# 活动主题策划书(15篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-10-04

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧活动主题策划书篇一活动目标：通过系列的消防活动...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**活动主题策划书篇一**

活动目标：

通过系列的消防活动，提高小朋友的安全知识和安全意识，并通过逃生演习

提高小朋友的自救能力。

活动内容：

1、 消防知识竞赛。

2、 各班进行消防知识教育课。

3、 观看消防卡通短片，增加消防基本知识和自救能力。

4、 消防演习。

5、 消防知识展览

活动准备：横幅、各种消防知识、消防展板，

活动时间和负责人员：

1、 中、大班 消防知识竞赛 (11月9日上午10：15分级部同时进行)

2、 各班消防知识教育课(于11月5日上交教案， 11月9日前完成)

3、 观看消防卡通短卡(11月8日10：20分全体幼儿集中音乐室观看)

4、 消防演习(11月9日下午，各班请提前做好小朋友的思想准备，小班请提前熟悉逃生的路线，小小班暂不参加本次演练)

5、 消防知识展览(，负责，展板于11月8日前完成)

**活动主题策划书篇二**

一、活动背景

在夏天来临之际，为进一步加强校园消防安全知识普及和宣传，提高同学们的消防知识，防止在火灾多发的夏季发展。让火灾远离校园，营造更加安全舒适的校园学习环境。

二、活动目的

(1)通过借助消防宣传一系列活动来提高学生安全防火意识，掌握防火、灭火和逃生的自救常识，并进一步普及相关法律法规。

(2)提高学生学习课外知识技巧的积极性，在加强安全消防知识学习的同时，营造一种浓厚的学习氛围，发扬良好的学习风气，并丰富学生的课余生活，全面提升学生各方面的素质。

(3)创建平安校园，平安公寓，构建和谐校园，减少校园安全隐患。

三、活动主题

全民消防·生命至上

四 ：举办单位

主办单位：工程学院团委

承办单位：学生会组织部

五：活动对象

全校同学、教职员工及后勤工作人员

六：活动时间

×××××

七：活动地点

八：活动流程

1、前期准备及宣传

展板、横幅、网络宣传、宣传资料、照相机、知识竞赛题目准备等所需物品准备。

2、活动具体安排

1、展出展板

2、活动流程

(1)消防接力赛

在活动现场召集志愿者参加消防接力赛，每队5人，第一位同学需先答对主持人的一个有关消防小知识的问题(可以是比划猜、唱含消防知识的歌曲等能吸引人的问题)，出发，接力棒传到下一个同学时，需回答对另一个问题，下一位同学方可继续接力。每队完成接力后，时间最短者为胜利者，送出消防小礼品。

(2)\"关注消防安全共建和谐校园\"号召签名活动

为了使同学们切实感受到并响应消防宣传活动，在消防宣传系列活动启动之际，组织\"关注消防安全共建和谐校园\"号召签名活动，使同学们能够巩固消防安全周所取得的成果继续响应大学生消防团以后举办的活动.

(3)组织同学们观看有教育意义的电影。(如《世贸大楼》、《生命无价》等)

组织同学们观看富有感染力、影响力的电影，通过生动的画面，加深同学们对消防安全知识的认识激起同学们对生命的思考，进而认识到“防患于未然”的重要性及具备消防安全知识的必要性和掌握自救能力的紧迫性。

(4)组织消防知识讲座

邀请具有专业知识的老师结合典型的案件及照片告诉同学们火灾的危害，由专业老师向同学们介绍火灾形成的原理和特点以及人们容易进入的误区，更主要的还有火灾的分类及其预防，使同学们了解火灾的发展过程。专业老师还将向同学们介绍遇到火灾使疏散和逃离的技巧以及常进入的误区。最重要的是专业老师向同学们传授预防火灾的重要性，介绍易燃易爆及剧毒危险物品的种类及放置。通过开展这种生动使用的消防知识讲座，由专业老师深入浅出的讲解，使同学们增强消防意识，树立正确的用火防火观念。了解安全知识，懂得防火、灭火的重要性，掌握求生的基本技能，拓宽知识面，丰富了生活，提升了自身的保护能力。

(5)消防征文(漫话、图文、手抄报等皆可)：

在活动进行的同时，开展有关防火消防的作文征集活动。文笔好且有兴趣的同学可以踊跃投稿，在活动结束后统一整理，并选出优秀文章，争取刊登在学校的校刊上。

(6)“我为消防献一策”

在活动现场摆放一个空白展板，志愿者可在便利贴上写上自己对校园消防的建议或自己身边存在的消防问题。

(7)视频宣传

如果有可能，可搜集消防相关视频，在学校两个大荧幕循环播放，宣传力度更大。

九：经费预算

十：活动分工

十一：附言

**活动主题策划书篇三**

共青团组织为了进一步贯彻落实“三个代表”重要思想，切实加强新世纪新阶段团的建设，全面提高团员队伍整体素质，充分发挥广大团员的模范作用，带领广大青年为实现全面建设小康社会的奋斗目标贡献力量，特在全团广泛开展增强团员意识主题教育活动。

为了响应组织，为了在刚入大学就能在思想上追随先进旗帜，本团支部安排了两次活动，首先在十月中期举行一次班会，在十月下旬举行一次大的活动，活动主要是本支部和朝晖七区的假日雏鹰小队结队进行财院一日游，主要是第二次活动。

1、通过班会让来自五湖四海的同学加深彼此的了解，并借此机会培养班级的团体凝聚力。

2、随着岁月的流逝，我们这一代大学生对自己一路走过来的成长经历或许已经淡忘，借这次机会不仅可以在未来共青团员中树立共青团员的形象，为他们以后的道路奠定基础，让小朋友们明白作为祖国主人翁的责任，而且通过这次活动可以让大学生回头看看自己的一路风雨，很多同学觉得自己已经进入了大学就一切无忧不能清醒的辨明以后要走的路，这是一个危险的警告，或许是许多大学沉沦的开始，所以我们也希望每一个团员都能借此机会对自己有一个更深的认识，能够树立远大抱负，立志成材报效祖国，和下一代的小雏鹰们一起共创祖国的明天。

1、班级同学组织简单的节目，以及班会的现场布置。

2、联系位于朝晖七区的朝晖七区小学，和小学的老师取得共识，安排行程以及接送的车辆，最后是定学校的校车。

10月31号上午

10月31号下午

8点45分：接小朋友从朝晖

七区到财院，在车上向小朋友介绍团旗团徽各个部分的意义，并简单介绍了团组织的情况

9点40分：到财院，开始参观校园，从学院楼出发到行政楼，在图书馆留影，向西到教学楼，并看了学校在建中的学生活动中心，然后到了体育场。

11点：结束参观，各自到寝室休息

12点：在寝室开展交流，团员向小朋友介绍自己以前的一些学习情况和自己曾遇到的困难，并回答提问。

2点：到体育场，和小朋友进行互动活动，男生玩篮球，女生玩小时侯的游戏。

3点：举行“追随先进旗帜，成材报效祖国”的横幅集体签名。

3点 30分：校车送小朋友回校。

活动中朋友的安全问题，包括途中和到校后两块，到校后，参观过程中避免危险荒芜的地方，团员一路两人负责一个小朋友，保证安全，游戏运动中要减轻活动量，避免受伤。

以上是我团支部的一个简单的团日活动的策划书，希望在全体团员努力之下可以取得圆满成功!

