# 作文活动策划(二十篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-10-11

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。作文活动策划篇一一、市场分析(投...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**作文活动策划篇一**

一、市场分析(投资高校活动的优势)

1同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

2学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在此次展示活动中进行宣传，效果可想而知。

3因为年年都有新生，如条件允许的话，商家还可以同我们社团联合会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划相关活动等，这将会使商家的知名度在学生消费群体中不断加深，甚至到北京的各个兄弟高校，极具有长远意义!

4便捷的活动申请:

商家在公寓内、校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们社团联合会的合作，贵公司可以方便快捷的获得校方批准，并且得到我们社团联合会各部门的大力协作配合。

5高效廉价的宣传:

以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到最好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!

6本次活动将有过18000人了解，至少超过1000人能进场参与，并会在北京科技职业学院及北京市各大高校广为流传。

7此次社团文艺展示将邀请其它高校团委领导，如果能够圆满成功社团联合会会和北京所有高校社团共同策划一个更大型的展现学生青春、活泼、向上的舞台，其盛况必定空前。本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

二、宣传方式

1、传单

我们将组织各社团有关成员对该公司所提供的传单在北科院内进行发放，有必要时去兄弟学校发放。

2、横幅

横幅挂在我们学校各宣传点。地域集中、人流密集，必能让贵公司的品牌在同学心目中留下深刻的印象。

3、设点

在活动期间我们将设点，商家可以在活动之前或活动结束时推广自己的产品，扩大活动的影响力。我们将举办各项活动让广大同学一起参与，奖品可由贵公司提供。这样将会使贵公司的产品形象更平易近人，深入人心。

4、冠名

我们将在20xx年09月举办的社团文艺活动展示中挂出以贵公司的名称命名的标题，让更多的外界知名人士了解贵公司，使贵公司在日后的商品经营中处于不败之地。

横幅、设点将在(20xx、09。20——20xx。10、20)举办。

三、赞助方式

以上方式将由学校的辅助方式(板报、广播、电台等并加1000元以上)

1、若贵方公司赞助3000我们可以进行上述第一和第二种宣传方式

2、若贵方公司赞助5000进行上述第一、第二和第三种宣传方式

3、若贵方公司赞助10000元以上将进行上述三种方式及第四种宣传方式

四、活动内容:

社团文艺展示，北科所有社团将在此展示现其特有的风采。

活动对象:

北京科技职业学院全体师生及邀请嘉宾和权威人士。

活动地点:(初定)

北京科技职业学院多功能报告厅

活动目的:

体现学生青春活力、融合师生情谊

丰富校园文化生活，展现学校各社团风采。

五、经费预算:

这次活动的诞生是北京科技职业学院支持下成立的一座老师和学生信息传播与沟通的桥梁。为广大同学构建一个和谐、丰富多彩的校园，使学生的学习、实践能力得到老师和学校的认可，因此具有极大的影响力。为了迎接我校10周年校庆，北科学子为校庆献礼。除了我们精心策划大力宣传外还离不开贵公司(企业)的赞助和支持。这也是各位商家的商品宣传的最佳场所和时机，也就是打响品牌的最佳选择。因此，我们真诚地希望与贵公司(企业)合作，以期达到互惠互利、合作愉快!

经过我们双方的友好合作，贵公司会在北京科技职业学院邀请的嘉宾和全体师生中留下深刻的印象，使更多的大学生关注贵公司的品牌，使贵公司在日益激烈的商品竞争中处于有利地位。如各社团活动得以圆满成功，也忘不了活动的赞助商。

六、联系方式

**作文活动策划篇二**

一、 活动主题：迎接16届新生

二、 活动时间：9月2号至9月9号

三、 活动地点：x学院中心校区

四、 活动目的：为了迎接新的学生特开此活动，让新的学生感受到我院对他们的重视

五、 活动背景：以心迎新，又一届的新生入学，洋溢着活力四射的气氛，新同学进校，陌生的环境，陌生的场景，为了让新生可以感受到学校这种大家庭的感觉，既有家的温馨，又有活跃的气氛，我们以我们的热情，以我们的心去让他们在这不熟悉的校园里找到一个新的起点。

六、 参与部门：土木学院学生会

七、 活动内容：1、构建一个新生与老生、新生与新生互相交流，展现自我的平台

2、解答新生们在入学时最渴望了解的大学生活中的各类问题

3、让新生们有从老生的经验中找到更适合自己的学习方法，让以后的学习更有目的性

4、让新生们在以后的学习、生活和工作中有个学习的榜样

5、为其树立奋斗目标，让其充实度过美好的大学生活。

6、让新生对科协及学生会有个大概的了解

八、活动各流程：1 在人数近满的时候播放事先准备好的视频(大约10分钟)

2 视频播放完后主持人上场介绍一下此次活动的目的、介绍到场领导和参加此次活动的学长学姐们

3 土木老师或辅导员讲话(10—20分钟)(没来的话跳过)

4 介绍生活方面的经验：

1) 学生会代表讲话(主要讲生活区，包括宿舍、食堂及超市和小卖部，同时稍微介绍下学生会的活动)(10分钟左右)

2) 学生会主席讲话(讲什么主席自己掌握)(10分钟左右)

5 介绍学习方面的经验

1)分别有请大二的三个专业的学长代表给新生介绍学习经验(按照专业顺序分别上台讲话)(讲话的内容都侧重于相关专业、以及绩点、重修、补考的相关事宜)(每人10分钟)

2)请一位大三的学长，主要介绍专业课的学习以及各种校级或省级甚至更大范围内的比赛的大概情况

3)请一位大三学长，主要介绍四六级及计算机二三级考试

4)请一位大四的学长，主要介绍考研的流程以及找工作的流程(10分钟左右)

6、顺便可以在其中招揽想要参加学生会的新生，为学生会注入活跃的新鲜血液

九、 目的意义：“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。经历

了六月高考的磨练，带着一份期盼，一份新奇，踏入了x学院，踏上了阳光的土地，莘莘学子将在这片阳光土地上迈开他们未来精彩人生的第一步。然而面对陌生的大学生活、学习，新生们肯定感到困惑、迷茫。本着为同学服务的精神，精心策划了此次新生交流会的活动，希望新生能够尽快适应大学生活，投入到绚丽多彩的大学生活中去。

**作文活动策划篇三**

一、活动目的

为了营造良好河蟹的校园文化，全面提高大学生综合素质，调动广大同学参与社团活动的积极性和主动性，使广大学生在活动参与中受到潜移默化的影响，思想感情得到熏陶，精神生活得到充实，道德境界得到升华。

创建校园精神文明和促进学生素质全面发展，体现时代性、参与性、竞争性，活跃我院大学生社团文化生活，培养和提高我院大学生的文化品位和艺术修养，营造良好的校园社团文化氛围，推动我院社团的发展。特此，我院大学生社团联合会策划举办此次社团风采展活动。

二、活动内容

1、各社团的特色节目展示。

2、各社团的海报展示。

3、游戏互动。

三、活动流程

活动前期准备:

1提起两天出海报及通知宣传此次活动。

2、社团在x月x号前将本社团的表演节目上报社联，由社联负责对节目进行统筹安排。

3、社团在x月x号前将活动所需海报准备好，并打印巡礼月活动照片。

4、各社团负责提供一个互动游戏，并设置奖项，由社联统一提供奖品。相关道具必须在x月x号前准备好。

活动当天:

1、各社团将海报等放置在场地两侧

2、由各社团表演本社团的特色节目，如跆拳道社的破板表演，双截棍社的双截棍表演，吉他社的吉他演奏，魔术社的魔术表演等。

3、由各社团介绍游戏规则，邀请过往学生组队参与，优胜者可以参与抽奖活动，奖品到社联咨询台处兑换。

活动后期工作:

1、由社联负责统一打印各社团风采展活动当天照片，并出展板展示。

2、将活动总结交至学院报社，由报社协助宣传。

四、活动当天安排

1、所需桌凳在早晨x点前准备到位。

2、所需音箱、调音台等设备在早晨x点前准备到位，并调试好。

3、游戏道具在早晨x:x分前准备到位，由社联统一安排各社团的活动场地。

4、在x-x、x-x之间播放各社团录音的简介。

5、在x-x之间安排各社团的节目展示，在x前关闭所有音响设施。

6、在x-x、x-x之间安排各社团的互动游戏，x结束所有活动。

五、活动时间

准备工作:x月x日

开展活动:x月x或x日

六、活动地点

七、活动人员

全院学生、社联成员、各社团成员

八、注意事项

1、提前完成对各个社团节目以及互动游戏等的审核，以确保活动顺利开展。

2、活动当天安排人员负责维持场地秩序，尤其要充分考虑到各社团表演的安全问题。

3、活动当天至少安排一名社联干事以上成员值班负责处理突发事件。

4、活动当天安排专人拍照。

5、如遇天气因素可适当推迟本次活动。

九、可行性分析

1、活动场地能否申请到位。

2、活动所需音箱等能否申请到位。

3、活动经费能否到位。

十、经费预算

胶带、线绳等:x元

其他:x元

共计:x元

**作文活动策划篇四**

送走了暖夏的火热和秋的丰硕，我们迎来了冬的美丽，并以期盼的心情，迎接又一个新年的到来。新年的脚步逐渐临近，农大师生在欢乐祥和的气氛中即将迎来崭新的xx年。山东农大为迎接新的一年到来，营造元旦欢乐氛围，丰富同学们的节日活动，由校团委主办，各学院承办的元旦游园活动将在xx年的最后一个夜晚隆重举行。

