# 活动策划案案例 校园活动策划方案案例(通用15篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-03-30

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。活动策划案案...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**活动策划案案例篇一**

一、活动主题：

感恩你我，真情成长

小班：亲亲一家人

中班：让爱住我家

大班：感恩的心

感恩宣言：

小班——爱自己，爱家人

中班——爱自己，爱家人，爱同伴

大班——爱自己，爱家人，爱同伴，爱生活

二、活动目的：

将感恩的种子播撒在幼儿的心田。自古以来，中华民族就有乐于助人、知恩图报的传统美德。近年来，很多孩子都是独生子女，家人的溺爱导致孩子觉得别人的关怀是理所当然，只知道索取。通过一个月的感恩节活动，让孩子从小就知道感恩父母，感恩一切关心和帮助自己的人!用一颗感恩的心面对未来的生活!

三、活动时间：11月\_)日

四：活动地点：春江幼儿园

五：具体安排：

教师篇：(各园工会负责)

1、在11月份的第一个国旗下讲话中，进行《学会感恩》的演讲，同时也是对全校师生进行活动的宣传发动，正式拉开了感恩节活动的序幕。

2、学唱《让爱住我家》

3、学习《感恩节的由来》

4、网站开设《感恩节主题》。教室网站各个教室负责，主网页各信息员负责。

幼儿篇：

1、小、中、大班学唱《让爱住我家》(年级组长负责)

2、画一幅画，感恩父母。(年级组长负责)

3、“小手护大手”活动，幼儿给爸爸妈妈擦护手霜。(各教室老师负责)

4、去敬老院为爷爷奶奶表演节目，送上我们诚挚的祝福。(大班年级组)

父母篇：

1、学唱《让爱住我家》

2、“爱的传递”活动：父母填写爱心卡，鼓励宝宝把爱心卡送给老师、父母。或者张贴在幼儿园的爱心墙、海报上。

小学感恩节活动策划方案

一、活动主题：感恩从小开始，让爱温暖彼此

二、活动目的

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。

三、活动时间：11月27日

四、活动过程

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)。

**活动策划案案例篇二**

活动目的：

1、让每个幼儿及其家长充分感受到亲子游园的快乐和愉悦，亲子间加深理解和沟通，家长重视对孩子的行为和能力的指导。

2、让幼儿充分感受节日的快乐氛围，体验与老师、同伴共庆节日的快乐情绪。

3、通过活动开阔幼儿视野，感受西方节庆活动的文化氛围，体验教育国际的快乐。

活动过程：

1、家长入座，主持人致欢迎词

主持人：新年的钟声即将敲响，时光的车轮又留下了一道深深的印痕。伴随着冬日里温暖的阳光，20\_\_年圣诞节如约而至。虽说这是一个西方人的节日，但随着中西文化交流的日益频繁，这一节日也越来越被中国人尤其是中国的孩子们所喜爱。为了丰富孩子们的生活，促使孩子们通过活动了解西方节日文化，体验圣诞节的神秘与快乐，今天我们诚挚的邀请您——我的大朋友和我的小朋友们一起来欢度圣诞，希望今天您不虚此行，给你我留下一个快乐的夜晚。

2、舞蹈《江南style》

主持人：圣诞节是孩子们的节日，也是我们大家的节日，下面请欣赏可爱的孩子带来的舞蹈《江南style》，大家不要吝啬您的掌声给我们的孩子鼓励吧。

3、写心愿卡挂圣诞树

主持人：新春将至，孩子们在钟声幼儿园这个大家庭里又度过了一年的美好时光。在这一年的时光里，孩子们如棵棵幼苗，在老师和家长关爱的目光里，点点成长，滴滴进步。今天，孩子们勇敢的踏上舞台，把他们的歌声，舞蹈和所学的知识做为新年的贺礼送给自己的爸爸妈妈、爷爷奶奶。他们的歌声或许尚显稚嫩，他们的舞姿或许不够优美，但是请相信我们的孩子一直在努力!在新年即将来临之际，我想爸爸妈妈会有许多的美好心愿送给自己的孩子，让我们把美好的祝福写在心愿卡上，让圣诞老人把祝福送给我们的孩子们吧。

4、圣诞冷餐会

主持人：床头圣诞袜里的惊喜;朋友们声声的问候、祝愿;餐桌上丰富的圣诞大餐;亲爱的孩子们，亲爱的家长朋友们，让我们在品尝大餐的同时，记住20\_\_钟声久和园的圣诞吧。同时提醒家长朋友如果您的孩子将第一口食物送给您吃时，请您一定不要客气，一定要吃下。这是孩子们对您的爱!