工商管理学院

05市营1班团支部

**活动主题策划书篇四**

一、网店介绍

因为自己的网店刚刚建立没有较强的说服力，所以这次策划书中我以合作的网店来做案例。

网店名称：土老帽绿色食品打造皇冠级原生态店铺

经营人：张伟平

注册时间：20xx年11月2日

经营范围：肉类美食（罐头）、海产干货（真空）、奶酪乳制品（真空）天然粉制品（袋装）干果果脯（袋装）五谷杂粮（袋装）

二、形式分析

绿色食品网络店面市场现状：

绿色食品网络店面分布情况

淘宝交易平台10家店面（拥有信誉度）其它交易平台57家店面（拥有信誉度）

消费者一般情况下光顾网络绿色食品店的情况：

顾客一般情况下光顾绿色食品店情况想有以下几种原因：原因一：要尝试新产品、原因二：对新产品产生浓厚的兴趣、原因三：基于价格便宜追求时尚饮食，购买健康时尚产品

会影响其购买意向的因素：

会影响顾客购买意向的因素有以下几种：因素一：对产品抱有怀疑态度

因素二：价格昂贵、因素三：其他不定因素

swot分析

s（优势）

基于价格优廉性、绿色食品的安全性、功能性、营养性、

品种的多样性、方便性、产品的质量保障性、说明详细性、订购方便性、送货快捷性、服务周到性可以快速抵消消费者的购买障碍

w(劣势)：

网络店面的竞争激烈机会不容把握，绿色概念普及困难，产品的保质周期较短不宜储藏等诸多因素

o（机会）

基于绿色食品的安全性、营养性、功能性等方面的优势，更容易把握住消费者的购买欲望

t（威胁）

销售绿色食品的店面过多产品不够新颖难以引起顾客的注意力

综合分析

市场分析

有业内人士认为，绿色食品市场的成熟度还是比较高的，这从市场集中度和购买人群上都可以看出来。据不完全统计，目前绿色食品市场上共有60多家的网络店面店，其中约有10多家较为正规，其余是些小店；从销售数据上看，绿色食品市场年销售额为600- 800万元。而在购买绿色食品的消费者中，有80％是年龄在25至55岁之间的中青年人，而他们购买的绿色食品档次比较集中，一般在30元至350元之间。

1.目标市场分析

我国绿色产品市场的规模很大，城镇居民年消费额超过7500亿元，尤其是东部沿海发达地区绿色产品消费量大，需求层次较高，且资源相对短缺，绿色产品总量不足，对外依存度大。据统计，目前江、浙、沪、闽、粤5个省市和港澳两个特区，每年从外调进绿色产品总额约1200亿元，且年增长幅度在5％以上。绿色产品消费已呈现多样化、优质化、绿色化趋势，绿色食品的消费在农产品消费中的比重逐年提高，具有极为广阔的发展前景。20xx年，全国绿色食品的销售额突破500亿元人民币，且以每年30%的速度增长

竞争对手分析

1、土老帽竞争对手

（1）、土老帽主要竞争对手主要有：

a、一介草民天然绿色食品健康养生店★地道山西土特产

b、绿色食品特产专卖店

c、北大荒利特连锁绿色产品店精益、

（2）、竞争对手基本状况大明：一介草民的网店已经经营很久出具规模，存在较多的老顾客，而价格也相当优惠。

（3）、竞争对手策略

a、信誉是销售的保障，而且服务到位，24小时全天营业。

b、经常搞优惠和网络宣传。

2、土老帽在竞争中的地位

（1）土老帽在淘宝的交易平台的客流量还可以，店面相对比较大，总体说来知名度一般。

（2）市场占有率低。

（3）开展深入许多针对消费的优惠活动。

（4）服务方面相对来说较不完善。

3、与竞争对手比较

a、机会：在消费者中口碑好，价格适中，比较适合消费者消费。

b、威胁：宣传力度不够、向市场的攻击性较弱。

4、竞争对手分析总结：

（1）竞争对手在广告，时间方面的优势。

（2）宣传层出不穷。

（3）土老帽优势：价格适中，口碑较好，消费者信任度适中。

（4）土老帽应改善出现问题的环节：保持良好的店面形象，提高品牌质量，服务、宣传力度不够，宣传开展太少，不容易使消费者亲近。

5、我方策略

（1）为了方便顾客，提供真正的人性化服务，我们将长对客户提问不辞辛劳的回答，对产品任何的问题我们将给予满意的答复。

（2）利用网络载体进行轰炸式宣传。

（3）积极开展各种网购活动（如：秒杀 团购 买一送一 ）

产品分析

1、营养性食品：

具有非常高的营养价值、滋补身体的绝佳产品

2、安全性食品

产品的安全、质量有绝佳的保证，能给客户承诺性的产品

3、功能性食品：

调节身体机能、缓解三高、失眠等医药性的产品

三、4cs网络营销规划

1、了解消费对绿色产品的需求：

实现网店的各项目目标的关键在于正确的确定目标市场的需求与欲望，并且比竞争手更有效的传达目标市场需要的物品和服务，进而比竞争对手更有效满足目标市场的需求与欲望。只有适合消费者需要的产品才是好产品、因此消费者的需求才是网店利润的源头。

（1）进行网络市场调研，邀请客户参加对绿色产品的测试，因为来自不同文化背景的人往往由于生活环境、职业、经济状况、受教育程度、个人爱好及生活方式、家庭结构等各种不相同对产品有着不同的需求，即使是同一个消费者在不同的期间对同一种产品的体验和感觉都是不同的。但对于销售者来说，消费者的需求是一个未知而又复杂的世界，因而进行网络市场调研，发现消费者需求。

建立

（2）建立客户资料数据库，网购已经呈现个性化趋势，网络店面首先应做的是要了解自己的客户。曾经有人提出“爱你的顾客而非爱你的产品”，因此我们要想了解我们的产品一样的了解我们的顾客，了解客户的一个重要的措施就是建立客户资料库，客户的资料库要包括以下几个方面的内容：

a:  顾客常规档案。包括姓名、性别、年龄、电话号码、职业、经济收入等收集这些有助于帮助了解目标市场的基本状况

b：客户消费档案。包括顾客对哪些商品感兴趣、购买的商品属于什么类型的，掌握这些资料有助于优化销售、做好促销。

2、以消费者的承受能力来制定价格

网络店面首先要决定所提供的产品的价值和价格，其次要估计该价格下所能销售的数量，第三根据销售量决定所需的产能、投资以及单位成本、最后计算依此价格和成本能否获得满意的利润。以消费者承受能力为基础的定价方法与现代市场定位观念一致，制定出来的价格更能贴近消费者，更适合目标客户的接受水平。

3、加强网络店面与客户的沟通能力

加强与消费者的沟通和交流是绿色产品营销策略的一个重要环节。消费者在消费绿色产品的同时也是绿色产品的营销过程，产品与消费的同时性信息不对称决定了消费者在购买绿色产品的钱无法了解产品的有关知识，这无疑加大了购买者购买产品的风险也增加了顾客与网点之间的沟通难度，所以我要求网店信息扁平化、透明化可以快速的响应客户的需求了解客户意向，增加联系渠道扩大信息源始沟通更快捷更人性化增加网店与客户的沟通能力。

4、为消费者提供尽可能的方便

由于工作的繁忙，生活节奏的加快，抢时间、重效益的观念已深植人们的意识之中：经济条件的改善使享受生活、享受生命成为另一种时尚与潮流，消费的方便性逐渐被人重视“不贪便宜贪方便”便是人们心态的放映。因此，必须顺应这种形式与变化，将方便顾客作为安排网店经营活动重要的目标之一，了解顾客需求，处处为顾客着想，为顾客提供周到的、便利、满意的服务，在为顾客提供便利中求得网店的发展与生存。

四、网络营销推广战略

1电子邮件推广

电子邮件是最有效的网络许可营销方法之一。分为：广告邮件、电子杂志两种。前者通过广泛发布邮件信息获得第一注意力；后者通过用户许可，获得定期、定向宣传效果，起到事半功倍的效果；每周给网站注册者发送电子邮件通讯 (e-mail newsletter)。通讯中提供行业的新闻和一些技巧，并链接回公司网站。每月制作电子杂志，免费向会员的电子邮箱发送，同时放倒各类电子杂志网站免费让网友免费下载阅读。切记，电子杂志的内容质量是关键，不然会被当作垃圾邮件的。电子书推广：整理相关的文档，制作网站相关主题的电子书，然后在电子书中合理融入推广广告。然后把电子书放到成千的下载网站供广大精准受众免费下载。同时宣传我们佳能公司的网站。

2、搜索引擎加注

统计表明，50%以上的自发访问量来自于搜索引擎；有效加注搜索引擎是注意力推广的必备手段之一；加注搜索引擎既要注意措辞和选这好引擎，也要注意定期跟踪加注效果，并做出合理的修正或补充；向google、雅虎和msn，搜狐，新浪，百度等知名的搜索引擎和目录网站提交网站，网站通过所提交的关键词能够出现在搜索结果结果列表里。这些收录常常需要需要一些时间。

3网络联盟策略

首先实现同类网站互通有无，建立同盟，并做到唯我马首是瞻；其次，建立同行业（文化产业）同类型（互动社区）的网站联盟，做到互为宣传，互为推广；加入论坛联盟网摘联盟图摘联盟。特别推荐下奇虎论坛联盟、中文bbs论坛联盟、五号图摘、网摘中国、天下网摘图摘中国等等，据有关数据表明每个网站平均每天能带来100-1000的流量，其中以奇虎论坛联盟的流量最多。

4数据库策略

注重网上调查、用户资料、访问统计等数据的收集整理，并进行客观分析，既对客户行为进行引导，又对网站建设提供现实权威的意见，是数据库策略的核心。

a.调查： 在网页上搞一些小调查，问一个有趣的问题，让访客投票。投票者也许会在明天或下周再来查看调查结果。

b.有奖活动： 持续的搞一些有奖活动，奖品不必太贵重，只要对你的访客来说稍有用即可。他们会常来看结果。

c.小测验： 要有小测验，每周公布答案。参加者会来看正确答案。

d.新闻： 提供与主题相关的新闻。一般人都喜欢最新的新闻。你如能成为他们的第一手来源，他们就会重复访问。

5雁过留声法

大量访问同类网站或者人气旺盛的网络平台，发布留言和论坛信息（可用技术手段实现），内容主要有：本网站介绍或者本网站部分精品内容发布，吸引爱好者访问；

6加入友情链接联盟

加入友情链接联盟最大的一个好处就是不仅可以提高网站在互联网上的曝光率，提高网站的反向链接数量和pr值，还因为注册友情链接联盟留下了网站的信息，并为自己生成了一个自助化的友情链接系统，这样别人就可以不在通知我的情况下加好我的友情链接，使友情链接变得更加轻松。

7软文推广

软文分别站到用户角度、站到行业角度、站到媒体角度来有计划的撰写和发布推广，促使每篇软文都能够被各种网站转摘发布，以达到最好的效果。软文要写的让用户看了有收获，标题要写的吸引网站编辑，这样才能达到最好的宣传效果。

8、口碑推广

通过免费服务，或者策划的新载体，按照口碑推广的惯用套路促使用户帮我们进行口碑宣传。

9论坛推广

整理50个人气最旺的相关主题网站进行有计划的发帖子，做好细节，才有好效果。这里给大家分享一个关键关键点：帖子不再多，而在于顶！活跃在在线讨论组或论坛中，并且，总是在发言中包含有你网址的签名。论坛宣传方式是我众多网站宣传方式中，最辛苦的一样，也是效果来得最快的一样。我每天要在外面那些大论坛发几十个主题贴，顶几百次帖子。而却在那些大论坛要有很多马甲回贴才行，要不广告效果很差。在我主要宣传的几个论坛中，其中一个论坛就有40几个id号。

五、网店的构架

（1）制作专属logo、具有自己的品牌意识

（2）利用淘宝模块装修整体店面

（3）整理产品图片达到客户满意的认知度

（4）设置个人论坛提供客户留言

（5）设置老用户群以便沟通

六、服务建立（客户支持服务）

1、顾客忠诚战略

在经营中，谁都希望客户比现在更加忠诚。但不幸的是客户通常总是没有多少理由要对提供一种产品或服务的特定卖主保持忠诚。在过剩经济时代，在所提供的产品并没有太大差别的情况下，如果客户得到的服务不足以克服价格上的差异，想要面对众多选择的客户保持忠诚是不可能的。

培养积极的客户意识 ，通常采取满意度调查、客户研讨会、呼叫中心和其它方式，使决策时能考虑客户的声音。

满足客户的要求 让“客户永远是对的”伴随着你的工作。如果客户想要某一特定产品，你就要想办法去生产；如果客户需要以某种方式交货，你就要增加这种能力。

更多地为客户着想 有时，更多地为客户着想意味着提供一件客户要求得到的产品，而不是因为该产品具有广阔的市场前景。适当牺牲一定的利益，可以赢来长久的客户忠诚。

不要仅理解客户的需要，更要理解客户的价值，当决定投资于某一特定客户时，涉及的不仅是对当前相互关系，还有未来发展潜力的估计。

2、实行实时沟通

他们要求的是在几分钟甚至几秒钟内，对他们的要求作出反馈。在他们的词典里，“及时”的意思就是“即时”、“随时”。

3、顾客关系的再造

网络营销的竞争是一种以顾客为焦点的竞争型态，争取顾客、留住顾客、扩大顾客群、亲密顾客关系、分析顾客需求、创造顾客的特性，建立顾客对于虚拟网店与网络营销的信任感。网络时代的目标市场、顾客型态、产品种类与以往会有很大的差异，因此如何跨越地域、文化、时空差距，再造顾客关系，将会需要许多创新的盈利作为。

七、总结

通过此案例的实施能快速的响应市场了解市场动态掌控消费者购买欲望，解决经营中存在的问题，达到店面快速盈利的最总目标。

**活动主题策划书篇五**

活动时间：20xx年8月16日7点7分

活动主题：

主题要素：古典情人节 优惠 服务

活动地点：xx村，下各方向，对面山上的藏獒基地傍

活动对象：xx年轻单身男女 18-35周岁

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动费用

男100女50元 包括活动的奖品、道具、场地费、自助烧烤费用、酒水等等

具体活动方案

六、活动内容

㈠、现场活动：

1、请每位参与者将领取的编号牌，统一粘贴在左胸上方;(将准备的编号纸片放进游戏箱内，进行游戏时使用)

2、现场分成若干a区(男士)和b区(女士)，入场时请随志愿者引领就坐;

3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，作“真情告白”;

4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛.

