希望与祝福，高雅而不失庄重;

第二部分主题为“欢乐共享海的热情”，格调热烈、狂喜与满足。

5、抽奖及游戏(奖项设置)：奖项要多，大奖要有足够的分量，整个晚会活动期间，圣诞老人与小精灵们贯穿之中，游戏与抽奖是活动双方沟通交流的基本形式，游戏不但娱乐性强，观众的参与热情也高，再加上丰富的礼品及礼品发放形式，肯定会带来极佳的现场效果。每一个大奖都来自圣诞老人的神秘包袱，并现场真实的颁发，使圣诞老人的传说在现实演绎中表现得淋漓尽致，亲切热烈，将观众与商场紧密合成一体。

★开场：以音乐、雪花等营造气氛，主持人开场，幽默诙谐地从壁橱里请出圣诞老人并索要礼物，圣诞老人声情并茂，不小心将包袱掉在地上，转身去拾，结果背对观众的屁股处裤子破开，一个白色的圆蛋掉了出来，寓意圣诞(生蛋)快乐，主持人捡起蛋，将之作为一个抽奖箱或重要道具，放在显眼位置，好多的大奖的出现都将与其有关，圣诞老人从原处返回，让观众产生一种期盼，只要圣诞老人爬出来就会有礼物，或大奖出现。

★结尾：结尾时，在23：59分开始倒计时。音乐与钟声共同配合，倒计时开始前大厅大礼品钟下降，主持人邀请嘉宾圣诞老人，圣诞老人在主持人的调侃下一点点脱去圣诞装，最后露出美丽的脸，原来是时装皇后。主持人再邀请嘉宾商场公司总经理，两位嘉宾共同敲响钟声(摇绳子的形式)，在数到“0”时，装饰网及周边的众多小铃忽然荡漾开来，(与舞台保持3米高左右，上用细线固定)声音清脆动听，同时背景音乐渲染，慢慢静下来——

(数秒钟后)正当人们的视线要转移时，大钟下面遮口打开，无数个小礼品，数千只小气球，小卡片从里面由缓到快由少到多倾泄而出，伴随钟的摆动，由上空飘摇而下，同时地面礼花炮向空中燃放，使现场气氛达到最高点，所有人欢呼成一片，主持人和宾朋与顾客相约。

★亮点节目：搞笑版圣诞老人现代舞，原汁原味巴西风情舞，赞美诗，大型服装展演----共享商场，等。

**315活动策划方案大学篇四**

活动时间：2024年9月6日-9月8日

活动主题：喜庆购物 百万让利

活动内容：

一、花好月圆时——进门送钱

进门就送礼金券10元(全场流通)。

二、七夕鹊桥

凭参加“十月婚典”的有效证件，购穿戴类商品享受7.7折。

三、媚力姻缘

钻石婚(60年);金婚(50年);红宝石婚(40年);珍珠婚(30年);瓷婚(20年)的夫妇持有效证件购服装、鞋帽类商品5——9折。

四、感谢婚姻

凡2024年8月1日后领取结婚证的夫妇购穿戴类商品享受8折起。

五、佳人汉商行

\* 9月8日上午聚焦广场，百对新人闪亮登场。

\* 过同心门、走同心桥、饮同心酒。

\* 管乐齐吹奏，新人联欢会，大型动态秀。

六、灿烂低价情

\* 煽情篇：中秋月饼、红榜产品热卖中;男式西裤全场现价再9折。

\* 纵情篇：全场品牌皮鞋5折。

\* 撩情篇：全场小家电8折起，满50元可参加摸奖30——300元。

**315活动策划方案大学篇五**

“美丽从心开始”征文全方案

一、作品征集方式

1.以通知形式下达各学院女生部，由其组织至少5篇优秀征文交上。

通知内容如下：

为响应校团委对于精神文明建设的要求，丰富学生课余生活，积极发挥女生部服务女生的职能，增加“女生节”的文化氛围，满足不同同学个性发展的空间要求，特委托各院女生部协助向本学院全日制在校女生征文，围绕“美丽从心开始”这一主题，对女生群体进行热情讴歌，可以是你心目中、生活中的青春、美丽、善良、自信的女生。征文力求内容充实，格调年轻飞扬，展现新世纪大学生的风采。文体以散文、诗歌、小说为限，字数视各种立意需要而定。书写时以16k稿纸誊写，以学生常用纸笔书写，字迹工整，自留底稿，征文恕不退还(各学院将交上来的作品其作者姓名、学院、联系方式进行统计);征文严禁抄袭，或刻意模仿，一经发现即列出姓名及学院名称通报批评。