(在大餐之前，请提醒孩子有序排队，吃多少拿多少，不浪费，第一口送给爸

爸妈妈，同时提醒家长朋友不要客气， 孩子送出的食物一定要吃下)

**活动策划案案例篇三**

ktv的情人节促销首先要明确目标消费群体。大学生和都市白领注重生活质量，追求浪漫和个性，这是ktv在情人节的目标群体。所以，既要强调出ktv在情人节那天给他们所营造的浪漫气氛，又要突出他们的个性，所以，能够参考以下几个实用促销方案：

1：情侣折价券

在情人节那天可享受打折优惠。情侣折价券分别设计成男券和女券，有珍藏价值的那种，如书签型的等。

2：情人节特色包房

能够设如下几种：二人世界专属包房;供几队情侣进入的大包间，单身的人能够进入专门设置的单身俱乐部，进入较大的ktv包厢，如果被促成情侣，可自愿进入情侣间。

3：情人节礼品

玩偶(如情人节玫瑰熊)玫瑰花、巧克力、情侣饮料和情侣水果拼盘。

4：情人节抽奖

凡今晚光顾的女宾，均可在咨询台免费领取玫瑰花一支。当天消费满300元以上者，均可参加当晚的抽奖活动，设一等奖1名，奖品为洋酒1瓶，巧克力1盒，荔芸潮汕砂锅粥88元用餐券1张，二等奖2名：奖品为红酒1瓶，巧克力1盒，设三等奖3名：奖果盘1分或巧克力1盒。

幸运爱神抽奖：钻介以及大奖等您好运连连，凭消费小票抽奖。

5：情人节摆设

玫瑰之夜，100种浪漫玫瑰组合，尽显您风情万种，情真义切，ktv店面主要用红蜡烛型的灯来装饰，情侣包间用一只玫瑰型真蜡烛来装饰，周围用蜡烛包围着情侣们，营造出浪漫气氛。大厅蜡烛中可夹杂着五色玫瑰装饰，走廊两边也用蜡烛灯，让人感觉正走在通往感情的道路，单身俱乐部中，可在周围放置上灯，在每上放上真蜡烛帆船。

6：情人节浪漫派对活动

情歌串烧，情歌pk，选出情歌王子和情歌公主，邱比特之光，大型焰火晚会，照亮您浪漫感情的空间。

**活动策划案案例篇四**

(一)主题：圣诞，真爱无限活动

(二)主题：爱我，就勇敢说出来活动

(三)主题：情意无价，爱我有奖

这些主题主要侧重于针对圣诞节的文化营销。圣诞节是情侣和爱人间相聚的好日子，男士可以为自己的爱人送去美丽和健康。美甲店以此为主题，在促销内容的制定上，可以以一些立即可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

二、活动对象

1、 活动(一)针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车的男士及美甲店顾客;

2、 活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美甲店会员的丈夫(或男朋友);

3、 活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性;

三、活动内容活动

活动(一)：“圣诞，真爱无限”

特惠活动活动期间，所有男士可在美甲店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助;美甲店顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠);美丽心意卡可享受九重特惠：

1、 任选基础护理项目十二次;

2、 任选身体护理项目四次;

3、 获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友);

4、 获赠鲜花一束(11朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处;

5、 获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包等);

6、 获赠男士专用洁面乳一支;

7、 赠男士肾部保养护理一次;

8、 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;

9、 当天落订可获九折优惠;注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”

爱情誓言表达活动期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美甲店会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美甲店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美甲店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

活动(三)：“情意无价，爱我有奖”

四、活动宣传

1、 宣传重点时间：活动前五天

2、 宣传手段：

a、派单(主题：致男士的一封信，);

b、悬挂横幅(活动主题);

c、海报张贴或x展架展示(活动内容说明);

d、夹报;

e、广告气球宣传(心形粉色气球);

**活动策划案案例篇五**

记住：必须用春天开放的鲜花。把糖果放入用麦杆做的鸟巢里，祝愿每个人都有一个幸福的家庭。那一定是一份非常美好而又特别的春天记忆。

绿意盎然户外草坪婚礼

创意推荐：

打造绿色生机春季婚礼，用跳跃、鲜活的绿和粉装饰桌子。嫩绿色桌布配以亮粉色绸缎镶边的白色透明硬纱，让你拥有一片最灿烂的春光。把一枝枝盛开的淡粉色桃花插在圆柱形玻璃花瓶里作为中心花饰，桌面上撒一些花瓣，令你的婚礼更加温馨、浪漫。用同色不同类的鲜花作中心花饰。例如：一张桌摆粉玫瑰，另一张就可以放粉郁金香，自然且随意。把春天里最鲜艳的颜色与自然界最常见的颜色相搭配，例如：淡紫和小草的黄绿色搭配，和谐而且完美。

