# 最新过年活动策划书 家庭过年活动策划方案(实用10篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-05-15

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。过年活动策划书篇一春节马上就要到了!我们为大家举办的特别的家庭聚...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

**过年活动策划书篇一**

春节马上就要到了!我们为大家举办的特别的家庭聚会马上要举行了，大家都非常活跃，争相恐后的发表意见，提出要求，无论什么样地要求与想法，只有一个共同的目的，那就是玩的开心，玩得尽兴，以及，促进家庭和谐！在大家激烈的讨论中，我们最后选定了此次聚会活动的主要方向。我们把活动的地点定在xxxxxx别墅聚会轰趴。为了保障这次家庭聚会的愉快进行，特拟订本次活动方案。

20xx年xx月xx号

xxxxxx别墅轰趴馆

具体位置：xxxx

快乐，放松，锻炼，娱乐，团结。

1、节目表演。

2、游戏互动。

3、xxxxxx别墅各种娱乐设备：麻将房、两个台球厅、飞行棋、室内高尔夫、舞台大厅，酒吧台、xbox体感游戏机、桌上足球、各种桌游等自己玩。

4、唱歌，摄像记录。

1、负责人：

组长：xxx副组长：xxx

2、活动流程：

（1）负责人集思广益，听取家人的意见，争取满足所有人的不同需求，达到玩得最开心的目的。

（2）负责人策划家庭聚会，时间，地点，责任，义务，注意事项，设备等。

（3）费用预算。

（4）xxxx别墅聚会轰趴的预定及相关事宜。

**过年活动策划书篇二**

一、指导思想

深入贯彻落实党的xx届三中、四中全会精神，以“政府搭台、群众唱戏、文化惠民”为主题，通过开展丰富多彩的群众文体活动，积极营造欢乐、祥和、平安的节日文化氛围，为建设“山水黄石港 商贸核心区”提供精神文化动力。

二、基本原则

(一)坚持勤俭节约原则。根据中央八项规定，元旦、春节期间群众文体活动要厉行节约，开展活动做到不铺张不浪费。

(二)坚持重在基层原则。元旦、春节期间，要以广大群众为主体，开展喜闻乐见的文体活动，丰富广大群众精神文化生活。

(三)坚持平安祥和原则。组织者要把群众安全放首位，周密部署，确保居民群众度过一个欢乐祥和的元旦、春节。

三、活动时间

20xx年12月15日—20xx年3月6日

四、活动主题

政府搭台 群众唱戏 文化惠民

五、活动内容

(一)广场演出活动

活动时间：20xx年元月8、9、10三天

活动地点：中商百货广场

组织单位：xx区文化体育局

活动要求：为丰富节日期间群众文化生活，采取与中商百货联手，组织民间文艺团体展演系列活动。演出的节目力求形式多样、内容丰富、雅俗共赏、健康向上、高扬主旋律，激励全区人民进一步振奋精神，开拓创新，为描绘xx区美好蓝图而努力奋斗。12月15日之前，各文艺团队报送节目。如有爱好文艺、具有奉献精神，能提供整场演出任务的团队，可预先和区文化体育局联系。联系人：饶宽，电话：1××07233389.

(二)文化体育活动

活动时间：20xx年12月15日—20xx年3月6日

活动地点：各社区结合文体活动特色自由选地

组织单位：区文体局、32个社区(活动详情见活动安排表)

活动要求：两节期间，各社区文体室组织丰富多彩的文化体育活动。如：文艺展演、经典诵(阅)读、元旦晚会、送

春联

、趣味运动会、登山、球类、棋类等系列活动。各社区将各项文体

活动方案

(时间、地点、内容)于20xx年12月15日前报区文体局。

(三)文艺展示活动

活动时间：20xx年12月28日

活动地点：磁湖剧院

组织单位：市文化局、区文化体育局

活动要求：为全面贯彻落实党的xx大、xx届三中全会精神和习近平总书记在文艺工作座谈会上的讲话精神，大力践行党的群众路线教育实践活动，丰富群众精神文化生活，促进民间文艺团队的发展和提高，推进群众文化艺术大发展大繁荣。开展“十佳民间文艺团队”文艺展示。

(四)“经典诵(阅)读”全民参与活动

活动时间：20xx年12月—20xx年3月

活动地点：32个社区文化室

组织单位：区文体局、各社区文体室

活动要求：充分发挥社区文化体育主阵地作用，免费开放社区图书室、多功能厅、电子阅览室鼓励群众开展图书阅览、文艺讲座、科普讲座、影视放映、网络浏览和各类文体活动，倡导健康文明的生活方式，为元旦、春节营造浓厚的文化氛围。

六、工作要求

(一)各社区要将20xx年元旦、春节群众文体活动作为建设和谐文化的重要内容与促进社会和谐的重要载体，加强领导、统筹协调、精心组织、认真策划，把元旦、春节期间的各项文体活动落到实处。

(二)20xx年元旦、春节群众文体活动要严格按照“小型多样、内容丰富、健康有益、欢乐祥和、节俭安全”的原则，坚持以社区为主，尽可能扩大群众活动覆盖面和提高群众参与程度。