2.张贴海报，分别贴至8教9教楼下、南大门、大学生公寓宣传栏，海

报内容另拟。

3.在、校报、校广播台上发出通知

二、整理及后期工作

评选一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名，优秀奖十五名。评选结束

后，取优秀征文向各大报刊，杂志，电台推荐，一、二、三等奖名单及部分作品将发表在《安农青年》上，余下征文由办公室存档保管，以备同学前来查询以后工作。

三、颁奖

在闭幕颁奖仪式中，由领导向获奖同学颁发证书、奖品，向获优秀组织奖的学院女生部颁发证书。

五、评分总则

1.评分标准

1)文章力求立意新颖，格调明快，内容健康，唯美抒情，明确主题;

2)文章总体为10分制，每4个错别字扣除0.5分，文章不能围绕主题，明显跑题，不符合征文要求，需酌情扣2-3分;

3)内容空乏无物或不健康，明显包含性别攻击倾向，取消评比资格;

4)不符合书写要求，用除黑色、纯蓝、蓝黑以外的颜色或用草稿纸誊写，需酌情扣1-2分，字迹模糊，难以辨认视为放弃;

2.评分人

请编辑、记者4-6名，请语文教研组老师1-2名(具体人数视征文数而定)，进行编组后在统一评分标准下对征文进行打分;

3.评分过程

评委分组后，分别对征文进行打分，每篇征文除去两端分数之后，取平均分，由记录者计下，评分全部出炉之后，统计出前21名;优秀组织奖的女生部由所推荐文章入围前21名确定。

**315活动策划方案大学篇六**

一、活动组委会

1、负责:董事部,企划部,营销部,财务部,餐饮部等部门

2、成员：各部门负责人

二、活动时间：9月11日至9月30日

三、中秋节策划方案——活动目的：

借助中国的传统节日“中秋节”为国人的第二个长假“国庆节”营造酒店第二个销售高峰，以及针对长假后 的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。 摆脱死板的酒店氛围，让宾客感之涣然一新》

四、中秋节策划方案——活动主题：

庆团圆，迎国庆，送大礼！

五、活动口号：我们都是一家人,乡亲相爱的一家人

六、中秋节活动方案——场景布置：

（一）、店外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；

外墙悬挂巨幅：宽：高=10\*13m，宣传活动内容；

在门上方悬挂大红灯笼8个。

（二）、店内布置：

1、分别在一、二、三、四、五楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼（由采购部洽谈）；

3、在一楼入口处设立一座牌坊，在收银台左侧陈列月饼一条街，沿走道，在月饼一条街上端悬挂吊牌，烘托月饼一条街气氛；

4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼；宫廷灯笼88个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗（各一面）；吊旗100张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、前厅中央吊一个大型（1.5米宽）的灯笼（用kt板制做），在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

七、中秋节活动方案——宣传策略

1、报纸、酒店内刊宣传；

2、电视媒体宣传：

a、宣传内容：特色月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容；

b、时间：9月20日26日；

c、费用收取：~~~~~~~~

d、宣传形式：动画图片加文字。

3、店外巨幅、展板宣传；

4、店内播音宣传；

5、周边小区、超市以小条幅宣传，内容：“会宾楼宾馆祝全市人民中秋节快乐；中秋大宗购物热线：”

八、活动策略：

活动一、各楼层满指定金额留住快乐瞬间

活动时间： 9月11日---9月30日

活动内容：一次性在一楼消费满660元、二楼满1000以上可凭菜单在酒店入口处新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：

一等奖：奖价值288元摄影套餐

二等奖：奖价值198元摄影套餐

三等奖：奖价值98元摄影套餐

详情请到新娘婚纱摄影咨询处咨询。

**315活动策划方案大学篇七**

一 . 项目参与方

主办方：

承办方：

冠名方：

协办方：

参赛队及表演队：

商业街商户：租用场地的各商家

二、 项目时间 前期筹备时间：20xx 年5 月27 日——20xx 年6 月15 日

活动时间：20xx 年6 月16 日——20xx 年6 月18 日

三、 项目地点 \*\*市河

四、竞赛的组织机构

五、项目前期筹备

1. 前期宣传

a) 电视台：有选择性的联合当地受众率较高的电视台开展媒体合 作，通过活动信息发布、现场采访录制等方式配合地面活动， 旨在媒体有效联动，使资源最大化，活动最大化。