明黄色太阳花，挚爱主题

创意推荐：

制作你的婚礼logo，为你的婚礼做一个整体形象设计，包括颜色基调和整体风格，最重要的是别忘了设计一个logo作为你们婚礼的标记，印在你们的请柬、相册和签到簿上。

分享你们的爱情故事：让婚礼主持人在仪式上讲述你们的爱情故事，或是制作一份故事书式的特别请柬。

淡蓝色梦幻海洋婚礼题婚礼

创意推荐：

显示你和伴娘的亲密关系，每位伴娘手里的花束各不相同，当新娘从他们身边走过时，接过他们手中的小花束，组成一个大捧花，寓意伴娘们对新娘的支持与关爱。

显露伴娘的个性，不要让伴娘穿着一模一样的礼服，让他们根据你定的颜色基调各自选择适合自己的款式。

湖蓝色清新婚礼

创意推荐：

不要忽视

婚礼上的甜品，用淡绿软糖和白色果仁装点经典的白色婚礼蛋糕。为蛋糕抹上一份柔和的春曰色彩。精心制作的蛋挞和有趣的桃味马提尼酒。一定会为你的婚礼增色不少。为客人们准备一些芒果、橘子、柠檬、草莓等水果形状的果冻，为宴会画上一个可爱的句号。在蛋糕胚中注入芬芳的甜酒，为你的婚礼蛋糕增添一份淡淡的春天味道。

深蓝彩虹时尚婚礼

创意推荐：

让整个婚礼上到处都是你们的名字，深圳摄影工作室在婚礼过程中尽量多用双方名字。比如：把你们的名字写在菜单上，或是把名字投影到墙壁上，当然也可以将蛋糕的每一层都写上你们的名字，甚至可以把你们的名字绣在婚纱上。

尽量用词语而不是数字来为桌子命名，如果你经常旅游，可以用你喜欢的城市命名，例如：请您到巴黎桌就座;或是用花来为桌子命名，例如，父母就座的主桌命名为“康乃馨”，寓意亲情、温馨。

**活动策划案案例篇六**

爱我黄师，美我校园。

近期，校园小广告铺天盖地，久治不绝，严重影响了校园环境。为了继承和发扬中华民族热爱劳动的光荣传统，增强广大同学热爱劳动的意识，进一步加深爱校荣校观念，引导教育广大新同学加入到美化校园的行列，为广大师生营造更为舒适温馨的学习生活环境，我们部室青年志愿者决定清理小广告，并扩大宣传力度，使张贴小广告的危害性深入每一个学子之心。

1、为全院师生营造一个良好的校园环境。

2、使粘贴小广告的危害深入人心，倡导对校园小广告说“不”。进一步加深同学们的荣校爱校观念。

时间：20xx年4月24号（星期四）。

地点：黄冈师范学院至北区。

人员：黄冈师范建筑工程学院青年志愿者协会全体成员。

1、召开会议，讨论活动计划，确定活动人数、活动内容和活动分工。

2、分工后，各组指派小组负责人到相关活动地点了解小广告主要位置。

3、活动宣传形式：宣传单、海报、展板等。

1、清理中区、北区张贴栏、取款机、宣传栏、墙面、电线杆、树杆上的广告。

2、协请校园广播台、校园之声广播站对此活动进行报道，呼吁大家从自身做起，保护校园环境。

1、全体活动人员在一栋教学楼广场集合，清点人数，并发放工具

2、活动负责人讲话，通告注意事项。

3、根据之前分工，分头行动，清除小广告。

4、活动完毕，队伍集结在一栋广场，收拾工具，打道回府。

5、活动过程，指派相关人采集照片，为活动总结做好准备。

6、学校广播此次活动，鼓励大家爱护学校环境。

1、参加活动的志愿者须遵守活动纪律，确保活动有序进行。

2、考虑天气情况，确保活动顺利进行。

3、注意强调持“刀、铲”人员的安全问题。

4、为防止清理过程中发生的意外受伤情况，工作前提醒大家工具的使用，并配备创可贴！

主办单位：黄冈师范建筑工程学院青年志愿者协会

**活动策划案案例篇七**

活动时间：12月1日(周五)—12月3日(周日)

活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

活动说明：策划风格独特的节日促销，引发市民对金义百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

活动地点：门前广场

活动内容：

a、门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b、营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c、划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺)：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名，vcd一台

三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇”圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤土，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流;蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

cider(c打)是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报、dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

兑换地点：总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满2024送两张，限单张小票，不可累计。操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，餐券倍受欢迎，还能在邀约进餐的好友中进一步传播金义。

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮助。

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并中征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升金义百货的美誉度。

主持人还会穿插互动的时尚游戏、健身项目表演来持续吸引市民，一方面让市民了解金义百货欢乐优惠在圣诞的活动主题，增加对企业美誉度的认知，带动商品销售。

**活动策划案案例篇八**

【摘要】：教育部《关于深化职业教育教学改革全面提高人才培养质量的若干意见（教职成[20xx]6号）》一文中，提出职业院校要结合自身优势，科学准确定位，紧贴市场、紧贴产业、紧贴职业设置专业，要围绕人才培养质量的提高构建专业体系。因此，我校应该立足创意产业特点与发展，以人才培养质量为核心，构建起广告策划专业人才培养方案的动态调整机制。