小游戏

抛绣球、由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。(所有嘉宾都站起来，活跃气氛)现场产生的5对临时情侣进行默契度考验。(针插气球)有奖有罚，1-3名赠送小礼品。4-5名接受大家一起想出来的惩罚。(不能太过离谱的)

5、现场人气大比拼。报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌请你的红娘转交给对方。

玫瑰花可以在现场工作区购买(每枝2元);

6、自助烧烤开始，3-4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

7、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与;(详见节目单)

节目单内容由参加活动的嘉宾报名而定。(歌曲、舞蹈、诗词朗诵不限。如需音乐请提前与qq进行联系)

8、大会鼓励您大胆地展现自我，上台表演节目.向舞台上的心仪对象献花，展示真我风采，吸引异性目光找到与自己般配的另一半。

9. 鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛.(掌声欢呼声高者有奖励)并评选出3对最佳情侣。 (小礼品)

10.自由交流时间.

11、主持人致结束词、活动圆满结束。

㈡、如何向对方留言：

1、报名者可以在现场浏览全场所有的资料板;

2、大会为每位报名提供3张心愿贴，如果你对某个人的资料有兴趣，可以在心愿贴上写下自己的联系方式粘贴在对方的资料板上。

3、如果你的心愿贴不够用，可以在现场工作区购买;

4、大会仅对参加本次相亲会的报名者负责，没有使用本次大会心愿贴的留言真实性，大会概不负责。

㈢、报到：

1、已报名者请在报到处凭报名表回执领取编号牌;

2、报到后请到指定区域入坐;

3、入场时请保持秩序井然，不要哄抢;

4、入场后请积极参加各项交友活动，并遵守现场工作人员安排和游戏规则;

活动报名：

**活动主题策划书篇六**

活动时间：20xx年8月16日7点7分

活动主题：

主题要素：古典情人节 优惠 服务

活动地点：xx村，下各方向，对面山上的藏獒基地傍

活动对象：xx年轻单身男女 18-35周岁

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动费用

男100女50元 包括活动的奖品、道具、场地费、自助烧烤费用、酒水等等

具体活动方案

六、活动内容

㈠、现场活动：

1、请每位参与者将领取的编号牌，统一粘贴在左胸上方;(将准备的编号纸片放进游戏箱内，进行游戏时使用)

2、现场分成若干a区(男士)和b区(女士)，入场时请随志愿者引领就坐;

3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，作“真情告白”;

4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛.

小游戏

抛绣球、由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。(所有嘉宾都站起来，活跃气氛)现场产生的5对临时情侣进行默契度考验。(针插气球)有奖有罚，1-3名赠送小礼品。4-5名接受大家一起想出来的惩罚。(不能太过离谱的)

5、现场人气大比拼。报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌请你的红娘转交给对方。

玫瑰花可以在现场工作区购买(每枝2元);

6、自助烧烤开始，3-4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

7、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与;(详见节目单)

节目单内容由参加活动的嘉宾报名而定。(歌曲、舞蹈、诗词朗诵不限。如需音乐请提前与qq进行联系)

8、大会鼓励您大胆地展现自我，上台表演节目.向舞台上的心仪对象献花，展示真我风采，吸引异性目光找到与自己般配的另一半。

9. 鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛.(掌声欢呼声高者有奖励)并评选出3对最佳情侣。 (小礼品)

10.自由交流时间.

11、主持人致结束词、活动圆满结束。

㈡、如何向对方留言：

1、报名者可以在现场浏览全场所有的资料板;

2、大会为每位报名提供3张心愿贴，如果你对某个人的资料有兴趣，可以在心愿贴上写下自己的联系方式粘贴在对方的资料板上。

3、如果你的心愿贴不够用，可以在现场工作区购买;

4、大会仅对参加本次相亲会的报名者负责，没有使用本次大会心愿贴的留言真实性，大会概不负责。

㈢、报到：

1、已报名者请在报到处凭报名表回执领取编号牌;

2、报到后请到指定区域入坐;

3、入场时请保持秩序井然，不要哄抢;

4、入场后请积极参加各项交友活动，并遵守现场工作人员安排和游戏规则;

活动报名：

**活动主题策划书篇七**

活动目的

1. 提升公司凝聚力;

2.加强各部门同仁之间的沟通与联系

3. 增强公司员工的集体观念

参加对象：公司全体员工、公司各级领导及供应商

活动日期/时间：2024年1月1日 pm17:30——20:45

1.公司元旦聚餐

2.公司领导致词

3.游戏/娱乐活动

4.抽奖

时间项目活动内容说明

预备全体人员进场活动全程贯穿餐饮

晚会开始,致词。主持人上台宣布元旦晚会正式开始,并请李总上台讲话。总致词后,有请经理发言。

热身游戏

抽奖抽出三等奖

祝福词接龙每桌每次派一个人站起来说一句元旦祝词,祝词的第一个字必须与上一桌说的祝词的最后一个字一样,至少需“谐音”。

说错的人上台抽取指示表演内容的小纸条,根据纸条上的内容表演一个节目,或直接获得礼品。表演完的员工,送小礼品1份。

抽奖抽出二等奖

copy不走样每桌选出2名代表,共20个人分成4组,按照抽取的题目表演一套动作,最后一个人说出表演的内容。答对的一组,每人送1份奖品。

喝可乐比赛每桌推出一人参加比赛,共10人分成2组,每组评出1名获胜者。获胜者得1份奖品,共2份奖品。

脑筋急转弯抢答(10道题)主持人宣读问题,然后开始举手抢答。

答对的员工,送奖品一份。奖品:10套

假话连篇”游戏共20个人分成4组,每组上台表演。主持人说“鼻子”,比赛者要用手指指着脸上的其它五官(眼睛、嘴、眼睛或耳朵),而不能指着鼻子。听从主持人说的五官用手指指着的人,淘汰出局。每组决出1名小组胜出者,4组比完后,4个小组胜出者进行决赛。决赛胜出者得大奖1份,其他3名得鼓励奖1份。

照镜子”参赛者和主持人面对面站着,作为主持人在镜子的照影,主持人做任何动作,参赛者需反方向做,才能做到镜子的功能。

如:主持人抬右手,参赛者抬左手,因为照镜子时,你抬右手,镜子里的人与你面对面在同一侧抬手,即:右边抬手。每组决出1名小组胜出者,4组比完后,4个小组胜出者进行决赛。决赛胜出者得大奖1份,其他3名得鼓励奖1份。

抽奖抽出一等奖大奖由公司领导颁发。

颁奖(积极参与奖2名、最佳团队合作奖1组)

结束歌主持人宣布元旦晚会结束,全体一起唱“真心英雄”歌。

撤场剩余物品及抽奖箱等助成物整理。

珠光气球、彩色玻璃纸拉花、红色彩丝带

每2只珠光气球为一组,用红色丝带、透明胶固定在墙壁上,会场中彩色玻璃纸拉花拉成十字型,下垂玻璃纸花篮。

奖品/礼品

人力配合

主持人:2名

活动现场人员:3名

费用预算

**活动主题策划书篇八**

一、活动主题：彰显青春魅力尽展社团风采

二、活动目的：

为了喜迎元旦，丰富校园文化生活，更好地向广大师生展示社团魅力风采，扩大各个社团的影响力，促进我院社团朝向更蓬勃、更缤纷、更光明的方向发展。

三、举办单位：

主办：共青团河南工程学院委员会

承办：院社团联合会

协办：全院各个社团

四、参与团体或人员：全院社团及各系师生均可参加。

五、晚会时间：12月28日(暂定)

六、活动地点：学生活动中心大礼堂

七、晚会前期宣传：由院广播站进行为期1——2周的宣传，并由宣传部进行出板宣传，活动当天发入场券对外进行扩大宣传力度。

八、晚会流程：

1. 晚会入场过程中，播放轻音乐及播放社联及社团的宣传片(ppt)

2. 开场舞

3. 由晚会主持人宣布本次晚会开始

4. 主持人介绍本次晚会到场的嘉宾及到场的社团和其负责人

5. 主持人请团委老师等致开幕词。

6. 文艺汇演正式开演。主持人按预先介绍的节目单向观众报节目，在报节目之前，主持人先介绍表演该节目的社团的概况，语言应精炼(该介绍内容由各社团提供，社联办公室统一编排)各社团观众应成方阵在会场就座，当主持人介绍该社团时起立向全场观众致意，以便观众更好地了解认识该社团，以宣传社团文化并在中间适当穿插互动环节，送出小礼品。

7. 文艺汇演结束后，全体演员工作人员到舞台上共唱“难忘今宵”或其它歌曲，并拍照留念。

8. 演员谢幕

9. 由主持人宣布晚会圆满结束

九、人员安排：

办公室：负责准备活动策划书和调度统筹本次晚会主要的指挥调度工作，分工安排等。

外联宣传部：1、在本次活动中负责接待工作，并整体地统筹实行策划方案，应对本次晚会进行摄影，并上传至社联网站进行宣传。2、主要负责为本次活动拉赞助，募集到一定的资金，同时积极对个联谊，宣传社联，为本次晚会筹借必要的设备等。

文化娱乐部、体育竞技部、社会公益部、理论科技部：主要负责节目的编排，演练工作，对节目的监督考核。以及晚会中节目的顺序。

财务部：主要负责本次晚会活动经费的预算、物品采购、财务管理等工作.

各部门配合办公室人员的，布置会场，维持会场秩序，清理会场等。

注：全体社联人员都应该配合办公室人员的整体安排，以大局为重。各部部长对各自工作负有直接责任，必须尽职尽责。

十：活动日程安排：

a前期各社团节目彩排、筛选、日程安排。总负责人：李梦沙 田彦亮 李中杰 李亚云

a第一次彩排 12月01日7：00—9：00 教室6j101

b第二次彩排 12月10日7：00—9：00 活动中心

c第三次彩排 12月18日2：00—4：00 大礼堂(老师看)

注：期间排练：社联各部正、副负责人2个分别监督其各社团节目进程 每晚学生活动中心2楼 7：00——9：00

b前期宣传工作(包括邀请函的发放) 岳李方 王 龙 孙燕搏 彭东亮

a：场外条幅宣传 b：院广播站宣传 c：板报宣传

d：青年嘹望报社和大学生通迅社宣传

c：晚会当日会场设计及舞台布置 负责人：焦飞翔 何营营 闫 玲

1后幕设计(略) 2 嘉宾席、各社团成员以及方块队形式就坐

3晚会开始前夕，放幻灯片，并有主持人作简要介绍各社团情况

4道具的安排及演员秩序

注：幕布设计应突出本次活动主题。以青春飞扬，欢庆元旦为主要基调。

d：晚会当晚人员具体调度：

a：负责接待各院校到会嘉宾、签到：办公室

b：会场秩序维护、气氛协调：体育竞技部(8人)

c：后台演员秩序维护、签到：闫玲(4人)

d：更衣室人员：李亚云 班晓兰(2人)

e：泡泡机、冷烟火{2人}

f：烟雾机：(1人)

g：音响、话筒(2人)

h：灯光室(2人)

i：调音室(2人)

j ：开闭幕机(1人)

k：道具组：魏晓伟 杜婷婷(8人)

l：各部信息联络协调人员：岳李芳王建峰 曹昕(3人)

m：开门守门：杜留杰(6人)

n：前二门检票：袁书平(4人)

o：摄影：岳李芳李丹丹(2人)

p：主持人：待定(1人)

e：晚会后会场卫生：社联全体人员

f：建议晚会表演当天中午：到校园东主干现场发票。

g：晚会所有物品清单(见财务部物品清单)

**活动主题策划书篇九**

活动构思

七夕佳节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，象征着人们对于美好爱情生活的向往和追求，可是，近些年由于我国对经济发展上的倾斜而忽视了文化发展的重要性。使得这个传统节日正在被人们淡忘。

活动目的

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节，被称为中国情人节。为弘扬传统文化，歌颂忠贞爱情，倡导人们过中国式的情人节，通过大型的爱情主题文化等系列公益活动使更多的人知道七夕，了解七夕。同时从一定程度上激起中国传统文化节的复兴之潮。

活动形式

活动以游园形式为主，活动现场分为互动区(活动报名、参加比赛、互动场地)、休闲区(嘉宾休闲、商家参展)。

组织机构

主办单位：陕西省教育部

承办单位：陕西亨德威展览展示有限公司

协办单位：西安千秋文化传播有限公司

赞助单位：陕西省婚姻登记协会、西安爱情海婚庆公司、美特斯邦威服饰、香格里拉大酒店等。

支持媒体：陕西电视台、西安晚报、西安新闻网、七夕论坛等。

活动时间

20xx年农历七月七日至七月十三日

活动地点

西安曲江国际会展中心

活动亮点

1. 开幕式——七夕晚会：大型的文艺演出活动在七月七日晚举行，届时将邀请众多明星前来参与演出。而且演出结束后还会有烟火表演。

2.七夕文化秀：(1)中国古典服装秀

历史悠久的中国有着丰富的服饰文化，历朝历代的服饰都有其独特之处，反映了一个朝代的人文风采和审美观念。

(2)现场刺绣表演

刺绣是中国优秀第一范文网整理的民族传统工艺，是古代女子都需掌握的技艺，体现出了中国古代女子的心灵手巧，做工精细、画面美丽的刺绣就是一件高雅的艺术品，具欣赏价值。

(3) 中国茶艺表演

茶的故乡是中国，以茶敬客是中华民族传统礼节。饮茶老少皆宜，并已形成一种风尚，有华人的地方，就有人讲究饮茶的艺术。

(4)中国古乐曲现场演奏

古乐情怀中华五千年的文化全都融合在了古乐曲之中。轻罗薄衫，弹拨之间，流淌出悠扬的古乐曲，屏息细听，仿佛置身于一个宁静深邃的远古时代，让人不由地陶醉其中。

3. 征集7777句“你最想对爱人说的一句话”：

七夕之时，牛郎织女相约鹊桥，互相倾诉着365个日日夜夜的相思之苦。在这个美好浪漫的日子里，彼此深爱的情侣是否也该真情表白一番呢?本次活动将向社会广泛征集“你最想对爱人说的一句话”，悬挂于活动会场，请游人共同见证爱的宣言。

4.爱情大考验：活动当天征集70对情侣嘉宾或者速配情侣参加爱情闯关游戏，并将会在各大媒体播出。

参展范围

珠宝饰品、礼品饰物、工艺品、化妆品、it数码科技、通信产品、婚纱摄影、花(卉)艺、情侣精品、玩具、浪漫旅游、浪漫家居、情侣卡片、美容用品及服务。

活动流程

宣传报名期(20xx年五月一日至七月一日)：发布活动预告、招募合作伙伴、征集报名嘉宾。

造势筹备期(20xx年六月一日至七月七日)：媒体宣传造势，活动全面筹备。

步展：七月七日之前全部布展完毕。

开展：七月七日。

开幕式：七月七日晚7点到9点。

七夕文化秀：七月八日到十三日下午四点。

爱情大考验：七月八日早9点到11点。

撤展：七月十三日下午四点。

**活动主题策划书篇十**

活动构思

七夕佳节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，象征着人们对于美好爱情生活的向往和追求，可是，近些年由于我国对经济发展上的倾斜而忽视了文化发展的重要性。使得这个传统节日正在被人们淡忘。

活动目的

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节，被称为中国情人节。为弘扬传统文化，歌颂忠贞爱情，倡导人们过中国式的情人节，通过大型的爱情主题文化等系列公益活动使更多的人知道七夕，了解七夕。同时从一定程度上激起中国传统文化节的复兴之潮。

活动形式

活动以游园形式为主，活动现场分为互动区(活动报名、参加比赛、互动场地)、休闲区(嘉宾休闲、商家参展)。

组织机构

主办单位：陕西省教育部

承办单位：陕西亨德威展览展示有限公司

协办单位：西安千秋文化传播有限公司

赞助单位：陕西省婚姻登记协会、西安爱情海婚庆公司、美特斯邦威服饰、香格里拉大酒店等。

支持媒体：陕西电视台、西安晚报、西安新闻网、七夕论坛等。

活动时间

20xx年农历七月七日至七月十三日

活动地点

西安曲江国际会展中心

活动亮点

1. 开幕式——七夕晚会：大型的文艺演出活动在七月七日晚举行，届时将邀请众多明星前来参与演出。而且演出结束后还会有烟火表演。

2.七夕文化秀：(1)中国古典服装秀

历史悠久的中国有着丰富的服饰文化，历朝历代的服饰都有其独特之处，反映了一个朝代的人文风采和审美观念。

(2)现场刺绣表演

刺绣是中国优秀第一范文网整理的民族传统工艺，是古代女子都需掌握的技艺，体现出了中国古代女子的心灵手巧，做工精细、画面美丽的刺绣就是一件高雅的艺术品，具欣赏价值。

(3) 中国茶艺表演

茶的故乡是中国，以茶敬客是中华民族传统礼节。饮茶老少皆宜，并已形成一种风尚，有华人的地方，就有人讲究饮茶的艺术。

(4)中国古乐曲现场演奏

古乐情怀中华五千年的文化全都融合在了古乐曲之中。轻罗薄衫，弹拨之间，流淌出悠扬的古乐曲，屏息细听，仿佛置身于一个宁静深邃的远古时代，让人不由地陶醉其中。

3. 征集7777句“你最想对爱人说的一句话”：

七夕之时，牛郎织女相约鹊桥，互相倾诉着365个日日夜夜的相思之苦。在这个美好浪漫的日子里，彼此深爱的情侣是否也该真情表白一番呢?本次活动将向社会广泛征集“你最想对爱人说的一句话”，悬挂于活动会场，请游人共同见证爱的宣言。

4.爱情大考验：活动当天征集70对情侣嘉宾或者速配情侣参加爱情闯关游戏，并将会在各大媒体播出。

参展范围

珠宝饰品、礼品饰物、工艺品、化妆品、it数码科技、通信产品、婚纱摄影、花(卉)艺、情侣精品、玩具、浪漫旅游、浪漫家居、情侣卡片、美容用品及服务。

活动流程

宣传报名期(20xx年五月一日至七月一日)：发布活动预告、招募合作伙伴、征集报名嘉宾。

造势筹备期(20xx年六月一日至七月七日)：媒体宣传造势，活动全面筹备。

步展：七月七日之前全部布展完毕。

开展：七月七日。

开幕式：七月七日晚7点到9点。

七夕文化秀：七月八日到十三日下午四点。

爱情大考验：七月八日早9点到11点。

撤展：七月十三日下午四点。

**活动主题策划书篇十一**

引言：为庆祝元旦佳节，为进一步班级文化的发展，丰富班级文化，

活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，为了迎接20xx年元旦的到来，

20xx级一班拟定主办本次晚会。

本次元旦晚会将以新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对即将毕业的我们，祝愿我们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

一、活动主题：狂欢圣诞，喜迎新年

二、活动对象：20xx级一班任课老师及全体同学

三、主办单位：两千零一级一班

四、活动筹备组：

1、组长：磊哥；      副组长：李凤迪；

2、筹划：全体高三年级一班同学。

3、舞台设计布置：全体高三年级一班同学。

4、音响道具：李凤迪、王一、董广泽。

5、场务：康龙麒、杨曰花。

五、晚会地点：高三年级一班

六、晚会时间： 12月30号晚（具体时间另行通知。）

七、晚会思路：

1、晚会基调：喜庆、祥和、热烈

2、贯穿“三商教育”理念，反映班级半年来所取得的成绩，携手打造亲情班级、文明班级、示范班级，

创建和谐班集体。

3、激发和鼓舞老师、同学的工作及学习热情，继往开来，再创辉煌。

八、活动内容和形式

1、形式不限，可单人或团组表演均可，节目类型包括大合唱、独唱、独舞、民族舞蹈/现代舞蹈（组合式）、

模特表演、歌曲串烧、相声、小品、杂技、演奏、朗诵等；节目题材力求体现新颖、活泼、生动、感人、搞笑、优美、意义深刻、发人深思等不同风格。2、具体的节目编排由节目组负责。节目演出次序由节目组决定。（注：节目必须突出晚会主题）

3、节目来源：班内有才之人。

九：节目排练。（课余时间不耽误学习的情况下，适当练习）

十、其他

1、节目表演中间将增加互动环节，暂定为有奖问答和有奖游戏；

2、各节目的排练，节目组要派人跟踪指导，登记好表演的内容、音乐，通知及时准备，所要物品道具各班自行准备；

3、节目组要确定晚会的节目主持人，并进行培训。12月29日完成主持串词的编写，发给主持人练习。

4、嘉宾的邀请：各科开代表尽最大努力将所有老师请到现场。

5、节目应急方案：

（1）上一个节目演出时，其后的两个节目在后台准备，前一节目由于各种原因无法按时出演时，下一个节目即时跟进。

（2）任一节目在演出过程中发生失误或无法顺利进行的情况时，由节目的领演人迅速组织演员重演此节目；若重演仍出现问题，

则该节目立即退场，视具体情况决定其再次重演或取消。

6、晚会开始：

（1）主持人介绍晚会嘉宾、晚会流程；（晚会开始前一刻节目组把最终到场的嘉宾名单送到主持人手上）；

（2）磊哥致辞；

（3）根据节目组安排的节目进行演出；（具体要等节目出来，现在初步安排是5节目+1游戏+5节目+问答和游戏+5节目）；

（4）互动环节，主持人宣布游戏规则等；

（5）主持人适时提醒观众安静或动起来；

（6）晚会最后，邀请磊哥及学生代表（暂时不确定）发表感言；为表现优秀的节目和游戏胜出者颁发奖项，

得出“最佳歌曲奖”、“最佳创意奖”，和游戏优胜组的奖项一起颁发。（奖品待定）

最后感谢同学们的鼎力支持，宣布晚会结束，秩序打扫卫生。

十一。晚会经费预算

500rmb左右

警告：全体同学必须听从相关安排。

班级元旦晚会策划书

20xx年是我们101132飞机制造二班进入大学的第一年，这一年，我们有缘进入同一个班级同一间教室学习，一起生活，在20xx年里我们其乐融融，在即将到来的20xx年里我们有新的憧憬，为了更好的丰富本班同学的课余生活，我们筹划这次元旦晚会，让大家在欢快的气氛下迎接新的一年。

第一部分：晚会主题

喜迎元旦

第二部分：晚会口号

新年有我新景象

第三部分：晚会目的

迎接新的一年，丰富同学的课外生活，也让有才华的同学在这个机会展现自己，也能让班级更加和谐，促进同学们之间的交流

第三部分：晚会时间

20xx年12月30日

第四部分：晚会地点

101132班a1-3教室

第四部分：晚会思路

1、晚会以歌曲和游戏为主

2、表演者以个人和寝室为单位

3、晚会全部在教室进行

4、以本班同学和老师为主，不邀请外宾

5、晚会主要目的是让大家开心

第五部分：晚会具体安排

策划：杜晗

场地布置：宋东松、曾照平、罗贤宾、杜晗

物资采购：伍海园（随行人员）

节目安排：宋东松，余盼强

现场主持：曾照平

音响处理：宋东松

现场秩序维持人员：杜晗，刘志武，罗贤宾，胡丽昌等

物品派发人员：伍海园，肖发明等

主要设备：话筒、音响、电脑

主要道具：气球、彩带

食品：橘子，瓜子，花生，水等

晚会流程：由宋东松负责

后勤卫生：杜晗，伍海园，各寝室长

应急小组：杜晗、刘志武、曾昭平、宋东松、罗贤宾、伍海园、胡丽昌、黄玉康

第七部分：应急方案

一、停电应急

1、在开始前半个小时，由主持人宣布延期

2、在晚会过程中停电，立刻停止，可以改为交流会，或者玩游戏（真心话大冒险）直到晚会结束，后勤卫生由相关负责人处理

二、秩序混乱应急

1、由应急小组成员曾昭平和刘志武在台上维持，其他成员在台下相应维持

2、表演节目时由杜晗，罗先兵，刘志武维持纪律

三、人员受伤应急

当发生人员受伤时，由杜晗，罗贤宾主要负责救护，刘志武、曾昭平负责现场维持纪律，若情况严重，晚会立刻停止

四、其他应急

**活动主题策划书篇十二**

为了让同学们尽快适应大学生里缤纷多彩的生活，发掘自己的潜能和才艺，更好的融进周围的环境，同时加深同学们之间的相互了解，与身边的人搞好关系。

尽可能的搜集一些展示同学们风采的照片，并作出一份详细地计划书，与团委、班干部和同学们商量活动地具体步骤，准备好活动用具。

钟楼广场

帐篷、桌子、宣传板、签字笔、宣传条幅

20xx年10月30日星期五

班长：闫国栋、团支书：亓丹丹、组织委员：郭寒西、宣传委员、董伟伟

法学院0902班全体同学以及任何对此次活动感兴趣的同学

举办一次签名活动，本着自愿原则，同时回答同学们的疑问

向同学们宣传大学生活的丰富多彩，鼓励同学们尽可能地参加各种活动，回答同学们提出的疑问。届时将邀请一些学长作为我们的顾问。本着自愿的原则让同学们在条幅上签名，并做好记录工作。

可以增加同学们对大学生活的了解，鼓励同学们更多的参与学校的活动，发掘才能，更好地建立自信，更好的与人相处，同时积累一定的经验。

条幅 20元、记录本1元、签字笔3元 共计24元

为了保证活动期间的安全，避免发生拥挤，阻塞交通等时间的发生，我们将安排人维持活动现场的秩序，及时疏通道路。

策划书：法学院0902班

**活动主题策划书篇十三**

各位来宾各位朋友!下午好!

欢迎大家光临x婚礼现场 我是婚庆公司的策划主持人!

在这个为新人创造梦想的团队中我和我的伙伴们正在一起努力，

力求为您创造一个与众不同的婚礼!

结婚是一个一生一世的承诺 无论顺境还是逆境 都要彼此珍 惜彼此扶持，

两人能在一起共同经历这本身就是一种幸福

而婚礼就是这个承诺的开端 虽然看似是一个短暂的仪式却足以回味一生

因为如此 所以我们才更加专注于您的婚礼 能与您分享甜蜜和幸福的起点 我们感到万分荣幸!

接下来请大家尽情的欣赏我们为你准备的婚礼秀!

也希望可以从中找到灵感去创造只属于你们两个人的独特而浪漫的婚礼!

祝你拥有一个美好的记忆!

1. 开场-放开场音效-大屏幕

缘份是如此的其妙，仿佛在冥冥之中就注定着一对有情人的相识!

我们的新郎新娘在茫茫的人海中相识了!

从那一刻开始，仿佛他们左手的无名指上被缘份牵引下了一条红线!

牵引着他们走过相识、相知、相爱来到我们今天这个宴会厅

与我们现场所有的来宾朋友们共同庆贺他们人生最幸福的时刻!

稍时我们将和新人一起度过温馨浪漫而又神圣的时光!

在这里我首先要恭喜今天到场的准新人因为你们做出了步入婚姻殿堂的神圣决定!

并代表朝气蓬勃的团队对莅临婚博会现场的准新人们的到来表示衷心的感谢!

并送上深情的祝福!这一刻人我们把目光聚焦大屏幕。

2.新郎入场

光阴似剑 爱潮涌动，当年的小女孩变成了一个美丽的公主，

她一直记得儿时的伙伴，英俊的王子，来到了梦想的地方 他知道，

那十八年前美丽的梦就要在此刻实现，他即将与美丽的公主结下一世情缘!

有请新郎

3。对新郎提问：我愿意。。。

4。有请新娘-新娘进场到花厅

5。对白

6。新人入场------

7。叫掌-点烛台

8。点烛台-许愿

9。誓言-签字-展示-拥抱

10 请父母

好朋友们，我们看到二位新人站立在我们婚礼台上的时侯，

我们的心里，感触也是很深的，但是，在这个世界上，

我们最最要感谢的就是我们的爸爸，我们的妈妈.有人把父爱比喻成昆仑山上的飞雪，

有人把母爱形容成为松花江边的水花，诗人用美好的语言来形容父亲的伟大，

歌唱家用激情的歌声来表述母亲的慈爱，但是无论我们怎样来抒发自己内心的感情，

我们都觉得太单薄了，当真的踏上了这方红毯，

就明白了 其实人世间最值得我们尊敬，也就是无论我们在天涯海角永远牵挂我们的那颗父母心。

可当我们终于明白的时候，爸爸，妈妈，岁月的染发剂却染白了你们的双鬓，

可你们依然无怨无悔，曾几何时，爸爸的双肩和新郎的双肩一样宽广，

而妈妈的双手也和今天新娘的双手一样娇嫩，感谢你们曾经给予我们生命，

把我们带到了这个五彩缤纷绚烂多彩的世界上，二位新人向含辛茹苦养育你的父母鞠上一躬，

今天新人的鞠躬有一个特殊的手势，那是在告诉父母：我们从小是生长在妈妈爸爸的怀抱当中，

从今天开始，他们希望用自己新成家的臂膀可以把爸爸妈妈拥在自己怀里，

同时，也让我们祝愿天下所有的爸爸和天下所有的妈妈都健康长寿。

直到现在。爸爸和妈妈对你们还有几分叮咛，几分嘱托。下面，我们请新人接受传承礼

家 训

德 ：是做人之本 天行健 君子以自强不息 地势坤 君子以厚德载物

孝 ：是亲情之首 老吾老 以及人之老 幼吾幼 以及人之幼

勤 ：是持家之道 兴家猶如针挑土 败家好似浪淘沙

诚 ：是交友之源 美在锦上添花 贵在雪中送炭

爱 ：是感情之基 夫妻恩爱本无因 多点宽容召天晴 无论对错未言否

家为第一后永恒当新人接受祖辈传承下来的家训，

就意味着你们的家族当中从此多了一份延续血脉的力量和坚强。

11妈妈送字画

今天在孩子们长大成家的时刻妈妈 要将一份特别礼物送给新人：

家是温柔港湾我们都会温暖它一个字一句话一辈子一生情，

无论快乐与忧伤，不管顺境还是逆境，家，总可以给我们无穷的力量!

有家才会就有亲情和温暖 !朋友们 当爸妈打开这幅字的时候我们终于明白了!

慈祥的妈妈可谓是用心良苦呀!

爸爸妈妈期望要你们通过自己勤劳而智慧的双手去筑建的一个温馨和谐的家，

他们可以给你生命、甚至是金钱，唯有这个家需要你们自己去诠释和用心描绘。

请礼仪呈上笔墨让我们把最美愿祝愿化作掌声送给这相亲相爱的一家人，

共祝这其乐融融的一家人 人丁兴旺、蒸蒸日上、好运久长、幸福无疆!

同时也用我们充满信心的掌声祝福我们的团队的伙伴们在婚博会上再创佳绩!

11 倒香槟

幸福甜蜜的时刻，香槟美酒总是最好的点缀，而此时的美酒却是更加的甘甜，

更加的淳美，因为它不仅溶入了新人甜蜜的爱情更有浓浓的亲情和深深的友情，

接下来就有请两位新人牵手走向属于你们自己的爱情杯塔，

用心去浇灌那像征着他们相敬如宾的香槟塔。

芬芳的香槟酒带着新人的喜悦与甜蜜，带着一丝沉静，一份从容。

欢快的在流淌那是新人心中爱的甘泉 是情与情的交融 是一对新婚燕尔柔情蜜语的挥洒

洁白的酒花滋润着新人美丽而又纯洁的心田。杯杯斟满了幸福，

杯杯浸泡着甜蜜，杯杯装满了美好，杯杯代表着未来。这一刻...新人在甜蜜中永浴爱河!

13 抛撒献花

在一对新人永浴爱河缔结白年好合美好时刻，

为了感谢准新人以及到场的嘉宾对婚庆公司的关注与厚爱我们准备了丰厚的奖品!!

所以我们安排鲜花奖!!由新人来抛洒给大家 !

谁接到了鲜花并为准新人送上新婚的祝福您就会得到一份精美的礼品!

14 新人退场

公元20xx年3月6日，一对相爱的人走到了一起，下面我有个提议，

我们现场所有的来宾用全场最热烈的掌声为婚礼画上一个圆满的惊叹号!

与此同时我宣布 一对新人缘定今生!婚礼大成!!

随机语录

如果会有下辈子，记得不要和我相隔太远，我怕和你没有机会碰见。

下辈子你还没找到我之前，记得不要太早和别人结缘，要相信我们总会见。

如果下辈子我们遇见，记得你先爱上我，那样你就可以包容我的任性。

如果下辈子你先爱上我，记得要多在乎我支持我。就像这辈子我爱你那样的爱我。

**活动主题策划书篇十四**

2024年会主题策划模板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，公司决定举办2024年度总结表彰暨2024年迎新年会，以此来答谢各位员工一年来辛勤的工作与默默付出。

融合梦想 努力超越!

1、对\_\_\_\_\_\_年公司发展成绩总结，以及制定\_\_\_\_\_\_年公司总体规划，包括新年度计划、方向、目标等。

2、加强员工之间的交流，增强团队协助的意识，提升公司的综合竞争能力。

3、表彰优秀，通过奖励方式，调动员工积极性，鼓励大家在新的一年，工作都有出色的表现。

4、丰富员工生活，答谢全体员工一年以来付出的辛勤努力。

5、让员工充分的展现自我，在年会的过程中认知自我及对企业大家庭的认同感。

6、加强领导与员工之间的互动，让我们在同一舞台共同交流、联欢。

1、年会策划及准备期(\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日):

本阶段主要完成年会策划方案、通知发布、会场选址、节目收集，节目报名截止日期\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

2、年会协调及进展期(\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日):

本阶段主要完成节目筛选、节目安排表、节目道具、礼品物品的确认及采买。

3、年会倒计时期(\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日):

本阶段主要完成主持人、节目单等全过程确定。

4、年会正式演出时间:\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_。

活动地点:x x x x 酒店，提前20天预定酒店并协商好年会场地等各项内容。

参会人员:公司股东和高管、公司研发全体员工、分公司全体员工、工厂全体员工，约300人。

组织形式:由公司年会工作项目组统一组织、执行。

组 长:\_\_\_\_\_\_

副组长:\_\_\_\_\_\_

副组长:\_\_\_\_\_\_

副组长:\_\_\_\_\_\_

主持人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

以部门或以中心为单位选送节目，也可以跨部门合作选送，各部门选送的节目以\"自编自演、内容丰富、全员参与、精彩火爆\"为宗旨，要求气氛活跃、有声有色。节目内容可包括:各类游艺、小合唱、各类特色节目(如小品、相声、舞蹈、独唱、诗歌朗诵、哑剧表演等)等。

年会节目报名方式:邮件报名、电话报名、现场报名。

报名联系人:\_\_\_\_\_\_ 联系方式:\_\_\_\_\_\_ 邮箱:\_\_\_\_\_\_

节目编排

为了使公司年会保质保量完成，节目选送之后要求进行定期彩排，以达到预期效果，在年会进入倒计时阶段需要进行三次整体彩排。

1、排练时间:\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日--\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日期间的下班后。整体彩排为\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日--\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日期间;

2、排练地点:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

3、年会节目确定后，年会工作项目组会分别跟踪节目的排练效果同时进行审核，并解决遇到的问题，若解决不了，及时上报;

4、歌曲舞蹈类节目所需背景音乐自备，并拷贝一份至年会工作项目组，在年会节目正式演出时使用，若如未能提供，耽误演出和影响效果，项目组概不负责，请参演人员一定切记;

5、参演所需服装或道具向年会工作项目组申请费用自行租赁;

6、主持人参与节目顺序的编排，并组织串台词。

**活动主题策划书篇十五**

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：20xx年8月15日星期天19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏.

二“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组.牛郎队与织女队.每队6对男女外加一个男的.游戏就是每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名.第二名.第三名

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼晴背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花.每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

3.情歌对对唱

由主持人说个字.如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰.

4.七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

3对情侣.拿西瓜喂对方吃.男的蒙上眼晴.每组女的给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢的.赢的一队将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

4红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉.只要男能够牵到你的手就赢的.

5一见钟情心心相印

主次人说三个成语男的要按求做三样不同的动作.男的写在女的手上女的猜出来答多的就赢的失败的就淘汰

6四不象

每队男女谈论给对方学什么叫.那个队的可以男的或者女的叫男的猜.猜对算赢猜3次

失败的就淘汰.

最后终结情侣

剩下最后三对.化拳看那队一组赢的他们可以给剩下一队想游戏让他们竟挣第三名.赢的就和那一队.给大家说活动得第一名

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块活动人数32人先定下来.交钱有负责人收其提前14号收起把经费.买礼品和道具和食品干果.水果这样人数可以早点定下来.活动好开始.活动结束每个女孩一个美扶宝化装品。

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