b) 电台：联合当地知名度较高的音乐电台开辟报名专线，发布活 动信息等。

c) 报刊：\*\*晚报，\*\*日报等报刊媒体合作，主要用于活动前

9 期宣传铺垫、活动过程信息采集、活动宣传报道等。同时亦可 有选择的开展报纸剪角换购活动，消费者凭报纸剪角可在活动 当天在活动现场领取礼品一份。

d) 网站：利用网络媒体资源展开合作，开辟专栏、活动主页等， 同时利用主页开辟网站评论通道;利用网络媒体进行活动宣 传。

e) sp 短信群发：联合移动、联通等网络运营商展开合作，在各

区域进行全覆盖的信息发布;持续到活动开展当天发布结束。

f) led 屏广告发布：制作活动广告，联合写字楼、公交等开展led 屏活动信息发布。

g) 旺点、高校 要求6 月1 日起，选择当地人流密集制高点如车站、步行街、

商业中心、写字楼等周边开展旺点宣传预热活动。

活动方式主要为：利用想要合作的商家进行为期 15 天的售 卖宣传活动，通过商家的形象宣传，带动活动的覆盖面。也可和 商家建立互助互利的关系，在购买商家产品的同时即可参与现场

抽奖(亦可转奖)，中奖者在活动当天可以领取奖品。

h) 商家超市 商家超市方面，各区域选择当地较大的 ka 类卖场，展开活 动宣传。各 ka 商家超市内要求堆头生动化辅助，以便更好的进 行宣传，此点要求工作人员提前与商家超市管理员规划协商到 位。

9 i) 特通、异业 选择 ktv、网吧、写字楼、电影院、台球厅、游戏厅等主消

费群体集中的地点开展异业合作，通过商家的形象宣传，带动活 动的覆盖面。也可和商家建立互助互利的关系，在购买商家产品 的同时即可参与现场抽奖(亦可转奖)，中奖者在活动当天可以 领取奖品。

2. 活动现场设施筹备

a) 由冠名方负责搭建开闭幕式及文艺表演舞台和租用六条龙舟 以及提供比赛过程中需要的工具(如枪、哨子等)。

b) 由商业街各商家自行负责各区的布置。

c) 广告宣传条幅、pop 宣传板等由各宣传企业负责制作，由承办 方进行现场布置。 d) 现场其他公共设施(如垃圾桶)由承办方提供。

3. 人员安排

a) 总导演：负责协调及监督整个会场工作，且要对比赛的具体 细节十分熟悉。

b) 入场组：a.签到处：负责签到 带领选手等人入席 b.派发组：派发入场嘉宾的选票、荧光棒、哨子及选 手的号码牌

c) 舞台布置：负责前期的舞台布置及必需品的准备(如饮水等)

d) 现场布置：负责整场活动现场规划布置。

e) 售卖组：负责活动现场售卖区的管理

f) 音乐道具组：a.道具组：切换音乐b.

灯光： c. 音响：

g) 催场组：预先通知下一组比赛人员，保证比赛连贯进行。

h) 保卫组：负责现场保卫 i) 机动组：负责现场机动

六、活动形式 1、 龙舟比赛活动 2、 文艺汇演活动 3、 文化商业街

七、活动流程

a、5 月27 日—6 月15 日： 面向社会进行活动宣传，媒体与常规预热同步开展，

b、6 月16 日—6 月17 日: 各小组预赛：第一天是五大高校间的预赛，选出一、二、三名

第二天是五大企业间的预赛，选出一、二、三名 第三天是六队进入决赛的选手进行角逐，选出冠、 亚、季军

c、活动现场流程： a. 开幕式，领导讲话，介绍在场评委和嘉宾，介绍企业(该校)概 况 b. 第一天预赛正式开始

参赛五支代表队：体育学院、\*\*大学、交通大学、\*\*大 学、华东师范大学

比赛各环节：

第一部分是才艺比赛

第二部分是龙舟比赛

第三部分是游戏互动环节

c. 宣布进入决赛的三支代表队

d. 第二天预赛正式开始 参赛五支代表队：分公司、\*\*集团、东方电子、中

国移动分公司、婴儿乐公司

比赛各环节：第一部分是才艺比赛

第二部分是龙舟比赛 第三部分是游戏互动环节

e. 宣布进入决赛的三支代表队

f. 第三天决赛正式开始 进入决赛的六支代表队

比赛各环节：第一部分是才艺比赛

第二部分是龙舟比赛

第三部分是游戏互动环节

g. 宣布冠、亚、季军

h. 闭幕式

八、注意事项

1.各队在比赛前10 分钟集中于比赛场地;各队的拉拉队在指定位

置加油。

2.比赛前运动员要做好准备活动，避免受伤。活动时，比赛人员 要穿救生衣。

3.以上活动要根据当天的天气而定。

4.注意安全，小心保管自己的财务。

5.遇上突发事件，请立即报告工作人员，以便及时处理。

6.各摊位负责自己的卫生，其他地方的卫生由主办方负责。

7.由政府调配若干名警察负责现场的安全防卫。

8.本规程未尽事项由组织者负责解释或补充。

**315活动策划方案大学篇八**

今年是我国第xx个教师节，为进一步提倡尊师重教，提升教师素质，提高教学质量，创建一流学校，学校将在教师节期间开展一系列活动，其方案如下：

尊重关爱教师，弘扬崇高师德。

组长：张星月

小组成员单位：工会、团委、院办公室、四个系、二个校区、学管处、人资办、教务处、现代教育中心

职责：负责本次庆祝活动的安排、组织、协调、准备工作。

1、筹备会议：

筹备会议于9月1日与行政例会合开，活动小组成员及有关单位负责人参加，宣布活动方案，布置工作安排，及组织落实。

2、环境布置(9月9日前完成)