【关键词】：高职；广告策划；人才培养；机制

按照广告策划岗位、以及广告运作的一般流程与规律，为了循序渐进地塑造学生广告策划的相关能力与素养，20xx级专业人才培养方案在几大教学模块不变的前提下，把主干核心课程在学年、学期的顺序做了调整，让课程体系更系统、更符合岗位能力的需求与学生学习的规律。如《广告学概论》由原来的第三学期调整到了第二学期，这样可以让学生尽早地接受广告专业知识的洗礼，明确专业方向，找准自己的定位，为制定未来的广告人职业规划做好思想准备；广告策划创意工学模块几大核心课程则按照广告运作的规律与流程调整编排课程在学年、学期的顺序，《广告调研》、《广告文案》、《广告创意》、《品牌推广》、《广告媒体》、《促销策划》等课程的安排都体现了这一理念。

广告与策划专业，不仅要培养学生系统化的策划理论，更要求学生能把系统化的策划理论娴熟地运用到具体的类别项目策划中，从毕业生的工作情况反馈中，策划的实际运用能力与其岗位工作能力成正比。希望通过《地产策划》这门课的开设，让学生能举一反三，知道如何把所学专业广告策划知识与具体类别项目策划有效融合，同时为毕业生的工作找到更多的岗位结合点。

在基本素质模块中，原来的《设计素描》和《设计色彩》调整为《基础设计素描》和《基础设计色彩》。广告与策划专业的生源结构一直比较复杂，从近几年的班级学生构成来看，有美术基础较好的美术生，有爱好美术并且有一定美术基础的文理生、体育生、音乐生，还有相当一部分是毫无美术基础的各科学生。虽然，广告与策划专业对学生的美术基础，不似其它如装潢、电美等纯设计类专业的要求那幺高，但基本的美术素养还是必须的。因为，良好的美术素养，不仅能为本专业学生学好广告创意、广告设计等课程打下良好的美感与设计感基础，也是进一步从整体上全面提高广告策划能力不可或缺的重要一环。现实问题如何解决，原来的《设计素描》和《设计色彩》课程从教学内容与对学生的素质要求来说，不太事宜美术底子薄、甚至没有美术基础的本专业学生学习，学习效果差强人意，而《基础设计素描》和《基础设计色彩》课程，不仅兼顾了美术基础好的学生，也能兼顾美术基础薄弱的学生，特别对后者，我们觉得更会激发他们的学习兴趣，取得较好的教学效果。通过课程的调整，广告与策划专业这幺一个现实问题存在，即一方面，学生普遍美术基础差，另一方面基本的美术素养又必须让学生掌握的矛盾就得到了很好解决。

《地产策划》修订为《地产广告策划》，这样更明确了这门课的主旨与课程定位。这门课黄璜老师是实践者，20xx级大三上学期第三单元已经上了这门新课。上课前，通过与黄璜老师沟通，感觉短短的四周实践详尽地把地产策划的内容讲解到位不太现实，所以当时的课程内容主要放在了房地产广告策划与创意上。现在这门课明确命名为《地产广告策划》，可以在内容架构上更具有广告策划专业定位的针对性，而且实践上也更容易操作。

在广告设计工学模块中，矢量图形设计处理软件课程调整为《illustrator》，替换了一直教学的《coreldraw》课程。替换的依据，一是illustrator以其强大的功能和体贴用户的界面已经占据了全球矢量编辑软件中的大部分份额，一线设计师当下多采用illustrator进行设计，一些从事广告设计的毕业生的反馈也证明了这一点，这种背景下，coreldraw略显不合时宜了，也不能满足学生毕业后从事广告设计岗位对相关软件的要求；二是其他设计专业软件教学已经完成了《illustrator》课程取代《coreldraw》课程教学的变革，如我系装潢艺术设计等专业。所以，无论从时代的对技术提升的要求，还是专业学科应该顺应时代变化而变革的层面上来说，《illustrator》取代《coreldraw》势在必行，这本质上也是为了提高学生专业技能与提升毕业生就业竞争力的一项举措。

众所周知，网站、电子商务、智能手机等新媒体出现，改变消费者与广告主的认知与沟通方式，诸如电视、报纸等传统媒体对消费者而言魅力不再，消费者的偏爱开始逐渐转移到新媒体上，这样就形成了新的广告媒体传播生态，广告营销进入了社交媒体时代。那幺在这种背景下，广告公司传统的广告业务也开始转向依托新媒体的整合营销传播上来，对广告人才需要也更加重视具有新媒体意识的复合型人才。为适应新媒体的变革，一些课程在教学大纲上要加入有针对性的新内容。如《广告创意》课程，原来的课程内容大多重点放在平面与影视广告的创意上，以后可以添加互动式新媒体广告的创意；如原来的广告文案岗位，文案人员写出的文案只需考虑传统媒体发布的适应性即可，那幺现在更多的文案是用在新媒体上传播的，针对新媒体消费者的文案创意就要针对性、引导性与简练性，这样才符合电子商务的品牌新媒体传播特点，。在原来的广告文案教学大纲里，没太重视新媒体广告文案的\'创意，所以，20xx级广告文案的写作，就要加入新媒体广告文案的创意与写作的内容，增加适合网络传播与手机平台传播的文案内容；《市场营销》课程，要加入社交媒体时代下事件营销的内容，让学生明确新媒体广告营销活动互动性当下的价值与魔力。其它课程大纲都有亟需加入或强化新媒体融合的内容。