通过大众参与活动的形式，让同学们感受到校园丰富的文化活动，并参与其中，形成良好的校园文化氛围，增强学校的人文气息，缓解期末复习的紧张情绪。

：喜迎元旦，追忆童年

1、活动时间：12月30日晚6：00到7：30

2、活动地点：东校区篮球场

3、活动对象：山东农业大学东校区全体同学

前期策划准备：1、新闻中心负责宣传海报

2、征集同学们感兴趣的小节目

3、申请借用话筒音箱等设备

4、确定活动中各节目的相关规则(见附录一)

5、制定活动细则(商家赞助形式及相关宣传工作、宣传方式见附录二)

6、确定奖品的发放制度

1、中心舞台及整体风格：采用三周环绕性，用桌子将场地围城三面，在入口处设置许愿墙，用气球装饰，营造氛围。

2、以《童年》为主题曲，在六点的时候准时播放，全场演唱。

3、介绍第一环节的小活动：

(1)nba幻想(2)k歌之王(3)大气吹成

4、由双截棍协会的友情出演

5、介绍第二环节的游戏规则

(1)投壶(2)乾坤小挪移(3)吃运气

6、介绍第三环节的节目规则

(1)疯狂嗑瓜子(2)魔幻的方块(3)快乐传递

活动经费预算

场地布置(灯光租赁) 150元

奖品 60元

其他 100元

总计 310元

孔祥芸、焦元波、孟笑、刘晓辉、王翔祥、刘晨、王子豪、胡盈盈、郑书联

附录一

(1)nba幻想

规则：自选题目，难度不同积分不同，每人限答4题，根据积分分发奖励。

(2)k歌之王

由主持人负责领唱儿歌，领唱过程中会出现歌词空白，观众可自愿上前填空，答对者有奖券。

(3)大气吹成

分成三组进行，一分钟之内吹破气球多的人为胜

(4)投壶

每人持十只筷子，在两米之外投，投多着为胜两分钟之内必须投完。

(5)乾坤小挪移

两个纸杯距离一米，转移玻璃珠，一分钟多着为胜。

(6)吃运气

大家来品尝水饺，饺子有各种不同的陷哦!凭运气看你能吃到什么，只有想不到没有吃不到，欢迎品尝。

(7)疯狂嗑瓜子

一分钟内嗑瓜子数量多的为胜。

(8)魔幻的方块

现有各种魔方，在规定时间内复原即可获得奖券。

(9)快乐传递

在桌子上摆上九个盛满水的婉，有参加活动的同学，将乒乓球从第一个碗吹向最后一个，中途乒乓球不能掉出，以时间计时为准。

附录二

1、 活动前的横幅宣传(如。。。预祝山东农业大学游园会取得成功)

2、 抽奖券上将印有赞助商相关信息作为宣传(卡片内容由举办方和赞助方商议而定)

3、 赞助商可提供卡或相关优惠卡由举办方负责派发工作。

附录三

活动奖励制度：比赛中的优胜者可以评工作人员所发的兑奖券领奖，奖品分为七个档次。

**作文活动策划篇五**

一、指导思想：

为深入贯彻落实《全民科学素质行动计划纲要》，提高广大学生的科学素质和科学兴趣，培养学生的创新精神和动手动脑能力，经研究决定举办金溪县实验小学20xx年第四届校园科技节。本届校园科技节将围绕新开发的科技校本教材《小眼睛大发现》、《动手做模型》开展一系列寓教于乐、寓创于用的科技活动，力图激发学生学科学的兴趣，拓宽学生的视野，充分发挥学生个性特长，培养学生的实践探索能力和创新能力精神。主要内容包括：小学生模型制作现场比赛、家庭实验室现场展示大赛、科技知识竞答赛活动、“科技进班级”科技活动集体展示、青少年科技创新大赛等五大系列活动。本届科技节以“创新、体验、成长”为主题，通过系列的科普活动，提高我校科技教育水平，丰富校园文化生活，争创科技教育特色学校，为全面推进素质教育奠定基础。希望各班级根据《金溪县实验小学小学20xx年科技节活动方案》要求，周密计划，精心组织，认真做好宣传普及、选拔和推荐等各项工作，确保本届科技节活动圆满成功。

二、活动原则：

立足普及，鼓励参与，注重实效，与课程改革相结合，与校园精神文明建设相结合。

三、活动时间：20xx年11月-12月

四、主题：创新、体验、成长

口号：走进科学、放飞梦想

五、参与人员：金溪县实验小学全体师生

六、组织机构：

依据本届科技节活动主题，为完成本次科技节各项活动的组织、筹备及项目策划、监督审查各项目组竞赛评审工作，特成立实验小学20xx年科技节组织委员会。

组长：王文斌

副组长：邓斌、倪之雅、黄国胜

成员：少先队(汪辉)、总务处(徐元兴、郑国权)、教导处(周玉华、龚娅玲、邓长红)、办公室(周永辉、欧阳凤、肖岚玉)、政保处(黎刚)、各年级组、各教研组。

七、奖励

1、学校将在科技节作品展示活动中评选出一等奖、二等奖、三等奖各若干名。所有获奖者将分别授予荣誉证书及奖品。

2、学校将视各班完成作品的数量及获奖的情况评选出优秀组织奖，并与班级评优挂钩。

3、科技节设优秀班级评比(按各年级30%比例评出，纳入班级量化管理奖励)。班级加分：个人项目一等奖5分/次，二等奖3分/次，三等奖2分/次。学校将及时公布科技节各项比赛结果及各班加分情况。

4、相关比赛情况、结果及优胜作品将在实验小学校园网上公布。

八、注意事项

1、各处室、各年级组、教研组要深入宣传动员，做到精心组织、积极参与、讲究实效。

2、各班要在普及教育和普遍参与的基础上指导完成作品，在参与过程中尤其注意人身安全，并按要求填写好相关材料。

九、经费预算

本次校园科技节活动经费预算为1万元，主要用于宣传、作品展示、学生奖励、教师补助等。

十、活动内容：

1、小学生模型制作现场比赛(总务处)

2、家庭实验室现场展示大赛(办公室)

3、科技知识竞答赛活动(政保处)

4、“科技进班级”科技活动集体展示(教导处)

5、青少年科技创新大赛：科技实践活动、科技创新项目(小发明小制作)、科技小论文、科学幻想画(少先队)

注：以上活动具体方案、细则由各处室研究出台报校长审定批准实施。

十一、活动原则：

一)、“三自”原则

1、自己选题：选题必须是作者本人发现提出的。

2、自己设计和研究：设计中的创造性贡献，必须是作者本人的构思、完成的。主要论点的论据必须是作者通过观察、考察、实验等研究手段亲自获得的。

3、自己制作和撰写：参赛者必须参与自己的作品的制作。论文必须是参赛者亲自撰写。

二)、“三性”原则

1、科学性：包括选题与成果的科学技术意义;技术方案的合理性;发明创造过程的科学性。研究方法的正确性、科学理论的可靠性、选题和结论的合理性。

2、先进性：包括新颖程度、先进程度、技术水平与难易程度。

3、实用性：作品可预见的社会效益、经济效益或效果，便于使用或投产。课题研究及活动的适用与影响范围大，应用意义和推广前景好。

十二、活动安排：(初定)

一)、准备阶段：

1、10月中旬，制定科技节活动计划。

2、10月底，第四届校园科技节活动启动。邀请省儿童科学教育专家徐章英、顾力兵教授做专题讲座。

3、11月初，布置“校园科技节”各项活动任务。组织各年级教师代表赴南昌育英学校考察学习。

4、11月上旬，各班上报参赛名单。发动学生利用科技活动与双休日制作小发明作品、绘画科幻画、撰写小论文、参与综合实践活动。并于12月上旬上交相关作品进行校区评比。

5、11月21日-11月25日科技知识竞答。

6、11月26日—12月23日，开展“科技进班级”科技活动集体展示活动：开一次科普辅导讲座、开一次主题班会、班级举行科普竞赛、参与一次科技实践活动、写科技论文或观察日记。

7、11中旬-12月初，班级以“节约，让我们一起行动!”科技创新为主题出一期黑板报、开一次主题班队会。学生利用假期开展以“节约”为主题的综合实践活动。

8、11月28日—12月1日举行家庭实验室现场演示评比活动。(每班推荐1-3名学生参评)

9、11月中旬-12月5日开始举行模型制作现场评比。

10、12月初推选班级、教师着手准备参加科技课、科技队会观摩活动。

二)、评比阶段：

1、12月5日，以班级为单位筛选优秀小论文(四至六年级每班交3篇，一至三年级可不交)、科技小制作小发明作品(各年级每班交3件)、科幻画作品(每班交3张要求纸张规格为8开)上交校少先队进行评比;对优秀作品作进行进一步指导、修改，推荐参加市级评比。

2、12月5日，以班级为单位筛选优秀“节约”主题手抄报上交少先队，每班交5张。“节约，我们一起行动”活动方案每班一份。12月9日开始检查黑板报。

3、11月23日—12月23日，每周四、五下午第二节开展班级科技活动。

4、11月25日，科技知识竞答赛活动。

5、11月28日—12月1日，家庭实验室现场演示大赛。

6、12月5日-6日举行模型制作现场评比。

7、12月6日-7日举行金牌家庭实验室评选。

8、12月中旬开始举行班级科技活动观摩、主题队会观摩活动。(请各年级观摩班级做好准备)

科技班会：一(3)、二(10)、三(3)、四(5)、五(2)、六(5)

科技讲座：一(8)、二(8)、三(1)、四(7)、五(5)、六(4)

科学课：三(5)、四(3)、五(7)、六(3)