(1)挂横幅3条。在院门口、教学楼、东院门口各挂一条(院办负责);

(2)庆祝教师节贺信。在院门口、教学楼、办公楼、实训楼门口张贴(院办负责);

(3)板报。各教室统一更换主题为教师节内容的板报(各系、校区负责);

(4)广播室定时播放教师节的内容。(学管处、团委)

3、庆祝表彰会(9月10日下午5点在阅览室)

(1)阅览室现场布置(含会标、桌椅摆放、音响、果品等)(9月10日上午)(工会、院办、学管处负责)

(2)大会议程及准备工作

①领导讲话(局、院领导)并宣读贺信(院办负责);

②学生会代表向教师代表献花(学管处负责);

③表彰先进(教务处、人资办提供证书、表彰文件);

④模范教师、学生代表讲话(工会、团委负责);

⑤文艺节目(教工、学生)(工会、团委负责);

⑥参会人员：局领导、院领导、各部门中层正职、受表彰教职工、各部门教师、学生代表;

4、学生庆祝教师节活动(9月1日——

9月10日)(学管处、团委、各系、校区负责)

(1)组织专题班会、教师座谈会;

(2)(各班)向任课教师赠送贺卡、贺词或节日礼物;

(3)组织庆教师节字、画展览;

(4)组织志愿者结合值周学生清扫家属院环境卫生;到离退休教职工家中服务;

(5)其它庆祝活动各系(校区)可自行组织。

5、学院组织领导慰问生病、住院教职工。(工会负责)

6、给全体教师(含离退休教师)发短信祝贺(工会、院办负责

**315活动策划方案大学篇九**

活动主题：家·爱的港湾

活动目的：六一节假日，家人齐欢乐

活动策划及执行：

领先国际会员制俱乐部托管中心――领先生活178俱乐部活动参与：××企业员工及家庭成员(孩子在4-14岁间)活动时间：20xx年6月1、2、3日或6月每周末

活动费用：见各方案细则

活动包含：见各方案细则

活动方案一：

方案地点：月亮湾都市庄园

活动用时：一天或半天

活动内容：

1、济南市区往返空调旅游大巴车;

2、景区入园门票(门市价110元/人)：

含免费上山缆车大型特级实景战马演出

魔术表演水上乐园射击场爱拼才会赢

海盗大战旱地滑冰空中战机弹跳机

摩天环车三维太空环鬼屋太空漫步

双人飞天海盗船

3、有机蔬菜采摘(采摘的产品需另外按时价付费)

4、入园后可每组家庭单独游玩也可组队游玩;

5、此次行程中不含餐，可自备食品或园内自行用餐。

活动费用：130元/人(含车、门票、领队、10元旅行社意外险)

活动地点：南部山区

活动用时：半天

活动内容：

1、济南市区往返空调旅游大巴车;

2、到达目的地后以家庭为单位分别进行拍照、品尝、采摘活动(40分钟);请自备小剪刀

3、采摘完后进行娱乐活动：

1)家庭竞足赛：

分组进行，以家庭为单位比赛开始，协力跑向终点，终点设有气球，每队搭档到达终点后，折返返回。最早完成所有比赛的队伍获胜。

2)拼图：

将参与的家庭分为若干组，将几幅画撕成若干片，混合放到一起，然后分成份发放到各组，各组必须保持自己的碎片不被别的组抢走，同时要抢到其他组的图案碎片，以完成自己的图画。最早完成拼图的队伍获胜。

3)你演我猜

简单的猜字游戏，表演者不可以说话只能以动作显示另一人背靠字板猜表演者的意思，根据参加家庭孩子年龄情况确定主题

4)驿站传书

每队队员一字排开。数字从最后一面到第一名的传递，速度最快最准确的一队获胜，共进行4组活动结束后为胜出者颁发纪念奖品

4、采摘的产品需另外按时价自行付费

活动费用：110元/人(含车、领队、活动费、奖品、10元旅行社意外险)

活动地点：济南黄河海立水上世界

活动用时：一天

活动内容：

1、济南市区往返空调旅游大巴车;