**活动策划案案例篇九**

通过亲子群体间的活动交流，增进亲情，增进家长及孩子间的感情，以提高孩子的综合能力，增强家长与孩子之间的透明度、信任度，更好地发展儿童的社会交往能力。帮助家长营造与孩子间的交流、交往，从而促进孩子健康成长的氛围。提高家长育儿的理念和技能，促进孩子的健康成长.指导家长和孩子开展有情趣的亲子游戏活动，使孩子在欢乐的游戏中长身体、开心智。

xxxxxx图书馆

xx社区文化活动中心、xx社区妇女联合会

20xx年12月13日（星期六）下午x:00—17:00

xx社区文化服务中心

xx社区的学生（小学生）和家长

六、活动程序安排：

3、17:00----活动结束。（具体结束时间看实际情况）主

持人号召小朋友一起回收道具，清理现场。

1、热身------一反常态：参加游戏的家长和小朋友分成两组，听从主持人的号令，做出与号令相反的动作。比如主持人说“低头”，游戏者就要“抬头”。做错或反应慢的淘汰，5轮过后剩下的家长或小朋友获得小礼品一份。

3、脑筋急转弯：由主持人提问，最快站起来并正确回答问题的人可以获得小礼品一份。

4、一站到底：就是四字词语接龙。每个家庭为一组，每组站在一张报纸上，主持人说一个成语，然后一组一组接下去。当接不上词语或说错词语时，就把报纸对折再站上去，主持人重新开一个成语让后面的人继续接。5轮过后，站到最后的组可以获得礼品一份。

5、转呼啦圈：以家庭为组，两组进行比赛。每人转一次呼啦圈，转得圈数多的那组获胜，奖励礼品一份。

6、夹玻璃球：以家庭为组，两组进行比赛。一个人把玻璃球从第一个盆夹到第二个盆，另一个人把玻璃球从第二个盆夹到第三个盆。先完成的那组胜，奖励礼品一份。

品分配；

道具准备

1、宣传：贴海报，发短信或直接通知来书屋看书的读者。

3、活动奖品：家庭日用品；

学习文具。

**活动策划案案例篇十**

1、布置富有欢庆气氛的班级环境及全园四面环境(5月29前各班创设庆“六一”环境，布置户外演出环境，张贴庆“六一”宣传标语彩旗舞台)。

2、以班级为单位做好参加活动的打算

1)各班排练2---3个节目

2)各班做好活动前的环境布置

3)各班需提前为幼儿购买好服装。

3、5月上旬每班确定好节目内容，列好节目单，并根据节目内容定好主持稿，由小主持人配好主持词。

4、由幼儿园打算节日礼物。

**活动策划案案例篇十一**

1、通过活动丰富幼儿的幼儿园生活，让幼儿了解西方传统节日“万圣节”的由来，感受西方文化，为幼儿创设良好的人文环境。

2、锻炼幼儿大胆、勇敢，正确面对恐惧事物，学会情绪的自我控制。通过一系列活动，感受万圣节的氛围，深刻体会到节日的快乐。

二、活动时间

10月31日(星期一)全天及晚上万圣夜。

三、活动地点

操场、大厅，教室，社区，设定的活动场所。

四、活动准备

(一)万圣节环境创设

1、幼儿园门口、走廊和各班级进行万圣节的环境布置，烘托节日的氛围。

2、要求：万圣节前可利用美术课或英语手工课带领孩子们做万圣节的面具、蜘蛛、南瓜灯等，并利用这些手工作品来装饰各班区域或幼儿园整体环境(如各园门口树上或门上挂上各式各样的面具或南瓜灯)。

3、万圣节前利用宣传栏、主题板等形式宣传万圣节的来历，向家长发节日的邀请函。

4、制造万圣节情境，并适时播放音乐。音乐的选用要注意孩子的心理承受能力，以避免幼儿因此产生的恐惧心理，建议音乐选用欢快的、易于学唱的万圣节歌曲。

5、节日当天大门外张贴横幅———活动名称如：万圣节亲子乐/化装舞会/万圣游乐园/万圣节讨糖活动/万圣节鸡尾酒会。

(二)班级(万圣节知识灌输)

1、教学内容的体现，英语、汉语不同程度的对幼儿进行万圣节节日知识的灌输，如了解万圣节的由来、意义、服饰、食物、各种特色等，也可以利用这个学习机会导入让孩子能偶发对恐怖事物的一些感受及想法，并藉此建立对新事物尝试的勇气。