8、12月下旬，第四届校园科技节总结表彰大会。

三)、总结阶段

1、选出优秀作品进行校内展示。

2、评选科技活动优秀班集体。

**作文活动策划篇六**

一、活动目的：为了增多教师家长学生的沟通机会，增强彼此间的感情，从而更好教育学生的目的，本本拟于在做户外拓展活动。

二、活动时间：待定（周末）

三、活动地点：⑴、湖滨广场沙滩 ⑵、x公园（拓展基地）

四、活动对象：富民小学一年级（5）班家长及学生

五、活动内容：①沙滩趣味运动会 ②单车骑行 ③绿地聊天

沙滩趣味运动会

① 袋鼠运瓜 ②10人11足沙上飞

③③② 10人11足沙上飞

③幸运连环套 ④跳大绳比赛

⑤老鹰捉小鸡 ⑥力拔山河

单车（双人、单人）骑行

绿地聊天

六、活动流程：

14：00集合:前往

14：30—14：50 参观后街精品样板房

14:50—16:50:沙滩趣味运动会

16:50—17:50:自由活动（绿道单车骑行、草坪聊天）

18:00集合返回。

**作文活动策划篇七**

为纪念\"五四\"青年运动周年，增强共青团员意识，按照院团委文明精神及增强共青团员意识的要求，组织大学生文艺活动，丰富学生课余生活，现将有关事宜安排如下：

一、 活动主题：

为响应文艺部举办的以\"与祖国共奋进，用青春谱和谐\" 主题的\"五四\"献礼大型歌咏比赛，我班特开展以\"增强意识，奉献社会\"为主题的团日活动，通过丰富多彩的主题活动，在广大青年团员中弘扬以爱国主义物质文明、精神文明、政治文明和和谐社会建设的精神，在校勤奋学习、努力工作。

二、活动时间

4月19日---4月25日

三、 活动创意：

本次活动以\"增强意识，奉献社会\"为主题，通过丰富多彩的主题活动，在团员青年中弘扬以爱国主义为核心的伟大民族精神，目的就是要求共青团员牢记党的嘱托和团的宗旨，继承团的光荣传统，坚定\"奋进、和谐\"的信念，不断增强政治意识、组织意识、模范意识，增强作为共青团员的光荣感、责任感和使命感。希望通过学习，使同学们明白青春的意义、生命的价值，勤奋学习、努力工作。

四、 参加人员

全班共青团员、入党积极分子及中共预备党员

五、时间安排、地点安排和内容：

1、组织阶段。4月17日，集合班干部及预备党员，组建团小组，传达院团委相关精神，就此事展开讨论，制定可行性计划。

2、宣传动员阶段。4月19日，以团支部为单位召开班级动员大会，组织讨论。发动入党积极分子和中共预备党员，调动广大共青团员的积极性。

3、理论学习阶段。(4月20日-4月21日)4月20日就\"如何增强团员意识\"上团课，并集体学习新团章和团史; 21日，团小组成员学习理论并交流心得体会。

4、活动实践阶段。(4月22日-4月25日)a、4月22日体育活动日，组织团员参加乒乓球联赛;b、24日，组织全班团员过一次民主生活，就自身存在的问题开展批评与自我批评; c、4月25日，参观博物馆，博物馆汇集了历代文物瑰宝，通过参观，瞻仰中原流金岁月。

5、总结阶段。4月26日，组织全班发言，表彰学习积极分子，并进行工作总结。

六、 活动效果：

通过活动的开展，加强了团员青年的教育和思想的转化。广大共青团员要以这次主题团日活动为契机，时刻牢记入团誓言，践行决心诺言，不断增强政治意识、组织意识、模范意识，大力弘扬以爱国主义为核心的伟大民族精神牢固树立远大的理想和坚定的信念，更加自觉地把个人抱负与国家前途和民族命运维系在一起，坚持刻苦学习，注意锤炼品格，勇于进取创新，甘于艰苦奋斗，积极响应团组织的号召，用执着的信念，只争朝夕的精神，如火如荼的青春，学习上勇于创造佳绩。

七、自我评价

作为共青团组织中的一员，应以国家的繁荣富强为己任，应为祖国的蓬勃发展做贡献。充分发挥我们团员青年的主观能动性，在职工面前展现我们的先进性和积极性、牢牢的树立起我们团组织的光辉形象，不仅在工作中能够运用我们的技术和知识完成各项工作任务，还能够承担团的工作发展重任、并经得起时代的考验，不断引导广大团员在活动中向党员学习，向党员看齐，提高团组织的素质。

八、 其他注意事项：

1、部分主题团日活动邀请其他班级团支部参加(视具体情况而定);

2、在活动地点分发彰显主题的宣传单，张贴活动海报;

3、活动中都要佩戴校徽;

4、做好活动的宣传报道和信息上报工作。

**作文活动策划篇八**

感受西方的感恩节，对感恩节的背景有所了解。激发孩子对火鸡的探究热情。扩展孩子想象的翅膀。

主题活动板块构建框架：(本活动以文学形式展开)

感恩节的小火鸡

小火鸡的基本特点 小火鸡和感恩节

——小火鸡是一种有趣的鸟 ——童话中的小火鸡

——小火鸡的头，小火鸡的叫声 ——爱跳舞的小火鸡

——小火鸡的羽毛 ——小火鸡的罗漫史

——小火鸡的命运

课程内容创设：

活动一：《小火鸡舞》

活动目标：感受节奏的快慢，培养孩子动作的灵活性

通过音乐的渲染，让孩子感受西方音乐元素

活动准备：磁带

一.自由音乐舞蹈

二.想象小火鸡的动作

讨论：小火鸡在干什么

逐个表演，引导孩子猜猜同伴表演的形象是在做什么

三.再次感受音乐，步行接龙走，音乐快是时快步走，音乐慢时慢步走，注意彼此动作的相互配合与协调

四.跟着老师跳跳火鸡舞

五.说说火鸡为什么做这个动作，它可能在干什么

六.集体跳中感受快乐

**作文活动策划篇九**

一、活动背景

山西醋超市有限公司，是山西聚华体育产业有限公司投资建设的山西省第一家以 建设特色农产品市场为“商品”的大型全国连锁经营体系。公司以经营山西醋为龙头，捆绑山西地方名优特产于一体，以特许经营的方式在全国各地建立连锁加盟店。公司拟在山西省境内建立阳曲、朔州、长治、汾阳四个农产品加工和物流配送基地。在宝鸡、徐州、武汉、山海关建立贯通全国的物流配送基地。项目总投资3亿元。目前已完成北京直营店，部分物流基地，全国形象总店的建设;大型产品展厅的设计;整体ci的设计，与此同时公司还投资建成了山西醋业网，完成山西醋超市品牌和经营产品的宣传，并为山西醋超市全国连锁的电子商务管理创造平台。

二、活动总主题

意义公司决定筹备启动公司庆典工作是为了回顾公司历史，展现公司成就，展望美好的未来，扩大知名度，在和竞争对手的竞争占优势，凝聚各方力量，推动公司全面、快速，发展成为全国知名公司。

公关策划的目的

(一)通过本次公司庆典活动，向社会各界传达本公司的发展历程、教学成绩，扩大公司在社会的影响力，提升社会的认知度与美誉度。

(二)通过本次活动的规模效应，营造出“公司文化氛围”，加强员工对公司的了解与认识，形成荣誉与自豪感。

(三)以本次活动为契机，完善公司的“软件”，编撰公司的公司成长史、构建“文化长廊”等信息交流平台。

(四)以本次活动为机遇，向与会的各级领导与社会各界进行汇报，并聆听相关的意见与建议，完善今后的工作领域，并力取得到领导的满意。

(五)借助本次活动，以“山西醋的源头”为主题，加强本公司与公司客户的联系。彼此关注、支持，营造“公司情怀”“社会各界情感”的氛围，并为日后的相关公司活动奠定基础。

三、开业公关活动策划方案

(一)启动阶段(年月——月)

1.成立筹备领导机构和工作机构

2.研究确定公司庆典日和名称在公司内外营造迎公司庆典氛围具体活动

(1)“今天是你的生日—我的家”为题举办激扬文字、真挚祝福主题征文活 动，加强本次活动，引起员工注意，在员工中的情感共鸣。

(2)以“我的醋，我的家”为主题开展多样的绘画、摄影、书法展。依此搭建公司领导与员工的情感交流。

(3)针对“山西醋超市成立20周年”，面向公司开展征集活动。目的是完善公司软件工程与开辟在社会各界的参与途径，也用于公司文化的独特性与其它公司进行区别与突出。

(4)公司徽标征集活动，目的完善公司的文化建设，并成为社会各界的情感归属标志，也为了去体现公司在社会的认知基础。

“公司，我为你骄傲”庆祝xx公司20周年演讲活动，以突出公司20xx年来取的成就和社会影响为主题。并对获奖作品编撰入公司成长史。(如刊首寄语)

4.启动活动经费筹集工作公司接受来自社会各界人士的捐赠，用于庆典活动和公司建设 ‘

5.研究确定规划项目和公司景观项目

6.完成公司公司庆典筹备领导小组确定的其它任务。

(二)筹备阶段(年月——公司庆典日前2个月)

1.建立各地公司客户联络站，编辑《公司客户通讯簿》。设立公司客户网站

2.编撰公司成长史，编印画册，编辑《公司庆典专刊》，制作光盘(专题片)，设计确定公司庆典纪念品，出版发行公司成长史

3.布置公司成长史陈列馆

4.组织公司环境美化，校舍整修

5.组织文艺活动排练和社会各界活动布展

(1)“二十年荣誉与梦想”xx公司20xx年的发展历程主题图片展。突出“成就”“荣誉”。

(2)准备公司庆典文艺晚会活动，开展公司客户座谈会

6.制订交流活动方案，开展科技成果洽谈，组织科研报告和专家论坛

7.组织实施规划项目和公司景观项目

8.继续筹集公司庆典活动相关经费，设立专项基金

9.联系落实领导题词，确定重要领导、来宾和重要公司客户名单10.制订公司庆典活动具体实施方案

11.完成公司公司庆典领导小组确定的其它任务。

(三)庆典阶段(公司庆典日前2个月——公司庆典日)

