# 最新节目策划方案(优秀14篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-07-16

*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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢...*

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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**节目策划方案篇一**

“99+1”取意99个知名品牌为了共同的目的，相聚一个城市――大连;一个专业广播媒体，为99个品牌搭建利益的平台。“1”的内涵还包括一种态度，以诚信构筑名牌;一个目标，实现利益的双赢;一个信心，将诚信进行到底!为贯彻落实市委、市政府提出的“名牌兴市”发展战略，宣传我市商标(品牌)，提升我市品牌的知名度与诚信度，倡导、树立诚信理念;同时，与城市财富创造者探索成功奥秘，共享创富之美，为“大大连”建设推波助澜。

20xx年3月16日举行启动仪式，活动正式拉开帷幕;活动将持续至6月下旬，并于6月26日举办品牌创业者的盛大聚会，为城市财富创造者提供联谊、沟通、交流的最佳平台。

本次活动意在搭建消费者与品牌之间的桥梁，使其成为消费者心中的领袖品牌、行业旗手，实现两者利益的双赢;推动城市发展，加快“大大连”建设的步伐。我们的目标就是，“让我们共同的.利益汇流成河”

1、品牌创新攻略

活动形式：著名品牌的营销总监峰会，讲述成功营销案例。

2、名牌汇力创造

活动形式：名牌与城市发展国际论坛。

3、品牌展示展播

活动形式：电台开通《财富故事》(暂名)栏目、《天天财富》版块(《新商报》)开辟1/4版面讲述100个品牌故事。

4、创造财富千人会

活动形式：品牌缔造者欢聚一堂，共享成功喜悦。

(注：此四项内容将在活动期间分阶段完成。具体活动流程及方案另拟。)

1、冠名单位：活动赞助费用面议。

2、冠名回报：

1)财富广播大型听友会现场直播，体现冠名单位与《新商报》、电台、政府职能部门联合举办：

4)特邀冠名单位代表出席比赛现场，讲话并颁奖;

6)电台100天活动宣传体现冠名单位与《新商报》、电台联合举办此次活动。

7)《天天财富》版块(《新商报》)1/4版品牌展示或专题软文讲述品牌故事;

10)主持人现场强调活动赞助企业，表示感谢。

1、协办单位：

、协办回报：

1)主流报纸刊登活动预告广告中，特别鸣谢协办单位;

2)《天天财富》版块(《新商报》1/4版品牌展示或专题软文讲述品牌故事;

3)赞助实物全用于活动消费或抽奖，单位代表莅临抽奖;

4)本台每天播出活动预告，体现协办单位;

6)主持人现场强调活动赞助企业，表示感谢。

7)根据赞助费用数目不同，电台将赠送等值广告，在20xx年内播完。

**节目策划方案篇二**

：娱乐综艺类节目

（主题）

童乐汇，以六一为背景，让嘉宾在游戏中回忆童年，释放心情，像小孩子一样吃喝玩乐。

主持人两名（一名幽默风趣，能带动现场气氛，一名冷静稳重，能控制现场节奏。）嘉宾四名（两男两女为最佳）

嘉宾a和嘉宾b为在校学生，嘉宾c和嘉宾d为老师或社会成功人士。现场观众若干名

开场：5~10分钟

两位主持人对唱《童年》，从后台走出来，站到舞台。

主持人介绍节目名称、形式等，谈各自的童年。

四位嘉宾进行摸瞎人游戏选搭档（怀旧玩法：在一个限定的空间，如教室、家里或地上画个圈，用红领巾把一个人双眼蒙上，去捉其他人，被捉住的人就要当\"瞎子\"。运动性：全身运动。当\"瞎子\"的人，还要充分用耳朵来判断，练习听力以及在黑暗中的行动能力。）根据游戏的结果，将其两两分为一组。

板块一15分钟左右

第一环节你猜我猜家猜5分钟左右

主持人请工作人员（或自己从后台拿出）一堆童年吃过的小食品放在桌上，并将其混在

一个盘子里，被蒙眼睛的人从盘子里随意挑出食品并说出它们的名字，一分钟内说得多的那方算获胜，可以获得任意的5件食品，输的人要接受惩罚（建议可以用水或者喝下由各种调料混合的奇怪饮料）