2、教师可以与小朋友进行制作一连串的相关此节日的精美布置品，让幼儿或家园共同参与到班级教室或园内的环境布置，全校师生、家长一起来营造热闹的万圣节环境。

3、主题墙的创设，根据此节日进行相应的节庆教育及相应内容的张贴，让幼儿能够巩固复习及加深印象。

4、共同制作各种道具，如奇装异服、鬼脸、魔鬼项链、各种通脸谱，南瓜灯，女巫的披风等等，也可以延伸至一些相关的万圣节食品的制作或品尝，例如：南瓜派、南瓜糕、南瓜浓汤、南瓜饼等等。(建议邀请家长一起)

五、活动流程

5、晚上观看万圣节光盘，了解其他国家小朋友是如何度过万圣节的，并开办化妆舞会，可让幼儿穿上奇异的服饰，戴上面具，跟老师一起跳舞狂欢。

**活动策划案案例篇十二**

通过本次活动，加强党员、团员关注社会时事的主动性，培养主人翁意识。用新的方式认识现在的社会，透过时事，让同学们开阔眼界，探讨社会现象，增加同学们的见识。

二、活动主题

论时事，拓眼界。

三、活动时间

年4月12

四、活动地点

创新楼e101

五、参加对象

1、信息工程系党员、预备党员、班干部；

2、信息工程系本学期入党积极分子

六、活动形式

通过观看热议视屏来引发大家对社会热点的讨论

七、活动内容

（一）、活动流程

1、前期：

1)确定活动时间：年4月12日

2)下发活动通知到各班。

2、活动开展：

（1）在活动开展前30分钟，宣传部提前到场布置会场

（2）请各位参与活动人员进场

（3）有请主持人介绍到场的嘉宾

（4）主持人简单介绍本次活动的中心内容，表明本次活动是作为长期性的、培养性的面向入党积极分子开展的活动思维的活动，对于入党有影响作用，同时也是为了观察各位入党积极分子表现的平台，希望各位踊跃发表自己的意见。

（5）主持人宣布活动开始

a.首先进入视频播放，让同学观看几个有关小悦悦事件的视频

b.视频播放结束，是主持人和场下同学的互动环节，接下来主持人开始发问

例如：

4、在事故发生不久，那么多路人是视而不见，我想问一句，是什么力量在推使他们这样做，又是什么原因使他们如此害怕。

c.进入游戏环节，主持人做好过渡。例如：以下我有几个小问题，我想通过穿气球的形式来找出回答问题的同学，随着音乐的响起我们就开始吧。音乐准备。。。

（本环节只要是有答问题的同学都会得到奖励）

问题：1.假如你是哪18个路人之一，你会怎么去做？

2、对于那18个路人的态度，你又是怎么样的？

3、面对大众的指责也好，理解也好，能够保持冷静的并不多，你是怎么看待的？

4、从根源上解决小悦悦事件，你认为最有效的方发是什么？

5、你认为中国的法制体系如何？

6、你觉得当今的社会最缺的是什么？为什么会这样子？

d.接下来的是拾荒阿姨求人后生活的视频播放

e.接下来依旧是主持人与同学互动环节

问题：1.为什么阿婆这样救人的行为却受到各种的质疑呢？

2、假如你是她的雇主，你会如何处理这类型的问题？

f.最后主持人宣布大会结束，做好结束工作。

2、结束语

1、由老师嘉宾或者由团总支副书记来作本次活动的总结

2、主持人致闭幕词

八、活动开支

小零食——预定消费20元

工作安排。

1、宣传部：在活动开展前做好场地的布置工作，活动期间的照相。

2、组织部：负责参加人员的安排和管理工作。

3、秘书部：负责前期的策划书、通知工作。

4、社会实践部：会场的工作人员

5、纪检部：会场的工作人员，场地的卫生。

**活动策划案案例篇十三**

随着当前中国处于传统文化的复苏时期，各个出版社均开始涌现出大批量的古典文学著作。而河北大学出版社也出版了一批此类书目，作为中学生必读的课外文学名著，我想，不仅仅是中学生，作为知识分子，我们都应该了解的历史和传统。

一、本案策划目的

让更多的人开始了解中国传统文学，让中国的古典文学源远流长。当然，要想在众多同类图书中脱颖而出，我们就要在传统营销中寻求突破、在互联网经济中寻求发展、在跨媒体竞争中打造品牌、在网络营销中觅得良机。该营销方案将包括各种渠道，以各种方式将图书在层面上进行推广。在本案中，将会采用各种方式结合的方式，建立河北大学我们自己的品牌，能够让读者买到舒心的书，读的放心，尽可能地为读者提供的服务。

二、当前营销环境分析

1、市场环境分析

当前的市场营销，应适当的采用传统营销和网络营销相结合的方式作为其主要的营销方式，这样的话，才能相得益彰，得到更好的发展。

2、产品分析

我们河北大学出版社作为正规的出版社，有着正规而稳定的供货渠道，所以我们始终能够保证我们所出售的书籍都是正版图书，而且为了保证图书质量，让消费者能够放心的购买我们的图书，我们保证所有图书如有问题将全额退款，并声明赔礼道歉，我们的书店“新华书店”是官方书店，图书种类全多，能够程度的为读者提供所需的图书。