2、到达目的地后自行游玩，请自备游泳装备(泳衣、泳帽、泳镜、游泳圈等);

3、海立水上世界项目：

大型滑道

吊锁吊桥

滚筒转椅

劲舞水池

海洋之星

成人游泳池儿童游泳池

4、午餐：进行自助烧烤：肉串、烤翅、蒜包肉、烧饼等。

在自助烧烤过程中展现家庭氛围。

5、午餐后休息30分钟后可选择在黄河边踩沙或以家庭为单位进行娱乐

活动：

1)你演我猜

简单的猜字游戏，表演者不可以说话只能以动作显示另一人背靠字板猜表演者的意思，根据参加家庭孩子年龄情况确定主题

2)驿站传书

每队队员一字排开。数字从最后一面到第一名的传递，速度最快

最准确的一队获胜，共进行4组

活动结束后为胜出者颁发纪念奖品

活动费用：130元/人(含车、领队、活动费、午餐、烤炉、奖品、10元旅行社意外险)

活动方案四：

活动地点：章丘白云湖

活动时间：一天

活动内容：

1、济南市区往返空调旅游大巴车;

2、白云湖景区门票：

3、以家庭为单位进行划船比赛(划或脚踏)，胜出者颁发奖品;

4、比赛结束后进行荷叶采摘，可以带回家蒸荷叶饭哟;

5、湖上的游玩结束后上岸进行挖野菜，专人讲解野菜知识，野菜名、识别野菜、药用价值、对人体的好处、做法等。

6、辛勤的劳动后用午餐，品尝湖鲜的桌餐或自助烧烤;

7、午餐后休息片刻进行娱乐活动：

1)家庭竞足赛：

分组进行，以家庭为单位比赛开始，协力跑向终点，终点设有气球，每队搭档到达终点后，折返返回。最早完成所有比赛的队伍获胜。

2)拼图：

将参与的家庭分为若干组，将几幅画撕成若干片，混合放到一起，然后分成份发放到各组，各组必须保持自己的碎片不被别的组抢走，同时要抢到其他组的图案碎片，以完成自己的图画。最早完成拼图的队伍获胜。

3)你演我猜

简单的猜字游戏，表演者不可以说话只能以动作显示另一人背靠字板猜表演者的意思，根据参加家庭孩子年龄情况确定主题

8、游戏结束后为胜出队颁发纪念品;

9、活动全程结束，返回市区

活动费用：130元/人(含车、门票、船票、领队、活动费、午餐、烤炉、奖品、10元旅行社意外险)

**315活动策划方案大学篇十**

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：xx年七夕情人节活动心动party

活动内容：

1、最佳拍档(情侣站报纸)

主题：爱情的聪明魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

2、女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

4、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规;背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

**315活动策划方案大学篇十一**

一、活动目的：

由于今年是我校的学风建设年，为了使学生养成良好的学习习惯，营造良好的读书气氛，推进我校的学风建设，特开展早读活动。

二、活动对象：大一、大二全体学生。

三、活动形式：由各班在规定的早读地点，每周一至周五每日7：20—7：50进行早读，由学习部切实各班早读出勤情况的检查。

四、活动要求：

(一)针对早读各班

1、认真执行早读各项要求，不得缺到、迟到、早退，不得在早读时间相互聊天、嬉戏打闹;不得在早读时吃早餐等。

2、各班值周班干需配合学习部干事早读的检查，不得谎报本班出勤人员，不得顶撞检查人员。

3、各班班长及其他班干要严格要求全班同学，使早读得到最佳效果，改善本班学风。

(二)针对部门干事

1、即时去检查，不得迟到或缺到

2、检查时态度需好，并认真如实做好记录

3、检查完时，必要时须进行复查

4、及时于当天将检查结果交于本组负责人

五 、具体工作安排

1、登记各班早读的固定教室情况

2、选好各组负责人，以及对干事进行有效的分组，每组每周进行循环检查，各组负责人把检查情况进行统计，将最终结果交于总负责人，总负责人依实际情况进行填写扣分单。

六、早读测评

1、迟到扣2分，缺勤扣5分，早退扣2分。

2、早读学风不好，有人聊天，吃早餐等扣1一分

3、每月评出5个优秀班级和一个早读较差的班级，并将把结果交给老师。

以上策划若无误，望老师批准!

外院学生会学习部

**315活动策划方案大学篇十二**

2024年已经到来，为展现公司日新月异、蓬勃发展的良好风貌，增进友谊、增强凝聚力，公司决定于 年 月 日举办一场联欢会来答谢各位员工一年来辛勤的工作与默默付出。

： 增加公司于员工之间的凝聚力

：办公区大会议室

(1)年会策划及准备期( 月 日至 月 日)：本阶段主要完成通知、节目收集、主持人确定。

(2)年会协调及进展期( 月 日至 月 日)：本阶段主要完成节目安排表、礼仪小姐确定、音响确定、物品购买。

(3)年会倒计时期( 月 日)：本阶段主要完成年会全过程确定(包括节目单确定)。

(4)年会正式演出时间： 年 月 日晚19：00至21：30

1.及时通报名、电话报名、现场报名

2.联系人：

3.联系方式：

1、歌曲类：

(1)喜庆、祥和、热烈的歌曲;

(2)青春、阳光、健康、向上;

(3)与以上主题相关的原创歌曲。

2、舞蹈类：

(1)积极向上、寓意深刻的艺术性舞蹈;

(2)具有高科技时代气息的创意性舞蹈。

(3)喜闻乐见的街舞、现代舞、健美操、武术等;

(4)相关歌曲的伴舞。

3、曲艺类：

(1)喜庆、热闹反映生活的的相声、小品;

(2)经典的传统曲艺类节目(戏曲、话剧、评书等);

(3)其它类型的曲艺节目(乐器类)。

4、每个部门所报节目不限;

5、提倡跨部门组合报名;

1. 参会人员入场

2.主持人宣布年会开始

3. 总经理董事长 讲话

对年终做总结

表彰员工

4. 表彰

各部门负责人做2024年度工作总结与2024年工作计划。

对优秀员工予以表彰

为优秀员工发奖

优秀员工发言

5.联欢会节目表演

6.互动小游戏

7.闭幕词

**315活动策划方案大学篇十三**

一、活动背景最近在我班出现了一些不利于班级团结的事情，比如“广播操事件”，同学们之间尤其是男女生之间的矛盾日益凸显，同学之间互相攀比，互相较劲，以至于在文明礼貌、学习纪律、值日卫生等方面出现相互推诿，推脱责任等情况。集体意识有些淡薄，集体荣誉感不强，同学之间的相互帮助、团结友爱、文明礼仪等方面亟待加强教育。必须要强化这方面的教育，形成良好的班风，学风。

二、活动主题、我爱我班

三、设计理念集体意识集体荣誉感的建立要以班级里学生之间的相互尊重、相互关爱为基础。要有一个共同的观念、共同的思想指引学生，心往一处想，劲往一处使，这就是对集体的热爱。热爱集体的孩子会想尽千方百计约束自己的行为不至于影响集体，热爱集体的孩子做事之前会先想到别人，想到集体，热爱集体的孩子会和同学团结友爱，相互进步。在这一个统一的思想的引领下，全班学生一定会在学习、纪律、文明、卫生等各方面处处严格要求自己，以维护班级的荣誉为准则，班级的良好风气也才会因此而形成。

四、活动目的

1、让学生懂得每个人都是集体的一员，班集体的荣誉关系着每一个人。只有人人为集体着想，班级才会不断进步。

2、让学生明白每个人都要为集体履行义务，做好自己应该做的事，处处维护班级的荣誉。

3、让学生明白同学之间要团结友爱、相互帮助，为集体的荣誉而共同努力，形成良好的班风学风。

五、活动步骤

1、宣传发动，营造良好氛围

(1)公布班级“我爱我班”活动方案我们的活动方案是《我爱我班》，在周一的班会课上公布，统一学生的思想，对“我爱我班”活动都有一个高度认识，并能积极参加，在思想上认识到热爱班级，人人有责。

(2)墙报张贴教育活动主题在班级张贴栏内，张贴“我爱我班”宣传口号，“班级一朵花”图画，时刻提醒孩子，我们是一朵片片花瓣组成的大花，每个人都是班级的一份子。

2、开展活动，加深思想认识

(1)召开“我爱我班”主题班会通过主题班会的召开，让学生进一步学习明确《小学生守则》、《小学生日常行为规范》。从自己的身上找出需要解决的问题，进一步规范自己的语言行为。

(2)写一篇“我爱我班”的文章每人写一篇“我爱我班”的作文，强化集体意识，树立我爱我班的集体荣誉感。

(3)开展设计班徽活动，发挥学生创造力，凝聚学生力量，人人争做班级小主人。

(4)开展演讲活动，以“我爱我班”为主题，进一步号召学生热爱集体，人人为集体做贡献，处处维护集体利益，真正做到集体在我心中。

(5)开展“我为班级搬盆花”活动，号召学生把家中的花带到教室，美化绿化教室，共同营造更加清新怡人的学习环境。

3、总结表彰，巩固教育效果在班上评选出在我爱我班活动中涌现出来的优秀学生、并予以表彰，在班上树立学习榜样。

**315活动策划方案大学篇十四**

一、活动目标

1、发挥所有文学社成员的特长，拓展学生的第二课堂，丰富学生的课外生活，活跃院校文学创作，配合建设浓烈的教院校园文化氛围。

2、组织学生积极参加校外公益活动，增强学生的人际交往能力和实践能力，培养他们的自信心和爱心。

3、在有关老师的指导下，定期开展活动，提高学生的文学理论水平和欣赏水平。

二、活动内容

为了让我们的文学社在新的一年里能够具有更大的吸引力，取得更大的进步，同时真正的提高同学们的文学综合能力，在这一年里，我社将主要开展以下6个主题的活动，活动的具体内容如下：