第二环节声唱出来10分钟左右

选取10首歌曲（动漫歌曲或者是童年听过的经典老歌），每首放其中一小段，用接唱并说出歌曲名字的形式比拼，答对得多的队过关，另外一队接受惩罚。（惩罚可同上）

板块二约14分钟

规则：以个人为单位进行游戏，赢的拿走所有的小食品，输的`接受惩罚。

第三环节传话筒5分钟左右

主持人要求四个人站成一排，拿出一个信封，信封里写着一篇早就准备好的、关于童年趣事的300字作文，递给第一个人，让第一个人看过致内容后将其概括，然后讲给第二个人听，以此类推，最后让第四个人说出他听到的内容，如果说出的内容与原内容相径庭就要求每个人都说出他听到的内容，传错话的人要接受惩罚。

第四环节未来寄语10分钟左右

主持人发给每人一张信纸，让每个人迅速写一段话总结童年的自己祝福现在的自己，写完后由主持人收齐，交叉发给四个人，每个人把手上那份念出并总结自己的感想。

主持人结束语。

本期节目模仿了湖南卫视王牌综艺节目《快乐本营》以及深圳卫视的《年代秀》的节目。节目综合两者特点，让嘉宾们在游戏中回味童年，在轻松愉快之后也能有少许收获和感触。

40分钟左右

舞美道具：

各种小零食：

各种玩具：

信封、信纸：

**节目策划方案篇三**

“秀出我最爱”想秀你就来

“秀，秀，秀，别样历史展现我风采”

给每个有古代情结的青年男女一个展示自我喜爱的历史人物的舞台，中华民族上下五千年的悠久历史，秦汉唐宋元明清，个性就要秀出来。给你一个穿越历史的舞台，有梦就要秀出来。

小时候，或许，每个人的心中都曾经幻想自己能成为电视中的人物，为自己喜欢的角色打抱不平，希望看到自己喜欢的结局。我们以优秀的策划团队为后盾，只要你的梦想够独特又有创意就一定会展现在舞台上。

1、舞台我做主

参赛者准备一个节目表演以戏说历史人物为主题。表演要有故事情节，有戏剧性，其他不限。参加者可以自备一段自拍的短片作为加分的亮点。配合着灯光，舞美设计等舞台布景尽量展现一个原汁原味的历史背景。评委由经纪公司星探担任，每期六位参赛者在这一环节将有一位淘汰。

2、跨时代发声

五位选手结合自己在第一环节的表演现场演唱一首和自己的表演相符的.歌曲，意境相配即可。主要是考验一下选手的演唱功底和即兴发挥。在这一环节将有两位选手淘汰。

3、历史大考验

结合选手的表演时代由评委出题。现场编故事：由主持人给出几个关键词，要求必需把这几个词编进所选时代的故事里。八卦大搜索：主持人出题主要是关于历史上的趣事传闻由选手来判断是非。评委由历史学家担任，淘汰两名选手。

4、人物包装秀

每月有一次这个环节。每期留下一位实力最强的选手，每月举行一次由演艺公司对他们进行重新包装，形象气质大转变。历史体验真实穿越，尽享山水之色，征战戎马生涯，玩穿越，品国韵。可以安排优秀者参与影视剧演出，给他们一次更加真实的穿越之旅。

出演过电视或电影节目，口才好。一男一女，男的要长相有古代侠客风范，女的要古典气质美女。

每周六晚8点到八点五十五。节目时长四十分钟，十五分钟插播广告。

恶搞历史，属于新鲜事物年纪大的人或许难以接受。因此，主要面向12至25岁青少年为主。潜在受众：历史爱好者，批评家等。

目前国内没有这一类的真人秀节目，告别春的含羞，迎接夏的热情，相信这档选秀节目会在今夏令观众眼前一亮。

**节目策划方案篇四**

我来也

无乐不作，我来也

选秀节目“脏乱差”，受到广电总局的竭力打压。

选秀节目被打压后，普通人心中依旧有着强烈的明星梦，期待机遇的出现。

没有出现超越选秀节目影响的新型节目。

因此如何让选秀节目旧瓶装新酒，戴着镣铐更好的跳舞成为一个媒体界普遍关注的问题。

近年来赵本山名声火上加上，涉足领域越来越广，如果能有幸加入本山这趟车，距离成名将不会遥远。

赵本山期待有更多的发展空间，有意转到台后工作，努力发现优秀的人才继承其事业。

本山传媒期待更好的时机来提升影响，打开新一个市场，提高竞争力。

所以，在把上述因素进行整合后，分析发现，联合本山传媒，展开新一轮的才艺型选拨，有着承前启后的重要作用。

呈现全新形势的真人秀节目，在全国范围内选拨优秀艺术人才，然后开展一系列链条式后期开发，实现真正的艺术产业化。

弥补目前选秀节目的不足之处，在高校间选拨观众更为喜欢的全能型人才，联合本山传媒通力打造超具亲和力的偶像，共同繁荣小品和演出事业。改变以往选秀节目仅仅停留在演唱方面，而是更广泛的拓展到全方位的才艺秀，在此基础之上强调最大限度的欢乐感。