1.邀请领导、来宾、公司客户

2.编印(出版)公司成长史、公司客户录、发展报告集(1)在公司庆典日举行首发仪式

3.起草公司庆典文稿，印制文字资料

4.召开新闻发布会，在各种媒体上加大公司庆典宣传力度(1)邀请新闻媒体参加公司庆典活动

5.登记接收礼品和钱物并进行展示

6.在公司庆典日举行庆祝活动

(1)市领导、各部门负责同志出席，新闻记者也参加，全公司客户出席具体安排：a.唱公司歌b.领导致辞，市领导，知名公司客户致贺词c.公司举行公司庆典纪念封、邮票首发式d.举行公司客户会，由知名公司客户回忆历史e.举办公司客户大型酒会

(2)“庆祝xx公司成立二十周年”文艺演出晚会。体现“荣誉”“团结”“梦想”主题。以活动的形式加强反映出公司的成果与公司的优势。也成为凝聚公司情感的一个重要组成部分。

(3)xx公司大型签名活动。发动和号召届时到会的所有实验社会各界的签名活动，体现“公司情深”的统一，表达出“我以xx公司为荣”的自豪感。

四、后期系列公关活动

(一)——主题：山西醋超市公司请您评最美的醋照片!

1活动开始日期：

2评选方法：

向社会各界广泛征集最美的醋照片，网上投票

3活动宣传：大堂及外围，要打出相关的宣传口号横幅

4评选结果及过程照片，可于评选结束后的第二天或第三天，刊出在报纸上;报纸同时刊出山西醋超市公司请您评服务活动预告，同时将山西醋超市公司

服务员工作标准列出来。

(二)——主题：山西醋超市公司请您评服务!

1活动开始日期：评照片结束后的第二天或第三天，活动预告刊出后起第一天。

2评选方法：

(1)每天请5位客户在买单时，填写《服务人员评分表》，对为其提供服务的服务员，按山西醋超市公司服务员工作标准进行评分，将每天的评分表累加在一起，形成每个服务员的总分，从而排出名次。

(2)注意要均衡每个服务员被评分次数，保持大体一致

3赠给评分客户一件精美礼品

4活动宣传：大堂及外围，要打出相关的宣传口号横幅

5评选结果及过程照片，可于评选结束后的第二天或第三天，刊出在报纸上;报纸同时刊出山西醋超市公司请您评服务活动预告。

五、召开新闻发布会

一、 活动介绍：

为庆祝我公司成立20周年，

二、工作小组：

组长：1名

副组长：3名

组员：由山西醋超市营销策划部、办公室、山西醋超市品牌服务小组构成

三、活动推介

9月2日，召开全体工作人员会议，讨论、完善、通过活动方案，明确各人员分工及整体进程。

9月2-14日 ，按各分工分头准备，由相关负责人督促检查。

9月14日，召开临战前检查，协调会，发现问题，即使解决。

9月16日上午，再度仔细检查一次，重点是检查流程工作。

9月17日上午8：00，工作人员进入工作状态，迎接会议代表。

9月17日上午12：10，活动结束后，撤离现场，将贵重物品、小件物品、易损物品归类，返回办公室。

四、主要分工：

1、组长：

(1)全面负责，统一指挥，检查督促，工作总结。

(2)衔接，协调各方面工作。

2、副组长a

(1)具体负责发布会工作，人、财、物准备工作。

(2)检查工作进度，完美情况，提出整改意见，并督促实施。

(3)负责宣传资料、培训资料的内容安排、设计及制作并运送到现场，组织发放。

(4)负责礼品的准备并运送到现场，组织发放。

(5)负责影像资料的准备，指定专人安放，调试。

(6)负责新闻记者的邀请、联系、接待。

(7)负责安排活动进程中的辅助工作和协调工作。

(8)负责处理有关突发性事件。

3、副组长b

(1)协调解决活动进程中和之后的车辆，搬运。

(2)帮助、协调活动进程中涉及的行政事务问题。

(3)负责领导的邀请和联系、接待。

(4)负责请柬、签到簿、绶带、嘉宾胸花等物料的准备。

(5)负责利益小姐培训及现场安排。

4、副组长c

(1)具体分管会议流程，会议现场指挥，控制现场局面。

(2)负责安排、指挥活动期间售楼人员及销售公关人员的工作，统一调派。

(3)负责业主的邀请、联系和接待。

(4)负责现场现场桌椅、签到台、讲台布置及场外布置。

五、物料准备

1、展板2块(售楼处门口)

2、指示牌2块(大门口一块、现场一块)

3、花篮8个

4、请柬50张

5、现场横幅1条(长江之家业主首届物业知识培训会暨新闻发布会)

6、嘉宾胸花30只

7、礼仪小姐4名(湘江路口两名、售楼处门口两名)

8、绶带8条(弘辉地产、长江之家)

9、签到簿、礼品、礼品袋、红包准备。

六、宣传方案

六、效果预测

1、通过前期指示牌宣传，使公众对山西醋超市公司有一个初步了解。

2、通过开业公关，给公众一个耳目一新的感觉，留给公众一个深刻的印象。

3、通过庆典活动，给公众留下一个奋进合理的深刻印象。

4、通过“评照片”活动，使公众了解到山西醋超市公司有优秀的醋产品。

5、通过“评服务”活动，让顾客了解山西醋超市公司的优质服务。

6、通过“绿色菜地”活动，使绿色饮食观念深入人心，并在公众心目中形成山西醋超市公司为绿色宾馆的良好印象。

七、筹备工作

公司庆典筹备工作领导小组组成结构公司庆典筹备工作领导小组，下设办公室、宣传组、材料组、公司客户联络组、项目规划组、学术活动组、环境与建设组、筹款与经费组、文艺与社会各界活动组等9个工作组，各学院成立本学院公司庆典筹备工作小组。

经费预算本次公司庆典活动公关费用预算如下：前期活动费用元公司庆典日费用元领导小组费用元推广宣传费用元公司庆典筹备工作领导小组名单公司庆典委员会年月日

**作文活动策划篇十**

一、主题班会名称：青春飞扬、我的未来不是梦。

二、策划主办单位：10级物理与电子工程学院5班班委会

活动对象：10级物理与电子工程学院5班全体同学。

三、活动形式：班会。

四、活动目的：

1.作为21世纪的大学生，我们必须认清自己，在这个竞争相当激烈的社会，具有一定的语言表达能力是相当重要的。通过此次班会就是想要提高同学们的语言表达能力。

2.认清现实社会，认清自己的处境。弄清顺境与逆境对人生的重大意义。

3.提高同学们对学习的热情，使用知识武装自己的观念深入人心。

4.增进同学之间的认识与了解;让同学认识到团结就是力量，一个班集体就必须团结;而配合是建立在团结之上。

五、主要内容：

第一环节：

活动前奏：全体起立唱班歌，主持人对活动进行介绍。

第二环节：

活动高潮：同学们的才艺展示。

第三环节：

活动最后：请班主任做出最后的总结。

六、具体安排：

第一环节：

1、由主持人对主题班会进行相关介绍，以及现场的具体情况。

2、由班主任宣布主题班会正式开始。

由文艺委员指挥

现在请全体同学齐唱班歌《我的未来不是梦》(响师配乐，全体起立)

3、主持人甲：要燃烧瞬时的烟花不难，难得是要将那灿烂永恒定格在夜空，要鼓起一时的勇气并不难，难得是将那不灭的斗志维持一生一世;要获得片刻的欢愉并不难，难的是笑到最后。我们正值青春年少，我们胆大心细，我们要成功，我们也一定会成功。

主持人乙：风从水中越过粼粼波纹，阳光从云中穿过，留下丝丝温暖;岁月从树林中走过，留下圈圈年轮···那么同学们，我们从时代的大舞台走，又该留下什么?我们应该留下青春的骄傲、寻梦的足迹，我们应该留下自我的风采与个性的张扬。今天我们迈好青春的第一步对年轻一代的影响这一话题开一个全体班会，相信同学们都比较关心班内建设的问题，那么我们现在就对班上的建设各抒己见吧!请班长和团支书给我们开个头吧!