3、消费者分析

该丛书主要针对知识分子、中学生、大学生所打造的中国古典文学名著系列丛书。在于让其在接受新鲜知识的同时，也让我们传统文化得以薪火相传。

三、具体的营销方案

1、宣传策略

(1)网络宣传。

第一、建立一个宣传咨询的网站，在网站上进行推广促销。在网站上发布新书信息，导读指南，网上购书指南，宝贵意见留言板等板块，希望广大读者积极购书和多多支持我们的图书。

第二、博客营销。图书策划人的博客。可以针对社会热点问题进行解读，发表一些新颖独特的观点看法等拉近与读者的关系。

(2)电视宣传。

第一，发布新闻的形式，让媒介宣传。

第二，与电视剧相结合，推出“有奖竞猜”、“有奖互动”等形式来促进消费者的买书。

(3)讲座宣传。

在学校开讲座，宣传中华传统古典名著。在一定程度上激励中学生大学生读名著的欲望，进而刺激其买书。

(4)广告宣传。

利用传统的\'平面广告，来宣传图书。

(5)图书展示。

在人群密集的地方，尤其是学校等地方做图书展示。

2、质量保障。

(1)图书质量。

(2)制作精美书签，当然书签也是一种广告，可以是某种商品的广告。

3、促销手段。

(1)有奖竞猜、有奖互动等。与电视剧、广告等相结合，推出“有奖竞猜”、“有奖互动”等形式来促进消费者的买书。

(2)建立消费者个人信息库。以送代金券，实行积分制等等形式来刺激消费者的下一次消费。也可以在定期的时间里赠送小礼品等来建立与消费者的良好关系。还要定期与顾客保持联系。

(3)对部分图书进行打折销售，达到双赢。

四、实施计划

**活动策划案案例篇十四**

活动背景：物流与工程管理学院新成立，开展一期展示青年活力与阳光的团组织生活展有利于提高我院的知名度和影响力。五四刚过，我们作为一群充满激情与梦想的青年，应该有一颗阳光的心，积极面对生活，展现青年的风貌和责任感。

二、初定时间：5月22日

三、暂定地点：大学生活动中心2号报告厅。

四、邀请嘉宾：院系领导和各兄弟院系组织部部长

五、前期准备：

礼仪人员安排和训练（文艺部）

ppt制作（组织部）

1、团组织生活的整体介绍，团歌及音乐、领导寄语等。

2、收集各班团组织生活的照片和特点，制作一段视频。

3、各个节目的具体ppt，收集各班的按节目顺序排列好。

注：注意时间控制

主持人：组织部负责（负责台词并跟老师沟通及时修改）

制作邀请函（实践部）：包含主题、时间等，有特色。

发邀请函（组织部）：联系方式让办公室配合

拉赞助（实践部）

签到表、节目单（办公室）

相关宣传（宣传部）：负责和学校说明横幅的位置、挂横幅。将此次活动在博客上进行宣传。

申请报告厅（组织部）：提前一周申请。

经费预算和申请（组织部）：列好详细清单，与院领导沟通

展演节目（包括互动，ppt）主要由组织部负责组织准备。

租借、购置物品由组织部负责。

奖项设置由组织部负责和准备好各奖项的奖状

彩排安排：暂定于在五月第二周的周四，学生会各部门都要积极做好自己的工作，按活动流程进行。

六、现场安排：

1)现场装饰：宣传部、生活部、学习部

负责晚会现场的场景布置与装饰（包括挂横幅），做到美观大方、青春健康。

2)礼仪引导：文艺部

晚会开始前的迎宾及对于嘉宾的接待引导工作，给已就坐的领导和嘉宾发放矿泉水；晚会开始后，礼仪小姐应保持仪表气质于左侧站成一排。

3)现场签到：办公室

负责活动当天嘉宾签到与学生会成员签到工作。

4)灯光控制：汪荷怡（文艺部）

熟悉报告厅灯光按钮对应的灯的位置，提前练习。

5)座位安排：办公室

预计到场人数并合理分配嘉宾、演员与观众的座位，并制作标示图张贴于座位上。

6)维持秩序：办公室

负责整场晚会的纪律秩序。在游戏环节维护好现场的秩序，防止混乱情况发生。

7)多媒体操作：实践部

负责当晚的多媒体操作及ppt、背景音乐的播放工作。

8)拍照摄影：宣传部

负责现场的拍摄工作，以备后期总结，将团展的结果上传到院博客。

9)道具管理：体育部

根据节目需要，进行道具器材（如桌椅）的准备，注意时间尽可能短。注意检查设备的好坏。

10)演员引导：生活部，清楚晚会流程和节目顺序，做好节目之间的衔接工作，及时通知下一个节目作准备。

11)收集评委结果并填写奖状以备发奖以及游戏环节发小礼品：学习部

12)会后清理：所有学生会成员

各部门带走各自相关物品，整理清洁好场地后签退离开。

注：演员、主持化妆由文艺部负责，可以要求其他部门的配合

七、节目流程策划

根据各班上报节目进行筛选以确定注意不要重复

节目要积极阳光

在下周四彩排前确定

游戏环节组织部负责，开场舞待定

注：各班节目尽量形势多样

八、后期总结

组织部最后根据集体情况和团展效果向分团委学生会交一份工作总结。

九：联系人----组织部和各班及时沟通调整节目

**活动策划案案例篇十五**

“征服自然，挑战自己；

强身健体、更好学习”

xx年12月21日

跑马岭

冬季进行登山活动，别有一番韵味。我们不仅可以接触大自然，呼吸到更加清澈凌烈的空气，体验到运动的快乐与充实，增强营员间的凝聚力和友谊，更能增强体质；

在冬季，我们不畏惧寒冷，我们不畏惧自己。山最高的不是顶峰，而是我们自己。我们挑战的不仅是自然，也是在挑战自己，求学路上，会有一座座大山向我们压来。压力山大的我们，总需把这些山一座座的征服，变为动力，在即将迎来期末考试的我们，通过一次爬山，减压，通过一次爬山，增强信心！

跑马岭地质公园位于南太行东南边，河南省历史文化名城卫辉市狮豹头乡境内。景区总面积132平方公里，是国家aa级风景区，国家水利风景名胜区，省级森林公园，具有优越的自然景观和丰富的人文景观，是河南省地质遗迹重点保护区。

墅依山而建，天然氧吧，是企业中高层管理人员商讨战略的幽静场所，更是拓展训练的理想基地；

三是孝文化在全国独树一帜，清末“割肉疗亲、至孝通神”的真实故事就发生在景区的白龙湖边，建设中的孝母祠更是青少年孝文化教育基地，为在全社会弘扬孝道提供了良好条件；

四是地质景观资源丰富，有白龙湖、老君爷像、狮豹峡、百兽岩、幻象岩、龙盘石等等。景区另有仙女观鱼、京娘洞、极目阁、牛梭树等众多景点，还有索道、攀岩、骑马、射箭等几十种项目供游客参与。

1、6:30在起航外语集合

各带队老师在各教室点名，发放小红帽，讲注

意事项，并询问营员是否晕车，给晕车同学发放

晕车药

2、7:00准时出发

排队，有序上车，车上看电影

3、9:00到达目的地

各个带队老师点名，集合照相，王巍峰军事训

练，发放水和干吃面，讲解本次活动的意义，

开始爬山

4、9:30爬山

5、11:00吃饭

12人一桌，，8热，一汤，米，烩菜随便吃，

餐厅在海拔500米处

指点迷津

八人九足

拔河比赛

8、14:50下山

下山前清理自己在山顶制造的垃圾

9、16:10

返程

景区门口集合点名，上车返程，分享今天收获

10、18：00到达

1.活动过程中听从带队老师统一指挥，不要单独行动，遇到问题需向带队老师询问，不要擅做决定。

2.衣着要宽松适合登山运动，运动服和休闲服为好。鞋要合脚，穿厚底防滑好的鞋子登山。

3.营员们可自带些喜欢吃的零食。

4.准备相应药品。创可贴、止痛剂，以备突发情况。5.垃圾装袋，下山后集体处理，不要乱丢乱放。6.负责人应该经常清点人数，防止有人掉队。

7.爬山时身体前倾，不可以打闹；

下山时不要跑着下山，以免收不住脚发生危险。

8.爱护一草一木，不践踏草坪，不攀折花果。

9.按指定的路线登山，禁止营员擅自离队，自由登山。

10、爱护公共设施，不在树木和公共设施上涂抹、刻画，写到此一游

12、活动当天，佩戴小红帽。

13、活动当天每人佩戴红领巾

8.创可贴，酒精，止痛剂，晕车药9.垃圾袋6个10.大喇叭一个

附：

登山小常识

保温、透气的功能性登山服。棉制品服装不适合冬季登山。因为棉制品服装，排汗和排水的速度慢，汗凉了以后，体温会急剧下降，会使身体处于低温状态。

牛仔裤和灯笼裤也要尽量避免，因为湿后不易干。登山鞋也要选择防水、透湿、保温功能好的到脚腕以上高绑鞋，同时要选择厚底鞋，以便安装防滑鞋钉。为了维持体温，最后多穿几层薄的衣服，以保证活动方便。

物品准备：轻而大的物品放在背包下面，重的放在上面。上山的时候，鞋带要放松，下山的时候，鞋带系紧。

休息时间安排：爬1小时，休息5-10分钟，在陡坡上，每20分钟休息1-2分钟。

山行守则：出发前一定要确认天气预报，早出发，早下山。让体弱者走在前面，在感到饥饿之前，勤吃零食。紧随领队，不要单独行动。

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