活动一：

活动名称：太阳升起篇

活动主题：献出我们的爱，关心老人儿童

活动方案：

组织全社成员到校外附近的养老院和孤儿院去慰问，并为他们带去一些必须的生活用品和小礼物。在8：00—12：00的这段时间里，为他们整理衣物、表演节目，并为他们做一顿丰盛可口的午餐;在3：00—5：00的这段时间里，陪他们聊天、谈心，了解他们的生活状况，并力所能及的解决一些他们的生活困难，让他们感受到太阳般的温暖。

活动时间：20xx年10月

活动二：

活动名称：雨露纷飞篇

活动主题：积极募捐助学金，关注贫困大学生

活动方案：

组织全社成员在校内外进行一场募捐活动，把募捐所得资金全部捐助给我院的贫困大学生，为我院的贫困大学生解决一些生活、学习上的困难，让他们能够全身心的投入到学习当中。

活动时间：20xx年 11月

活动三：

活动名称：文学翱翔篇

活动主题：提高文学素养，彰显知识魅力

活动方案：

由于当代大学生缺乏对文学知识了解，为了提高我校大学生的文学素养，我们可以在校内举行一场文学常识比赛，鼓励全院学生积极参加，同时针对同学们文学知识面狭窄的情况，文学社将邀请老师开设一次有关主题讲座，促进学生对文学知识了解的同时，也丰富了学生的课外生活。

奖项设置：

一等奖：1名 二等奖：2名 三等奖：3名 优秀奖：4名

活动时间：20xx年1月

活动四：

活动名称：社团展翅篇

活动主题：提高社团知名度，凝聚社员向心力

活动方案：

太阳雨文学社在学校的知名度并不高，所以在去年招新的时候遇到了一些阻碍，为了避免同样的情况再次发生，我们有必要通过一些活动来提高自己的知名度;同时，在新的这一年里，太阳雨文学社的学生干部全是由新的成员组成，要想把我们的文学社真正的办好，就必须增加文学社成员的团结力、凝聚社员的向心力。因此我们可以与学校的其他社团联合主办一次有关时代热点的知识竞答比赛，并邀请部分学生代表、老师参加本次的活动。这样既能够增加各个社团之间的交流，又能够和谐并加强社团成员的人际关系。

活动时间：20xx年1月

活动五：

活动名称：文化欣赏篇

活动主题：欣赏经典文化，回顾峥嵘岁月

活动方案：

中华民族有着五千年的文化历史，在过去的历史岁月里，流传下来的经典文化不计其数。作为当代的大学生，一定要了解自己民族的文化历史。因此我社决定在校内举行每学期两次的经典电影观赏活动，让学生通过观看电影的形式，了解我们民族在过去五千年的文化历史，以提高自己的文化知识面。

活动六：

活动名称：经典诵读篇

活动主题：诵读经典诗篇，秉承文化理念

活动方案：

在校内举办一场经典文学诗歌的朗诵比赛，即让学生重温经典文学诗歌的魅力，又让我国的文学诗歌文化得到进一步的秉承。

奖项设置：

一等奖：1名 二等奖：2名 三等奖：3名 优秀奖：4名

活动时间：20xx年5月

三、活动经费预算

活动一：1000元 活动三：200元

活动四： 300元 活动六：200元

四、活动总结

我社一定尽全力主办好所有的社团活动，让我社成为我校学生最好的一个交流平台，力争将我社的“提高学生能力，增强文学交流”的宗旨发扬光大!

**315活动策划方案大学篇十五**

一、节假日及聚集人气部分

分时间段的活动安排：(为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对南康百货的印象，不断实施消费行为。)

第一周：8月29日—9月5日

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少!

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：8月29日—9月5日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是南康百货的上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持“，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报：凡于此期间当日晚 7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送 50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动!凭积分卡和电脑小票(限当日7：30之后小票，金额不累计)到商场出口处领取。送完即止。(建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《南康放心米》。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。)

第二周：9月6日—9月12日

惊喜第二重：南康积分卡再次与您有约!