**过年活动策划书篇三**

xx店元旦、春节欢乐美发节，让你美个够。

(1)当活动定位为美发节，一下子就把自己店的档次提高到了一个新的平台。

(2)此活动最好由美发连锁店来实施，这样效果会更好。

(3)利用商品换购优惠拓展新客源；

(4)提升顾客消费金额(客单价)

促进美发店销售业绩：

(5)加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度。

20xx年1月23日一20xx年2月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

5、送发型图或大头：很多客人都想到一些自己没有过的发型，如果能采用一些发型设计软件给他们设计几个发型，或几个大头贴，作他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1、关容院美发店店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望。

2、活动宣传可通过店门悬挂横幅(或x展架)派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播。

3、制定活动销俜目标，并分解给各美容师(发型师)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、采用美发店会员管理系统给顾客建立好档案。

5、此种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

**过年活动策划书篇四**

20xx年xx月xx日

华美达酒店

年春节答谢酒会

为了答谢新老客户对\_\_的支持，加强企业与客户、客户与客户间的沟通,宣传企业文化，开拓更大的\'客源市场，打造人脉传奇，提高项目在行业及公众间的知名度，从而有利于项目下一步的开发。

1、维系宾客关系，培养忠诚客户;

2、树立项目品牌形象，提高项目知名度;

3、向客户介绍公司未来的发展趋向和经营理念。

公司新老重要客户

视具体情况而定

公司领导、营销中心全体员工

公司办公室及中心各部门

略

1、酒店正门放置水牌;

3、宴会厅门口设答谢酒会嘉宾签到处;

4、宴会厅悬挂酒会横幅;

5、采购一定数量的胸花，当天由迎宾人员在来宾签到时为来宾戴上，以示隆重;

6、安排工作人员担任酒会主持人，负责主持酒会以及调节酒会现场气氛;

7、提前与酒店联系，确保酒会当天预留足够车位。

1、迎宾、签到、领位、发放礼品、安排全程摄影、摄像跟拍;

3、公司员工自备节目表演及抽奖;

4、答谢会完毕，酒会开始;

5、答谢酒会圆满结束

视具体情况而定

1、提前落实领导致辞演讲稿，确认受邀来宾，发送邀请函;

2、提前落实答谢酒会所需款项，确认所需物料采购定单;

3、提前安排物料采购与定制，制订突发事件应急预案;

4、酒会当天提前对所有环节再次落实，确保没有遗漏。

本方案仅供建议参考，具体实施细则与客户商议决定

**过年活动策划书篇五**

：名家春联派送，百万红包祝福

20xx年2月8―2月15日

1、前期已成交老客户：

2、前期登记意向客户：

3、前期来电来访客户：

4、活动期间上门客户。

xxx售楼部

本次活动主要分：名家现场书写春联、按照客户需求自行挑选春联、老客户送糯米

8：00 前所有的工作人员，准备就绪，做好接待准备工作；

8: 10 售楼部现场影响设备打开烘托氛围；

8：30 老客户糯米开始登记发放。

笔墨纸砚、春联红纸、案台

老售楼处大喷绘布，促春联活动广告。

**过年活动策划书篇六**

今年是五四运动97周年，也是举国关注的奥运年，为了继承和发扬五四运动的光荣传统，弘扬中华民族伟大精神，深入贯彻落实党的十七大精神，“五四”期间，在全区广泛开展“五四”青年节活动，展示当代青年朝气蓬勃、奋发进取的精神风貌，活动方案如下：

一、指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面落实和自觉践行科学发展观，弘扬“爱国、进步、民主、科学”的“五四”精神，增强团的凝聚力，培养团队精神，展示青年风貌，引导和激励广大团员青年为建设和谐台东区奉献自己的青春才智。

二、活动内容

(一)开展团员意识教育活动。集中一天时间，在全区小学中举行团员重温入团誓词宣誓仪式，切实增强团员意识观念和光荣感。

(二)推进共青团基础工程。以“五四”青年节为契机，以激发团组织活力为主要内容，集中力量和时间，推进共青团基础工程。开展全区非公有制企业的情况调查，在“五四”期间走访全区非公有制企业，在条件成熟的企业成立非公有制企业团组织。

**过年活动策划书篇七**

2、提升网店浏览量，吸纳新客源；

3、打造网店的信誉度，提升顾客忠诚度；

20xx年xx月xx日（春节前一个星期）――20xx年xx月xx日（春节假期结束）

xxxxx

针对20―30岁的女性顾客。

“情系新春，礼表爱意”特惠活动

1、活动期间，凡是情侣顾客，获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品。

2、满100送10元钱的优惠券，可以用这10元券在小店进行消费。

3、购物满150元钱免费送货，赠送免费的精美礼品盒。

4、一次购物满100加2元送项链，购物满200加5元送丝巾。

5、购满300元可以赠送假日购物券，节假日购物积分双倍。

6、只要是本店会员，都可以通过在本店购物积分，然后找积分换为我所卖的产品。

1、宣传重点时间：活动前2天；新春后1天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告，qq，博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销网店活动策划的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