主持人甲：既然同学们都发表了自己的意见，下面有情曾老师谈一下他的想法吧(掌声)

相信有全班同学的支持及曾老师的关心我们10物电5班一定会花——“芝麻开花——节节高”

第二环节：

主持人乙：下面开始活动第二项：文艺表演

①、主持人甲：我曾现在一本书上看过这样一句话：坚强是艺术生命之花，我很喜欢。就是环境再怎么恶劣，生活再怎么艰难，人生再怎么不幸，我们都不应该抱怨，都不应该哭泣，都不应该放弃，而是坚强地面对。这世界不喜欢抱怨，哭泣，唯有坚强才能让生命更动人。下面请欣赏由带来的朗诵《风景这边如画》

②、主持人乙：古往今来，人们对顺境与逆境对于人的成功有着很大的分歧，有人说：“人才是指出类拔萃德才兼备的人，而顺境就是为这样的人才的发展提供好的条件。”而又有人说：“古人云‘生于忧患，死于安乐’，只有在人才能把压力变成动力，推动事业的成功。”下面请欣赏小小辩论赛《逆境顺境于我们同行》。

③、主持人甲、乙：(甲)辩论赛真的是很激烈啊!(乙)是啊，任何事都有利弊两面，我们不可能永远处在顺境，也不可能一直是逆境，我相信，只要我们能坚强面对，我们一定会成功。(合)我们青春飞扬，我们坚信我们的未来不是梦，我们迈着青春的步伐大步向前，让我们的生命怒放开来，下面请欣赏由全体室友带来的《怒放的生命》

第三环节：

班主任做出最后的总结。

**作文活动策划篇十一**

一、活动背景及宗旨

根据学校《精品班团活动管理制度》的文件精神，结合我校培养具有“信、敏、廉、毅”精神的创业型人才的办学理念，牢牢把握创新、创业的主题，以我们班班级特色为背景，召开一次精品班会。

本次精品班会本着回归精品班会活动的本质，打破全校各班举办大型晚会的形式，做一期具有创新精神、与众不同的班会。

二、活动简介

本次精品班会主题为《创传奇》，以“创业具备的品质”为主线，分7个环节进行展示。每一环节大体分为两个部分：第一部分——视频，第二部分文艺节目展示。视频选取一些着名的公司，在公司大的战略转折、快速成长中能体现出本环节所代表精神的事例经行播放，力求事例典型、具有震撼力。第二部分通过不同的文艺形式，展现出本环节代表的品质。

活动时间：xx年4月26日晚7：00~9：00

活动地点：xx大学高雅艺术厅d103

三、组织机构

班级现有组织架构

四、活动流程（主线）

1、热情——红色，文艺形式：舞蹈

以充满活力和力量的jazz舞蹈作为开场节目，向在场所有的来宾表示欢迎，也体现出实验班独特的爆炸式热情。这种热情，将带动全场观众的气氛，揭开国贸创新创业实验班精品班会的神秘面纱，让大家感受到我们热情的同时也了解到，充满激情，对于每一个创业创新者来说，都是必不可少的条件。

2、学习——蓝色，文艺形式：博鳌论坛

你想做名人吗？想体验一把做名人的感觉吗？你不是一直都对创业充满着激情吗？《名人访谈》圆你这个梦想，我们将在创新班里选择4位同学，两位男生两位女生，令他们扮演他们自己心中的偶像。通过访谈的平台道出他们的梦想，共同探讨规划创业和事业的蓝图。

3、勇敢——黄色，文艺形式：跆拳道、唱歌

为体现班级成员强健的体魄和勇于拼搏的人生态度，为创新创业打好坚实的基础，特展示跆拳道环节，发扬创新班不畏困难，敢于拼搏的精神。激扬的音乐背景，主要表演跆拳道基本拳法和腿法，包括劈木板在内的多种高难度实战演练。旨在调动现场气氛，活跃互动，突出班会主题之一。

背景播放我们班素质拓展、运动会、篮球赛照片，同时演唱相关歌曲

4、合作——橙色，文艺形式：猜人物图片

团队合作：猜人物图片游戏规则说明

（一）共三组参赛嘉宾

（二）每组2名嘉宾参加一人比划一人猜，每组4张图片，90秒

（三）比划者模仿照片中人物具有典型手势、经典名言。

（四）猜不出可以喊过

（五）以在规定时间里猜词最多的组获胜

5、睿智——绿色，文艺形式：辩论赛

辩者，智、才、思、言无不长也；强辩者，可以说人，可以说家，可以说国，可以说天下。

由创新班精英们组成的男生队和女生队的将对男性女性谁更适合担任领导这一问题展开激烈的争辩，用行动诠释“睿智”的内涵。

这是一场思维反映能力，语言表达能力，演讲能力和感染能力等各项能力综合能力的竞赛。

他们灵活善动，幽默诙谐；

她们针锋相对，字字珠玑。

这是一场没有硝烟的战争，这是一次充满激情的智慧碰撞。

你，敢挑战吗！

6、坚持——紫色，文艺形式：朗诵

（一）朗诵主题：坚持（紫色思想文化）

（二）人员安排：朗诵人员需要5—8人（暂时人数为定，等待排练挑选，并且将安排两名后备人员，以应对突发状况）

（三）温馨提示：参与朗诵的人员请注意：由于本人对这次朗诵将会有很严格的要求，所以在排练过程中，会很辛苦大家！）

（四）朗诵人员服装；参与朗诵的人员将统一着实验班班服，因此朗诵环节将不会产生活动费用。

（五）朗诵需要器材：需要无线麦克风4个以及一个大型麦克风（即立在中间的），以及需要参与者各自准备一个文件夹。

五、结尾

以讲述创新创业实验班的心路历程为主线，结合宣传画报的形式向观众展示我们班自成立以来的成果和成长过程，也是对与我们班的一个历史总结和未来展望

**作文活动策划篇十二**

策划宣传阶段

时间：\_年12月8日~\_年12月14日

地点：浮山校区、崂山校区

项目：1.海报共三张

{浮山新苑前一张、一号楼前一张、崂山一大张}

负责部门：宣传部，负责人：蔡露璐。

2.宣传单发放

12月11、12日，负责部门：活动部

宣传单草拟：杨卓宣传单发放负责人：纪国辉。

3.旅游学概论课上宣传负责人：白雪芳

4.海大之声广播宣传部负责联系以及草拟广播稿

报名阶段

时间：\_年12月15~19日

参与方式：可以是个人、也可以组队参赛(每组不超过5人，一般2~3人为宜。)

报名方式：1.现场报名于12月16、17日中午在浮山校区新苑门前设报名点

2.手机短信报名：于12月15日~19日编辑选手姓名、联系方式以及家乡(具体到地级市)发到以下任何一个负责人：

杨同学：139697白同学：139696纪同学：13964

报名名单汇总：12月21日负责部门：活动部(在假期末由活动部再次提醒选手做好赛前准备)

比赛阶段

一.香飘海大美食街

时间：\_年开学后第二星期

地点：浮山校区新苑餐厅门前

内容：参赛选手将自己准备的家乡特产、特色手工艺品等到展览台前展示，参赛选手提前准备好展示卡片、相关的文字说明材料或者直接现场向参观的同学讲解。参观同学可免费品尝选手带来的各地美食、欣赏各地工艺品;对自己喜欢的食物或物品投票(作为家乡秀比赛的加分项目)，可现场和选手交流!订购!

二.风土民情秀(即初赛)

时间:\_年开学后第二个星期

地点：一个100人左右的多媒体教室。具体待定(由秘书处负责，在第一星期落实好教室申请工作)

内容：选手给观众介绍自己的家乡，展示的方式可以是ppt、电子杂志、dv等等。展示的内容可以是家乡的美景、风土人情、人文历史活动中间穿插观众互动游戏。游戏设置小纪念品。活动邀请学生会干部、上届家乡秀冠军、社团骨干等人员当评委，前十名选手进入决赛。

三.欢乐一家亲(即总决赛)

时间：开学后第三星期

地点：一间100人左右的多媒体教室具体待定(由秘书处负责，在第二星期落实好教室申请工作)

内容：1.赞乡之音：用一段文字来表达自己对家乡难舍的情感，以及自己对家乡未来发展的美好的祝愿，邀请大家到自己的家乡游玩。2.参赛选手在初赛的基础上完善自己的介绍内容，把家乡最美的一面介绍给观众;(形式仍以ppt、电子杂志、dv等等)3.参赛选手才艺展示;4.方言秀~~剧本由主办方准备，各个参赛选手之间pk;5.活动穿插观众互动游戏。

奖项设置

香飘海大美食街：参观者投票数最多的前十名加分各，第一二三名各加2分，第四五六名加1.5分，其余的加1分。

风土民情秀：前十名进入总决赛，凡参赛均有中国海洋大学旅游学社精美笔记本赠送。

总决赛大奖：特等奖一名获中国海洋大学旅游学社名誉社员称号颁发证书。奖品。。。

一等奖一名获中国海洋大学旅游学社名誉社员称号颁发证书。奖品。。。

二等奖二名获中国海洋大学旅游学社名誉社员称号颁发证书。奖品。。。

三等奖三名获中国海洋大学旅游学社名誉社员称号颁发证书。奖品。。。

其余优胜奖小纪念品。。。

**作文活动策划篇十三**

一、活动主题:发现生活中的美，共建安农学子风。

二、活动目的及意义:

安农是我们学习和生活的地方，为了充分发挥学校在育人当中的功能和作用，培养学生良好的道德素质，营造温馨生活环境，增强大学生美好的生活意识。更好地投身于学习和社会实践，提高综合素质，学院特决定开展创建“发现生活中的美”活动。对于加强我们的主管能动性，加强学生自我教育，增加学生的发现能力，增加品质。强化大学生思想政治教育、促进优良学风和文明风尚具有重要意义。

三、活动时间:3月31号至4月15号。

四、活动对象:农业大学所有在校生

注:可以个人参加，也可以组团参加(2—3人)

五、活动步骤:

1。从20xx年3月30日开始在八教、九教、和餐饮广场前摆活动介绍和活动报名展台;

2。有兴趣的同学可以先了解活动的参赛要求和注意事项，然后决定报名与否;

3。报名参加的同学于20xx年4月15号之前将作品发至资环素拓邮箱

4。素拓部工作人员对参赛作品进行评选活动，选出一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名和优秀奖十五名;

六、活动内容要求及评分标准:

1。作品可以以照片，ppt，dv形式展现;

2。作品内容要丰富，富有审美性，艺术性，内容积极向上，能够将安农学子的正面学习风貌表现出来;

3参加作品必须为原创，不得抄袭，不得脱离主题，不得有过于偏激的内容。

4。参赛作品需注明参赛者姓名、年级、专业、学院、联系方式等。

5。评分标准:作品总分100分，思想性和审美性占70%，作品精细程度占30%。

七、活动奖项设置:

1。一等奖:一名150元现金及获奖证书

2。二等奖:两名价值100元现金礼品及获奖证书

3。三等奖:三名价值50元现金礼品及获奖证书

4。优秀奖:十五名纪念品及获奖证书

八、活动经费预算:

1。宣传横幅一个:40元

2。宣传材料:30元

3。获奖证书以及奖品:奖金150元礼品350元获奖证书50元纪念品180元

4。总计:800元获奖人员都获得相应的荣誉证书，凡参赛者即可加社会实践0。3分。

**作文活动策划篇十四**

根据县文明办要求，为培养干部职工积极、健康、向上的生活情趣，创建文明和谐效率机关，特制定本活动方案：

一、活动宗旨

以“快乐、健身、团结、进步”为宗旨，营造健康向上、文明和谐的机关文化氛围，搭建相互交流、沟通的平台，在运动中体验快乐，在轻松、愉悦的环境中锻炼身体、以良好的精神状态投入各项工作，助推文明机关、和谐社会的构建。

二、活动主题

内强素质、外塑形象、服务发改、共创和谐。

三、活动计划

第一季度活动安排。

一是组织广大干部职工观看优秀影片、高雅演出、观摩文化展览等活动，丰富文化生活，培养高雅情趣。

二是开展义务植树造林，增强保护环境、建设绿色家园意识;

三是对干部职工进行一次健康体检。

第二季度活动安排。

一是开展“爱岗位、强素质、扬正气、构建和谐单位”主题演讲比赛，深入挖掘身边的好人好事，弘扬时代精神，讴歌发改队伍良好形象。

二是开展“五一”劳动节纪念活动，发扬艰苦奋斗的优良作风和吃苦耐劳的干事创业精神。

三是举办一次演讲。主题为“增强政治素质，提升职业道德，做新时代优秀发改人”，倡导积极向上的学习、生活理念，展现青春风采、精神风貌。

第三季度活动安排。

一是开展“唱红歌、庆祝党成立xx周年”活动，讴歌党的丰功伟绩，增强爱党爱国之情。

二是开展一次读书活动。推选一本内容健康、向上、教育意义强的好书，供大家在空余时间阅读，读完后撰写心得体会，在全委进行交流。

三是组织观看奥运比赛，进行“奥运精神”大讨论;组织干部职工参加棋、牌比赛活动，锻炼意志，增强体质，提高参与和竞争意识。

第四季度活动安排。

一是开展一次送温暖活动。春节来临之际，组织看望慰问离岗、退休人员，带去亲切关怀，送上美好祝福。

二是开办一期知识讲座。内容涉及业务、法律、时事政治、廉政等方面的知识，各科室负责人轮流讲课，加强学习交流，开阔视野，拓宽知识，增强业务水平，提高工作技能。

三是开展一次送一份生日礼物活动。为过生日的干部职工送上一张生日贺卡、一个生日蛋糕一份生日祝福，为离岗、退休人员送一束鲜花登门看望，慰问祝贺。

四、组织领导

为使活动健康、有序开展，受到欢迎，成立由党组、办公室、科室负责人组成的活动小组，研究解决活动中遇到的问题，不断完善活动内容和方式。

五、活动要求

一是高度重视，精心组织。各科室人员要高度重视，踊跃参与，增强团队意识;加强宣传，营造“发改文化”氛围，增强凝聚力和吸引力;加大投入，注意安全。

二是立足实际，搞好协调。互相配合，搞好协调，营造一个舒心舒服的文化环境，有效地激发爱岗敬业、争先创优激情，促进发改事业又好又快的发展。

三是积极宣传，以文体娱乐活动促进和带动精神文明建设。

**作文活动策划篇十五**

活动背景：

秋风起兮白云飞，草木黄落兮雁南归 。树树皆秋色，山山唯落晖。寒山转苍翠，秋水日潺湲 。在这个秋风飘荡的季节，正是出游的好日子，正适宜我们这些学习疲惫和生活忙碌的同学们，出去游山玩水，出去观花赏草，呼吸新鲜空气，放松心情。但三三两两的形式太普遍了，集体出游才新颖，所以我们选择集体出游，让队伍将快乐放大，让集体将乐趣增加，让回忆更加深刻，让感情更加牢固。

活动意义：

促进同学们之间的交流，增进感情，创造回忆;放松心情，减轻压力;锻炼身体，增进体质;欣赏户外风光，扩展见识;丰富同学们的课余生活。

活动时间及地点：

时间20xx年xx月xx日(如若下大雨，时间推迟);

地点缙云山

活动对象：

会四全体同学

活动内容：

爬缙云山，欣赏缙云山风景、途中穿插一些k歌大赛等小游戏

前期准备：

1、班委在班上召开班会，策划介绍这个活动的相关内容;

2、由周瑜去踩点

3、班委仔细审核策划书，查看有无缺陷;讨论可能发生的意外及解决办法;

4、成立安全小组：每两个寝室为一个单位。

活动开展：

第一阶段：

1、当天8：00在食堂门口集合，由班长清点人数;

2、清点完毕，全体坐车到北碚;

3、下车后，先到的同学等待后面的。各小组注意人数，全班仍步行到缙云山，前由周瑜带路，每个小组分配一个男生;

4、到起点集合，再次清点人数，简要说明今天的主要内容、强调下次集合时间、强调注意事项等相关事宜。

5、全班集体照相。

第二阶段：

1、爬山;边走边强调安全，由安全小组负责注意提醒各自小组人员的安全;

2、步行到休息区后，稍作休息，然后举行寝室k歌大赛，由文委主持。由欢呼声决定第一名，第一名获丰厚食物;

3、其后，愿意休息的就继续休息，愿意打扑克的就打扑克;

4、在休息和k歌时，大家补充能量并强调注意环境卫生;

5、在整个活动中，由心理委员负责照相;

6、继续步行到结束

第三阶段

在终点集合，由班长点名;

经费预算：待定

后期工作

1、班委总结，提出好的意见继续发扬;提出缺点改进，以便下次注意;

2、由生活委员汇报班费开支情况;

3、由团支书整理相片并上传到群空间。

**作文活动策划篇十六**

中秋节和国庆节这两个中华民族的传统节日日趋临近，各行各业层浪逐高的促销活动也开始将整个市场搅得沸沸扬扬。心健大药房也将跃跃欲试，拿出星剑药业集团的主打产品——茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液参与市场促销活动。

主题口号：

1、 爱心奉献社会 幸运送给顾客

2、 心健大药房真情回报——专家现场免费义诊

3、 心健大药房购药抽奖大活动

时 间：9月28日——10月7日

地 点：心健大药房中心店

内 容：

1、爱心奉献社会 幸运送给顾客

1)、在两节期间如购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(四盒)以上，可优惠10%，并免费获赠名典咖啡店30元的消费券一张;

2)、其他顾客在两节活动期间购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(四盒)可获得10%的优惠，并免费获赠名典咖啡店20元的消费券一张;

2、 心健大药房真情回报——专家现场免费义诊

两节活动期间，特邀医学专家(西医专家)亲临心健大药房中心店现场免费为市民就诊，免费开据医药处方，免费测量血压等义务性的服务，顾客可以凭处方在心健大药房购药享受10%的优惠。心健大药房以真情回报娄底人民三年来对心健大药房的大力支持与关注。

3、 心健大药房购药抽奖大活动

两节活动期间，市民购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(均为四盒)，可免费获赠名典咖啡店30元消费券一张，多买多送，购买其它的医药产品可参加抽奖，中奖率为100%。(具体抽奖事宜另行)。

宣传：广告除了说明活动以外，着重树立企业形象心健大药房为社会福利事业真诚奉献，把幸运无私地送给消费者。两节活动期间，在心健大药房中心店通知媒介进行现场报道，大张旗鼓地炒作。

益处：不仅能花费最少的钱买到最好的产品，而且能免费获得消费券，定会吸引力大增，换来的是快速促销的实绩和良好的形象。

问题：促销广告往往不被消费者关注，其实并不是促销不具备吸引力的问题，而是由于促销广告本身缺乏说服力和吸引力，没有将促销活动的核心利益点表达清楚。故而，促销广告也需要进行精心的设计和创意，关键不在于说什么，而在于怎么说。

具体来讲，有以下几个步骤：

一、活动前媒体宣传

通过促销活动，吸引大量目标消费者，形成参与和购买热潮，传播产品和服务理念，形成口碑传播。活动前后配合新闻炒作和广告，将产品信息发布出去，以达到迅速占领市场的目的。