自20xx年以来，选秀类节目在中国大行其道，电视节目娱乐化、休闲化已是大势所趋，当大众的休闲时间大比例增加的时候，他们对休闲类节目的需求也相应的增加。于是各大电视台为了迎合受众，提高收视率，如雨后春笋般推出了大量的选秀类节目。

xx年，“选秀造星”节目在电视媒体空前火爆，如央视的《梦想中国》、湖南卫视的《超级女声》、东方卫视的《我型我秀》等，其影响力已经渗透到媒体品牌提升、企业品牌整合传播、大众生活娱乐等多个层面。xx、xx两年传媒选秀活动虽备受争议，但无可置疑，传播效果仍势不可挡，尤以东方卫视“好男儿”、湖南卫视“快乐男声”、央视“挑战主持人”等效果突出。用传媒选秀、靠选秀拉动市场，推广品牌，应该是媒体不容忽视的文化现象、更是商家赢取超值广告回报的新一种宣传形态。

但是正因为选秀节目无序的发展,国家广电总局出台政策进行打压。导致选秀面临流产危险。

然而，广电总局的政策毕竟没有把所有的选秀活动卡死。所以选秀节目在改进后完全可以戴着镣铐更好的跳舞。同时，其他没有形成体制的选秀节目会在本次整顿后消失，选秀市场的竞争力会在程度上减小。

一，联合本山传媒，高校间开展艺术人才的选拨

二，高校胜出人才进行pk，敲定最终冠军

三，名列前茅者成为本山徒弟和旗下艺人

四，在选拨过程中，人气超高者和才艺惊人者组合成演出团队，全国巡演

五，联系电视台，为比赛中的优秀人才开辟新偶像类型节目，以获长期收益。

六，活动中的优秀人才可以参与本山传媒相关影视剧目的拍摄。

七，活动过程中的部分收益进行基金建设，支援灾区以及希望工程事业。

a,前期地址选择:

初步拟定选拨地点为东北高校大学城，北京各高校，山东高校大学城，陕西高校大学城，江苏各高校大学城，云南高校大学城。

赵本山在东北有着十足的号召力，还有以前本山在东北地区也开展过选徒活动，经验丰富，因此首先从东北展开活动，有助于大家的参与，一炮打响。

北京是中国的政治、经济、文化中心，高校云集，尤其是艺术院校，人才济济。在北京开展活动有利于提升活动的影响，扩大活动的宣传，短时间内让大家认可此活动。这一系列的优势同时更有利于赞助商心动，进行赞助活动。

山东是齐鲁文化的发源地，文化底蕴深厚，再次进行选拨，有利于提升活动的文化品位，选拔出独具文化魅力的艺术人才。

江苏南京地区大学城主要是为了打开本山的南方市场。因为平时本山的小品和电视剧多用东北方言，鉴于北方语系和南方语系的差距，南方观众对赵本山的关注度始终没有实现质的飞跃。借此机会，在江苏进行选拨，一来可以弥补本山传媒艺人中南方人才缺失的弱点，二来可以真正实现本山的南北通吃。

云南地区，主要是针对东北而言，这样在地理方面可以初步划一条“黑河————腾冲”样式的线，从地域上实现活动的高覆盖面。其次，云南有着丰富的旅游资源，在云南设立活动区域，有利于活动后期相关工作的深度拓展。

