# 运动会计划书的 运动会计划书(优质15篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-08-08

*计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。运动会计划书的篇一商业计划书范文一第一部分：概述概述是投资者看到的第一...*

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**运动会计划书的篇一**

商业计划书范文一

第一部分：概述

概述是投资者看到的第一个部分。

它给予投资者对你和你的计划书的最初的印象，因此应该打印得正确无误，表述地清楚明白。

第二部分：业务及前景

这部分论及大量有助于投资者了解你的业务的关键话题。

每一处都很重要，但总贯全局还要有一个综合概要，如果不是明确精细的话，尝试去展示你的业务是怎样的独特。

向读者展示是什么使你的业务在世界上的业务中有独到之处。

阅读这一章节时，投资者将尽力确定这个产业“成功的关键” 。

换句话说，他将尽力证明这两三件事是在你的业务情况下必须及时做好以达成功的。

注意编号体系有一个单独的数字作为标题而副标题含有小数，比如2.01。

2.01 概要

开始的一段以这样的句子起头，“公司的注册地址为……”并列出公司办公地址、电话号码和需要接触的个人。

2.02 业务的实质

在这一部分要给出你所从事的业务的纲要。

举个例子，你可以说，“我公司设计、生产、销售、维修微机基础软件，这些软件控制用于监看门诊病人的医疗诊断设备” 。

用一个精练的句子阐述你公司是干什么的，这也许是最好的开头。

接下来，你要以概括的语句来描述你的产品或是服务。

你需要用尽可能少的话来让投资者了解你的产品或服务。

2.03 业务的历史

你在这部分要说出公司何时组成，特别要说清楚第一件产品或服务始于何时，以及公司经历过的最重要的里程碑式的事情。

报告的业务历史部分必须短小精要。

如果报告多于一页，或者最多，达到两页，你已经说了太多的历史了。

要是公司有个特别精彩的经历，那也许可以作为一个特别的理由来囊括大段的历史，但无论如何都要简洁。

2.04 业务的前景

说清楚公司的年次发展计划并指出其中的分界线。

实际上，投资者需要了解你如何在五年内从现在所处的状况发展到你想要达到的状况。

尽管计划书的这一部分必须要简洁，但在格式上有相当大的自由度。

你可以简单地说明在接下来的五年里你打算继续生产你们的两种基本产品，到第三年的时候你将引入另一个类似的产品。

依照这样的办法，你的业务的前景将会简洁而又切中要害。

另外，如果你预料在达到稳定点前要经历许多变化，你应该指出会发生哪些变化。

投资者需要准确地了解公司要获得成功必须做些什么。

2.05 独特之处

给投资者的每份商业计划书都应该有一些独特之处。

管理层独特?产品或服务独特?生产过程独特?有独特的金融基础?所有的这些都可以囊括在内。

重要的是要有一些东西使你的公司在和别的对投资者来说同样可得的投资机会的对比中凸现出来。

投资者们不喜欢投资于“人云亦云”的公司。

他们想要有独特的商业地位的公司。

在一个像这样的单独的章节中，或是在整篇商业计划的各章节中，你要着重强调你公司的独特之处。

如果你的业务里有一个新产品，一个生产的专利，或是别的特别不寻常的方面，那么应该像这样在单独一章里列出。

除了要包括这部分之外，企业主还应在商业计划书中间歇地突出公司。

2.06 产品或服务

在这部分你要精确的描述你的产品或服务，要求是不给读者对于你所生产的或是计划生产的东西留下疑问。

如果你有好几种产品或服务，用单独的段落来叙述其中的每一种。

你应叙述产品的价格，价格如何确定以及毛利数目。

企业主容易轻率地对待产品的定价。

花足够的时间来考虑所有影响产品定价的因素，确信你能够用坦率而有逻辑的话来解释定价背后的道理。

是因为竞争迫使价格趋向于那个方向吗?价格定得高是因为你能侥幸成功吗?你必须准备回答这些问题。

2.07 产品的消费者或购买者

详尽地叙述产品的消费者:哪些人使用它们,用它们来干什么,为什么要用你的产品或服务。

他们购买你的产品是否只是因为价格,还出于其它什么考虑吗?对消费者而言你的产品或服务满足了哪方面的需要?在这部分里你还要列出你的产品的最大的三个主顾,以及价值 和他们各自购买的数量。

这可以用分栏的形式来做，第一栏是公司，第二栏是价值，第三栏是购买的数量。

如果投资者对你的公司感兴趣，你就给他开一张客户清单。

在你和投资者接触的开始阶段，计划书的这一部分会给他一个关于你的业务的印象。

2.08 行业或市场

在这里你要描述产品的总的市场情况: 总的市场价值,成长的速度,对产品或服务的总的需求。

市场规模的前景预测是必要的。

你可以用这样的表格的形式：

表4-1：销售预测表

年份 产业销售额 %增长率

第一年 实际值 100，000，000 --

去年 实际值 120，000，000 20

今年 计划值 150，000，000 25

明年 计划值 200，000，000 33

后年 计划值 280，000，000 40

说明产业销售额时，绝对不要把整个市场的数额都说成是你的，而实际上，你的产品只是此行业中的一小部分。

典型的例子是打算生产计算机磁盘驱动器的公司。

在它的商业计划书中，它把整个计算机磁盘驱动器市场列为它的市场。

实际上，它打算生产的计算机磁盘只和一个厂商相匹配。

那个厂商只占10%的市场份额。

投资者急于了解行业销售的细节和你的产品在此行业中的深入程度。

在这个地方你要做个行家才行。

2.09 竞争

这里你要说出所有竞争的产品和生产它们的各家公司。

特别要注意它们销售的货币价值，它们所占有的市场份额，对手的经济实力。

你还要准确说出你的产品和他们的产品不同在哪里。

如果没有人和你竞争，那么说出为什么没有竞争。

没有竞争的原因之一可能是你的专利权。

要是你觉得将来可能会有竞争，你应指出每个可能的竞争者以及他们何时会进入。

大部分企业主对他们的竞争了解得不够。

如果你不清楚你所面临的竞争，投资者不会相信你的分析。

要知道绝大多数投资者都认为每一种产品都存在一些竞争。

2.10 销售

这部分要包含市场销售过程和销售渠道的信息。

那也就是说，产品是如何离开工厂并到达最后的使用者手中的?是使用直接销售人员还是使用经销商?销售你的产品要涉及到哪些经纪人或中间人?你和这些中间人的关系是怎样的?你要描述你为销售产品所作的特别的安排。

解说你的产品的销售时，你得一步一步地来，他们才好明白销售的过程。

2.11 生产

这儿你要述说生产过程的所有步骤和所有对生产有影响的东西。

在这里关键一点是生产费用。

销售时的这笔费用，是怎样一步一步得来的?

2.12 生产特征

这部分应着重于生产特征。

生产过程是困难还是高度发达?有许多部件还是只有一些?公司实际上给产品增加了多少价值?部件花了多少钱?对生产过程而言什么部件是至关紧要的?投资者需要测定生产过程的困难。

2.14 供应商

这部分描述了供应你公司原料或其它必需品的公司。

在计划书的这个地方，你要列出三四个最大的供应商及他们所供应的东西。

你要用分栏的形式来做，第一栏列出供应商，第二栏列出供应的总价值，第三栏列出所供的物品。

接下来，你要向投资者开列一张主要部件供应商的清单。

投资者会用清单联络供应商加以验证。

2.15 转包商

在你的产品走向市场的过程中，如果转包商或别的什么人做了部分工作，列出他们并说明和他们的关系。

这部分里你要列出几个签约转包商和工作的货币价值。

然后你要向转包商提供转包商的清单，包括名称，地址，电话号码及数量，使投资者能和这些转包商进行接触。

2.16 设备

详细地说一下你已经购买或打算购买的设备。

概述一下固定资产和它们的转售价值。

描述用现有设备你能生产的产品数量和货币价值。

确认获得机器的时间。

这里投资者要了解你的设备是否难以买到。

如果真是如此且你的生产容量已满，公司就必须等上一段漫长的时间来获得多余的设备以提高产量。

投资者需要知道设备是否是复杂的并且需要特殊的技巧来操作。

如果是这样，你就需要特别的工作人员来操作机器。

问题是，“找一个特殊的雇员来操作机器有多大难度?”最后，如果机器是专用于一个目的的，将难以出手。

因此，其抵押价值大打折扣。

所有这些对于投资者来说都是很重要的。

2.17 所有物及设施

描述公司拥有的房产，或公司所有的办公室和工厂的租约。

说明你已有的和打算买的设备;详细地说明固定资产的情况。

这里投资者想要知道厂房对于公司的发展来说是足够的。

2.18 专利和商标

你要说清楚公司持有或打算申请的专利或商标。

你可说一下被授予专利的原因以突出产品的独特。

在这里你要向投资者提供专利证书的副本，让他看一下来测定你的专利或商标为何独特。

在商业计划书里最好不要放商标的副本，除非这对说明其独特性很关键。

2.19 研究开发

在这里你要指出花在研究开发上的开销，过去已经支出的以及将来你打算支出的。

你应准确说明你打算研究开发些什么。

莫名其妙地对企业主判断失误，投资于一个已不可能开发出什么产品的研究员，而不是需要开发产品的企业主，这对于投资者来说是件相当可怕的事情。

开发性的企业主花费几百万元来研究开发出已有产品的新的变种。

投资者需要这样的企业主，他能把这种改变注入一个销售和生产型公司以尽量地赚钱。

2.20 诉讼

说明现阶段牵涉到公司的诉讼，包括别人向公司提起的诉讼和公司向别人提起的诉讼。

一定要说明可能发生的诉讼。

2.21 政府法规

说明管理公司的政府机构以及公司和它的关系。

在这个部分你要说明你打算怎样来遵守由各类管理机构制定的规章。

2.22 利益冲突

说明潜在的利益冲突，比如一个董事同时又是你的供应物品的所有者，或者是从事类似业务的公司的董事或所有者。

说明和公司管理层人员进行的交易，在这些交易中，管理层向公司推销了一些东西，价格也许是合理的，也许是不合理的。

如果你不揭示利益冲突而且投资者发现了这一点，你会立刻失去信用。

2.23 定单

这一部分你应指出公司尚未完成的定单数量。

列出所要求的东西和数量。

列出最大的三四个主顾和他们的定单，可以让投资者对定单有更好的了解。

用分栏的格式来做。

第一栏列出定货公司的名称，第二栏列出定单的价值，第三栏列出订购的数量。

2.24 保险

列出公司已买的保险和将要买的保险，包括，火灾险、伤亡险、产品责任险、水灾险、关键职员的人寿险，等等。

不过，只需列出对公司运营有重要影响的保险，而不是健康险或类似的东西。

2.25 税收

说明对公司征收的特别的税收。

如果你已经在做这项业务，说明未付的税款，如工资税，收入税。

2.26 公司结构

这部分里你要说明公司是股份公司还是合伙公司。

说明公司是否为独立法人，从何处得到授权经营业务以及所使用的商标名称。

要说明它是否有子公司。

如果情况比较复杂，母公司拥有部分或全部的子公司，你应使用框图，说明个别的法人，在它们之间划上线并标明百分比。

2.27 出版物和同业公会

在信息方面，投资者会对你的行业的同业公会感兴趣。

他想知道哪些商业杂志和商业报刊比较好，他可以利用以前的报刊来更多的了解你的业务。

第三部分：经营管理

这部分你要说明管理人员、董事和其他对业务运营有重要影响的人。

通常，在一个非常小的机构里核心人物不超过三个，稍大一点不超过六个。

3.01 董事和高级职员

列出所有高级职员、董事和核心职员。

应包括每个人的完整的姓名、他或她的职位和年龄。

3.02 关键雇员

这部分里你要证实三四个属于是关键雇员的人员，给出他们背景和工作的简历。

证明这些关键雇员勇于进取是很重要的。

用勇于进取者有点心理学著作文体的味道，但对于企业主而言，则不是那么回事。

有人认为勇于进取者天生如此，尽管别的人认为勇于进取者的品质是可以学习的。

在你所处的情形中，这方面则很简单。

你必须向投资者表明你就是个勇于进取者，否则你将拿不到钱。

进一步来说，你在你的行业里赚的越多，就越能激发投资者去投资于你的公司。

3.03 管理层忠诚度

从书面上难以判断你的忠诚度。

但像下面这样的真实的表述将受到欢迎。

公司没有任何一名管理人员、董事或主要投资者曾被逮捕、宣判有罪或被控有重大罪行;进而，没有人曾经破产过或和任何破产业务有关联。

个人信用报告要证明所有个人有良好的信用记录且无大额未偿债务。

3.04 薪水

这部分你要列出所有从公司支取薪水的核心雇员、董事或官员。

你应用表格形式列出每个人的姓名、职位、领取或将要领取的薪水。

在薪水一项里，你要把所有费用都列进去，董事费、顾问费、佣金、津贴、薪水等等—换句话说，公司总的报酬支出。

3.05 股票购买权

你应给所有股票购买权做一个列表。

除了每个人的姓名之外，还应指出已经享有的股票数目、平均的预购价格、自授予购买权以来已购买的数额以及尚余的数额。

公司的购买权尚未偿付，应说明原因。

3.06 股票购买权计划

这部分要说明公司已有的总的股票购买权计划，里面有多少购买权或是在以后某日将会有多少购买权。

3.07 主要股东

在这部分用表格列出每个人的姓名、直接拥有或只有使用权的股票数额、股票购买权份额、在所有未行使购买权中的比例以及购买权行使之后的股权比例。

同时说明购买股权的价格。

3.08 雇佣协议

详细列出公司和雇员的雇佣协议并特别注明和每个雇员签定的是什么协议。

如果你有订立雇佣合同的合理解释，把它写入这一部分。

3.09 利益冲突

这部分被一再列出以确保所有违背公众利益的交易得到了充分的披露。

这一节你应揭示管理层和公司进行的交易。

例如，一位董事也许向公司提供过服务，作为回报，这位董事拿到了公司的股票或股票购买权。

3.10 顾问、会计师、律师、银行家及其他

这部分你要说明顾问的.名称，会计师、律师和银行家以及他们的电话号码。

如果支付给他们任何专门费用，或公司每月支付聘用费用，在这一部分加以说明。

4

第四部分：筹资说明

4.01 拟用筹资

首先你要说明你想卖给投资者的普通股、优先股或是可转换债券。

要提供足够的细节使你要卖的东西不至于让人产生疑问。

如果是可转换债券，解释一下条款。

是五年期还是十年期的?是否有一段只支付利息的时期?你给的利率是多少?利率是固定的还是浮动的?可以转换成普通股或优先股吗?这些条款都要有。

如果你还未决定用何种结构，在这部分注明这重要的一点。

如在以上任一条件下提供股票购买权，你要考虑当投资者购买你公司的股票购买权时他会出的价钱。

要考虑投资者会支付多少钱来把购买权转换为普通股或优先股。

购买权将转换成多少股票?购买权何时终止?五年?十年?你要说清楚所有这些有关股票购买权的事情。

如果筹资类型或筹资条款是可变通的，在这儿说明你的协商意愿。

4.02 资本结构

这里你要说明普通股、优先股和未付长期债务，以使投资者能了解公司的大致资本结构。

表4-2：资本结构分布表

筹资前 筹资后

长期债务 100，000 ——

长期风险资本 500，000

可转换债务 ——

优先股 —— ——

普通股 100，000 100，000

4.03 筹资抵押

很明显，如果涉及普通股，无须抵押。

如果是附属信用债务，列出优先于它的债务。

说明这笔债务的抵押物。

4.04 担保

在这里指出给投资者投资作担保的个人或公司。

如果存在个人担保，你要提供担保人的个人财务报表。

4.05 条件

说明筹资条件。

4.06 报表

说明你打算向投资者提供的关于筹资的报表。

例如，你要提供每月盈亏表、资产负债表和年度审计表吗?

4.07 使用进程

说明你打算把钱用在何处。

不要使用不合规定的名称“ 经营资本”，但要说明如何使用资金。

尽量详细一些。

4.08 所有权

这一章说明尚未支付给每个股东的股票数额和一旦筹资成立投资者将拥有的股票数目。

说明所有权支付额/将支付额，以及各股东对公司所有权的百分比。

如果发起股东收到或将要收到的是股票而不是现金，给出具体细节，例如是拿什么股票作为回报的，也就是说，是土地、建筑物，还是设备、发起股等，还有，给出资产现在的市值。

表4-3：资产市值表

筹资前 筹资后 百分比 支付价格

现有股东 800，000 800，000 80 50，000

投资者 200，000 20 200，000

4.09 资本稀释

这里你要说明就帐面值而言新投资者的稀释程度。

4.10 支付的费用

在这里你应说明你是否要支付什么咨询费用，是否要支付终止投资的法律费用。

4.11 投资者加入

投资者想拥有参加董事会议的权利并成为董事会的成员。

投资者会要求一到两个位置(投资者控股的除外)。

你也许会让投资者更为活跃地加入。

这部分中你说明你寻求的投资者加入量或是想要从投资者那里得到的数量。

风险资本机构可能有其它机会向你的较小的公司提供服务。

你也许希望在这一章对此加以阐述。

例如，你会需要风险资本机构在金融领域向你提供帮助并为此服务而支付酬金。

你会需要一种特别的筹资类型。

为了私下转销你要向投资者支付酬金，如，转销额的百分之二。

一般来说，这部分解决你期望的投资者将来提供服务时的加入类型。

第五部分：风险因素

这一章节中你要说明公司投资于你的公司的最主要的风险。

这部分要说清楚所有缺点。

不提供积极的意见，除了在每段的结尾处。

你所要考虑的一些地方是如下这样的：

5.01 有限的经营历史

如果公司是新成立或最近成立的，缺少经营历史将是个特别值得讨论的地方。

5.02 有限的资源

公司也许会，也许不会，拥有足够的资源来为延长期持续的生产，如果事情并非如计划那样发展。

说明这是个潜在风险。

5.03 有限的管理经验

如果这个行业的管理是幼稚的或是全新的，你要说明管理的经验水平。

5.04 市场不确定性

你要说明和销售有关的现存的市场不确定性。

5.05 生产不确定性

这里你要说明任何可能存在的生产不确定性。

也许一种模型从来不能在生产装配线上做出来，因此对于是否能生产有一定的不确定性。

5.06 清算

这里你要列出你的公司的清算分析。

那也就是说，万一公司陷入困境不得不被清算，拍卖股票能值多少钱?

5.07 对核心管理人员的依赖

5.08 什么可能发生错误?

这里投资者想你为他考虑,尽量把业务看作是投资。

他希望你能提出这个问题，“什么可能会发生错误?”用来回答的相关问题是，“投资者如何会失去他的钱?”换句话说， 投资者希望你用你自己的客观的分析技巧来分析你的业务状况。

他希望你能指出来，你必须说明你会如何去解决。

5.09 其它条款

你要说明这样的条款，如你的估计的财政储备，股票缺少公开市场，经济控制或其它政府法规，非投资者股东对公司的控制以及无红利等。

如果它们很重要的话你应加以说明，不要等到投资者来提出这些问题。

6

第六部分：投资回报和退出

这部分里你要说明风险资本投资者最终是如何在公司拿到他投资所带来的回报。

记住，投资者想拿到全部的钱而不对你的公司作任何投资。

一般来说有三个可以接受的办法给投资者提供流动性。

你应考虑全部这三个方法，但也应指出对你的投资者来说可能是最好的那种方法。

6.01 公众股份

第一个可能性是公众股份;那也就是说，公司通过向公众发行股票而变得公开化。

投资者拥有的部分股份或全部股份可以在公开市场上销售。

6.02 销售

第二，公司可以卖给一个大公司通常是个大的集团企业。

这种情况下，你要真实地说明你认为会对收购你的公司感兴趣的大集团企业或大公司。

6.03 回购

6.04 投资回报

投资回报(roi)对投资者来说是很重要的。

你要说明如果他按你的要求投资所能期望的回报。

例如，你可以说，“如果一个投资者以300，000购买公司30%的股份，四年后公司上市且有300万的税前收益，三百万乘以我们这个行业的价格收益乘数8就是两千四百万，这就是公司的价值。

取其中的30%你就得到720万，而你的投资不过30万。

假定这30%的股份在四年后售出，不打折扣的投资回报是拿30万和四年去除720万，那也就是每年每分钱四百元的投资回报。

7

第七部分：营运及预测分析

这里你要列出自己对于公司以前营运历史以及对将来预测的分析。

7.01 综述

这一章节中你要根据你公司的金融数据列出一些总的盈亏信息。

例如，最近三年和将来三年，列出净收入、销售成本、营业开支、利息支出和利润。

预测一下以后的情况并给出历史资料，让人对于公司已处的状况和将来的情况一目了然。

例如：

表4-4：财务预测总表

前年实际值 去年实际值 今年预测值 明年预测值 后年预测值

净收入 100 400 1000 4000 10000

销售成本 100 200 500 2500 6500

营业开支 100 100 200 400 800

利息支出 100 100 100 200 300

净收入 (200) -- 200 900 2400

流动资产 20 40 400 1400 4300

机器，设备 100 400 600 1000 1000

土地和建筑物 -- -- -- -- --

其它资产 10 10 10 10 10

流动负债 20 240 100 400 1000

长期债务 100 400 400 600 --

净资产 10 (190) 510 1410 4310

7.02 比率分析

这部分中列出净收入、销售成本、营业开支、利息支出和净利润并计算它们的百分比。

也就是说，拿净销售额作为100%，然后计算销售成本占销售额的百分比，以此类推。

把这些百分数分栏列出，便于察看百分比。

例如：

表4-5：财务比例预测表

百分比 前年实际值 去年实际值 今年预测值 明年预测值 后年预测值

净收入 100 100 100 100 100

销售成本 100 50 50 63 65

营业开支 -- 25 20 10 8

利息支出 -- 25 10 4 3

净利润 -- -- 20 23 24

7.03 营运成绩

这一章你应详细叙述营运成绩和预测。

为什么成绩上升或下降了?说出它们将来会上升的理由。

说明为什么百分比可能变化并叙说重大事件，像哪一年开发出了新产品或是将来你会支出大量费用用于研究开发。

换句话说，你要解释前一章节列出的数字，应说明你打算在计划书的下一章节中叙述的附加的金融和预测。

7.04 金融条件

这一章你应详细叙述现在的资产负债表。

说明公司的流动性。

说明特定项目如应收帐款、应付帐款等为何有重大增加。

7.05 或有负债

说明公司的或有负债像未备基金的养老金计划或是因一个公司坚称它以前的雇员现在为你工作带去了它的机密而引起的诉讼案。

8

剩余部分

第八部分：财务报表

这并非完全是一个支持性数据的集成。

它应完全由财务报表组成。

如果你的报表没有得到独立审计师的证明，它们应交由独立的审计公司审查。

你应有合并了的资产负债表，合并了的利润报表，合并了的股东持股报表，合并了的财务状况变动表。

你还应给财务报表添上合适的注释。

这部分应包括最近几年的财务报表，以及目前的财务报表。

它们可以由会计师事务所来审计，也可以不通过他们审计。

这些应该被作为 展示 #1-财务报表附加上并且你的商业计划书应提到这些。

不管你是干什么的，都不要提交没有目前的财务报表的商业计划书。

太多的商业计划书带着旧的(六个月或更久以前)的财务报表交上去。

你若想证明自己经营较稳定的业务，就应提交目前的财务报表。

有些商业计划书列出的财务报表是一年前的。

叫人如何凭已成为历史的财务报表决定对公司投资?一些企业主还没有意识到这样的事实即财务报表在管理业务上的高度重要性。

不用说，这样的企业主的得不到风险资本公司的垂青。

第九部分：财务规划

这部分应由对以后五年的年度财务规划组成，还要有一个具体的接下来十二个月的月度现金流量表。

任何人看一下表的情况，就能准确地断定现金流动状况。

现金流量表应能把财务方面的流入表现为现金流入。

这些表应附加在商业计划书上并标作 展示 #2-财务规划和展示 #5-现金流动。

附录展示了一个代表性的格式，你可以用于规划和现金流动。

发起人退股，以及应由公司承担的费用像薪水、车费、招待费用等等，都应给出完整的细节。

第十部分：产品宣传资料、小册子、报道和图片

你应把产品图片和有关公司的宣传资料都放进去，它们可以展示你的产品或服务。

商业计划书的书面表述是必要的，但图片同样有助于推销你的计划书。

一篇关于行业或和你的产品相竞争的产品的概要性的报道是十分有用的附录。

第十一部分：附录

写作商业计划书不要忘记了附录的特殊作用，实际上，一组高质量的附录对于融资的成功常常具有特别重要的意义，有时候可以起到关键的作用。

因此创业者在写作商业计划书时还需要作好附录的工作。

有用的附录包括：企业的组织结构图示、损益预测表、现金流量预测表、资产负债预测表。

2.28 公用事业

水、电等不可缺少的资源的可得性。

通讯设备的可得性。

通向工厂和办公室的道路和其它设施。

**运动会计划书的篇二**

一、运动会宗旨：

加强企业文化建设，丰富员工体育文化生活，增强员工体质，提高公司全体员工的凝聚力，向心力，倡导“友谊第一、比赛第二”的体育运动精神。

二、运动会主题：我运动、我快乐。

三、组织机构及职责：

1.运动会组织委员会名单

1.1总顾问：肖奋、肖晓、肖勇、肖武;

职责：负责运动会各项工作的支持和最终裁决工作;

1.2主任：黄汉龙

职责：负责运动会各项工作协调统筹工作;

职责：

谢玉平：运动会vi筹划、宣传摄影等相关工作的统筹协调工作;

张义春：负责裁判统筹协调工作;

肖文英、汪永正、崔锦顺、刘长萍、夏泽华、李郁：负责本单位成员参赛的动员、组织、协调、统筹等工作，按时参加组委会的各项会议并配合相关工作的跟进落实。

1.4委员：杨军、李远杰、贾露、江念、熊俊岚、唐小丽、苏玉健、杨开、刘宁、陈明涛、田建江、李文东、吴勇、罗作坚、倪学明、曾海金。

职责：按照运动会的方案以及组委会的指示执行、落实运动会各相关工作;

2.运动会总执行跟进：杨军

3.组委会机构及成员名单

3.1会务组：

组长：杨军

成员：李文东、吴秀红、古发祥、李文东、田建江、刘宁;

职责：

a、制定工作流程图;编制经费预算，确定开支标准及管理办法;

c、建立各种物品出入库手续和领取、发放、使用制度;

d、负责协调各部门的工作;

e、对运动会相关工作进行统筹;

f、邀请和接待领导;

g、按规程要求接受运动员报名;

h、组织编排各比赛项目赛事，编制大会总秩序册;

i、负责比赛场地的划定;

j、召开代表队会议;

k、准备比赛用各类表格;

l、及时汇集各项目比赛成绩，统计各代表队得分情况并及时公布;

3.2宣传摄影组：

组长：熊俊岚

成员：唐小丽、陈明涛、杨开、张劲松;

职责：

a、运动会的vi筹划设计，包括运动会会旗、会标的设计和制作等相关工作;

b、开、闭幕式的相关文案;

c、定制奖旗、奖杯(牌)、制作队旗和引导牌;

e、安排主席台座次;负责运动会的摄影、摄像及宣传报道工作;

f、运动会前后的整体宣传工作，

g、邀请函的制作。

3.3通讯组

组长：江念

成员：方云芬、陈正兴、郭志远、罗作坚;

职责：

a、现场赛事、进程、比赛情况报道;

b、开、闭幕式统筹协调等相关工作;

c、通讯稿件的甄选和宣读;

d、负责开幕式出场仪式安排;

e、组织闭幕式颁奖。

3.4裁判组：

组长：苏玉健

成员：裁判员

职责：招募、培训裁判人员以及裁判相关工作的统筹协调工作。

3.5礼仪服务：

组长：贾露

成员：人力资源部同事以及其他部门同事

职责：招募、培训礼仪服务人员以及礼仪服务人员的统筹协调工作。

3.6设备组：

组长：李远杰

成员：设备维修部同事、吴勇(研发)、吴金荣;

职责：负责主席台音响器材、背景等的安装及使用效果保障;

3.7医疗组

组长：陈素丽

成员：保安队2名队员;

职责：负责运动会现场各种伤病人员的救治。

四、运动会时间、地点：

4.1报名时间：20\_\_年4月1日至4月10日

4.2预赛时间：20\_\_年4月20日至5月5日;

4.3决赛时间：20\_\_年5月15日至5月16日;

4.3地点：奋达科技集团运动场。

五、比赛项目：

5.1团体项目

b、集体趣味竞赛：

a、无敌风火轮(16人);

b、毛毛虫(16人);

c、水涧接水(20人)

人数要求：参赛运动员男女各半。

5.2个人项目

a、田赛：跳远、铅球;

铅球：男子5kg、女子4kg;

b、径赛：

a：男子项目：100m、400m、1500m;

b：女子项目：50m、400m、800m;

竞赛设预赛、决赛，如参赛运动员少于或等于6名则取消预赛，直接进入决赛。

c、技能赛：乒乓球、羽毛球、中国象棋(均设男女项目)

六、报名条件：所有报名人员仅限本集团公司人员，身体健康者。

七、参赛单位以及方法：

7.3参赛装备：运动员服装由公司根据报名人数购置，运动鞋由个人准备。

**运动会计划书的篇三**

尊敬的赞助商：

郑州交通职业学院于20××年4月15日举办一个全校性的综合型运动会，历时一周。期间包括三个部分：开幕式文艺演出、运动会和闭幕式颁发奖项（两天）。我们校学生会外联部是此类校园活动指定宣传策划单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我校运动会活动的可行性有较深入的了解。现在就让我们为贵公司作此赞助可行性报告。

1、本次运动会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其家属来观看，深受同学欢迎，并推动学校体育事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达15000余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为10000左右。人口密集，而且本校的消费能力较高，为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

1、横幅：为期一周的大横幅宣传，在学校内悬挂横幅，（横幅内容为运动会的内容和公司的相关宣传――赞助商名称）活动前三天粘贴在运动场等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。（前期宣传）

3、立式广告牌。在运动会期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。（由贵公司提供）

4、在运动会举行期间，向裁判员和保安志愿者分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。

5、校广播站为期七天做有关贵公司的广播宣传

6、运动会期间（一周）由贵公司在运动会赛区附近进行一定规模的产品销售活动

7、运动会前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

8、宣传棋方阵。在运动会期间在会场主干道，主席台等显眼位置放置彩旗进行宣传。

9、气球方阵。在运动会期间在一些重要位置利用氢气球悬挂宣传。

10、调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查（调查问卷由公司准备并提供）

11、在运动会期间在校内设立咨询台

希望本次活动的吸引性能帮贵公司的产品吸引更多的关注，互惠互利

1、海报和宣传单会注明\'本次活动由\*\*\*公司赞助举办。传单背面有公司简介（由公司提供）

2、本次活动还可以帮贵公司在学校内派发传单

3、优秀运动员的奖品由公司提供。

4、横幅有标明赞助商

备注：赞助费达20xx元的，商家可参与颁奖

场地租用费500元

宣传展板300元

后勤、志愿者服务队、礼仪队400元

保安工作人员、秩序维护员0元

宣传人员200元

设备：运动会所用器材使用费600元

宣传材料管理及维护费用0元

预计赞助费用总计：20xx元

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

活动地点：

涉外事宜：校团委（具体由校团委学生会社会实践部负责）

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的建议，给我们提出宝贵的意见。所有在校内的宣传活动由我们负责，公司可以派人监督。希望能和贵公司通力合作，共同搞好这次运动会，期望贵公司尽快回复。期待您的加入！合作愉快！

**运动会计划书的篇四**

保险计划书是指保险从业人员根据客户自身财务状况和理财要求，为客户推荐合适的保险产品，设计最佳的投保方案，为客户谋求最大保险利益，同时又有助于客户理解和接受保险产品的一种文字材料。

保险计划书的特点

(一)保险计划书和一般工作计划既有联系又有区别。

一般工作计划除了通常运用“计划”这一文体名称外，还包括规划、方案、设想、安排、打算、工作意见、工作要点等带有计划性质的文体，它们属于计划的一些别称。

一般工作计划同保险计划书既有联系又有区别。

从相同点看，保险计划书显然也属于计划类文体，具有这类文体的基本属性，譬如具有前瞻性、科学性和表达上的条理性、明了性等特点，必须紧扣“目标、措施、步骤”这些制定计划的三要素来做文章。

从相异处看，一是保险计划书和一般工作计划的出发点、着眼点与看问题的角度不同。

一般工作计划大多是作者为自己所写，表述的角度是第一人称;而保险计划书则是作者为对方(客户)而写，是站在对方的立场换位思考，替对方量体裁衣，表述时时而用第二人称，时而用第\_人称。

二是保险计划书在三要素的具体涵义上，与一般工作计划所涉及的内容是大相径庭的。

保险计划书所涉及的目标、措施、步骤具有鲜明的专业特征，是不能按照写作一般工作计划时所理解的“目标、措施、步骤”的涵义，去生搬硬套的。

(二)保险计划书具有产品说明书和投标书的某些功能。

作为对保险了解不多的客户，接触有关的保险系列产品时，通常会觉得繁琐、复杂，难得要领。

保险计划书能针对客户的保险需求，将保险产品的要髓简而化之，起到去枝叶留主干，化复杂为简单的作用，从而使客户易于理解和接受。

从这个意义看，保险计划书具有类似产品说明书的功能。

但保险计划书不可完全取代产品说明书和险种条款，就象学生用的复习指导书不能取代教材一样。

保险从业人员除了运用保险计划书向客户提示要髓和框架，也一定要求客户进一步地通过相关的产品说明书、险种条款来了解具体细则，了解相关的权利、义务等规定，避免客户的误解。

由于保险市场竞争的存在，客户可以对多家公司提供的不同保险方案进行选择，甚至面临同一公司不同业务员推介的不同方案的选择。

这些不同方案之间的竞争，就带有某种程度上的竞标性质，最终获选取决于谁的方案最科学、最完备、最优惠、最有利于客户。

可见，保险计划书实际上还具有投标书的功能。

保险计划书的基本内容和一般结构

古人日：“水无定态，文无常式”。

是说文章在结构、写法上没有什么绝对不变的公式、模式，应根据主旨的需要、材料的特点和阅读对象的不同等酌情把握。

但古人又云：“定体则无，大体须有”。

是说文章在结构、写法上虽无绝对的公式、模式可循，但大致的规律还是必须遵循的，这在应用文的写作中尤为突出。

应用文各文种在结构、写法上通常体现为某种程度的程式化、模式化，这些习惯性规范写法是人们在长期的写作实践中逐渐探索、沉淀下来的，符合人们认识事物的规律，便于人们快捷、有效地了解文章的内容，同时也为人们写作提供了一定的方便，有利于办事的快捷、高效。

保险计划书通常包括以下基本内容并按以下步骤去写：

(一)客户的保险需求评估。

制定任何计划都离不了特定的实施目标，这一要素在保险计划书中体现为对客户保险需求的评估。

对客户的保险计划能否是最佳的量体裁衣，关键在是否度好其身，把好其脉，所以这一部分必须是业务员对客户进行了充分的调查分析的基础上才进行的。

在拟订财产保险计划书时，面临的.客户需求可能专业性、技术性很强，这不仅要求业务员努力掌握相关的专业知识，有时还需聘请有关专家、学者来进行分析、评估。

而对于人寿保险，不仅需要了解客户的家庭结构、年龄情况、身体状态、收入水平等，还需把握其文化心理背景，如知识程度、职业特征、风俗习惯等。

作为保险需求，最首要的当然是客户转嫁风险的保障需求。

在表达上，财险方案可直接指出标的的潜在风险(包括潜在的风险频率与损失程度)，科学分析，切中肖綮，从而激发起客户的投保欲望。

寿险方案则要顾及中国人普遍的避讳心态，在分析客户的潜在风险时，表述上宜委婉些、模糊些、间接些、笼统些。

保险需求还有一个重要方面是客户的投资理财需求。

业务员要根据保险产品的投资功能，激发起客户的投资欲望。

要合理确定标的的金额，即保险金额。

作为财险方案，保额定得偏高，会造成客户不必要的保费开支，定得过低，又会形成保障不足，还需考虑客户的自负能力等因素，把保额确定在最适当的尺度内。

作为寿险方案，并不是保额定得越高回报越高，就越有诱惑力。

必须考虑客户的经济能力，使客户的保费开支处在家庭理财的适当比例内，同时又能得到最大限度的化解风险、投资回报的保险服务。

(二)保险产品推介。

这一部分是针对客户的保险服务目标(即保险需求的满足)而制定的措施。

写作时应注意以下方面：

1、保险产品选择的合理性。

体现为所推介的产品相对客户的具体情况来讲是最适合的。

只有这样，才能体现客户至上的保险服务的宗旨。

同时，也才能打动、说服客户，使此计划具有竞争力。

必须指出的是，要防止业务员站在自己的角度，只向客户推介那些佣金高的险种，误导客户的不良倾向。

2、保险产品组合的最佳性。

在保险展业中，业务员通常体现为事实上的客户投保顾问或者家庭理财顾问的身份，必须站在客户的立场，设身处地地考虑客户全方位的保险服务需求，因此保险方案的制定一般都是对多种保险产品的推介，而且这些产品针对客户来讲，不管是服务功能还是产品价格，都应该是一种最佳状态的组合，是一种科学、严谨、优惠、合算的系统构成。

3、保险产品说明的准确性。

虽然保险计划书不是具体的险种条款或者产品说明书，只是它们的浓缩和概括，但写作时，在向客户推介产品时，必须明示客户应该进一步参见和了解的具体条款和说明书，同时还应明示产品的功能优势、相关的免赔额、费率(价格)的优惠性等，应该强调说明的，不能马虎含糊，以体现产品说明的准确性。

(三)购买方式。

这一部分既是实现目标的措施，也是实现目标的步骤。

在财险方案中，由于通常是一次性付款，所以常常在推介产品或估算保额时就附上费率，勿需将此项内容单列。

而寿险中的许多险种一般是分期付款，所以方案中必须明示客户各个险种每期保费的数额，交费的时间，并且用公式简单明了地标示出各险种组合起来后客户应交保费的总额，使客户明确自己应当履行的义务。

(四)服务承诺。

对客户最大的承诺当然是客户保障需求的满足，所以这一部分通常包括公司实力、信誉、经营理念、经营历史和经验等方面的简介，以体现公司守约信诺的必然性，消除客户的疑虑，增加方案的竞争力。

在现实中，也有将此内容放在文章开头部分的，使方案一开始就展示公司的实力、信誉等，从而具有吸引力、劝服力和竞争力。

除了公司简介外，承诺部分还可包括指导防灾防损，理赔的效率性、公正性等公司的具体举措。

对于投资类的产品，应向客户说明投资风险的客观存在，不能片面强调投资的收益性而误导客户。

必须指出的是，承诺不仅是公司行为，也是业务员的个人行为。

优秀的业务员要敢于向客户承诺本人在日后为客户的服务中可以提供哪些优质服务，而不是收到保费就拉倒，这样的计划书无疑对客户是具备诱惑力的。

目前相当数量的寿险营销员在向客户提供的计划书中，个人优质服务的承诺往往被有意无意地忽略了，这一点有待大大改进。

这恐怕不仅是写作上注意不够的问题，更多的还是营销员爱岗敬业、长期观念等素质方面提高的问题。

以上只是保险计划书的几点基本内容。

由于展业时面临的客户千差万别，需求有所不同，所以除了这些基本内容外，有的计划书还适当安排一些客户需要了解的保险知识，投保、理赔的具体程序等方面的内容。

保险计划书应注意的问题

一份优质的保险计划书的产生，是公司综合优势和业务员个人优秀素质的结晶，从业务员本人来讲，应注意以下问题：

(一)努力熟悉保险理论知识和本公司的险种条款内容。

(二)充分做好市场调研和市场细分，准确把握客户的保险需求。

(三)掌握必要的营销学知识和技巧，并灵活运用于计划书的写作之中。

(四)文风、语言恰当，形式美观。

(1)朴素、实在。

要以理喻人，以真情实意动人，切忌矫揉造作，花里胡哨，华而不实。

(2)周严、准确。

反映事理要科学、合乎情理。

每个词、每句话都必须真实确切地反映客观事物，关键、要害处必须有肯定的属性、明确的含义和质的规定性，不能产生歧义或漏洞。

(3)深入浅出。

善于把复杂的保险理论和术语，用客户易于理解的语言和方式来表述。

(4)语言要得体。

注意根据不同的对象运用合适的语言，譬如面向城市的客户和面向农村的客户，在用语上就须有所区别。

(5)制作形式要精致、美观。

精美的外观形式既体现公司的实力，又展示了业务员精心的服务态度和对客户的尊重。

同时，精美的外观形式也有助于内容的提升，增加客户的好感。

(6)具有良好的职业道德，坚持客户至上、真诚服务，不能做虚假误导和承诺。

**运动会计划书的篇五**

为活跃企业的文化生活，增进企业之间、员工之间的了解和沟通，培育员工的凝聚力、向心力、归属感和集体主义荣誉感，籍此开展了职工运动会。

二、活动承办单位

主办单位：\_\_

承办单位：\_\_

三、活动时间、地点

时间：20\_\_年\_\_月\_\_日

地点：休闲运动中心

四、竞赛项目1、(团体赛)气排球

2、(团体赛)拔河

3、(团体赛)游泳

4、(个人赛)环园长跑

5、(个人赛)游园竞技游戏

五、竞赛项目参赛要求

1、气排球(男女混合5人一组，男3女2，循环淘汰赛)

2、拔河(男女混合16人一组，男12女4，直接淘汰赛)

3、游泳(4\_\_0米男女混合4人一组，男女不限接力赛)

4、环园长跑(3000米男女分组赛，人数不限)

5、游园竞技游戏(挑战世界杯突破进球、同心协力、乒乓球接力、板鞋比赛，个人可自由参加)

六、竞赛项目规程

各项目具体竞赛规程见《\_\_x职工运动会比赛规程》

七、录取名次和奖励

1、团体赛项目奖励前六名，颁发荣誉证书和奖金;

3、各竞赛项目团体设“体育道德风尚奖”。

八、运动会日程

\_\_月\_\_日

8：15运动会各单位领队、裁判员、教练员、运动员到场签到;

8：30职工运动会开幕仪式

9：00—18：00比赛项目赛程见《20\_\_年\_\_x职工运动会赛程表》

\_\_月\_\_日

8：00—11：00相关项目半决赛、决赛

11：15—12：00职工运动会闭幕仪式及颁将典礼

九、\_\_x代表队成员

领队：\_\_

教练员：\_\_

运动员：\_\_(共计：33人)

十、注意事项

1、运动员必须身体健康、无任何病发现象，适合体育运动者;

3、运动员参赛要做好一切相对应的准备工作，听从教练员的指导;

4、参赛中、裁判员发生争执，必须尊敬其它单位运动员和裁判员;

**运动会计划书的篇六**

现今阶段，xx酒店业竞争日益激烈，消费者也变的越来越成熟，这就对我们饭店经营提出了更高的要求。

在20xx年来临之际，我计划对我们xx大酒店经营管理作出一系列的调整，吸引消费者到我们店消费，提高我店经营效益。

一、 市场环境分析

我店经营中存在的问题：

1、 目标顾客群定位不太准确，过于狭窄。

主要特征是等顾客上门，依靠政府部门为主顾客群，缺乏开展民间消费群体。

没有充分体现出本店的特色，定位偏高，另外部分酒店服务质量还存在一定问题，影响了消费者到酒店消费的信心。

去年的经营状况不佳，我们应当反思，目标市场定位。

应当充分挖掘自身的优越性，拓宽市场，合理巩固已现有企业单位消费体，进行改关拉笼。

完善其消费者档案。

我店所在的是一个消费水平较低的xx城，居民大部分是普通消费者，而 我店是以经营x菜以海鲜为主，山货及本地菜系偏少，多数居民的收入长期是不能接受。

但我们店的硬件水平和服务是本地区最好，因此要分档接收各层次的消费，要体现“华而不贵、真正实惠”的经营理念。

同时，旅游团队接待方面还有待开发与加强。

经营管理工作计划工作计划2、 新闻宣传力度不够，没能让x城人民了解我店，也没能在xx地区充分宣传。

建议用投入较少的资金进行企业文化宣传或企业人脉的宣传，其次要求对外围省级或x级主干道设立广告牌。

3、 竞争对手分析：我店周围没有与我店类似档次酒店，只有不少的小餐馆或旅馆，虽然其在经营能力上不具备与我们竞争的实力，但其以低档案物美价廉较吸引部分消费群。

周边有部分较为高档次酒店，主要分布在旅游区，对我们有影响是政府部门接待，因此本年度要引起重视，在服务质量或其它方面进行争取。

做好会议接待市场破突口。

要做到休闲观光在景区、商务会谈、吃住在“xx”经营策略。

二、 目标市场分析

目标市场即最有希望的消费者组合群体。

目标市场的明确既可以避免影响力的浪费，也可以使广告有其针对性。

没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”。

目标市场应具备以下特点：

既是对酒店产品有兴趣、有支付能力消费者，也是酒店能力所及的消费者群。

酒店应该尽可能明确地确定目标市场，对目标顾客做详尽的分析，以更好地利用这些信息所代表的机会，以便使顾客更加满意，最终增加销售额。

(黄金顾客档案效益)。

顾客资源已经成为饭店利润的源泉，而且现有顾客消费行为可预测，服务成本也要相应随淡旺季而变，不能按照百分百编制，要让80%人员创造100%工作，还余20%人员是纯利润。

同时要维护顾客忠诚度，这是最好免费口碑宣传，也使竞争对手无法争这部分市场份额。

因此，融汇顾客关系营销，维系顾客忠诚可以给饭店带来如下益处：

1、 从现在顾客中获取更多顾客份额

忠诚的顾客愿意更多地购买饭店的产品和服务，忠诚顾客的消费，其支出是随意消费者支出的两到四倍，而且随着忠诚顾客年龄的增长，经济收入的提高或顾客单位本身业务的增长，其需求量也将进一步增长。

(如：谢师宴市场的开拓与巩固)。

2、 减少销售成本

新的顾客群体需要大量的费用。

如各种广告及其公关费用。

顾客对饭店的产品或服务越来越熟悉，饭店也十分清楚顾客的特殊需求，所需的关系维护费用就变得十分有限了，我们要做是进行合理的日常拜访与沟通，(20xx年营销手段之一)。

3、 赢得口碑宣传

具有较高满意度和忠诚度的老顾客的建议往往具有决定作用，他们的有力推荐往往比各种形式的广告更为奏效。

这样，饭店既节省了吸引新顾客的销售成本又增加了销售收入，从而饭店利润又有了提高。

根据目前我们xx人民消费心理，还欠缺稳定。

跟“新”、跟“风”的消费心态。

口碑是起到较大的催化剂。

(口碑操作也是市场运作手段)

阿里云

4、员工忠诚的提高

加大力度培养新生力量同时巩固员工流失，这是顾客关于营销的间接效果，员工满意度的提高导致饭店服务质量的提高，使之顾客的满意提高，形成一个良性循环。

(20xx年要求引进部分在校实践生来补充人力资源)。

三、 市场营销总策略

“百姓的高档酒店”-商务会议为日常基础接待(因目前非我店莫属)，扩大百姓市场的收容争取。

我们在文化上进行定位，力争婚宴、寿宴、谢师宴及节日宣传上炒作，以引起“轰动”。

对于每年中秋节月饼，圣诞自助歌舞晚宴还有待全面拓展。

**运动会计划书的篇七**

一、 活动时间：20\_\_年10月27日

二、 活动地点：公司楼下停车场

三、 活动主题：爱生活、爱运动、爱健康

四、 主办方：安徽易联星通外包服务有限公司

五、 活动方案

1、 活动目的

为了丰富职工的业余文化生活，提升企业凝聚力，提高员工积极参加体育运动的热情，养成锻炼身体的好习惯。公司决定举办“爱生活·爱运动·爱健康”——芙蓉中心第二届秋季趣味运动会。

2、 活动主旨

快乐工作，享受人生，健康生活为宗旨

3、 活动前期准备

3.1在10月25日下班前负责购买活动奖品、应急医疗用品及活动器材。

3.2在10月26日上午确定参赛人员名单，负责整理、发布公告具体参赛人员名单及活动时间。

3.3在10月26日下午负责安排各班组负责裁判人员进行沟通比赛细则.

4、运动会开始前准备

4.1提前清理好活动现场，做好活动场地的布置。

4.2把活动器材按规定摆好、宣传横幅的置挂、检查音响、话筒是否有问题以及位置的摆放。

4.3裁判及参赛人员做好准备。

5、开幕式流程

5.1各参赛队按秩序入场

5.2领导发言

5.3裁判代表发言.

5.4参赛代表发言

5.5运动会正式开始

5.6安排人员对某一项目进行拍照，留档。

6、运动会结束

6.1组织人员清理现场

7、注意事项

7.1各小组之间衔接好

7.2裁判员要记录好比赛成绩

7.3比赛场地提前布置好，排好活动比赛顺序。

**运动会计划书的篇八**

(一)项目内容：一分钟跳绳、一分钟踢毽子

(二)参赛对象——全校同学(自愿报名)

(三)具体时间安排

报名时间——即日起至20xx年11月30日下午放学前。

初赛时间——20xx年12月3日下午5：10分开始

决赛时间——20xx年12月4日下午5：10分开始

(四)比赛地点——校操场跑道(一分钟跳绳、一分钟踢毽子)

(六)比赛规则

1)一分钟\"跳绳\"及\"踢毽子\"比赛时间为1分钟，按报名人数确定每轮20至30人一组分别进行比赛。

2)按报名人数的20%比例选出进入决赛的同学，如\"踢毽子\"有100名同学报名，则选出前20名进入决赛。初赛成绩和决赛成绩相加，就是每位进入决赛选手的最后成绩。

3)按参赛人数的5%设奖，如跳绳有200名同学报名参加，则按各位选手的最后成绩设前十名奖项。

4)如在规定时间内，初赛和决赛成绩相加后的最后成绩出现雷同的`，则加时1分钟进行总决赛。

(一)项目内容：\"十人十一足\"

(二)参赛对象——高中年级

(三)具体时间安排

报名时间——20xx年11月30日下午放学前

抽签时间——20xx年12月3日上午9：00(课间操时间)

比赛时间——20xx年14日下午4：15分开始

(四)比赛地点——校足球场(从操场主席台至升旗台之间的足球场距离，约20—25米左右)

(五)报名方式——高二(4)班马泽鹏同学

(六)比赛规则

2)按报名队伍数的30%设奖;

5)本次活动所有解释权归学生会所有。

(一)项目内容：\"集体跳绳\"

(二)参赛对象——初中年级

(三)具体时间安排

报名时间——20xx年11月30日下午放学前

初赛时间——20xx年12月10日下午5：10分开始

决赛时间——20xx年12月11日下午5：10分开始

(四)比赛地点——校运动场跑道

(五)报名方式——高二(4)班马泽鹏同学

(六)比赛规则

1)以班为单位，每班选派12名队员参赛;

4)如初赛和决赛成绩相加出现雷同的，则加时1分钟进行总决赛。

**运动会计划书的篇九**

娱乐身心、激扬青春

活动宗旨

友谊第一，比赛第二。

活动时间：xx年3月14~15.下午五点

活动地点：学校田径场

主办单位：教育系学生会

赞助单位：

活动参与对象：教育系全体师生

活动主题：教育系趣味运动会

项目一：拔河大赛

参赛者：15人

裁判员：发令1人，记录1人。

比赛器材：拔河绳1条，红布条1条，口哨1个。

比赛场地：学校操场

比赛规则：在比赛场地上画3条直线，间隔为150cm。居中的线为中线，两边的线为河界，拔河绳中间系一红布条垂直于中线。比赛准备时间内，各队队员必须依次交错站在河界外，裁判员发出“预备”口令后，运动员全部蹲下，但不能用力拉绳，此时红线在中线上，裁判员鸣哨后开始比赛。当红布条与拔河绳的系点过河界时，裁判员鸣哨宣布比赛结束和胜方。

拔河赛制：

1.比赛分淘汰赛、决赛两个赛程。

2.比赛分组及比赛首场的站位选择由各班班长抽签决定。

3.淘汰赛：每班抽签分成a.b组，a组四队，b组三队。每组比赛采用三局两胜制，每局后双方交换场地。当两局即可分出胜负时，比赛宣告结束。每组获胜者晋级。共两支参赛队伍进行决赛。决赛：采用三局两胜制，胜者为总冠军。

项目二：螃蟹运球

参赛者：每班16人

裁判员：发令一人，4个人计时与记录。

比赛器材：篮球4个。秒表4个，哨子一个。

比赛场地：学校操场，10米

比赛规则：赛道两端各站8组队员。比赛开始后，其中一端的一组队员用背部夹住篮球，侧向走到另一端，然后把篮球交给另一组队员。来回接力。知道最后一组队员走到另一端。如果在运球过程中，篮球掉了，必须把球捡起再夹好，并在掉球点继续比赛。记录员记好时间，并登记，统计出名次。

赛制同拔河赛制。分两组比赛。

项目三：跳长绳

参赛者：每班14人(包括甩绳人员)，7人一组，分两组。

裁判员：发令一人，4个人计时与记录。(分两组)

比赛器材：长绳。秒表4个，哨子一个。

比赛规则：五人站在长绳中，两人甩起长绳。比赛开始时开始记圈数。一分钟比赛时间。若有人在跳的过程中失误致使摇绳中断，则不计在圈数中。比赛继续。一分钟内圈数最多的为冠军。名次取前三。

项目四：袋鼠跳

参赛者：每班10人

裁判员：发令一人，4个人计时与记录。

比赛器材：4个大口袋，秒表4个。口哨一个。

比赛场地：学校操场。20米。

比赛规则：跑道两端各站5名参赛队员。其中一端的队员站在麻袋内，手提袋口向另一端的队员跳去，然后将麻袋交给另一端的队员。来回接力，直到最后一名队员手提麻袋跳到跑道的另一端。记录员记好时间，并登记，统计出名次。赛制同拔河赛制。分两组比赛。

1.尊重比赛，尊重裁判，尊重对手，赛出水平，赛出风格。

2.裁判必须做到公平、公正、公开。

3.比赛前由各班解读比赛项目细则，让参赛人员更加清楚各项比赛流程和规则。

4.禁止非工作人员与参赛人员进入比赛场地，打乱比赛秩序。

5.持场地的卫生，保持现场的卫生。

6.请各班参赛队员准时到达比赛场地，比赛时间不到者作弃权处理。

7.望各班认真组织本班的队员参加活动，并组织好后勤工作及本部门的啦啦队。文明比赛、文明助威，充分展现各部门风采。

8.遇不可抗因素(如下雨)或全校性活动，比赛日期另行通知。

**运动会计划书的篇十**

4)如初赛和决赛成绩相加出现雷同的，则加时1分钟进行总决赛。

班级运动会计划篇三

为更好地开展我系学生工作，丰富同学们日常文化生活，更好地迎接奥运会的到来，在全系不断树立“健康第一”的指导思想，经我系办公室研究决定于6月份在我系开展第三届校园趣味运动会，现将具体工作安排如下：

一、大会指导思想

适逢奥运会的到来，我们以求真务实的精神，在系内不断树立“健康第一”的指导思想;积极倡导人文奥运的观念，倡导体育与文化、教育有机的结合;以健康、活泼、向上、更快、更高、更强的精神，达到掀起我系春季体育活动高潮，促进全系教职工、学生的健康水平之目的，以健康的体魄迎接奥运会的到来。

二、运动会名称、时间及地点

名称：第三届校园趣味运动会

时间：20xx年6月份(具体时间待定)

地点：校园中心广场

三、成立我系第三届校园趣味运动会组委会

根据我系第三届校园趣味运动会具体活动安排，成立我系第三届校园趣味运动组委会，组委会组织机构成员名单安排如下：

主任：林书媛副主任：刘博徐丰

成员：张敏侯彪陈鹏伊孙郝张宁芷范琳

徐德秋张付强张栩博黄春友

秘书组：组长：张敏组员：张宁芷高月马丹丹利亚杰

工作：负责上传下达协调运动会各项工作及负责有关领导及贵宾的邀请、接待工作和撰写领导发言稿及运动会报名工作。

宣传组：组长：陈鹏伊组员：周娇张昕凝王杨洋赵晓萌

工作：制订宣传计划，组织宣传队伍，负责大会前和大会中稿件的组织和宣传;大会的广播;邀请学院记者团记者、摄影、录像、入场式及大会音乐的播放、扩音器的安装;课间操期间，播放健美操音乐和其他音乐。

比赛组：组长：徐丰组员：徐德秋孙郝张栩博乔野黄春友石亮

工作：制订运动会筹备方案和运动会规程;大会的竞赛编排、各项比赛、裁判的组织训练及裁判工作，表演节目的训练及演出。

后勤组：组长：侯彪组员：娄雪娇颜芳孙贞张宇彭菲李楠艾迪

工作：主席台及大会会场和观众看台的布置;悬挂彩旗;项目器材的准备;医疗救助工作的安排;奖品的准备及发放;其他部门需要协调及安排的应急工作。

保卫组：组长：侯彪组员：杨悦于大千王飞博王野张喻博尚禹彤

工作：负责会场内外的秩序及安全和突发事件的预案和指挥;以及协助悬挂宣传条幅;同时负责各班出勤及比赛过程中学生出勤及纪律情况的检查等工作。

接待组：组长：刘博组员：徐丰孙郝张宁芷徐德秋张付强

四、运动会项目

1、二人三足接力跑

三、四组依次接力赛跑。以班级为单位进行，共分两组进行，取每组前四名进行决赛。

2、齐心协力

位进行，共分两组进行，取每组前四名进行决赛。

3、宝贝新娘

比赛办法：每队3人。比赛开始两名女选手双手交叉搭成“花轿”，一名男选手打扮成女生坐在“花轿”上，完成50米赛段。男选手如果落地，在落地处重新坐上“花轿”前进。以班级为单位进行，共分两组进行，按照完成时间计算成绩。

4、地道英雄

比赛办法：每队1人。参赛运动员在行进中钻过3个栏架，完成50米赛段。如果栏架翻倒，需参赛运动员扶起栏架并重新钻栏。以班级为单位进行，共分两组进行，取每组前四名进行决赛。

5、我是乔丹

比赛办法：每队2人。参赛运动员男女各1人，以接力形式后退运篮球完成50米赛段。行进途中不得持球跑，也不能双手触球。以班级为单位进行，共分两组进行，取每组前四名进行决赛。

6、趣味接力赛

比赛办法：每队4人，男女各2人。接力赛总赛程400米，共分八个挑战项目，每个项目的比赛距离为50米，前一个项目运动员将接力绸带交给后一个项目运动员，后一个项目才能开始。各队以完成比赛的先后顺序计算成绩。各参赛队伍分3组进行预选赛，每组取前三名进入决赛，决赛规则同预选赛。

7、拔河比赛

比赛办法：每队10人，男3人，女7人。按照年级、专业各出一支队伍，按照名次为班级计分。

8、丢沙包比赛

比赛办法：每队8人，男女各4人。在规定时间内看俩队剩余人数，当人数相同时看每队所接的沙包个数，以班级为单位进行比赛，以最后结果计算名次积分。

五、开幕式及体育竞赛方案

(一)开幕式工作安排

1、各班级队伍按照规定时间集合，组织运动员、裁判员入场。

入场顺序：国旗、系旗、护旗方队、鲜花队、裁判员方队、各班运动员方队(每班25人)

2、升国旗、奏国歌。

3、介绍到场的领导及嘉宾。

4、系主任宣布大会开幕。

5、院领导致大会开幕辞。

6、裁判员代表宣誓。

7、运动员代表发言。

8、运动员、裁判员退场。

(二)开展各年级、专业健美操表演

(三)比赛正式开始

比赛项目顺序：按照比赛具体时间安排进行。

(四)各班运动员代表入场。

(五)统计各班成绩，公布各班成绩。

(六)公布获奖名单、颁奖。

(七)林主任致大会闭幕辞。

(八)宣布第三届校园趣味运动会闭幕。

(九)各班运动员退场。

六、关于大会筹备工作的几点要求

1、各班级要高度重视本次运动会，在开好本班级运动会或系列体育活动的基础上，做好选拔、组队和训练工作。在体育活动和训练中，要合理安排运动量，确保安全，杜绝各种事故的发生。

2、为体现我系特色，各班级可自行安排宣传工作，在大会允许的范围内做好本班的宣传和外联工作。

3、各班级应根据开幕式的具体要求，结合本班级的优势，在入场式队伍的组织形式上，力求创新、活泼、积极向上，充分展示本班级学生团结进取和更快、更高、更强的精神风貌。

4、各班级、部门要积极做好所承担的筹备工作任务，各守其职，按时完成任务。

5、各班级根据要求组织报名，填写报名登记表，报名的截止时间为6月5日下午16：30分，不得延时不报。

6、各班级应成立运动会承办领导小组，由班级辅导员任组长，由班长、团支书担任副组长，及时开展运动会的各项工作，应对可能发生的任何情况。

7、对于在本次大会中为大会工作做出突出贡献的集体和个人系办将授予“特殊贡献奖”并给予相应的奖励。

七、比赛成绩及奖励

本次比赛团体设团体总分第一名、第二名、第三名，设优胜奖四名、最佳组织奖三名，精神风貌奖三名、最佳表演奖二名、突出贡献奖二名。

本次比赛各项目均设单项奖，为各项目得分前三名颁发奖品和奖状。

本次比赛得分按照比赛名次计算，比赛第一名积分10分，第二名积分9分，第三名积分8分，第四名积分7分，第五名积分6分，第六名积分5分，第七名积分4分，第八名积分3分，其余得分均为1分。

八、本次大会未竞项目由大会组委会负责解释。

**运动会计划书的篇十一**

一年一度的运动会是全校的体育盛事，也是广大师生展示风采、促进交流的舞台。在历届运动会上，运动员奋力拼搏、裁判公正执法、同学热情鼓励、后勤人员辛勤工作，保证了运动会的圆满成功。在这个充满生气的十一月，东华理工大学又迎来了一年一度的充满活力与感动的运动会。

我们协会本着为运动员服务的原则，为同学们营造一个温馨的环境，在运动会期间为运动会的顺利进行起到一定的作用。同时，通过这些活动带动同学们积极参加一些志愿者活动，培养我们大学生的奉献友爱精神，让我们的校园更加和谐和充满爱，展现志愿者的良好精神风貌。

在充分的展示学生的强健体魄以及坚韧精神的同时，培养和提高学生们的团队精神，同心协力共同为运动会服务。发扬文法学院青志协作为一个志愿者团队的互爱互助精神，为我们运动会的开展增添一个亮点，一丝温暖，让运动会办得更加完美。大力提高文法院志愿者的知名度和形象，提高我院大学生的综合素质，增强奉献、友爱的精神。

感动校运 爱心无限

文法学院青志协

文法学院青志协、东华理工大学全体学生

(一)宣传工作：

1、在学校挂横幅宣传运动会。

2、海报和宣传单宣传运动会。

(二)清扫跑道积水

1、组织好协会成员准备打扫跑道的\'基本工具。

2、对运动场跑道进行具体的分工，以提高工作效率和明确工作范围。

3、针对每天打的具体天气情况进行工作的安排，确保跑道的干净和无积水。

(三)拉拉队：

1、前期准备工作

(1)由副会长组织各部门召开会议讨论拉拉队相关事宜组织

(2)明确拉拉队员的主要工作，如何工作，需要注意事项。

(3)选出拉拉队长负责领导指挥成员工作。

(4)明确工作时间地点

2、中期实施部分

(1)啦啦队队长负责带领队员到指定地点签到，工作。

(2)组织部安排人员监督工作。

(3)宣传部负责拍摄个工作人员工作的相片，采集运动场上的焦点。

(4)网络新闻部负责将赛情，工作相片公布到校园网

(四)清扫卫生：

1、前期准备工作

(1)由副会长组织各部门召开会议讨论清扫卫生相关事宜

(2)组织各部门选出打扫人员

(3)准备好清扫时需要的工具，比如扫把，垃圾袋，箱子等，各个部门由寝室带来。

(4)明确打扫时间，地点以及注意事项。

(5)选出卫生队长带领成员。

2、中期实施部分

(1)卫生队长带领成员按时到指定地点签到，工作。

(2)组织部安排人员组织签到，定期检查工作。

(3)宣传部负责采集工作人员工作的相片。

(4)网络新闻部负责将相片收集，储存好。

3、后期总结:会长组织各部门召开总结大会

(1)总结这次活动所达到的效果，指出可取和不足之处。总结工作经验。

(2)表彰在这次活动中表现突出的成员，给予奖励。

(3)总结这次活动的意义，并传承。

(4)宣传部做好文法院运动会成果展。

横幅、海报、宣传单的费用

1. 参加活动的干事人员每次集合都要在规定时间内集合完毕，以保证活动流动性。

2、若收集不到废旧箱子，将以袋子取代，或将袋子套在桶内取代。

3、若本应参加活动的干事有事不能参加，应提前告知部长或有关负责人。

4、若有一些无法预测的因素造成活动不能按时举行，参与活动的全体人员要听从当日负责人的具体安排。

5、准备少量的雨伞(以便下雨时为急需的人用).

6、将三个活动的人员分配好，做到不冲突。

7、组织部要安排人员记录成员的工作情况。

8、工作中工作人员不可以离开工作岗位，要尽职尽责，听从组织人员安排。

十、备用方案

1、运动会期间如有必要可以参加学校的运动场布置。

2、在比赛期间，组织一些人参与注意运动员安全问题，在运动员进行一些较剧烈比赛时，(长跑，篮球等)我们青志协应该在运动员出现状况时及时出现。

3、在人群比较拥挤的地方，组织一些人维护秩序，防止出现受伤的情况，并为运动员营造一个良好的比赛环境。

4、有情况的话，可以设置一个文法学院青志协咨询服务台，提供一些力所能及的服务。

5、向观众、拉拉队出售开水、零食、棋具(让每个人都能以不同形式参加运动会)、报纸等。

6、为每个班级准备废旧报纸。运用在位置不够时，可席地而坐。

7、在运动会结束后，如果有必要的话，组织各部门协助学校整理运动场，做好善后工作。

**运动会计划书的篇十二**

一.配合学生会做好大型活动的准备工作。

如在晚会进行中做好演员的化妆工作，保正良好的舞台效果

二.干事培训计划。

由于新生入学不久，对\*部的工作不是很了解，对\*部的工作也缺乏认识和经验。新干事培训关系到以后工作开展的顺利程度，所以干事培训是这学期\*部工作的重要内容。

1.召开全体成员会议，请主席及各部副主席向干事们强调工作应注意的问题及自己的工作经验，让干事快速找到自己在学生会的位置并明确自己的责任与义务，了解学生会的各种制度。

2.加强部与部之间的交流活动，让干事了解其他部室工作的大体方向及主要内容，为以后部室之间的合作打下良好的基础。

3.本部内在每周值班及例会上加强交流活动。由部长及分管主席强调工作态度及方法，平时做好出勤及工作表现的记录，并及时提出批评和表扬，在工作中强化干事的纪律观念。

4.尽量让干事做好“工作日志”，对自己的每一次工作做好相应记录，及时对自己工作表现做出测评，以便自省自察，以此培养干事的责任感。

5.每周例会中穿插化妆的学习及对下学期将要举办的\*节进行讨论，各抒己见，都参与进来，最后递交总结或策划。

三.活动计划

1.干事培训成功与否主要体现在活动和工作当中，通过参加各种活动，干事可以增长经验，锻炼组织及领导能力，丰富广大\*甚至全校同学的业余生活。所以活动的组织很有必要。

根据本学年特点，\*部的工作重点在\*节上：

\*部，一个关于\*的部门，也设立了一个属于\*自己的节日，即\*节。\*节的举办可大可小。\*节初步计划以一个月左右的时间开展活动，活动内容为开幕式，具体活动，闭幕式。开幕式可以晚会形式开展，晚会节目由全院\*选送，组织。具体活动可以有关于\*辩题的辩论赛，化妆着装礼仪方面的讲座，许愿瓶活动，\*形象设计大赛，\*风采大赛等，闭幕式即为颁奖会。根据具体活动，开展各项奖项予以颁奖。具体事项再议。

2.建立\*部的博客，平时的工作计划，工作的进展及每次的工作总结及时上传，各干事需积极参。关于化妆，形象设计，礼仪的讲座视频会上传至博客，便于\*部成员或师院学生的学习，交流。

**运动会计划书的篇十三**

为更好地开展我系学生工作，丰富同学们日常文化生活，更好地迎接奥运会的到来，在全系不断树立\"健康第一\"的指导思想，经我系办公室研究决定于6月份在我系开展第三届校园趣味运动会，现将具体工作安排如下：

适逢奥运会的到来，我们以求真务实的精神，在系内不断树立\"健康第一\"的指导思想;积极倡导人文奥运的观念，倡导体育与文化、教育有机的结合;以健康、活泼、向上、更快、更高、更强的精神，达到掀起我系春季体育活动高潮，促进全系教职工、学生的健康水平之目的，以健康的体魄迎接奥运会的到来。

名称：第三届校园趣味运动会

时间：20xx年6月份(具体时间待定)

地点：校园中心广场

根据我系第三届校园趣味运动会具体活动安排，成立我系第三届校园趣味运动组委会，组委会组织机构成员名单安排如下：

主任：林书媛副主任：刘博徐丰

成员：张敏侯彪陈鹏伊孙郝张宁芷范琳

徐德秋张付强张栩博黄春友

秘书组：组长：张敏组员：张宁芷高月马丹丹利亚杰

工作：负责上传下达协调运动会各项工作及负责有关领导及贵宾的邀请、接待工作和撰写领导发言稿及运动会报名工作。

宣传组：组长：陈鹏伊组员：周娇张昕凝王杨洋赵晓萌

工作：制订宣传计划，组织宣传队伍，负责大会前和大会中稿件的组织和宣传;大会的广播;邀请学院记者团记者、摄影、录像、入场式及大会音乐的播放、扩音器的安装;课间操期间，播放健美操音乐和其他音乐。

比赛组：组长：徐丰组员：徐德秋孙郝张栩博乔野黄春友石亮

工作：制订运动会筹备方案和运动会规程;大会的竞赛编排、各项比赛、裁判的组织训练及裁判工作，表演节目的训练及演出。

后勤组：组长：侯彪组员：娄雪娇颜芳孙贞张宇彭菲李楠艾迪

工作：主席台及大会会场和观众看台的布置;悬挂彩旗;项目器材的准备;医疗救助工作的安排;奖品的准备及发放;其他部门需要协调及安排的应急工作。

保卫组：组长：侯彪组员：杨悦于大千王飞博王野张喻博尚禹彤

工作：负责会场内外的秩序及安全和突发事件的预案和指挥;以及协助悬挂宣传条幅;同时负责各班出勤及比赛过程中学生出勤及纪律情况的检查等工作。

接待组：组长：刘博组员：徐丰孙郝张宁芷徐德秋张付强

1、二人三足接力跑

三、四组依次接力赛跑。以班级为单位进行，共分两组进行，取每组前四名进行决赛。

2、齐心协力

位进行，共分两组进行，取每组前四名进行决赛。

3、宝贝新娘

比赛办法：每队3人。比赛开始两名女选手双手交叉搭成\"花轿\"，一名男选手打扮成女生坐在\"花轿\"上，完成50米赛段。男选手如果落地，在落地处重新坐上\"花轿\"前进。以班级为单位进行，共分两组进行，按照完成时间计算成绩。

4、地道英雄

比赛办法：每队1人。参赛运动员在行进中钻过3个栏架，完成50米赛段。如果栏架翻倒，需参赛运动员扶起栏架并重新钻栏。以班级为单位进行，共分两组进行，取每组前四名进行决赛。

5、我是乔丹

比赛办法：每队2人。参赛运动员男女各1人，以接力形式后退运篮球完成50米赛段。行进途中不得持球跑，也不能双手触球。以班级为单位进行，共分两组进行，取每组前四名进行决赛。

6、趣味接力赛

比赛办法：每队4人，男女各2人。接力赛总赛程400米，共分八个挑战项目，每个项目的比赛距离为50米，前一个项目运动员将接力绸带交给后一个项目运动员，后一个项目才能开始。各队以完成比赛的先后顺序计算成绩。各参赛队伍分3组进行预选赛，每组取前三名进入决赛，决赛规则同预选赛。

7、拔河比赛

比赛办法：每队10人，男3人，女7人。按照年级、专业各出一支队伍，按照名次为班级计分。

8、丢沙包比赛

比赛办法：每队8人，男女各4人。在规定时间内看俩队剩余人数，当人数相同时看每队所接的沙包个数，以班级为单位进行比赛，以最后结果计算名次积分。

(一)开幕式工作安排

1、各班级队伍按照规定时间集合，组织运动员、裁判员入场。

入场顺序：国旗、系旗、护旗方队、鲜花队、裁判员方队、各班运动员方队(每班25人)

2、升国旗、奏国歌。

3、介绍到场的领导及嘉宾。

4、系主任宣布大会开幕。

5、院领导致大会开幕辞。

6、裁判员代表宣誓。

7、运动员代表发言。

8、运动员、裁判员退场。

(二)开展各年级、专业健美操表演

(三)比赛正式开始

比赛项目顺序：按照比赛具体时间安排进行。

(四)各班运动员代表入场。

(五)统计各班成绩，公布各班成绩。

(六)公布获奖名单、颁奖。

(七)林主任致大会闭幕辞。

(八)宣布第三届校园趣味运动会闭幕。

(九)各班运动员退场。

1、各班级要高度重视本次运动会，在开好本班级运动会或系列体育活动的基础上，做好选拔、组队和训练工作。在体育活动和训练中，要合理安排运动量，确保安全，杜绝各种事故的发生。

2、为体现我系特色，各班级可自行安排宣传工作，在大会允许的范围内做好本班的宣传和外联工作。

3、各班级应根据开幕式的具体要求，结合本班级的优势，在入场式队伍的组织形式上，力求创新、活泼、积极向上，充分展示本班级学生团结进取和更快、更高、更强的精神风貌。

4、各班级、部门要积极做好所承担的筹备工作任务，各守其职，按时完成任务。

5、各班级根据要求组织报名，填写报名登记表，报名的截止时间为6月5日下午16：30分，不得延时不报。

6、各班级应成立运动会承办领导小组，由班级辅导员任组长，由班长、团支书担任副组长，及时开展运动会的各项工作，应对可能发生的任何情况。

7、对于在本次大会中为大会工作做出突出贡献的集体和个人系办将授予\"特殊贡献奖\"并给予相应的奖励。

本次比赛团体设团体总分第一名、第二名、第三名，设优胜奖四名、最佳组织奖三名，精神风貌奖三名、最佳表演奖二名、突出贡献奖二名。

本次比赛各项目均设单项奖，为各项目得分前三名颁发奖品和奖状。

本次比赛得分按照比赛名次计算，比赛第一名积分10分，第二名积分9分，第三名积分8分，第四名积分7分，第五名积分6分，第六名积分5分，第七名积分4分，第八名积分3分，其余得分均为1分。

**运动会计划书的篇十四**

本着树立“健康第一”思想，以活动为依托，实施“我参与我欢乐”的精神，推动初中体育活动的广泛开展;传承枫叶人不断创新、奋发进取的精神，充分展示学生“欢乐、健康、和谐、团结、向上”的优秀品质，培养学生的团体荣誉感。

田径类：100m(男、女)，1000m(男)，800m(女)，立定跳远(男、女)，实心球(男、女)

趣味类：滚铁环、吊瓶、迈向成功、袋鼠跳、公鸡下蛋、100m迎面接力、拔河

初中部统筹协调：袁清晨

副总裁判长：

趣味裁判长：初中部裁判员：

20xx年x月x日-20xx年x月x日(时间待定)

1、100m(男、女)

方法：每班男、女各2人。抢跑一次将直接罚下。(必须安规定执行)规则：预赛：以年级为单位进行，每组4-5人比赛(提前一周进行)决赛：以年级为单位进行，取成绩的6人进决赛。

2、男子1000m

方法：每班男生1-2人。抢跑一次将直接罚下。(必须安规定执行)规则：以年级为单位进行决赛，取成绩的6人计入总分。

3、女子800m

方法：每班女生1-2人。抢跑一次将直接罚下。(必须安规定执行)规则：以年级为单位进行决赛，取成绩的6人计入总分。

4、男、女子立定跳远

方法：每班男、女各2人。每人连续跳3次，取三跳中的成绩记名次，如若犯规将不记成绩(必须安规定执行)

规则：以年级为单位进行决赛，取成绩的\'6人计入总分。

5、男、女子实心球

方法：每班男、女各2人。每人连续投掷3次，取三投中的成绩记名次，如若犯规将不记成绩(必须安规定执行)

规则：以年级为单位进行决赛，取成绩的6人计入总分。

6、滚铁环

方法：每班男、女各5人(共10人)。滚铁环是对人的耐心和平衡技巧的考验。用一根宽铁片做一个圆环，再做一个前端带钩的推杆，手握推杆推动铁环向前滚动。

规则：采取分组迎面接力的形式，将铁环滚至对面，完成最快的班级获胜。若半途中圆环倒下须在原定调整好前行，接力距离为20m。前三名班级计入团体总分。

7、吊瓶

方法：每班男、女各3人(共6人)。吊瓶是对人的耐心和操作技巧的考验。把一根长线两头分别系上一个长木棍和短木棍(比啤酒瓶口直径细且长度比瓶口宽)，面前放置一个啤酒瓶，只用一只手操作长线吊着的短木棍放进啤酒瓶内提起向前跑动。

规则：采取分组迎面接力的形式，将瓶吊起跑至对面，完成最快的班级获胜。操作过程中犯规的将从原地重新开始，接力距离为20m。前三名班级计入团体总分。

8、迈向成功

方法：每班男、女各3人(共6人)。每班两块长木板，每块木板上头有10个脚套，10名队员(男前女后)左右两脚分别踩在两块木板上，队员一齐有节奏的迈步向前，走向终点即可。

规则：比赛距离为20m，一齐迈步向前，最快的速度走向终点，前三名班级计入团体总分。以木板后端过终点线为准。

9、袋鼠跳

方法：每班男、女各5人(共10人)。每位运动员必须把双脚放在编织袋里跳动，若某只脚在比赛时露出编织袋视为犯规，需在原地整理好，再出发。规则：30m往返接力赛，采取分组迎面接力的形式，跳至对面，完成最快的班级获胜。，用时最短者获胜。前三名班级计入团体总分。

10、公鸡下蛋

方法：每班男、女各5人(共10人)。每位运动员必须在两腿中间放一个篮球，进行双脚同时跳跃向前，两腿间的球不能掉落，如有队员将球掉落，须在原地调整好进行比赛。规则：30m往返接力赛，采取分组迎面接力的形式，跳至对面，完成最快的班级获胜。，用时最短者获胜。前三名班级计入团体总分。

11、拔河

方法：七年级组(1-5班)、八年级组(1-4班)各选拔20人(男女各10人)参赛。

规则：比赛前抽签决定对手，采用淘汰制，每局交换一次场地，三局两胜制，表演赛不计成绩，第一名发放奖状。(提前两周的课间操进行)

七、名次、积分

1、个人项目第1-6名记分，分别得7、5、4、3、2、1分。团体第1-3名记分，分别得14、10、8分。

2、个人和团体比赛积分记入班级总分。3、若成绩并列，则共享该名次

**运动会计划书的篇十五**

郑州职业技术学院院团委

软件工程系体育部

20xx年10月27—28日

本次运动会以“增强体育精神，展现大学生风采”为主题。来提高同学们的身体素质，培养同学们的团体精神和拼搏精神，开拓进取的积极向上的精神，增强学风建设，营造良好的育人氛围，提高人才培养。

20xx年10月27—28日

郑州职业技术学院田径场

郑州职业技术学院院团委

全系学生

为了能够组织并顺利开展本届田径运动会，充分展现我系学生风采，并在运动会中赛出水平，获得最佳成绩，同时为了更好的为运动员服务，设立运动会领导小组。组织机构如下：

指导老师：刘建伟

组织成员：软件工程系学生会

新闻稿

负责人：、刘明洋、史亚兰

主要成员：孙杉杉、刘鑫、林思雨、周翠、许冬

赛前准备：

负责人：贺江南、齐建超

职责：

1、 运动员通知

2、 运动员赛前检录

3、 运动员号码赛前发放和赛后收取

后勤：

负责人：宋彪 、赵景

主要人员：何营营 姜轶丽 孙银凡刘荣荣 李浩杰 陈虹霖

杨翠 王翠 宋弯弯 姚圆圆 赵茹 吴俊晓 张荣

职责：

1、 运动员当天后勤人员安排。

2、 保障后勤人员到位，解决赛场内的一些突发状况。

3、 工作人员和运动员的饮用水、运动员衣物保存。

4、 组织赛场所用桌凳条幅。

赛场领跑:

负责人：李良启 李少军

主要成员：王昆鹏 王春乐 陈-军辉

吴大帅 马崴 袁磊

10月27日上午9:00—12：00

男子、女子100米预赛

负责人:贺江南

主要人员：胡宇 赵-岩 王炎

参赛人员：王冠翔 段福选 李傲楠

张瑞丽 李采青 卢金花

男子、女子800米预决赛

负责人：李凡

主要成员：李伟伟 陈-军辉 宋华森

参赛人员：段福选 方迎涛 杨康

刘素素 王艳梅 郝庆玲

男子、女子400米预赛

负责人：李白桦

主要成员：黄正 孙贝贝 刘冠

参赛人员：关涛 李明 黄久忠

余培培 逯小丽 刘倩倩

男子、女子跳远预决赛

负责人：齐建超

主要成员：夏乐乐 王相营

参赛人员：荆育程 张丛丛 杨晓杰

张玉梅 张瑞丽 吴俊晓

男子、女子铁饼预决赛

负责人：刘恩杰

主要成员：赵威 张瑶

参赛人员：张峰 周明浩 段福选

陈胜男 冉静 汪曼

10月27日下午1：30—5：00

男子、女子100米决赛

负责人：贺江南

主要成员：胡宇 张灏林 王炎

男子、女子1500米预决赛

负责人：李凡

主要成员：李伟伟 陈-军辉 宋华森

参赛人员：方迎涛 郑笑允 杨向远

孙路 申晓云

男子、女子200米预赛

负责人：姬玉岭

主要成员：黄正 郑明明 刘冠

参赛人员：王振 李傲楠 杨向远

卢金花 刘荣荣 张玉梅

男子、女子400米决赛

负责人：李白桦

主要成员：刘冠 杨笑

男子、女子4x100米接力预决赛

负责人：刘彦磊

主要成员：代腾飞 马崴

参赛人员：王振 段福选 刘魁星 李傲楠

张瑞丽 张杰 崔丹丹 杨亚婷

男子、女子跳高预决赛

负责人：齐建超

主要成员：夏乐乐 张丛丛

参赛人员：刘阳杨 赵-岩 田喜平

张慧敏

男子、女子铅球预决赛

负责人：刘恩杰

主要成员：赵威 张瑶

参赛人员：张峰 王振 崔庆豪

张瑞丽 郝庆玲 陈红

10月28日上午8:00—11:00

男子、女子200米决赛

负责人：姬玉岭

主要成员：张丛丛 马崴

男子、女子3000米预决赛

负责人：贺江南

主要成员：胡宇 张灏林

参赛人员：靳政政 方迎涛 赵小攀

姬金玲 王艳

男子三级跳预决赛

负责人：齐建超

主要成员：夏乐乐 张丛丛

参赛人员：荆育程 李浩杰

男子、女子标枪预决赛

负责人：刘恩杰

主要成员：赵威 张瑶

参赛人员：朱俊杰 张峰 蒋浩

汪曼 赵明 刘兰君

所有项目的负责人每个项目结束后把参赛人员的成绩上报到秘书处，每个项目结束后把参赛人员的号码簿收齐交到秘书处，有参加多个项目的运动员的号码簿等他们所有项目比赛完后收齐，每个项目结束后回到系旗处再帮助其他项目。

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