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢?唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：9月6日—9日12日

活动内容：喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满?(未定)元加?元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有!

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场服务台办理。

第三周：9月13日—9日19日

惊喜第三重：捷足先登超值送

活动时间：9月13日—9月19日

活动内容：活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性削费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。(每天限量50份)

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周：9月19日—9日28日

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件

活动时间：9月19日—9月28日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)

**315活动策划方案大学篇十六**

每年一次的七夕节将要到了，亲爱的网友朋友们打算今年怎么过呢?玫瑰花、烛光晚餐......这样的话，那你就out了!亲手为自己的另一个她做出做独特的巧克力，是不是更加能赢得他(她)的芳心呢。还在等什么?滨湖国际这里 8月2日、3日(本周六日)，将为大家准备这个独特的舞台，让大家尽情发挥自己的想象，做自己想做的，送自己想送的，不过大家要注意哈，本次活动原材料数量有限，先到先得!

活动主题：美食狂欢第一季巧克力diy 为爱贮巢 情系滨湖

活动时间：8月23日(本周六、周日)

活动地点：滨湖国际一楼接待大厅

参与人员：新、老客户及携带的子女

活动免费报名电话：400-888-2200 转 30279

滨湖国际8月份感恩倾情回馈，加推“抄底价”高层特价房(51㎡—113㎡)，本周仅限5套(全款8.3折，贷款8.6折);二期洋房全新加推，147-285平精品户型等你来鉴，可赠送额外面积，最高赠送180平，另有老带新活动倾情回馈，老带新成功订房老客户可得1000-5000元购物卡不等，新用户成交可得500元购物卡。

滨湖国际由河北鹏福地产开发建设，项目位于衡水市滨湖新区，占据“一湖两城”规划的核心位置，承接市中心的成熟配套与城市向南发展的规划利好。

滨湖国际，占地700余亩，规划有别墅、洋房、小高层、高层等多种产品形式，约7000户，是目前衡水市最大规模的复合型社区。目前推出的是法式退台洋房和高层瞰景官邸。其中洋房层高3.1米，高层层高3米，楼间距最高超过100米，是衡水首屈一指的低密度舒居大社区。

“纤云弄巧，飞星传恨，银汉迢迢暗渡。金风玉露一相逢，便胜却人间无数。”中国七夕，是情人相会的日子，独具魅力。在此佳节，牛郎织女跨越银河相逢团圆，互诉衷肠，两情久长!8月2日—3日，恒大城将在五星会所将举办一场主题为“愿享七夕，浪漫恒大城”许愿瓶diy浪漫活动，让所有新老业主在恒大城共度一个浪漫七夕。

许愿瓶是一种艺术品，通常做成瓶子的形态，里面放有装饰品或小星星，一般用来许愿。在很久之前，情侣之间就喜欢把秘密或愿望写在纸条上，然后密封于瓶子内，以此来祈祷自己的愿望成真!七夕节马上来临，恒大城将为大家精心准备一场承载幸福的活动——许愿瓶diy。届时，恒大城将于大家一起将七彩梦幻装进许愿瓶，许下愿望。

活动期间，现场将会有专业人员，为大家讲解如何手工制作许愿瓶。一家大小亲自动手diy那可爱有趣的许愿瓶，将会让你忘却那忙碌奔波的生活节奏，一不小心走进那无与伦比的梦幻晶莹世界。小朋友们参与其中，不但能培养动手能力，而且趣味益智;小情侣们互相赠送，更是会加深彼此之间的感情。或许大家在不经意间许下的愿望，不久后就会实现。本周末，恒大城将与您共度佳节，共圆美梦。

写一句话、，折一颗星星，放进瓶子里，看着它被封上口……就像看到自己的梦想即将实现。一颗星承载着一份力，万颗星就是所有人的超能量，伴随着感动、感慨，在不久的将来，我们的愿望一定会实现。

除了许愿瓶diy，在现场还可以自己亲手制作巧克力，多种口味巧克力让你感受爱的甜美，让大家“吃在嘴里，甜在心上”!《一千零一个愿望》里唱到： “明天就像是盒子里的巧克力糖，什么滋味，充满想象”，在七夕情人节期间，大家不必再停留在想象。恒大城将提供多种口味巧克力原材料，新老业主一起动手为自己或家人diy一份节日的礼物美味，您可以慢慢品尝巧克力在舌间融化的感觉，就像一个无需言语的奇妙精灵一般，带给您甜蜜美好的心情。

七夕节期间，凡到访客户均可参与抽奖，成交的客户，更可获得砸金蛋抽大奖机会，精美豪礼等您拿!这个七夕，哪儿都别去了，就到恒大城度良辰，赏美景吧!

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