b,活动周期安排：

活动周期：12个月

由于选秀活动在大学生中间开展，在时间的选择上必须考虑到活动周期和活动时间与整体的大学生作息相符合。

本次活动周期为12个月，划分为四个周期，每个周期为3个月。

第一周期：四月份，五月份，六月份

本周期为选秀周期。

即开始运行选秀计划，开始进行现场选秀和演播室直播选秀。

第二周期：七月份，八月份，九月份

本周期为展播选秀周期。

这三个月为各个学校集中暑假的时间，大部分学生会选择观看电视节目。因此，将第一期选秀过程中的精彩花絮和赛事集锦统一播放，可以取得比直播时更好的效果。

第三周期：十月份，十一月份，十二月份

本周期为优化加深时期。

将选秀节目中选择的优秀人才进行整合编排，组团巡演以及开辟电视节目和进军演艺市场。

第四周期：一月份，二月份，三月份

本周期为巩固拓展时期。

这三个月是学校集中寒假的时期。因此，将选秀活动集锦、优秀演出集锦、参演的影视剧进行展播，不仅可以增强本次活动的影响力，而且可以为活动的持续进行积攒人气。

c,活动具体执行程序：

活动程序

本次活动的活动程序安排依然按照活动周期的安排进行安排。

第一周期：四月份，五月份，六月份

本周期为选秀周期。

第一期：海选活动

海选活动分为个部分。

1：宣传和报名

宣传活动在各个高校内部进行，可以通过校园社团等团体进行宣传，通过印发海报等方式进行。同时接受现场报名。

2：选手初赛

在学校校园教室，剧场等进行本校的选手选拔;选拔各个学校的十位优秀选手然后集中进行复赛。

这个环节中，为公平起见，要严格打分制度，制定一个分数衡量标准。

每个学校水平不同，制定一个统一标准可以使赛事更加公平合理。

以分数来选拔选手，不以每个学校的排名进行。

3：选手第一次复赛

各个学校的十名选手的复赛选在当地大学城广场或者最具影响力的场地进行，选拔

以大学城为单位，选拔三十位优秀选手。

4：选手第一次复赛

三十位选手进行训练，然后进入当地最具影响力的电视节目进行不同内容和环节的比赛。

每个赛区选出十位优秀的选手。

5：选手最终选拔

每个赛区的十位选手进入中央电视台专门打造的电视节目进行总决赛，选出十位优秀选手，重点培养打造。

第二周期：七月份，八月份，九月份

本周期为展播选秀周期。

选择收视率较高的电视台或者电视节目，将前期选拔选手的精彩部分进行回顾式的播放，同时邀请选手回忆当时的情况，并透露以后的`工作，保证曝光率。

第三周期：十月份，十一月份，十二月份

本周期选手要进行固定的演出，电视节目录制，以及影视剧演出。

在本山传媒所拥有的固定演出场地，各地比较有影响力的演出场地进行演出。

本山传媒固定合作的电视台开辟新的电视节目，让选手成为固定的演员。

本山传媒旗下的影视剧制作中心着力量身打造相符合的影视剧。

第四周期：一月份，二月份，三月份

本周期的活动开展依然与在第二周期中合作的电视台和第三周期中已经固定形成的节目同时展开，以实现优化和拓展。

播放选手录制的节目和电视剧，利用过年这一优势，把各位选手推向幕前，保持曝光率。

每晚的八点半至十点，在辽宁卫视播出。

基本的宣传策略沿用常用的选秀节目的方式。着重强调的重点：

选秀定位关键词：全方位人才，草根明星;时尚，动感。

这就要求在选拔过程中，注重选拔全方位的，比较个性的选手;同时选拔大学生喜闻乐见的俊男美女。两方面都要兼顾。

选秀过程宣传关键词：曝光率，正面的争议和讨论，慈善。

本山传媒定位是草根和平民，这次涉足选秀活动，不仅要选拔小沈阳式的选手，也选拔时尚动感的选手。这样必然引起议论，要做好公关，引导议论走向正面。

维持议论的时间跨度，在选秀过程中避免负面新闻，多多制造热点。

最近选秀活动涉足慈善的现象越来越多，这种充分利用知名度来维护公共利益的行为得到大众的广泛认可。因此，在选秀后期和选手打造为明星的过程中，一定要注意公共利益的维护和发扬，树立正面效益。

选秀活动自身关键词：公平，圆梦，多样化，赵本山，小沈阳。

在选拔机制上改革。所有比赛均有十位评委，两人一组，五组分属不同的方面，做到公平公正。

以分数衡量选手晋级与否，不以排名进行。

选秀活动是为普通人圆梦的，也是为很多需要帮助的人圆梦的。

选拔小沈阳式人才和俊男美女。

充分利用赵本山的知名度、影响力和小沈阳的火爆。将两人植入到选秀，选手培训，节目录制，影视剧演出当中去，使两人无处不在。

后期运作关键词：曝光率，上镜率，质量。

保持选手和本次活动的曝光率和上镜率，保证本次活动后续产品的质量，以便下次活动的进行。

总导演一名，总策划一名，副导演十名，策划顾问三名，摄像师若干，化妆师若干，公关人员20，总顾问一名，主持人3名。其他人员安排见具体工作细分表。

通过活动的影响范围和海选地址，以及后期的商业运作和宣传策略，收视率在10%左右。

开辟一种新的符合社会时代要求选秀节目形式，重新掀起一轮高潮。但是活动主要是强调后期的巩固和拓展上。基于此方面，很多粗制滥造的选秀节目会在利益驱使下重新上马，但估计生命周期都很短。

本活动前期选拨主要是为了品牌的造势，关键在于选拨后的商业开发。并且小范围内在东北地区就可以达到盈利。同时，东北地区可以作为实验点，为后面的赛区获得更为珍贵的经验。

推出一批全新的明星，不同于以往单纯唱歌，而是各项才艺俱佳的人才，这种人才在电视节目录制和影视剧拍摄中会有更好更快的发展。

拉拢前几年流失掉的部分选秀关注人群。

让大家更明确选秀节目完全可以带着镣铐跳出曼妙的舞蹈。

后期的演出组织更多的借鉴《同一首歌》和《欢乐中国行》样式，但总体上以快乐搞笑为元素。胜出人才的相关节目，在形式上更多的吸取《模范棒棒堂》的精华，可以打造一批电视节目偶像。选拨过程中胜出的人才都是才艺俱佳者，后期可以举办一种新形式的模仿秀。

总之，后期开发形式多样，是活动展现魅力的最主要舞台。

**节目策划方案篇五**

这是一档倡导“聪明+勤奋+勇气=成功”的职业理念，鼓励人们用科学的职场视角剖析自己，用积极的态度改变自己职业生涯的职业励志节目。

这是一次最有生命力的“真人秀”节目尝试，无论从内容到形式依然突出“绝对挑战”核心理念的节目，其“绝对”之处体现在精心设计的商场上智商和情商的较量把电视节目的游戏成分淡化了下来，应该算是迄今为止最贴近生活最有生活原型素材的“纪实秀”。 与虚构游戏类真人秀不同，现实的商业特性锻造了更高级别真人秀的节目特性。

这是挑战专业类节目收视率瓶颈的一次积极尝试。统计得知，良好的系列节目中的故事特性和悬念特性能有效的积累收视，将稳定的专业节目收视人群改变为“专业加戏剧”的收视人群对《绝对挑战》未来的收视环境有非常好的突破作用。

这是一次对节目整合营销的一次有益尝试

一、节目的立足点——《绝对挑战》不得不做的改变

1、传承“真实” ，保证收视源动力

《绝对挑战》的职业梦想很高，但“绝对真实”。它涵盖的内容最实际：职业机会、地位、金钱、社会认可、精神欲望，所以，当我们强化这个梦想并为这个梦想提供更具含金量机会的时候，没有人会不注目。我们将严格保持原有节目的“绝对真实”：真实的企业参与，真实的高职位、真实的应聘者、真实的招聘结果，谁会实现这个梦想呢，要实现这样的梦想需要具备什么条件呢?如何通过实际的努力实现这个梦想?这些真实的心理对位构成了最强劲的收视源动力，这是和别的游戏类真人秀最大的不同。

2、强化戏剧表现打破专业类节目的收视平庸现状

《绝对挑战》进入今年，收视大幅攀升，几乎是去年收视分额的两倍，大家的努力为节目赢得了可喜的收视基础。但同时，节目制作水平的日益精良并没有最大限度的弥补节目专业性带来的收视不利，导致收视横向比较平庸。在调查中，我们发现观众更期待在周末看到一个“真实的戏剧”。《绝对挑战》系列节目更象一部“城市幸存者”，每一个测试项目中都包括了团队合作，个人贡献，领导才能，压力对抗等等办公室必备的基本因素和戏剧冲突，而复杂的多的人物关系和悬念设置很大程度上迎合了收视特性，情节和情绪成为捕捉的主体。如果职场里表现的可以代表普遍意义的商业的话，那么它就是第一部商业影像日记。节目的最高目标是“利用职场平台，描绘实现职业梦想的过程，回答大多数人在职场和人生中都可能面对的问题，核心是职业人的命运。那么，象电视剧一样的连续性设计，高诱惑的结果悬念，冲突性强的执行过程，精彩的人物关系，加上随时意外的选择和淘汰，构成了低门槛的戏剧收视特性，为大幅提高收视创造了基本条件，是针对节目收视潜力的一次前瞻性的深度挖掘。