二、活动内容根据主题确定

活动成功的前提就是内容要有吸引力。包括打折、免费赠送、专家义诊、购药大抽奖等，都是吸引目标人群必不可少的手段

三、活动前的准备工作

1、信息发布

①、活动信息可选择在《娄底广播电视报》报刊上发布，因为电视报的受众面是各家各户，而且其发行量有4万份，效果相对其他报纸媒介要好。

②、娄底人民广播电台，从9月26日—10月6日开始发布促销活动广告。时间从早8：00—晚9：00每天10次滚动播放。

③、在心健大药房中心店门口挂横幅一条，内容为活动主题口号，时间为9月25日—10月7日。

④、刊发可提高参与热情和人数的信息，例：活动在9：30开始，请不要太早排队。

⑤、注意要在广告边角上加上“活动解释权归××公司所有”内容，以避免惹一些不必要的麻烦。

2、电视：电视广告为飞字广告，内容以介绍活动为主，辅以简单的产品介绍或干脆不提产品的功能等内容。

3、现场布置

活动现场布置得好，可以使活动进行的有条不紊，增加活动气势和氛围，吸引更多人参与。

(1) 写有活动主题的横幅。

(2) 突出产品形象和活动主题内容的大幅展板和背板。

(3) 挂旗、桌牌、大幅海报、宣传单。

(4) 咨询台、赠品(消费券)发放台、销售台等等。

人员安排

(1) 安排足够数量的服务人员，并佩带工作卡或绶带，便于识别和引导服务。

(2) 现场要有秩序维持人员(安排集团公司保安协助)。

(3) 现场咨询人员、销售人员既要分工明确又要相互配合。

(4) 应急人员(一般有领导担任，如遇政府职能部门干涉等情况应及时公关处理)。

4、公关联络

提前到工商、城管等部门办理必要的审批手续。

四、现场执行要点

1、工作人员第一个到达现场，各就各位。

2、宣传人员派发宣传单，介绍活动和产品，引导顾客至销售台。

3、掌握好活动节奏，维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外，以免造成负面效应。

4、销售人员准备销售事项，介绍销售产品。

5、赠品在规定时间发放不宜太早太晚，发放时登记个人资料、签字。

6、主持人宣布活动结束，现场暂时保留至可能时间。

7、现场销售台继续销售。

8、现场清理，保留可循环物品以备后用。

五、活动结束要开总结会

评估活动效果及得失是十分重要的一环。只有不断的总结，才能避免以后的活动中少走弯路。

**作文活动策划篇十七**

一、活动背景：

如今的孩子，大多都是独生子女，都是在父母亲百般呵护，悉心照料下，无忧无虑的成长。我们接受了太多的爱，渐渐的，连我们自己也把这一切视为理所当然。我们习惯了索取，习惯了“说一不二”，即使父母亲再苦再累也必须满足我们自己的要求，而我们却从不懂得去为父母亲做些什么，分担些什么，稍有些不如意，便大发脾气，甚至以死相逼。面对这并不是“个别现象”的现实，作为大学生的我们不得不开始思考：这是为什么?我们该怎么样做?

我想原因很多，但有两个字却不得不提：感恩。现在的许多大学生没有一颗感恩的心，面对他人的帮助，甚至连一声“谢谢”也不会说，这不能不说是社会文明的一种悲哀。为了唤起那已被一层层习惯与世故压在灵魂最深处的善良本性与感恩之心，我们团学组织生活部借西方“感恩节”的机会，在校园内开展“心存感恩，永不言弃”的感恩节系列活动。

二、活动目的：

十一月的第四个星期四是西方传统节日感恩节。虽然是外国节日，但拥有一个感恩的心却是每个人都应该的。通过这一系列活动，让同学们用眼睛去看，用耳朵去听，用心灵去感受，从而在自己的心中培植一种感恩的情感，无论对待父母或者老师，朋友或者对手，快乐或者悲伤，都能以一颗感恩的心去面对。那么，他们就会明白，生活是一面镜子，你哭她也哭;你笑她也笑。当你心存感恩，生活也将赐予你灿烂的阳光。

尤其是当代的大学生多半是独生子女，凡事都先想着自己对父母都很少关心，对一些曾经帮助过自己的人难以言表谢意，所以开展此活动唤起人们的感恩之心，让同学们将自己的真实感情表达出来。感恩是一种处世哲学，是生活中的大智慧。人生在世，不可能一帆风顺，种种失败与挫折都需要我们勇敢地去面对，豁达地去处理，不是埋怨、消沉、萎靡不振，而是以感恩的心态面对生活，面对自己的一生。

三、活动名称：

心存感恩，永不言弃

四、活动对象：

全体学生

五、活动时间：

20xx年11月25日星期三中午11：30-13：00

晚上19：00-21：30

六、活动地点：

饭堂门口空地及课室一间

七、活动构成：

(一)ppt制作及播放

(二)写给各专业团支部一封信，号召在各专业内部开展感恩节活动

(三)感恩箴言收集活动及图片展

(四)感恩节的电影晚会

八、活动流程

1、ppt：

(1)内容：从家到国家的感恩;号召同学们去感恩;宣传11月25日的活动

(2)负责人：

(3)播放时间：20xx-11-23以及20xx-11-24由09级干事梁静负责到各班完成播放

2、致团支部的一封信：

(1)内容：建议团支书在本班组织感恩活动，如诗歌朗诵等;通过团支书提醒大家在感恩节感恩父母，老师，朋友……

(2)负责人：

(3)时间：在11月22日之前送到

3、感恩箴言收集及图片展活动：

(1)活动前期准备：

(1)25日11：30-13：00图片(有关感恩父母，老师，国家等)展出

(2)25日11：30-13：00人员安排及活动内容：

**作文活动策划篇十八**

前言：

当今社会，经济快速发展，人民生活水平提高。随着生活水平的提高，人们的健康意识也在不断增强。越来越重视个人卫生和疾病预防，加上近几年“非典”“禽流感”“甲流”等各种流行性疾病的肆虐，使人们更加重视个人卫生。手部是人们经常接触外物的部位，是 最易接触、感染病毒的部位，因此在提倡预防流行性疾病中最重要的一步就是要进行手部消毒，洗手液的需求量逐渐增加。

于是市场上出现了越来越多的洗手液。品类众多，但效果各不一样，且有一定的限制，就是大多洗手液都需要有清水可以冲洗，，如果用清水清洗不净时就会有残留物，对饮食的质量产生影响;而且大多都含有酒精等腐蚀性成分，过量使用会伤手。

在这种情况下，上海久誉生物科技有限公司研发了“安立久消毒液系列”。采用独特新型“零损伤”配方，在卫生领域掀起了消毒品的绿色革命。本消毒液系列产品，靠“离子电荷间吸引”的方式，溶解和穿破细菌和病毒的细胞壁、细胞膜和细胞核，导致参透性改变细菌和病毒的细胞成份而致使其迅速分解而死亡，从而达到安全、高效、消毒、灭菌的效果。本产品品质处于国际领先水平，采用新型“复合季铵盐”配方，通过国内外八家权威机构部门检验认证，中国国家卫生部正式批准生产的新型、高科技、搞品质的“安立久”系列消毒清洗剂产品。

“立久手部免洗消毒液”还以小瓶装，方便携带，且免洗等优点进军广州洗手液市场，相信争中将会凸显其优势，占领一定的市场份额。

一，现状分析

1，宏观分析：

随着人们生活水平逐步的改善，人们对健康越来越重视。广州是一个人口众多的大城市，大学生和上班族所占的比例也非常大，而且他们的健康意识更加的强，加上近几年各种流行性疾病的爆发，大家都养成了勤洗手的好习惯，洗手液也因此成了他们他们日常必需的生活用品，因此洗手液的市场越来越大，竞争也会越来越激烈。

2，微观分析：

(1) 市场潜量。通过分析可以看出，这是一个潜力巨大的市场。我国人口众多，是一个非常巨大的消费市场，加上近几年“非典”“禽流感”“甲流”的爆发，人们越来越重视通过清洁卫生来预防各种疾病，卫生意识进一步加强，特别是易接触感染细菌的手部的清洁，所以洗手液的需求量将大增。

(2) 竞争者。目前洗手液市场上种类繁多，竞争激烈。其中蓝月亮、威露士、舒肤佳、滴露等几个大品牌占有了该市场的绝大部分份额，且每种品牌都有自己的特点和优势，要想一下子打破这种格局，迅速占领市场是比较困难的。所以要发展好“安立久”本身的长处尽可能开拓蓝海市场。例如：通过调查，其他大部分品牌的洗手液都含有酒精等其它腐蚀性成份，而且大多都是大容量装的的沐浴露型的，而“安立久”在这方面又有了自己的特色，小容量装，方便易于携带，且是喷雾型、泡沫型，免洗的。 (3) 消费者的特点。对象是大学生和上班族，他们的卫生意识比较强，对疾病防范意识也很强，讲究日常生活及环境卫生已成为他们的自觉行为，因此洗手液也越来越成为他们不可缺少的东西，但洗手液的效果、品牌、价格会影响他们的选择。

通过调查，我们发现对于洗手液，大学生和上班族主要注重产品的效果和品牌(如图1)而价格却在其次，但单从价格上讲学生和上班族所愿意支付的价钱也有一定的差别。学生没有经济来源，一般不能接受较高价格的产品，比较青睐产品是否价廉物美;而上班族有一定的经济来源，一般主要质量好、效果好、品牌好较高的价格也能接受。

3，分析结果：

(1) 优势：安立久洗手液不添加酒精等其他腐蚀性成份，使用时不用取水清洗、无刺激不伤手、杀菌能力好，且小瓶装、方便携带，适合年轻一族，而恰好年轻一族卫生意识比较强，这样洗手液就成了他们的必需品，，且人们追求新鲜感，市场前景好。

(2) 劣势：安立久的品牌效应还不足，难以与其他大品牌展开激烈的竞争，而且价格又比较贵，一般消费者难以接受。

(3) 机会：由于各种流行疾病的肆虐，洗手液市场还有待开发，只要加大力度宣传，突出产品的优势让消费者了解接受，一定能够打出自己的一片天。(4)威胁：其他厂商也注意到了这一市场，其他厂商的产品也有独到之处，且价格比较便宜，此外各大知名品牌的竞争也带来了非常大的压力。

二，目标设定

1.策划目的

将洗手液推出市场，要立足珠三角，打造出消费者喜爱的品牌，占有大份的市场份额

2.策划目标

(1)目标市场：在校大学生和年轻上班族日常清洁手部的洗手液市场(珠三角) (2)市场定位：成为大众喜爱使用的手部免洗液，3年内在珠三角洲占有30%的份额，

不断地扩大我们的市场。

(3)需要解决的问题。

a. b. c. d.

市场上用于消毒的品牌很多 消费者对安立久品牌认识度不大 学校代理这一环节的协商

宣传要找准方法，不能大做广告宣传，因为宝洁在这方面已经做得很好了

(4)可能性

a) 要做好宣传，加深消费群体对我们的产品的认识 b) 要与学校那边搞好关系， 好在那里做市场 c) 要开发好年轻上班族这个市场

三，产品策略

1.产品描述

我们将要出售的安立久产品的名称，规格，特点

2.特点

我们推出的洗手液目标市场是大学生和上班族，都是一些年轻，喜欢新东西的人群，为此，根据这消费群体的特性，我们的产品有以下特点： (1) 精致小巧，方便携带 (2) 使用快捷方便 (3) 外观美观好看

(4) 无毒、无刺激、不伤手;

3.功能

(1)本品为液体状，能有效杀灭手部细菌和异味; (2)ph值中性;

(3)蕴含芦荟萃取精华，对皮肤起到长时间保湿作用 (4)能瞬 间杀死病菌

4.主要成份

双烷基甲基双链复合季铵盐，有效成份含量1.9%-2.1%

5.使用方法

喷雾涂抹，将消毒液适量喷在手部轻揉，即可达到消毒

6.包装

我们采用喷雾小品装来 包装，这样放便消费者携带，做到无时无地都可以保持手部清

四，价格策略

1.定价策略

因为我们的产品市场是在校大学生和年轻上班族，我们将会使用中档价进入市场， 更好的打造我们的品牌声誉。

2.市场现状

现在市场上的洗手液都是以沐浴型为主，而且价格为10到20元\\250ml

3.价格因素

我们产品定价考虑了一下因素：生产成本，包装设计成本，同类产品的价格， 宣传费，管理费，合理利润，运输费，代理费，调查费

4.最终定价

根据我们的市场定位和价格因素，我们将会把本产品最终价格定位：22元\\60ml。 供货价为10.6元

五，渠道策略

为了让安立久手部免洗消毒清洗液能够尽快广州市的白领市场和大学生市场，提高市场占有率，我们选择了间接，直接的销售渠道并行，即把产品提供给零售商，经销商等中间商，同时，在广大百货商场和超市都会设置一个特定的柜台，方便消费者购买。为了能够我们公司的整体形象，我们要求所有的工作人员都统一服装，保持整洁的仪容仪表。除此之外，为了防止产品脱销，或供不应求，我们能够及时补充产品，我们组织了一个庞大的运输队伍，假如有以上事情发生，我们会立刻从上海把产品运输到广州提供给各大中间商和我们的产品柜台。我们承诺，我们一定把最优质的产品与服务提高给消费者。

六，推广策略

1. 推广目标：

使消费者意识到手部消毒的重要性，树立安立久品牌的品牌形象，进而逐步提高安立久手部免洗消毒液的销量。 2. 推广组合

采取广告、公关、营业推广的组合方式。 3. 推广计划

举行一场名为“安立久手部消毒知识讲座”的活动，向社会介绍安立久产品的优点，树立品牌形象，介绍公司的经营理念;时间定为1年，从20xx年2月1日开始至20xx年2月1日止;与广告同步推出产品。活动口号为“温馨、健康家庭的秘密”。 (1)品牌认知活动：

内容：向目标群体介绍安立久公司的优势、手部消毒的重要性。 方式：知识讲座

时间：20xx年2月1日开始至20xx年4月1日止 (2)重复认知活动：

内容：突出安立久手部免洗消毒液的特色之处及功能。 方式：知识竞赛

时间：20xx年4月1日开始至20xx年2月1日止 (3)品牌确认活动：

内容：突出安立久手部消毒液产品的售后服务。 方式：现场服务

时间：黄金假期逐渐普及成日常化。 (4)广告：

内容：以安立久的名义提醒社会大众注意手部消毒。 方式：辅助各类活动展开

时间：20xx年2月1日开始至20xx年2月1日止。

七，广告策略

1. 广告目标：

树立安立久品牌的品牌形象，使社会认可安立久的产品。 2. 宣传对象：

广州大学生和白领。 3. 广告表现计划：

(1)传递的信息：安立久是清洁消毒的专家，大学生和白领的生活必备品。 (2)具体手法：校园赞助活动、电视广告、报纸 (3)主题：温馨、健康家庭的秘密。 (4)校园赞助的建议：

通过赞助校园活动，对在校大学生进行宣传安立久是温馨、健康家庭的秘密的长远计划。大学生是未来社会消费的新力军，安立久有必要做这项工作。 (5)电视广告的建议：

突出安立久手部免洗消毒液的安全性及产品有别于其他品牌的消毒产品。突出“零损伤”和免洗的特点。

八，控制与组织

为了使“安立久手部免洗消毒清洗液”能够尽快在广州树立起良好的形象，打入广州的白领和大学生市场，良好的管理与适度的控制，必将起到事半功倍的作用。 1. 组织的确定

“手部消毒液”是一个规模庞大且潜力巨大的市场，如果能打入这一市场并能占据一定地位，对我们的产品日后的发展将具有战略性的意义。从20xx年的“非典”到20xx年的“h1n1”，我们不难发现，日常生活的消毒清洁得到了越来越多的重视。特别是年轻的一代，对消毒品的需求更是难以忽视。因此，我们决定成立专门的机构，对我们的产品的营销进行管理和控制。这专门机构是由各部门的具有丰富经验的优秀人员组成，他们的主要任务是针对市场的需求，经过研究与分析，做出满足消费者的需求的决策与安排。

2. 预算(略)

3. 收益预计(略)

4. 计划进程表(略)

**作文活动策划篇十九**

1、年度销售目标600万元;

2、经销商网点50个;

3、公司在自控产品市场有一定知名度;

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷;2、近两年湖南房地产业发展迅速，特别是中高档商居楼、别墅群的兴建;3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设;4、长株潭的融城;5、郴州、岳阳、常德等大量兴建工业园和开发区;6、人们对自身生活要求的提高;综上所述，空调自控产品特别是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业2024年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就可以挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中必须要非常清楚我公司的优势，并加以发挥使之达到极致;并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值;提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

1.空调自控产品应以长远发展为目的，力求扎根湖南。2024年以建立完善的销售网络和样板工程为主，销售目标为600万元;

2.挤身一流的空调自控产品供应商;成为快速成长的成功品牌;

3.以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4.市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，取代省内同水平产品的一部分市场。

5.致力于发展分销市场，到2024年底发展到50家分销业务合作伙伴;

6.无论精神,体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展;

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，最佳的选择必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选择。围绕“目标集中”总体竞争战略我们可以采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场---长沙，株洲，湘潭,岳阳

重点发展型市场----郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场-----娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场----吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程,大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能形成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则;制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有一定的能活性。

4、渠道策略：

(1)分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2)渠道的建立模式：a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议;b.采取寻找重要客户的办法，通过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上;c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场;d.草签协议后，在我们的广告中就可以出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场;e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的可以成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3)市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场和工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念：a.开放心胸;b.战胜自我;c.专业精神;

(1)业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

(2)内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3)以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4)编制销售手册;其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和提供的支持等说明。

1、公司应好好利用上海品牌，走品牌发展战略;

2、整合湖南本地各种资源，建立完善的销售网络;

3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网;

4、建设一支好的营销团队;

5、选择一套适合公司的市场运作模式;

6、抓住公司产品的特点，寻找公司的卖点。

7、公司在湖南宜采用直销和经销相结合的市场运作模式;直销做样板工程并带动经销网络的发展，经销做销量并作为公司利润增长点;

8、直销采用人员推广和部分媒体宣传相结合的方式拓展市场，针对空调自控产品，我们可以采用小区推广法和重点工程机项目样板工程说服法;

9、为了尽快进入市场和有利于公司的长期发展，应以长沙为中心，向省内各大城市进军，其中以长沙为核心，以地市为利润增长点;

10、湖南的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营销触角一直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前湖南其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

**作文活动策划篇二十**

一、表彰类型

1、先进个人：优秀教育工作者、优秀班主任、岗位能手、教科研先进个人

2、优秀团队：教学管理系部、学生管理系部、招生就业管理系部、综合管理系部、优秀教学团队

二、推荐方式

1、个人表彰：

(1)优秀教育工作者：由教学系部、\_\_大学、\_\_路校区、行政与后勤部门分别根据教职工德、能、勤、绩情况择优推荐(推荐比例为5%)。

(2)优秀班主任：由学生科根据班主任教师本人工作业绩情况择优推荐(全日制在校班级推荐比例10%;实习、社区、开放大学班级推荐比例为5%)。

(江宁区优秀教育工作者、优秀班主任推荐人选由学校在上述被推荐人选中遴选产生)

(3)教科研先进个人：由教研科根据教师本人工作业绩情况择优推荐(根据教科研先进个人评比标准推荐，推荐人数≤10)。

(3)岗位能手：由双创中心、教务科、学生科根据20\_\_-20\_\_学年教师本人或辅导学生参加技能大赛、创新创业大赛、信息化大赛、教学大赛、班主任基本功大赛获得省级二等奖及以上情况推荐。(按获奖实际人数推荐)(双创中心牵头组织)

2、团队表彰：

(1)教学管理、学生管理、招生与就业系部分别由教务科、学生科、招就科对系部情况进行考核排名后推荐;综合管理系部由学校督导室牵头，根据系部考核综合排名情况确定。

(2)优秀教学团队：由教务科组织各学科(专业)中心组或教研组根据学校优秀教学团队标准自主申报，学校组织集中评审后确定。

三、上报要求

1、上报时间：各相关部门优秀团队和个人推荐情况、优秀教学团队申报材料在6月22日前将报党政办502室。

2、材料要求：

(1)优秀教育工作者、优秀班主任申报表及申报人员汇总表由学校统一提供，申报者须提供1000左右的先进事迹材料;其他表彰类型的申报表和申报情况汇总表由牵头部门自行设计、填写，申报表和申报汇总表设计时一定要能反映申报者的业绩。

(2)各类型表彰申报材料纸质稿、电子稿须同时上报。

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