# 2024年活动策划方案案例(14篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-06

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。活动策...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**活动策划方案案例篇一**

以学风建设为契机，以清明节为切入点，引导学生弘扬爱国主义精神，了

解革命烈士的英雄事迹，以此增进爱国主义情感，加强国主义教育。展现当代大学生思想上要求先进，行为上主动积极的精神。

二：活动目的

1、深入开展爱国主义教育，缅怀革命先烈，弘扬民族精神和爱国主义精神。

2、引领广大青年追寻先烈足迹，奋发有为，做新时代大学生。 3

、牢记历史，振兴中华，深刻理解“抗战精神”内涵。

4、对广大青年学生进行革命传统教育，践行科学发展观，增强自我素质内涵和爱国情怀，珍惜来之不易的幸福生活。

三：活动主题

缅怀革命先烈 传承笃学铸魂

四：举办单位

重庆工商职业学院机电工程学院社会实践协会

五：活动时间

20xx年3月10日下午1点

六：活动地点

合川人民公园

七：活动对象

机电工程学院社会实践协会人员20名

八：活动流程

1、20xx年3月10日中午1:00在教学楼c栋集合，1:20准时乘坐302路公

交车出发。

2、1: 40到达人民公园，集合点名一起前往烈士陵园。

3、2:00到达陵园活动开始，主持人介绍本次扫墓活动目的、意义，然后介绍纪念碑历史和相关革命先烈的光荣事迹。 4、主持人致悼词。

5、全体肃立，瞻仰纪念碑，并绕纪念碑一圈，献花、鞠躬。 6、献花环节结束后，全体人员默哀3分钟。 7、领誓人领誓，全体人员宣誓。 8、宣誓结束后，全体人员唱红歌。

9、仪式结束后，全体人员参观纪念碑周围建筑，进行爱国主义教育。 10、全体人员相互交流、休息(15分钟)。

11、3:00所有人员对烈士陵园周围的环境进行打扫。 12、3:30集结学生，合影留念。 13、3:40返校。

14、活动结束后全体人员各写一份活动总结

九：活动注意事项

1、活动前期组织好同学购买好扫墓用到的花束(每人须准备好一朵小白花)

以及一些必用品。 2、严格服从集体安排，不以各种理由私自离队单独行动，有事向负责人请假。 3、参加人员衣着整洁，态度严谨，不能在墓园区大声喧哗、嬉戏打闹。 4、爱护环境，不乱丢垃圾,保持活动区卫生的清洁。 5、注意在外的一切交通安全，严禁嬉戏打闹。

十：经费预算

**活动策划方案案例篇二**

一、 文案：

中国的情人节，你我的情人节!

二、 活动目的：

为了让员工感受到家的温暖，体现领导处处为员工着想，让员工能在公司内找到自己的缘分，并增加员工工作的积极性和对公司的认同感，体现公司倡导的“快乐工作，健康生活”的理念。

三、 活动时间：20\_\_年08月25日

四、 活动地点：\_\_公园

五、 活动方式：活动的主题自然是以“爱情”为主线，而活动的内容则多注重参与性和娱乐性。

六、 组织部门：企管部

七、 活动范围：公司所有部门

八、 报名方式及要求：

部门领导推荐

首先部门负责人上报符合条件的人员名单，然后考虑相关部门人数的情况进行筛选，最后确定参加活动的人员中，必须是男女对半，初步定为15对。

要求：选送人员需为单身，如有特殊情况的也可。

九、 具体活动安排：

(一) 暖场从路途开始

上车前，要求所有参加活动的人员必须上车后男女搭配的坐，自由组合。

上车后，主持人适当的说下大概的安排，然后进行一些小游戏，主要是以活跃气氛为主。(猜谜等)

目的：合理利用车上宝贵的时间，让大家在主持人的调节下能消除拘束感，同时增进大家的交流。

(二)到达目的地

1. 第一环节 拓展小游戏

主要以搞笑、活跃气氛的游戏为主

目的：这个环节主要是为后面的活动顺利进行而铺垫现场的气氛，同时让大家相互之间有个直观的印象。

责任人：王华 时间：1小时

2. 第二环节 爱情对对碰

第一、配对阶段

方式一：所有参加活动的男女各站成一排，面对面的进行自我介绍。介绍完毕后，临时配对开始，让男女双方互相选择自己觉得合适的搭档(主持人调节气氛)

方式二：采取随机配对的形式，抽签决定(当方式一无法达到预期效果时)

第二、磨合、了解阶段

活动1：跳绳

规则：首先给每队情侣确定编号，然后由配对好的2人一起跳绳，每对情侣2次机会，每次1分钟时间，这对情侣通过这2次机会跳的成绩相加所得次数为最后成绩。最后所有情侣跳完后，统计结果，获得前3名的情侣将获得相关奖励(巧克力，糖果之类)

道具准备：号码牌、跳绳2根、秒表一个、统计表、小奖品(巧克力、糖等)

活动2：夹乒乓球 这个主要是考验情侣们的配合默契度。

规则：每对情侣一人拿一支筷子，时间1分钟，看哪对情侣在1分钟内夹出来的乒乓球的数量最多，取前3名进行奖励.

道具准备：筷子2双、乒乓球20个、放球盒子一个

第三、再次配对阶段

通过前面2个活动，临时配对的情侣们应该都比较熟悉了，再经过一次配对，让大家面对再一次选择，选择自己认为更加合适的搭档，以便在活动结束后能达到预期的效果。

活动3：才艺展示

所有情侣们围坐成一个圈，首先由主持人确定一个关键字，然后需要每对情侣开始接歌，这句话中必须包含这个关键字，要是轮到了哪对情侣，这对情侣5秒钟内没有接上来，就两人一起给大家来个才艺展示。

达到效果：活跃气氛，同时让大家都有展示自己的机会，增进相互之间的了解。

活动4：猜词游戏

规则：每组时间2分钟，工作人员给出相关内容的词组，比如：体育项目类、明星类、电器类、动物类等。然后情侣一起决定选择哪类词组，接着由工作人员出示相关内容的词组，情侣一个比划一个猜。比划的不能说出词组里面的字，英语同义词也不能说，否则视为违例。最后，在规定时间内猜出词组最多的情侣获得奖励。

目的：该活动主要视考验情侣们的配合默契度，增进感情。

道具准备：词组类别卡片

活动5：传送气球

规则：每对情侣为一组，2人只能用脸来传送气球到指定地点，时间3分钟。在主持人喊开始后，情侣们开始传送气球，在传送的过程中，不许用手去碰气球，否则视为违例，需要重新传送该次气球。最后哪组情侣传送到指定地点的气球最多，就获得胜利。(可以增加难度和趣味性，要求每人只能用一条腿着地)

目的：增加情侣们的亲密度，同时考验他们之间的配合默契程度。

道具准备：气球100个

3. 收尾环节：爱情对对碰

活动1：“好朋友，手牵手” (主持人调节气氛是关键)

所有人一起围成一个大圈，然后主持人先不说明活动具体是什么，拿出一个可以传递的小道具，需要大家一个接一个的传递。主持人背对大家，然后主持人喊停时传递结束。接着拿着这个道具的情侣站到中间，主持人让他们相互评价下对方，然后在主持人的隐晦的说明下，看2人愿不愿意通过今天的交流了解，而在以后继续发展(气氛必须放松)。首先男方愿意的话就伸出右手，女方如果接受就握一下男方的手。这样重复循环游戏。

目的：达到此次举办这个活动的效果，争取让有的临时情侣真的配对成功。以游戏的方式大家都会比较放松，也避免了非常尴尬的场面。

活动2：主持人和工作人员给大家送上祝福。

活动结束

十、 注意事项：

1) 部门领导人对这个活动保密，可以以拓展的名义和部门人员沟通。(部门负责人必须强调活动服从组织者安排)

2) 本次活动首先选择年龄较大的、个人问题一直未解决的员工。

活动最终解释权归企管部，未尽事宜，企管部将另行通知。

**活动策划方案案例篇三**

在这个文化碰撞剧烈的时代，圣诞节作为一个彻底的洋玩意儿已经开始在越来越多的中国人生活里扎了根，圣诞节成为亲人、友人相互祝福的美好时刻。××××在这个喜庆的日子里，特组织圣诞联欢活动，让全体员工在轻松、愉悦的氛围里，感受到和谐、友爱的企业文化氛围。

间： 12月23日

二：××三楼

：1、晚宴;2、联欢;3、抽奖

1、推选出\"狂欢宝贝\"为主线，开展互动游戏，营造欢乐气氛;

2、邀请××××或其他业务相关部门共同参加联谊活动。

\*进场之前每个人发一个祝福卡片，提前写好祝福语，交到企划部，统一进行会场布置。

1、16：30主持人宣布活动开始;

2、请公司领导致辞;

3、举杯共庆晚宴开始，每桌推选出一名桌长，由桌长组织参加后续活动人员;

4、17：00开始游戏环节

游戏说明：整个游戏过程，参加活动的人来自哪一桌，取得胜利便可为本桌获得一个圣诞老人(贴画)，最后获得圣诞老人最多的一桌，为狂欢宝贝欢乐团。最后由获得圣诞老人最多的前三名各推荐一名进行\"狂欢宝贝\"的角逐，进行\"送欢笑、送祝福\"大比拼，每人说一句祝福的话，还要送一个最灿烂的笑容，最后各桌贴花的方式，谁的花最多，谁就是当晚的\"狂欢宝贝\"，获得由总经理亲自授予\"狂欢宝贝\"奖牌。

\*抽奖环节：每一组游戏间隔都进行一次抽奖环节，礼品由总经办四位老总准备，送出奖品的同时还要说出选择礼物的出衷。

参与人员：5人

玩法：首先指定一个人唱一段流行歌曲，然后参赛五人分别模仿学唱，最后由各桌派代表给学得最不像得人罚酒。

参与人员：4人一组参加，分两组

玩法：由主持人告诉每组第一个人谜底，然后此人用动作表演向后面的人表达，最后一个人再说出谜底，每人有三次机会。

(1)刀郎——情人、冲动的惩罚(歌名及演唱者)

(2)老鼠爱大米(歌名)

2、歇后语

(1)打肿脸——充胖子

(2)猪鼻子插大葱——装象

(3)黄鼠狼给鸡拜年——不安好心

(4)老虎的屁股摸不得

游戏三：人生百味

参与人员：2人一组参加，分两组

玩法：将各种钦品(可乐、雪碧、啤酒、清水、醋、酸奶等)用纸杯盛装，一个品尝一人猜，品尝的人只能用动作来表达，在3分钟之内猜出正确最多一组为胜出。

游戏四：齐心协力

参与人员：2人一组，分两组

玩法：分别将同组2人腿绑在一起，同时在每个人最外侧的腿绑上相同数量的气球，两组要将对方气球踩爆同时又要保护自己的气球不被对方踩爆，在1分钟之内谁最先完成或完成的数量多为胜出。

游戏五：我心目中的圣诞老人

参与人员：2人一组，分两组

玩法：提供没有五观的圣诞老人像，参赛人员一人指导，一人遮住眼画，两人配合看谁画得像。时间1分钟。

营造喜庆气氛，让大家轻松的渡过一个快乐的圣诞节，将高涨的情绪带入到今后工作当中去;同时通过与政府部门联谊，进行良好沟通，为今后工作开展奠定基础。

1、向集团方向投稿;2、向行业媒体投稿

1、场地布置：600元(条幅、圣诞树、饰物等)

2、游戏小礼品购买：800元

3、餐费：2024元

总计：3400元

**活动策划方案案例篇四**

一.目的和意义

新校区启用以来，校园环境与服务不断提升，但校园占地广阔，也造成了学生校内通行距离较远的实际困难。校内相关部门虽开通了电瓶车服务，但覆盖范围和频率有限，特别是北门到中心区，师生往返极为不便。“和谐校园，诚信骑行”活动希望通过爱心单车免费骑行的形式，一方面解决师生的实际困难，一方面将诚信教育与感恩教育融入服务中，进一步树立从学生切身利益出发关怀学生的形象，进而更好地发挥学校育人功能。

二.车辆来源

学生处拟通过吸引校外企事业单位赞助的方式予以解决，经过沟通与洽谈，已与中国移动、中国人寿、中国联通及天津市血液中心初步达成合作意向，以上单位各向学校提供15辆单车，学校作为回报，允许各企业在各自赞助的车辆上喷绘一定数量的产品宣传广告。

三.宣传作用

1.单车车身均喷绘学校校徽及标识，使学生能够感受到学校对学生的人文关怀，进而树立爱校敬校的观念;

2.活动本身就是感召学生树立诚信观念，养成公益之心的过程，是学校全方位育人的一个方面

3.喷绘献血光荣的标识，有助于宣传献血文化，使学生树立奉献社会，济危助困的精神。

四.服务范围

凡具有天津师范大学学籍持有校园一卡通的专科生、本科生、研究生及在职教工。

五.服务区间和站点

首先开行自北门到学生二食堂门的区间。

单车取用和归还在校内设两个站点，分别设在北门治安岗亭和学生二食堂前治安岗亭，每个站点提供30辆单车，单车固定在此区间内骑行。

六.服务流程

1.学生及教工到站点拍卡;

2.保安确认身份登记后提供车辆;

3.借用人员在规定区间内骑行;

4.到达另一站点后拍卡确认，交还车辆。

七.注意事项

1.借取单车人员必须携带校园一卡通，拍卡后办理单车借还手续;

2.借骑单车人员需爱护单车，避免造成车辆损坏;

3.借骑单车人员应当注意交通安全，因个人原因造成的安全问题，由借骑单车人员自行负责;

4.爱心单车只限在校内固定区间骑行，不得超出界限骑行。

八.协作部门分工

1.学生处：活动策划书，车辆购置及设计等;

2.保卫处：安排两个站点保安人员负责办理拍卡登记工作;

3.宣传部：活动的内宣外宣工作;

4.信息办：提供拍卡终端及技术调试工作;

5.团委：安排单车借还站点的志愿者服务工作。

**活动策划方案案例篇五**

为了弘扬中华民族传统书画艺术，提高当代大学生的书画创作水平与动手创作能力，丰富我校大学校园文化生活，推进大学生文化艺术素质教育，院学生社团联合会决定于12月份元旦之际举行第二届大型书画动漫摄影手工艺作品大赛。相关事宜如下：

一、主办单位：咸宁职业技术学院学生社团联合会

策划承办：社团联合会书画协会，摄影协会，动漫协会，百宝箱协会，宣传中心，咸宁电视台，第一范文网，大学生精英论坛(赞助商)

二、参赛对象：咸宁职业技术学院全体同学及各类爱好者爱好者

三、活动计划：

1、前期策划、宣传及准备工作

(1)策划书拟定和审批

①时间：10月22——10月29日

②策划书最终定稿后，上交院团委审批。

(2)活动前期宣传：

①海报：10月29日——11月30日，由我学生社团宣传中心做出展板，内容分别以书画摄影动漫手工艺大赛活动预告及投稿通知书为主。展出在林荫道及14栋寝室下宣传栏。

②横幅：待定

③校园金玉之声广播台：本次活动将积极与校园广播站建立良好的合作关系。本次有关书画摄影动漫手工艺大赛的报道由广播台播放。

④书面通知：大赛通知由赛事组委会递送各系各班班级宣传委员,转达相关事宜，通知内容应在10月28日前转告给各班级宣传委员

(3)活动准备：我们将申请书画摄影动漫手工艺大赛作品展出场地，获奖者现场秀;院学生社团联合会外联部积极取得商家赞助;联系大赛评委，组建评委团;部署各相关部门做好细节工作。

四、参赛作品形式：

参赛作品分书法(毛笔、硬笔、)、绘画(包括中国画、水彩画、版画、素描等)、手工艺(剪纸、摄影、动漫、十字绣等)等三大类。

五、参赛作品格式：

(一)毛笔书法作品待定

(二)绘画作品待定

(三)手工艺各种作品待定

如作品不符合以上格式，不予入选。

六、参赛作品报送时间及方式：

1.、时间：20xx年10月25日——12月13日

2、报名点：林荫道及14栋寝室下

3、方式：参赛作品按要求在每件参赛作品的背面右下角粘上《作品标签卡》(详见附件1)。

七、评奖方法：

大赛将邀请学院书画教授进行公开、公正、公平评审，综合进行评选。

1)时间：12月12日——12月15日;

(2)方式：将作品分成书法组，绘画组，手工艺组摄影，动漫，邀请评委对各组作品进行评审;

(3)评奖名额：每类各设一等奖(1名)、二等奖(3名)、三等奖(5名);

同时设最佳参与奖：以系级为单位(1个单位);以班为单位(前10个单位)

(三)获奖者颁发奖品(奖品可能以现金的形式为主)及证书。获奖单位颁发荣誉证书。

八、作品展

评奖结束后1星期在文化广场进行优秀作品及嘉宾作品展。

(一)文化广场内，进行嘉宾作品展

科学会堂展出学生优秀作品。

时间：12月13日——12月27日;

现场秀：

(二)作品展第二日中午12点半，在文化广场内获奖者进行现场书画表演秀。相关事宜如下：

(1)笔墨等相关工具以自行配备为佳;同时组委会也为现场秀准备充足的物品，以备意外。在活动过程中应尽量避免浪费材料。

(2)提前申请好场地，准备好桌子凳子，笔墨纸砚等东西.

(3)宣传中心安排好现场负责人员的具体工作，以避免出现现场混乱的局面：签到人员，保管物品人员，提供物品人员等。

(4)现场完成的作品即时在现场展出。

(5)具体日期可根据天气进行调整。

(6)为扩大影响力,本赛事在现场秀期间可适当安排未参与大赛的同学现场参赛,评奖规则同于以上。

咸宁职业技术学院

学生社团联合会

20xx年11月6日

**活动策划方案案例篇六**

感恩从小开始，让爱温暖彼此

1.让全体学生懂得“感恩”是一种生活态度，是一种美德，是做人的起码修养和道德准则，“谁言寸草心，报得三春晖”。“滴水之恩，当涌泉相报”。

2.让学生懂得“感恩”不仅是一种美德，更是一种责任，只要我们人人都有一颗感恩的心，我们的校园，我们的社会也将会更加和谐。

3.让学生学会感谢、珍惜和感恩。

11月27日

第一阶段：宣传发动，渲染气氛

通过国旗下演讲，宣读《感恩教育倡议书》全员发动，以“感恩”为主题，教室出一期感恩教育专题黑板报，创设校园感恩氛围。

第二阶段：活动推进阶段

(一)以教室为主体，召开《感恩从心开始，让爱温暖彼此》的主题班会。

(二)三个感谢系列活动。

1.感谢父母养育我

(1)每天为家里做至少一件家务，如：打扫卫生、叠被、洗碗、洗衣服、整理房间等。

(2)“感恩信”汇亲情。组织孩子们给父母写一封信。让所有的孩子都参与热度高涨的氛围中，将自己的心里话用书信向父母尽情表达。让父母也知道，孩子们长大了，懂事了。让父母与孩子的心更加贴近了。让孩子们学会珍惜，学会将心中的爱表达出来。

2.感谢老师教育我

(1)在全校开展“尊师重教”活动，要求所有学生讲十字文明用语，遇到老师自觉向老师点头问好，标准语言是“老师早”、“老师好”，声音宏亮。遇到年长者，自觉点头问好，标准语言是“您早”、“您好”。

(2)开展学生向老师献真情活动，自选“五个一”(谈一次心、做一张爱心小卡片、提一个建议、表一个决心、送一句话等)来表达对老师的感激之情，并把学生的心意卡片贴在教室文化建设墙上。

3.感谢社会关爱我

开展社会实践活动，为社区进行义务清扫活动，红领巾爱心服务小分队到五保户老奶奶家进行爱心服务。引导学生感受今天的幸福生活来之不易，树立正确的世界观、人生观和价值观。

第三阶段：活动总结阶段

组织学生开展看两部感恩影片，传唱两首感恩歌曲的活动。

1.各班组织学生观看《千手观音》、《春暖》、《华罗庚》、《国庆阅兵式》、《背着爸爸上学去》、《闪电行动》、《和你在一起》、《妈妈再爱我一次》、《漂亮妈妈》、《小鞋》、《美丽人生》、《外婆的家》等影片(各班从中选出两部影片)。

2.各班利用音乐课、班会时间教会学生传唱两首“感恩歌曲”，即《世上只有妈妈好》、《白发亲娘》、《母亲》、《说句心里话》、《为了谁》、《烛光里的妈妈》、《五星红旗》、《童年的小摇车》、《懂你》、《丹顶鹤的故事》等(各班从中选出两首歌曲)。

**活动策划方案案例篇七**

一、活动目的：

为了更好的服务法学院师生，使信件及时传送到师生的手中，以便营造一个良好的生活环境，方便广大师生，践行志愿精神，弘扬服务理念，更好的学习和发扬雷锋精神而开展此次活动。

二、活动主题：

“你手传我手 爱与奉献同行”

三、活动时间：

xx年3月

四、活动地点：

湖南师范大学校法学院

五、活动对象：

湖南师范大学法学院青年志愿者

六、活动负责人：

廖某某

六、活动内容：

1.活动前期：

1)人员准备：招募志愿者，讲解有关注意事项;

2)宣传准备：联合宣传部进行有关宣传。

2. 活动进行：

1)按时传送信件;

2)进行有关监督，及时回馈，尊重隐私。

3. 活动后期：

1)对此次活动进行总结。总结材料请于活动结束后三日内上交总会办公室。

2)撰写新闻稿和志愿者心得。

4.活动注意事项：

1)对志愿者事先进行培训。培训内容包括专业知识和礼仪知识。

2)活动期间志愿者统一佩戴志愿者证，文明礼貌待人，为同学们送上真诚服务。

4)志愿者的人员分工要合理，活动负责人要随时注意志愿者的安全问题。

**活动策划方案案例篇八**

一、指导思想及宗旨

以“培养兴趣、吸取知识、开阔视野、交流心声、发挥才能”为宗旨，为了丰富同学们的课余生活，全面提高学生素质，培养学生能力。提高同学们的写作水平，增强学生的思维能力、审美能力、创造能力，致力于把伊之梦文学社办成真正培养同学们能力的社团。让梦翱翔，放飞梦想

二、工作重点

1、办好刊物

刊物《校园读本》是“伊之梦文学社”的一面镜子，标志着文学社的形象。而且也在各方面反映了文学社的细节规章，反映了社员对共同梦想一点一滴的进程与同学们的关注。本学期我们仍把办好《校园读本》作为我们工作的核心。《校园读本》的文章来自于全校师生的来稿，文学社对社员们的来稿将进行严格选编、修改，力争每期刊物都保质保量出版发行。

2、 适时举办活动

针对同学们知识面狭窄，写作能力差的现状，文学社将请学院优秀老师定期开设主题讲座，举办同学读书交流会，如：诗歌小论坛、小说晤会等，提高学生的能力。(由团委出面协调)

3、 开展名著欣赏活动的“文学套餐”

写作需要积累。为了提高学生的文化底蕴，我们文学社将组织社员定期阅读国内外名著，如《水浒传》、《西游记》、《三国演义》、《红楼梦》《巴黎圣母院》、《呼啸山庄》、《简爱》等，并举办阅读交流会。

4、参加不同级别的征文投稿活动

在原基础上，加大发稿量。在校内以国家大事为征文主题，举办征文比赛，提高文学社影响力。

三、工作安排

凡事预则立，不预则废。为了更好的开展工作，现将本学期的主要工作安排如下：

九月份：向10级新生宣传文学社，招收新成员。召开文学社全体社员会议，制定新学期的工作计划，布置任务。

十月份：开展阅读活动，出版新一期《校园读本》。实施扩展工作，吸收更多的同学加入文学社，壮大文学社队伍。开展主题征文活动，并举行“演讲比赛”

十二月：照常开展工作，开展主题征文比赛

一月份：开展元旦征文活动，举行学生“朗诵比赛”。

四、开好总结会

学期末开好总结会，把一学期工作中好的方面给予肯定、表扬，把工作中的失误和漏洞总结为经验教训，为日后工作做铺垫。

**活动策划方案案例篇九**

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。

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

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11月23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11月24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11月24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

1. 所需桌凳在早晨9点前准备到位

2. 所需音箱、调音台等设备在早晨9点前准备到位，并调试好

3. 游戏道具在早晨9：30分前准备到位，由社联统一安排各社团的活动场地

4. 在10：00-10：30、 15：30-16：00之间播放各社团录音的简介

5. 在12：00-13：50之间安排各社团的节目展示，在12：40前关闭所有音响设施

6. 在12：50-14：00、 17：30-18：30之间安排各社团的互动游戏，18：30结束所有活动

准备工作：11月22-24日

开展活动：11月25或26日

北门广场或篮球场

全院学生

社联成员

各社团成员

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

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

活动当天所需照片打印：12个社团\*15张照片/每个社团\*0.6元/每张=108元

胶带、线绳等：6元

其他：50元

共计：164元

大学生社团联合会

**活动策划方案案例篇十**

一份完整的家居建材促销活动方案，至少需要包括以下十二部分内容：

一、活动目的

对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何?开展这次活动的目的是什么?是处理库存?是提升销量?是打击竞争对手?是新品上市?还是提升品牌认知度及美誉度?只有目的明确，才能使活动有的放矢。

二、活动对象

活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体?活动控制在范围多大内?哪些人是促销的主要目标?哪些人是促销的次要目标?这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、活动主题

在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动主题 2、包装活动主题

降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震憾力和排他性。

四、活动方式

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自已的“狗肉”?是厂家单独行动，还是和经销商联手?或是与其它厂家联合促销?和政府或媒体合作，有助于借势和造势;和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

五、活动时间和地点

促销活动的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现;持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

六、广告配合方式

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法?选择什么样的媒介炒作?这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

七、前期准备

前期准备分三块：

1、人员安排 2、物资准备 3、试验方案

在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。谁负责与政府、媒体的沟通?谁负责文案写作?谁负责现场管理?谁负责礼品发放?谁负责顾客投诉?要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，因此有必要进行必要的试验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。试验方式可以是询问消费者，填调查表或在特定的区域试行方案等。

八、中期操作

中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传?脑白金在这方面是高手，即使一个不怎么样成功的促销活动也会在媒体上炒得盛况空前。

十、费用预算

没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。当年爱多vcd的“阳光行动b计划”以失败告终的原因就在于没有在费用方面进行预算，直到活动开展后，才发现这个计划公司根本没有财力支撑。一个好的促销活动，仅靠一个好的点子是不够的。

十一、意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致户外的促销活动无法继续进行等等。必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。十二、效果预估

预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

**活动策划方案案例篇十一**

1、节日由来：中秋节又称月夕、秋节、仲秋节、八月节、八月会、追月节、玩月节、拜月节、女儿节或团圆节，是流行于中国众多民族与东亚诸国中的传统文化节日，时在农历八月十五;因其恰值三秋之半，故名，也有些地方将中秋节定在八月十六。中秋节始于唐朝初年，盛行于宋朝，至明清时，已与元旦齐名，成为中国的主要节日之一。受汉族文化的影响，中秋节也是东南亚和东北亚一些国家尤其是生活在当地的华人华侨的传统节日。国家非常重视非物质文化遗产的保护，该节日经国务院批准列入第一批国家级非物质文化遗产名录。中秋节是中国三大灯节之一，过节要玩灯。但中秋没有像元宵节那样的大型灯会，玩灯主要只是在家庭、儿童之间进行的。

2、活动回顾：上一届“唐韵中秋”活动的基本回顾、图片等。

3、针对人群：金字塔原理

对于现在上海市的市民来说，了解并且对那些中国传统习俗有研究的人属于一小部分，这部分的人群市场比例很小，对于这些东西的风俗习惯了如指掌;其次是中间人群，这部分人比学者的数量多，但是和本地市民相比数量就明显少了很多，也是本次我们活动主要的服务对象人群(受众);最后是国内的广大人民群众，这部分人群数量最多，对于中国的传统节日有一定了解，但是不想学者或者研究者一般精通，有认知空缺。也是本次活动的服务对象之一。

1、观看月饼制作过程，由知名品牌的月饼师来现场亲自制作各类馅儿的月饼，让包括中国人在内的所有参观者都对月饼制作有直观认识，并且每一个来客都可以现场挑选自己喜爱的口味的月饼一边吃，一边喝桂花酒，一边赏月(天气晴朗)。

ps：如条件允许，可现场加入赞助商售卖月饼的摊位。作为赞助回报。

2、由于中秋佳节时天气还比较炎热，故可给每一位参观者发放折扇，一边攀谈，一边赏月，一边扇扇子也别有一番滋味。

3、分三个区域(江南区，东北区，国外区)使参观者了解不同地域的不同习俗，并且由英语讲师讲解各个习俗的典故，配上中大型的配图，使观众可以对中秋节有更加深入的了解和认识。

4、乐器演奏民谣。建议琵琶、古筝、二胡等，配以中秋佳节的氛围相得益彰。

5、现场放置100个孔明灯，作为三大中国灯节之一，自然在中秋之夜少不了放飞孔明灯。我们将100个孔明灯发放给前100位入场游客，并且在老师指导下亲手制作，写下心中美好祝愿放入灯内，在活动行将结束之时放飞。至此活动圆满落幕!

1、前期宣传：dm单页派发，发送邀请函等，报刊报道

2、场地选择与物料制作搭建

3、活动中的执行

4、总结

露出方式放置地点数量回报

大型背景板 主要活动地点放置1块 现场活动直接露出

易拉宝 活动场地四周 40个 现场活动直接露出

宣传单页 活动前期派发 2024张 使市民和外国友人了解并知晓活动

邀请函活动前期派发 200份重要观众了解并知晓活动

现场售卖(月饼) 活动现场/ 使受众可直接现场购买赞助商产品

折扇活动现场派发 1000只 折扇页面上露出

现场糕点师服装活动现场 2件 糕点师服装上露出

月饼制作台活动现场 2台 台面直接露出

孔明灯活动现场派发 100只孔明灯纸巾面直接露出

1、 公司介绍

2、 过往公司所参与并且执行的一些活动

3、 谢谢合作

**活动策划方案案例篇十二**

一、活动背景

“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。而大型的电子商务网站一般会利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度。七年前11月11日前后，发生了中国互联网最大规模的商业活动：在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿!

二、活动时间

11月11日前后

三、活动地点

中心淘宝店

四、活动主题

“双十一”轻松抢5折，健康不打折

五、活动内容

a. 产品促销

1、单笔满400立减20或加送一个专项体检{肝功三项、血清蛋白四项、总胆固醇(tc)、甘油三酯(tg)、高密度脂蛋白胆固醇(hdl-c)、低密度脂蛋白胆固醇(ldl-c)选一}

2、单笔满600立减30或送一个专项体检

3、单笔满800立减40或送一个专项体检

4、单笔满1000立减50或送一个专项体检

5、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份b. 信誉好评

拍后5星+好评返还金额，根据套餐金额比如300以下返还5元，300-399返还10元，400-499以上返还15元，500-599以上返还20元，600-699以上返还25元，700-799

以上返还30元，800-999以上返还40元，1000以上返还60元，2024以上返还100元!

六：活动推广

a、 内部推广

活动套餐在网店首页醒目位置标出、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份。此页面放本次活动详细介绍及套餐链接，套餐价格里一定要标出原价及折后价，并将此页面置于首页。

b、 外部推广

集合网络运营部全部推广人员，进行任务分配，在各大外围网站进行推广，推广时间为双十一前期推广和双十一后期推广。

**活动策划方案案例篇十三**

活动目标：

1、通过活动，让幼儿初步了解中秋节的来历，知道中秋节是我国传统的团圆节。

2、体验与同伴老师一起过节的快乐。

活动准备：发动幼儿自带水果和月饼

活动形式：班级集体活动

活动流程：介绍节日——欣赏故事——谈话品尝

活动过程：

一、介绍节日 向幼儿介绍有关中秋节的来历，让幼儿知道农历8月15日是中秋节。

二、欣赏故事 听故事“月亮姑娘做衣裳”，了解月亮是不断变化的。

讨论：为什么月亮姑娘的衣服总是穿不下。

三、谈话品尝：

1、中秋节吃什么?

2、分享：

共同品尝自带的月饼和水果。

说说自己所带的食品。

附：小故事《月亮姑娘做衣裳》

夜晚，月亮姑娘出来了，细细的，弯弯的，好象小姑娘的眉毛。凉风吹得她有点冷，她就撕了一块云彩裹在身上，月亮姑娘想：我还是找一位裁缝师傅做件衣裳吧。

裁缝师傅给她量了尺寸让她五天以后来取。过了五天，月亮姑娘长胖了一点儿好象弯弯的镰刀她来取衣裳了，衣裳做得真漂亮，可惜太小了，穿在身上连扣子也扣不上。

裁缝师傅决定给她重新做一件，重新量了尺寸，让她再过五天来取。五天又过去了，月亮姑娘又长胖了一点，弯弯的象只小船。她来取衣裳，衣裳做得更漂亮了，可惜月亮姑娘连套也套不上。

裁缝师傅涨红了脸，说：“我只好重做了。”又是五天过去了，月亮姑娘来取衣裳，裁缝师傅看到月亮姑娘变得圆圆的，象一只圆盘那样，吃了一惊：“啊你又长胖了!”裁缝师傅叹了一口气，对月亮姑娘说：“唉!你的身材量不准，我没法给你做衣裳了。”

原来，月亮姑娘每天都在变化，所以她到现在还穿不合身的衣裳。你，白天太阳公公出来了，她不好意思出来，只有在晚上才悄悄地露面。

**活动策划方案案例篇十四**

各市场召开茶话会，联谊会，座谈会等庆祝教师节活动;

活动主题：桃李满天下，恩情似海深——一珍教师节主题联谊会(或茶话会、座谈会)

活动目的：

1、借助节日机会，把握合理主题，促进销量，联络感情;

2、企业形象塑造，提升企业形象，推动顾客升级。

1、主持人诗歌朗诵《赞恩师》;

2、教师顾客发言，员工献花;

3、员工代表老师的学生献礼：舞蹈《感恩的心》;

4、凡教师凭教师证在现场购货可享受x折优惠政策。

1、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份;

2、在原开会条幅的基础上，会场悬挂教师节条幅“老师，祝您健康!老师，您辛苦了!”“尊师重教是中华民族和一珍公司的优良传统!”

1、顾客就座的桌子上放小食品、水果、红酒;

2、会场条幅配合。

1、工作人员统一工装。

2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。

5、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。

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