**过年活动策划书篇八**

20xx年2月15日-3月31日

xxx联华真婚纱摄影

协办单位：

xxx凤凰县摄影家协会

1、“家庭成员”可以是亲属关系，也可以是体现社会大家庭和谐关系的特定群体。鼓励参与者提交多张不同年代本家庭的照片，便于呈现一个家庭的变迁故事。(人物不少于2人)

2、每幅参赛摄影作品须配标题以及150-300字的文字说明，内容包括：时间、地点、人物关系及“合影”背后的亲情、友情和爱情等故事，故事必须真实，主题突出，文字简练。

3、请将照片翻拍或扫描为jpg格式，单个文件格式大小不小于2m。

4、照片，活动主办方拥有入选作品在相关活动中的使用权，作品涉及的肖像权问题由参与者解决。只要参与者以任何方式发送图片至本组委会，都视作同意并接受本约定。

5、任何第三方使用这些活动图片，需事先征得主办单位与投稿人的同意。

1、由县妇联邀请县摄影家协会专业人士组成专家评审团进行评审。

2、本次活动设特等奖1名，“金凤”奖2名，“银凤”奖3名，另外还将评出50名优秀作品奖。凡参赛者均可荣获纪念奖，由参赛者直接到县妇联办公室办理领取体验卡。

3、奖项设置：

(1)特等奖：价值1000元礼品

(2)“金凤”奖：价值800元礼品

(3)“银凤”奖：价值600元礼品

(4)优秀作品奖：价值100元礼品

(5)纪念奖：华真婚纱摄影全家福套系，包括：两套礼服，两次化妆，四款六寸照片(含数据光盘)、二十四寸精选放大一张、二十四寸油框一款。

1、2月15日-3月15日：“最美全家福”征集。

2、3月15日-3月25日：“最美全家福”评选

3、3月25日-3月31日：“最美全家福”评选结果公布、颁奖。

**过年活动策划书篇九**

为了丰富校园文化生活，展示我校师生的精神风貌，营造过年气氛，为全体师生送去新春祝福，我校决定拍摄20xx年春节“新年心语”大拜年视频，并于20xx年春节期间在我校微信公众平台发布。现制定拍摄方案如下：

丰富中华民族传统节日春节的文化内涵，展示我校师生积极向上、重拾自信的良好精神风貌，营造温馨、快乐、祥和的过年氛围。

新年寄语新春祝福美好愿景

1.学校领导

2.学部、处室教职工

3.学生

8至10分钟

拍摄时间：1月22日—1月29日

推荐地点：学校中心广场，唐风园，党员活动室，教学楼前，办公楼前，唐塔前，学校大门口，升旗台前，运动场看台等。

1.各学部确定班级两个、教师和学生代表各一名，并组织全体教学人员参加拍摄，各处室组织本处室全体工作人员参加拍摄。

2.各部门提前熟悉拟定好的新年贺岁口号、祝福语，准备拍摄所需道具。

3.参与拍摄人员着装尽量整齐统一，颜色鲜艳，各班学生统一着同一款式校服。拍摄时请提前组织排好队列队形。

4.各部门确定好拍摄地点、师生代表以及拍摄组织人后请及时报学校办公室屈波同志。

5.各部门负责领导要动员广大师生积极参与，提前安排，精心准备，将此次活动作为展示师生积极向上良好精神风貌的重要契机。

总策划：xxx

策划：xxx

执行策划：xxx

编导：xxx

摄像、制作：xxx

监制：xxx

助理：xxx

**过年活动策划书篇十**

迎新春，送好礼!

20xx年2月1日——2月25日

美发店新老顾客(10岁——60岁消费群体)

1、通过春节促销活动，来刺激顾客的消费欲望；

2、拓展新顾客，维护老顾客的忠诚度；

3、为提升年终业绩做最后冲刺。

老顾客在活动期间进店消费满80元，也可以获得“感恩金礼卡”一张，或者选择一份价值100元的精美礼品。

春节活动期间，凡进美发店消费金额满66元以上(包含66元)的顾客，均可参加“幸运大抽奖”的一次转盘机会，即转盘里划分10元至100元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以现场获得指定现金。

新年新气象，相信很多人都会在年前换个一个新造型，来迎接蛇年。为了更加带动顾客的消费欲望，美发店从基本的洗发产品，到发型护理、设计均可获得优惠的价格，新老顾客可根据自己消费金额来享受不同程度的打折优惠，美发店通过将“优惠”进行到底的促销活动，希望更大程度带动年底的营业额。

美发店春节促销活动除了内容要有亮点外，宣传方式也要讲究创新，提醒美发店经营者不要一直借用“老掉牙”的发宣传单方式，因为这种方式已经对消费者不敢兴趣了，所以各位美发店经营者要多花点心思来做好宣传工作，比如微博、微信等模式的宣传，正所谓对症下药，美发店经营者一定得结合自身优势来选择宣传攻略，这样才能水到渠成!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn