# 联欢晚会策划书内容(优秀12篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-05-28

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。联欢晚会策划书内容篇...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**联欢晚会策划书内容篇一**

篇一：灯饰网站策划书

目录

1、前言

a.市场情况分析

b.可行性分析

2、建设专业电子商务网站目的

a.电子商务网站的优势

b.建设电子商务网站目的

3、网站基本构成与报价

一、前言

（一）市场情况分析

近年来，房地产牛气冲天，装修业持续火爆，灯饰业迎来前所未有的爆炸式商机！灯饰作为体现家庭品味与装修风格的点睛之笔，成为家庭装修的重中之重。巨大的现实市场、频繁的消费更新、无限的发展潜力，处于初级起步阶段的灯饰市场令人血脉贲张，四处迷漫着财富气息。而据全国各大、中城市多家装修公司反馈的信息，每一个家庭目前装修家居灯饰消费金额最低在—3000元之间，按此计算，灯饰消费量将在2024亿—3000亿之间。

此外，随着生活条件的改善，一些居民还会把以前的住房进行二次装修，对灯饰用品也有着较大的消费量，再加上新建宾馆，酒楼，办公楼和营业场所等地方装修的用灯需求，也许让一单工程可以收回全部投资，一单生意可以赚别人一年的利润！灯饰灯具市场急剧膨胀，空前繁荣，利润不止100%。

除了与房地产相关的.商机，还存在着各种各样的市场机会。房地产开发十年以来，新增住宅小区所容纳的电器产品容量已经非常庞大。---灯具销售量规模达5980亿元，这些灯具在五年后的今天，这些灯具均已到达或接近使用寿命（以使用寿命8000小时，日使用5小时计，寿命为5年），由此可见，灯饰在现阶段达到了需求的上层。再加上家用灯饰电气产品更新需求较大，早期低层次产品在使用者日益提升消费层次的需求下，造就了“灯饰电气产品升级”，众所周知，环保节能成为政府重点推广提倡的新型产品以及更便利更舒适的灯饰电气产品（可调光、可遥控、可定时、可声控)越来越受到家庭用户的欢迎，从这一系列可以看出，灯饰市场迎来了一个前所未有的广阔前景。正因为前景的广阔，传统的实店已经远远不能满足消费者需求的增长速度了，更难以适应现代网络的潮流，所以，建立一个属于自己的灯饰网站变得势在必行。

（二）可行性分析

1、管理上的可行性：

管理人员对开发应用项目十分支持，而且管理方面的条件也已经成熟，所以灯饰网站开发在管理上可行。

2、技术上的可行性：

技术上的可行性包括软件与硬件两部分，软件方面单纯从技术上说，基本有两部分，前台和后台。前台技术包括基本的html代码，css样式表，flash的应用等，后台技术主要包括动态网页语言与数据库，比如php／asp／c#.net等动态语言和oracle／sqlserver／mysql等数据库。硬件上可以自建服务器，或者租用虚拟主机等。所以灯饰网站开发在技术上可行。

3.、经济上的可行性：

网站建设的费用可以接受，网站后期的维护费用也合理，而且网站建成后可以带来可观的利润。所以灯饰网站开发在经济上可行。

二、建设专业电子商务网站目的

（一）电子商务网站的优势

电子商务交易的个性化、自由化可为企业创造无限商机，降低成本，同时可以更好地建立同客户、经销商及合作伙伴的关系，为此，要积极拓展电子商务，为客户服务，进行价值链集成。随着全球信息网络的发展，internet在世界上已不仅仅是一种技术，更重要的是它已成为一种新的经营模式。从4c（connection.，communication，commerce。co-operation）层次上彻底改变了人类工作，学习，生活，娱乐的方式，已成为国家经济和区域经济增长的主要动力。

internet正成为世界最大的公共资料信息库，它包含无数的信息资源，所有最新的信息都可以通过网络搜索获得。更重要的是，大部分信息都是免费的，应用电子商务可使企业获得在传统模式下所无法获得的巨量商业信息，在激烈的市场竞争中领先对手。互联网真是商机无限。

在互联网时代，企业应充分利用互联网的手段，洞察消费者需求，冲破销售服务的限制，扩大市场机会，早日进行电子商务的实践，感受电子商务的博大魅力，把机会踩在脚下，建立一个以服务客户为中心，满足消费者及合作伙伴全方位需求，吸引众多浏览者，增强企业品牌辐射效应的商务网站。

（二）建设企业电子商务网站目的

1）、灯饰产品和服务项目展示

2）、灯饰和服务订购

3）、网上支付

4）、客户服务

5）、发布商业信息

6）、客户实时互动

7）、销售业务信息管理。（能够及时地接收、处理、传递与利用相关的销售业务信息资料，并使这些信息有序和有效地流动起来）我们结合网站将来发展方向，利用网络的互动性，完善产品展示功能，推荐新闻发布功能，售后服务功能等功能，密切同合作伙伴、经销商、客户、和浏览者之间的关系，优化经营模式，提高运营效率。采用最新的技术架构和应用系统平台，为自己的灯饰网站度身定做一个符合需求的网上品牌推广平台。

三、网站基本构成与报价

基本的初期建设步骤：

1、网站域名的申请与注册

2、网站网络实名的申请与注册

3、网站服务器的自备

1）、网站域名的申请与注册

网站域名是网站的最基本标识之一，以万维网http服务器为导向。如：网易公司，其域名为：xxxxxxxxxxxxxxx,其申请注册费用一般为70—150元/年。

2）、网站网络实名的申请与注册

网络实名是与网站域名相互绑定的以汉语字符为网络标识。如：网易、新浪。此网络实名的申请注册费用一般为：300—1200元/年。

**联欢晚会策划书内容篇二**

一、活动背景：

为庆祝“5.12”国际护士节，弘扬南丁格尔救死扶伤的人道主义精神和为护理事业无私奉献的高尚品质，充分激发我院广大护理工作者全心全意为人民服务的工作热情，表彰奖励在护理工作岗位上做出突出贡献的先进模范人物，加强护理队伍建设和精神文明建设，不断提升我院护理工作者“以人为本”、“细节服务”的理念，促进我院护理工作全面、协调、可持续发展。经全院护士长共同讨论，在全院范围内开展“5.12”国际护士节庆祝活动，具体方案制定如下：

二、活动主题：

庆祝“5.12”护士节，展示护士风采暨年度优秀科室及优秀护士表彰大会

三、活动时间：

20xx年5月12日（如时间变动，另行通知）

四、活动地点：

四楼会议室

五、活动对象：

全院医护人员

六、活动内容：

（一）年度优质护理模范科室及优秀护士表彰大会

（二）护士风采展示活动，三基知识竞赛、手卫生演示；

七、时间安排：

（一）4月底完成“年度优秀护士”的评选工作，文艺节目上报工作；（二）5月12日16：00召开纪念5.12国际护士节风采展示暨年度优秀护士表彰大会。

八、优秀护士”评选内容

（一）评选条件

1、热爱护理工作，爱岗敬业，无私奉献；三基考核优秀的护士。

2、具有良好的思想品德和职业道德修养，遵纪守法；

4、熟练掌握基础护理和专科护理知识，护理操作技术熟练，业务水平较高，成绩显著；

5、20xx年全年夜班总数80次以上护理人员。

（二）评选办法和要求

1、各科室按照相关标准，自下而上，层层评选，本着认真负责的态度，确保推荐质量，每个科室推荐“优秀护士”一名。

九、护士风采展示：

1、各科室准备1个文艺节目，以去极端化、引领现代文明时尚为主题，体现护士精神风貌及民族大团结，形式多样化，科室抽不出人员影响科室工作，和护理部商议可以放弃。

2、于5月11日下午16：00在四楼会议室进行文艺节目彩排；

十、前期准备

1、护理部全面组织和协调准备工作；

2、请医院后勤科、办公室共同做好物品采购及会场布置工作。

3、请财务科协助做好资金保障

十一、活动流程：

1、主持人进场，讲开场白，宣布活动开始；

2、院长致辞；

3、宣布优质护理服务模范科室及优秀护士名单；

4、护士代表发言；

5、领导对优质护理服务模范科室及优秀护理人员颁发奖品；

4、由主持人宣布护士风采展示正式开始：

5、按科室轮流进行风采展示；

7、院长发言；

8、主持人宣布活动结束；

**联欢晚会策划书内容篇三**

一、活动时间、地点：

1、时间：20xx年xx月xx日（星期天）7:00整(如若天气有变，时间另行通知)

2、地点：兰州市安宁区植物园

二、报名要求：

1、兰州交通大学疯狂与俱乐部成员；

2、报名名单于20xx年xx月xx日中午12:00前交至各部门部长处；

三、活动背景:

秋天，是个美丽的季节，在这个美丽的季节里，落叶纷纷，大雁南飞、瓜果飘香，并且刚刚进入大学的我们对周围的人和物充满未知，却因缘分相聚一起。我们将面对一个全新的生活，带着好奇与憧憬我们去思考大学的实质是什么，我们的大学要怎么过，我们在大学要学会什么......带着这些疑问，疯狂英语俱乐部这个大家庭将一同面对与探索。

四、活动主题:

轻舞金花散满地，硕果香累醉枝弯秋来相邀友相伴，共聚社联同馨香

五、活动目的:

其一，增进交流。新生的第一次外出活动，让新生互相了解，成为朋友。

其二，增进友谊。我们希望疯狂英语俱乐部是大家分享快乐和共同进步的摇篮。一次活动能使大家不仅限于自己部门内部沟通，各部门成员建立良好的友谊。

其三，了解大学生活。每个大学都有各自的特点，开展有意思的校园活动,是让学生更了解大学的途径。

其四，开阔视野。许多人刚进大学还未曾外出游过，不了解兰州这个他们即将度过整个大学生涯的地方。

其五，感受兰州。让来自外省同学能更深入的感受兰州的自然风光和人文气息。

其六，学习。社联现在有新的管理层和新的成员，需要磨合和成长，发现有才能的同学够对疯狂英语俱乐部建设有帮助，希望这次会有助于提高俱乐部的领导力与凝聚力，为以后的发展打下基础。

其七，发现活动中暴露的问题，希望在下次能够汲取经验。然后鼓励大家踊跃为俱乐部建设贡献自己的想法，在轻松的氛围下，相信的大家会畅所欲言，在这种情况下肯定能发现很多问题。

五、活动的前期准备：

1、总负责人：刘海燕、周兴、马斯、张岚忠

2、前期踩点：苏黎明

4、经费预算：财务部

5、物资采购：赫晓芬、凌毅力

六、整体人员安排：

八、活动安排:

【一】早上8:00在图书馆前集合，首先强调安全问题，统一号令。8:30准时出发，早餐可以头天准备一些干粮。大概9：00左右到达。到达目的地，再次强调安全第一。

【二】上午集体开展活动

【三】中午12：00在踩好的点分组就餐。2:00时由小组长带队自由继续开展活动。

【四】如果有必要，可安排人员轮流照看物品。带领人是组长，每组下设副组长一名，根据人数分为一个组长带8到9个人，组长负责安全，副组长负责卫生。规定自由活动时间，并确保这些组长可以随时取得联系，每半小时各小组互相联系一次，确定人员数量和安全。

【五】下午4：00按时集合。拉练结束后，各部组长组织部内人员清理现场。4:30准时步行回校，大概下午5:00可到校。

九、费用问题：

a、本次活动食品由各部门成员自行购买b、俱乐部提供游戏活动奖品

十、其他未尽事项，由主办单位另行通知；

十一、本活动的`最终解释权由主办方拥有；

a、前期注意事项：

1、踩点人员要认真仔细勘察路途、植物园存在的隐患问题，回来及时汇报总负责人并解决。

2、各部一定要准时完成自己的任务，以便大家顺利开展接下来的工作。

3、各部需要人手帮忙的时候要尽早跟总负责人提出，让总负责人安排。

4、各部给会员强调购买物品时注意生产日期和保质期，不买过期食品。

5、各部要注意调动无故申请不参加的会员的积极性，如果不是特殊情况，希望全体会员全都能参与进来。

6、组委注意人员分组的情况，觉得不太妥当的做适当调整，务求在满足大多数同学分组意愿的情况下也能让现场气氛足够活跃。

7、每个同学保证自己电话要有充足的电，以防大家走失不好联系。

b、中期注意事项

1、拉练当天一定要保证大家都准时到场，不允许出现拖拉现象。

2、注意提醒会员在游玩过程中注意保持自己作为一个大学生的形象，不做低素质的事（如乱摘花果等行为）。

3、强调游园的时候不能单独行动，至少要有3人以上集体行动以保证大家人身安全。

4、体能竞赛中难免会有同学有擦伤等小事故，所以要先准备一点创可贴。

.突发事件及应急方案

1、游玩过程中有人走失解决办法：电话联系不上的话就发动全体同学去找一下，还不行的话就联系生态园的工作人员请求帮助。

2、野炊过程中有人感到不舒服解决办法：

3、体能竞赛中有同学受伤

解决办法：视情况决定，严重的立即送往医院

4、活动中出现冷场情况

解决办法：全体组长一起发动大家参与来改善气氛。

安全教育及文明教育

（一）安全教育：

（1）一切行动听从组长指挥，紧跟队伍，不掉队，在队伍中行走不喧哗，不拥挤，不吃东西。

（2）不玩水，不去小溪边玩耍，不攀爬石头，树木；

（3）不钻草丛、树丛，不做危险游戏；

（4）不触摸电线。

（5）在组长视线范围内活动，不得随意离开，有事离队要向组长请假并结伴（不少于3人）而行。

（二）文明教育：

2、在游玩过程中要注意语言文明：不讲脏话，不大声喧哗；

3、在游玩过程中要注意行为文明：不追跑打闹、不损坏公共财物，在游玩过程中做到文明、安全。

4、爱护花草树木，严禁破坏公共财物。

5、建议会员讲究节约，带适量的物品，不宜多。动员不带相机等贵重物品。如果带了，请注意保管。

7、活动结束后，一定要服从组长安排，立即准时回校，不能在路上逗留。8、建议统一穿休闲服、运动鞋。

**联欢晚会策划书内容篇四**

新年将至，许多外来学子希望能给父母带一份既具代表性又实惠的礼物回家尽尽孝心，湖北的土特产便是个很好的选择了，但大学生的经济能力有限，但各大超市及大小商店的土特产价格不菲，考虑到这些因素，武汉华夏飞马信息技术有限公司特与生产厂家联系制定了土特产新年礼物，该特产均为厂家直销，物美价廉。特产种类包括武昌鱼，精武鸭脖，孝感麻糖，三峡苕酥，湖北十八样，武汉热干面，黄石港饼等20几个品种。

二．市场分析

1.消费群体的定位：在校大学生，在校离家较远的，想把恋家的那颗心一起带回家的人。想把自己的快乐与祝福带给家人。

2.营销的指导思想：土特产是一个城市的标志，一个城市的文化，一个城市的发展情况，一个城市人的习惯。我希望这个城市的文化都是大家能接受的，能清楚的告诉在校大学生的父母，或者亲戚朋友你所在校的环境，你生活的环境，这个城市带给你生活的快乐。以及你的大学生活回忆，吃着特产是不是会想到这个城市带给你的惊喜？这个城市带给你的.欢乐？吃着特产是不是会想起在这个城市带给你的安定与友谊？“把自己的快乐与家人一起分享！”为了让大学生在回家过年时能带份物美价廉的“礼品”回去表表孝心或送与亲朋好友，校园导航网特从厂家直接拿土特产带其销售，可以省去经销商手的差价，真正的货真价实。最高境界是让顾客觉得回家过年带特产回家是一种“时尚”。

3.竞争优势：采取货全价廉的销售模式。

三、销售渠道分析

分析：

a大学生都是没有经济来源的，他们唯一的生活费用就是父母的给与，因此他们只有实惠才会消费，只有实惠才会买的更多，才会让他们身边的人一起加入我们的行列。

b适当的进行分类,分类很重要。可以按主题分，按性质分，可以按人的思想的直觉分。

c土特产在校园里面以帐篷的形式展开，做一个比较大的销售活动，选择人流量

大的地方，那样可以促进推销人员和消费人员的沟通。

d价格、质量、潮流也是吸引大学生消费的主要因素，讲求实际、理性消费仍是当前大学生主要的消费观念，大学生们首先考虑的因素是价格和质量。特别是学期末，学生大多是“月光族”，所以抓住大学生的寻“花的值”心理大打买得值，不买可惜的理念进行宣传也是可以考虑的因素之一。

宣传：以绘图的形式做宣传，那样可以让顾客一目了然，很清晰明了的了解我们要表达的意思。

在摆点旁边可放展板，内容可进行孝心和爱心的宣传，让大学生自己参与孝心大行动，即写祝福语形式，用便贴形式。

销售方式：

设点摆摊：（在校园里、校园周边特别是夜市）公司人员销售、适当增派综合管理团队

市场团队：带同学或朋友过来买、上门推销、洽谈各类团购

四、实现目标

目标细分：元旦前销售量要达到20万，元旦过后一直到项目结束一定要冲破60万各摆点处均需有公司指定人员充当财务监督，钱款当天清算。具体人员分配安排开会时决定。

五、人事安排

总协调：张莹

主要负责人：张莹，吴亮，钟洋，吴练见，胡子昂，汪昌华，和少华，陈栋，曹康迪

销售及配送指导：吴亮

仓库管理：曹康迪

财务管理：曹康迪

产品确定和厂家联络：钟洋

向网站上传产品资料并设计宣传单：曹康迪

场地落实主要负责人：吴练见（在12月20号之前确定）

市场团队拓展：吴亮，胡子昂，汪昌华，陈栋，和少华

1、所有场地的确切汇报，不能落实的放弃，可落实但还需要三天以内的可做安排。场地采用阵地转移法，即销量不好的就撤离。负责人（吴练见）

2、所有必备品的落实:帐篷、宣传单、展板、便利贴、笔、桌椅等（负责人：张莹）货品的齐全清查（负责人：曹康迪）

3、人员的再次具体细分（根据实际情况）。

暂定校区：理工大，武体，武职，财大武汉学院等

六、时间安排

11月14日—11月30日进行全面的宣传工作，所有内部人员总动员；

11月28日公司例会到11月30日晚上六点，场地和市场团队情况汇报（负责人：吴练见）

11月30日之前到第一期样品（负责人：钟洋）

12月1日开始各个学校销售

华夏飞马信息技术有限公司

**联欢晚会策划书内容篇五**

1、进行招聘渠道的拓展、维护及网络招聘信息的发布和更新；

2、按照各部门的招聘要求，进行简历筛选及初试人员的约见和选拔工作；

3、负责办理员工入职、离职、转正、调岗的相关工作；

4、建立及维护人事档案，及时更新员工的个人信息和资料；

5、负责公司员工劳动合同的签订和日常管理工作；

6、协助领导编写、修改和推行实施各类人事规章制度；

7、办理保险及住房公积金业务，并制作每月的工资表；

8、负责考勤、员工休假的管理，每月上交财务全体员工的出勤表；

9、每月制定培训计划，次月将按照培训要求实施该培训计划，并担任培训员的工作；

11、协助人事经理开展各种员工活动等。

任职要求

1、人力资源管理、行政管理、中文、文秘、汉语言文学及相关专业大专以上学历；

2、从事人力资源工作1年以上，具备hr专业知识；

3、具有良好的书面、口头表达能力，具有亲和力和服务意识，沟通领悟能力强；

4、熟练使用常用办公软件及相关人事管理软件；

5、了解国家各项劳动人事法规政策；

6、吃苦耐劳，工作细致认真，原则性强，有良好的执行力及职业素养；

7、有强烈的责任感和敬业精神，公平公正、做事严谨，能承受较大的工作压力。

**联欢晚会策划书内容篇六**

一年一度的元旦即将来临，今年我园的将以开展系列活动来庆祝元旦。活动的形式多样化，每位家长和小朋友都要积极参与，为了使庆祝活动顺利进行，特制定此方案。

活动一：卡拉ok比赛比赛时间：12月22日(班级推荐一名幼儿)

活动二：讲故事比赛比赛时间：12月23日(班级推荐一名幼儿)

活动三：壁挂制作比赛上交时间：12月23日

(一)壁挂制作规格：

1、60厘米x45厘米

2、50厘米x40厘米

3、40厘米x30厘米

4、25厘米x25厘米

5、120厘米x50厘米

注：每位家长自选一个规格进行手工制作。这项活动每位幼儿均可参加，先在班级进行评比，选出5幅最好的作品参加幼儿园的壁挂作品评比。大家要动动手、动动脑做一做噢!

(二)、啦啦队员报名啦

给运动员呐喊助威，给班级增加人气，增添运动会的气息，这是我们中四班每位幼儿的事情噢!请宝宝们快快报名啦。名额(20)有限噢!(直接回复本日志，也可以到老师处登记报名)

(三)、幼儿园运动会12月31日

8：30分啦啦队员要到前操场做好准备

8：30――-9：30大班段比赛

9：30――-10：30中班段比赛

10：30――11：00小班段比赛

11：00――12：00颁奖(包括卡拉o

k、讲故事、挂壁制作的奖品和证书)

(四)、中班段“庆元旦”运动会项目及玩法

比赛项目――《同心协力》

玩法：幼儿一家三口搭成“火车”站在起点准备，爸爸和妈妈眼睛蒙住，待裁判宣布比赛开始时，幼儿带领爸爸妈妈绕过障碍区，爸爸妈妈可摘下蒙眼布，走过独木桥到下一站。这时，爸爸拿起已准备好的布条将妈妈和宝宝的脚绑住，妈妈和宝宝两人三足往场地中间走去，与此同时时，爸爸在原地跳绳20下，然后跑向终点处与妈妈宝宝汇合，最后一家三口抬花轿以最快速度冲向起点，速度快的为胜。

附：各位家长在家可与孩子多做练习。

1.中学元旦活动策划书

2.元旦活动策划书格式

3.大学元旦活动策划书

4.大学元旦活动策划书

5.学校元旦活动策划书

6.超市元旦活动策划书

7.网吧元旦活动策划书

8.元旦活动策划书

9.2024小学迎元旦活动策划书

10.幼儿园元旦活动策划书

**联欢晚会策划书内容篇七**

时间：3月8日下午。

内容：跳绳，自行车慢骑，双脚跳远。

地点：办公楼前。

负责人：\_\_。

二、报名时间、地点

报名时间：3月1日。

报名地点：学校工会办公室。

联系电 话：\_\_

三、比赛方法及规则

3、双脚跳远比赛方法：参赛者双脚并拢，在规定的范围内进行跳跃前进(双脚必须同时起跳)，每条跑道一人，共五条跑道，五人同时进行，最先跳到终点者为赢，比赛采取淘汰制。取前六名进行奖励。

四、要求

1、各单位工会要重视支持女职工积极参加各项活动;

3、比赛进行时，各单位参赛选手必须服从裁判员的指挥。

小结：妇女节是专门为女性的节日，我们的女性同胞在欢度假日的时候，也可以策划一些有趣、有意义的集体活动。

**联欢晚会策划书内容篇八**

一、活动的背景：

上下班时拥堵的马路、车辆经过时扬起的尘土、刺鼻的汽车尾气随着经济的发展、居民收入的提高，区内机动车的数量也在飞速上升。快速增加的机动车在方便人们生活的.同时也带来了交通拥堵、空气及嗓音污染等，面对现如今出现的种种问题，随着市民环保意识的增强，骑自行车、乘坐公交车、步行等绿色、健康、环保的出行方式正慢慢得到老百姓的认可。短程健康跑依旧成为时尚的生活方式。

从小事做起、从我做起，这是保护环境的基本要求。这次倡议健康跑活动，关键是要人们的节能习惯，强调每个人对节能的贡献，让大家觉得自己在从事一项很有意义的活动，在为社会做贡献。这样，才能推动环保环保低碳生活行动的开展。这样的自觉行为既是每个公民的责任，也是每个人应尽的义务。

二、主题：

迎世界地球日健康跑。

三、主办单位：

xxx房地产开发有限公司。

四、指导单位：

xxx镇政府文化体育指导中心。

五、承办单位：

xx风格文化传播有限公司

六、活动时间：

20xx年x月xx日x：xx—x：xx

七、活动地点：

xxx镇大淀湖西侧大草坪（珠湖路511号）

八、参加人员：

各参与单位爱跑者和社会自愿参与者、承办方单位全部员工、xx地区爱跑者。

九、活动内容：

由以上全体参加者聚集到xx路xxx号对面大草坪起跑线，按顺时针方向，xxx湖人行道健康跑二圈，也可视参加者的体能自主加程。（见地形图附件）

十、活动目的：

进行媒体预热，吸引媒体的关注，为创造美丽、环保、生态的家园做贡献！

十一、活动媒体：

xx主流媒体、各参赛单位网站。

最初的地球日选择在春分节气，这一天在全世界的任何一个角落昼夜时长均相等，阳光可以同时照耀在南极点和北极点上，这代表了世界的平等，同时也象征着人类要抛开彼此间的争议和不同，和谐共存。传统上在很多国家都有庆祝春分节气的传统。早期联合国也在每年的春分举行世界地球日的活动。

1969年美国民主党参议员盖洛德·尼尔森在美国各大学举行演讲会，筹划在次年的4月22日组织以反对越战为主题的校园运动，但是在1969年西雅图召开的筹备会议上，活动的组织者之一，哈佛大学法学院学生丹尼斯·海斯提出将运动定位在于全美国的，以环境保护为主题的草根运动。

1970年4月22日在美国各地总共有超过20xx万人参与了环境保护运动，这次运动的成功使得在每年4月22日组织环保活动成为一种惯例，在美国地球日这个名号也随之从春分日移动到了4月22日，地球日的主题也转而更加趋向于环境保护。

现在人们普遍认为1970年4月22日在美国发生的第一届地球日活动是世界上最早的大规模群众性环境保护运动，这次运动催化了人类现代环境保护运动的发展，促进了发达国家环境保护立法的进程，并且直接催生了1972年联合国第一次人类环境会议。而1970年活动的组织者丹尼斯·海斯也被人们称为地球日之父。

**联欢晚会策划书内容篇九**

如何写好项目策划书，使你的项目在竞争中脱颖而出？下面是旅游项目策划书框架内容，希望对大家有帮助。

1、旅游项目策划目介绍

此部分是旅游项目策划书的基础部分，属于整个策划的纲领性文字。主要包括以下三个部分，或视具体项目策划的要求而定。

第一，旅游项目策划背景的介绍。包括项目发起人的一般情况、发展战略以及本项目对企业的作用介绍等;项目所在地的政治经济发展趋势，以及本项目的社会价值与现实意义介绍等。

第二，旅游项目策划范围的介绍。包括项目自身的范围、项目策划的具体范围以及适用时间的介绍。

第三，旅游项目策划目的的介绍。项目策划目的多种多样，主要包括以下内容：

一是制定项目发展的战略;

二是制定项目的营销策略;

三是制定项目管理的依据;

四是通过上述几种策略的综合，体现项目发起人通过项目创造最大价值的要求。

2、项目财务分析

项目财务分析涉及项目财务管理的各个层面。其中，既有项目预算、成本控制、融资分析的内容，也有项目财务预测和风险管理的内容。对于所有项目来说，都要对项目的盈利能力和投资回报进行估算。此外，对涉及融资的项目策划，要注重项目风险的分析。项目财务分析可以通过现金预算表、利润表、资产负债表等进行介绍。

3、政策依据介绍

交代旅游项目策划的依据，这些依据主要涉及国家相关的`法律、法规，地方政府的政策规定、特殊行规以及国家标准等。项目政策依据的主要内容也可放在项目策划书的前言或概述中以罗列的形式加以介绍。

4、项目方案分析

根据swot分析的结果，进行项目的实施框架。主要内容包括项目的目标，具体策划以及实施控制的介绍。具体策划是主要内容，涉及项目人力资源、组织结构、市场营销、财务管理等。

5、营销方案分析

根据项目战略方案分析，进行具体营销方案策划。其内容如果涉及市场调查，则对调查方法和调查结论进行介绍。在此基础上，再给出具体的营销理念与营销目标，以及针对市场竞争状况而进行的产品、价格、渠道和促销策略设计。促销策略主要内容集中在营销主题设计与传播、广告创意与制作、媒体安排与选择、促销工具选择和策略设计上。

6、环境分析

一般来说，环境分析主要用swot分析框架来阐述。由于不同的项目面临的环境不同，外部环境分析一般涉及宏观环境和产业环境的介绍，内部环境则是对企业和项目的分析。其中宏观环境主要涉及政治、经济、文化、社会、自然、技术等。产业环境主要设计竞争对手、消费者、产品、价格、渠道、促销方式等。

企业分析需要考虑企业的实力、能力和资源的现状等。项目分析需要考虑项目的自身特点等。通过内外环境分析，在此基础上进行综合的swot分析，从而找出在各种环境组合下的项目方案制定的依据。与内外部环境分析相关联的还有项目市场细分、目标市场选择和定位分析，内外环境分析是项目定位和营销策略制定的基础。

7、组织结构分析

对涉及项目实施环节的项目策划书来说，应有必要的组织结构设计。组织结构设计一般与人力资源管理结合在一起，具体内容包括项目组织结构分析、组织结构设计、团队建设、岗位职责分工、预测需求人数、组织招聘等。

8、进度控制分析

对涉及项目管理的项目策划书，有必要编制项目计划，并设计进度控制的基本策略。项目计划和进度控制一般都采用特定的时间分期，分阶段设定各种目标，来保证项目按时、按质地完成。进度控制分析主要内容包括进度控制、质量控制和费用控制三个部分。

**联欢晚会策划书内容篇十**

2、提供各种建筑主体设计、户型设计、外墙设计、景观设计等;

3、协助解决施工过程中的各种施工技术问题;

4、参与建筑规划和设计方案的审查，建筑图纸修改。

建筑师一般在专门的建筑事务所工作或从事相关教学科研。

在中国，过去是国有企业单位建筑设计院，现均改制为股份制企业单位工作，但也有少数其他专业的精英会偶尔客串建筑师[1]的职业。中国现今实行国家注册建筑师制度，分一级注册建筑师和二级注册建筑师。获得建筑学相关学位的.人或者建筑设计相关工作者必须通过考试才能获得建筑师的执业资格。

一个建筑事务所必须至少拥有2名一级注册建筑师方可开业。在英国，“建筑师”的定义相对狭窄。根据英国《建筑师法案》，通常只有通过7年英国皇家建筑师学会认可的三阶段建筑教育的人才能被称为“建筑师”;因为欧盟内部服务领域相互开放，获得其它欧盟国家执业建筑师资格的人在英国亦可享有“建筑师”头衔。

而其它的建筑设计工作者只能被称为“建筑设计师”。而在意大利，“建筑师”是一个很宽泛的称号，雕塑家、家具设计师、室内设计师都可以被称为建筑师。

**联欢晚会策划书内容篇十一**

编号 问题 需重点研究内容

1 土地价格是多少? 地方经济分析，房地产整体供求关系分析

3 项目如何定位? 地块分析，区域市场分解和细分

4 如何优化项目规划设计方案? 目标市场的喜好，竞争项目分析

5 项目如何包装? 案名，主色调，营销中心，样板房，沙盘，楼书和户型图 6 项目客户如何积累与梳理? 客户登记后，客户各种属性(诚意度，目标物业的类型，对价格的反应)进行分类。

8 项目如何促销? 广告，现场活动，

第一部分 策划部工作职能

一.策划部工作职责

1.负责项目的定位与策划报告的撰写;

2.负责产品推广与执行;

3.负责产品创意与推广策略的制定;

4.根据公司有关经营发展战略，制订年度、季度、月度推广方案，呈报总经理;

5.制定各个阶段的推广计划，制订相应的推广策划方案;

6.根据公司有关推广工作的.要求，实施各项推广方案及措施;

7.负责项目外部公共场地公关活动的组织、策划、实施工作;

8.负责项目的服务管理工作，制订相关服务措施及相应的管理制度;

9.负责公司企业宣传，与媒体的沟通与协调工作;

10 负责与广告公司的沟通工作，直接对广告公司负责;

11.策划部直接对总经理负责。

二.团队组建与人员架构

公司副总兼策划总监1名

职责：

a. 全面负责、组织开展策划部的各项工作;

b. 全面制定工作计划、人员安排与绩效考核工作;

c. 全面负责项目的推广定位和主题创意;

d. 全面组织宣传推广计划，掌控实施过程;

e. 全面负责整个团队的业绩考核工作;

f. 负责重要的接待和外联，塑造企业良好的内外部形象;

下列项目策划工作中，属于实施阶段管理策划的是()。

a.项目实施各阶段项目管理的工作内容策划

b.项目实施期管理总体方案策划

c.生产运营期设施管理总体方案策划

d.生产运营期经营管理总体方案策划

【答案】a

【解析】本题考查的是项目实施的管理策划主要工作内容。选项bcd属于项目决策阶段管理策划的内容。

在项目实施阶段，项目实施的管理策划其主要工作内容包括：

(1)项目实施各阶段项目管理的工作内容;

(2)项目风险管理与工程保险方案。

工作方案有哪些要素

实施方案包括哪些内容

销售工作计划方案

工作计划与实施方案

论文工作计划与方案

工作计划与方案

工作计划和方案的区别

薪酬实施方案

污水处理实施方案

实施方案和工作计划

方案的标准格式

**联欢晚会策划书内容篇十二**

新年将至，许多外来学子希望能给父母带一份既具代表性又实惠的礼物回家尽尽孝心，湖北的土特产便是个很好的选择了，但大学生的经济能力有限，但各大超市及大小商店的土特产价格不菲，考虑到这些因素，武汉华夏飞马信息技术有限公司特与生产厂家联系制定了土特产新年礼物，该特产均为厂家直销，物美价廉。特产种类包括武昌鱼，精武鸭脖，孝感麻糖，三峡苕酥，湖北十八样，武汉热干面，黄石港饼等20几个品种。

二．市场分析

1.消费群体的定位：在校大学生，在校离家较远的，想把恋家的那颗心一起带回家的人。想把自己的快乐与祝福带给家人。

2.营销的指导思想：土特产是一个城市的标志，一个城市的文化，一个城市的发展情况，一个城市人的习惯。我希望这个城市的文化都是大家能接受的，能清楚的告诉在校大学生的父母，或者亲戚朋友你所在校的环境，你生活的环境，这个城市带给你生活的快乐。以及你的大学生活回忆，吃着特产是不是会想到这个城市带给你的惊喜？这个城市带给你的.欢乐？吃着特产是不是会想起在这个城市带给你的安定与友谊？“把自己的快乐与家人一起分享！”为了让大学生在回家过年时能带份物美价廉的“礼品”回去表表孝心或送与亲朋好友，校园导航网特从厂家直接拿土特产带其销售，可以省去经销商手的差价，真正的货真价实。最高境界是让顾客觉得回家过年带特产回家是一种“时尚”。

3.竞争优势：采取货全价廉的销售模式。

三、销售渠道分析

分析：

a大学生都是没有经济来源的，他们唯一的生活费用就是父母的给与，因此他们只有实惠才会消费，只有实惠才会买的更多，才会让他们身边的人一起加入我们的行列。

b适当的进行分类,分类很重要。可以按主题分，按性质分，可以按人的思想的直觉分。

c土特产在校园里面以帐篷的形式展开，做一个比较大的销售活动，选择人流量

大的地方，那样可以促进推销人员和消费人员的沟通。

d价格、质量、潮流也是吸引大学生消费的主要因素，讲求实际、理性消费仍是当前大学生主要的消费观念，大学生们首先考虑的因素是价格和质量。特别是学期末，学生大多是“月光族”，所以抓住大学生的寻“花的值”心理大打买得值，不买可惜的理念进行宣传也是可以考虑的因素之一。

宣传：以绘图的形式做宣传，那样可以让顾客一目了然，很清晰明了的了解我们要表达的意思。

在摆点旁边可放展板，内容可进行孝心和爱心的宣传，让大学生自己参与孝心大行动，即写祝福语形式，用便贴形式。

销售方式：

设点摆摊：（在校园里、校园周边特别是夜市）公司人员销售、适当增派综合管理团队

市场团队：带同学或朋友过来买、上门推销、洽谈各类团购

四、实现目标

目标细分：元旦前销售量要达到20万，元旦过后一直到项目结束一定要冲破60万各摆点处均需有公司指定人员充当财务监督，钱款当天清算。具体人员分配安排开会时决定。

五、人事安排

总协调：张莹

主要负责人：张莹，吴亮，钟洋，吴练见，胡子昂，汪昌华，和少华，陈栋，曹康迪

销售及配送指导：吴亮

仓库管理：曹康迪

财务管理：曹康迪

产品确定和厂家联络：钟洋

向网站上传产品资料并设计宣传单：曹康迪

场地落实主要负责人：吴练见（在12月20号之前确定）

市场团队拓展：吴亮，胡子昂，汪昌华，陈栋，和少华

1、所有场地的确切汇报，不能落实的放弃，可落实但还需要三天以内的可做安排。场地采用阵地转移法，即销量不好的就撤离。负责人（吴练见）

2、所有必备品的落实:帐篷、宣传单、展板、便利贴、笔、桌椅等（负责人：张莹）货品的齐全清查（负责人：曹康迪）

3、人员的再次具体细分（根据实际情况）。

暂定校区：理工大，武体，武职，财大武汉学院等

六、时间安排

11月14日—11月30日进行全面的宣传工作，所有内部人员总动员；

11月28日公司例会到11月30日晚上六点，场地和市场团队情况汇报（负责人：吴练见）

11月30日之前到第一期样品（负责人：钟洋）

12月1日开始各个学校销售

华夏飞马信息技术有限公司

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

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