3、独占性的资源平台让我们必须抓住这样一个打造影响力的机会

现在已经有不少社会传媒和地方电视台开始筹划引进美国《学徒》的节目形式，但苦于在资源上和制作手段上无法胜任而没有成型。而《绝对挑战》节目经过一年半的努力，已经成为国内收视率最好，最具权威和影响力的人力资源节目，并在频道的支持下，形成了由诸多知名企业、知名专家、知名行业机构和广泛的人才群的人力资源平台，另外在节目制作过程中，积累了大量行业信息、专业知识储备及职场真人秀节目制作经验，加上cctv的平台优势，自然成为高水准的职场“真人秀”节目最适合的操作平台。但目前从操作上来讲，每期节目中都会换一个新的企业，沟通成本大，企业的资源也没有最大限度的挖掘出来，而企业的常变也导致观众的关注度易于漂移，整体来讲资源浪费。现在我们必须抓住这样一个机会，在日常节目的基础上，打造职场节目第一品牌的持久影响力。

4、整合的节目播出平台开拓了整合的营销模式

在系列节目中，合作企业是节目内容的主体元素，其宣传规模贯穿8集节目，虽然节目内容不会很强化企业色彩，但如此特殊的形式形成了对企业高端宣传的良好模式，所以，企业理所应当的成为节目制作成本的主要承担者和部分广告的赞助方，(不少企业都在积极探讨这种合作方式)。除此之外，节目整体也是一个良好的整合营销的“优秀产品”。在节目录制过程中，企业还要提供尽量多和大的商业平台资源，要提供很现实的高端职位和待遇，也就是节目中的诱人结果，这些都为节目运做提供了很好的人财物的支持，相比于日常节目中企业所得优于节目所得的不对称模式，系列节目可以说是很好的寻找到了彼此最大的利益配比，让我们可以有很充足的基础打造节目的收视率和影响力，加上额外的随片广告，使我们有良好的赢利预期。

**节目策划方案篇六**

此项活动作为学校综合实践活动课程内容之一，借秋游活动的契机，让学生走向美丽的大自然，开拓学生视野，增长知识，亲近自然、感受生活，培养爱家乡、爱祖国、爱大自然的情感。让学生在呵护绿色的过程中，进一步增强环境保护意识。同时也丰富同学们的课余生活，让同学们在秋高气爽的季节里放飞心情。

总负责人：xx

具体负责人：xx

责任人：xx

后勤保障：xx

环保责任人：xx

20xx年10月25日(早上8：30出发，下午3：30回校)。

生态公园。

1、事先制定切实可行的活动方案，从目的、人员及路线、地点、负责人、安全保障等方面作精细分析和周密安排，切实做好秋游的一切准备工作。

2、秋游前各班组织一次秋游安全教育活动，使全体教师和学生时刻将安全装在心中。

3、要注意饮食安全，不要让学生喝生水和食用不卫生的.食品等。

4、注意活动安全，防止学生摔伤和落水，防止丢失学生，禁止学生在野外生火。另外备带必需的药品，以防学生身体不适。

5、自备午餐及饮用水(为了活动的便捷，请学生不要携带过多的东西)。垃圾自己解决，每生带一个或几个垃圾袋，保护环境，注意良好的卫生习惯。

6、一切行动听指挥，不得独自行动或自由结伴擅自离队;有事及时向带队教师汇报。用礼貌用语，不讲脏话粗话。

7、不得进行一切娱乐设施的活动，不去河边玩水。

8、学生统一穿校服、穿运动鞋，别好校徽、戴好红领巾。

9、学校集体活动，无特殊情况必须参加。

**节目策划方案篇七**

“相约华电·共建和谐·严冬诉真情”

二:活动目的

增进兄弟单位友谊，更好的完善共创共建的共同心愿，特举办此次联谊会。

三:活动对象

新疆华电哈密新能源公司、哈密市第四中学、哈密市医院

四:活动地点

光伏电站

五:活动时间

20\_\_.4.2

六:活动形式

各单位人员根据活动主办方的活动形式编排紧扣节目

七:活动内容

1、所有与会人员按座次就坐。

2、负责人发表讲话并宣布活动开始，主持人上场主持。

3、活动节目期间照相录影。

八:活动要求

1.请每位参与人员珍视此次来之不易机会,全体人员通力合作,确保活动快乐圆满完成。

2.各单位需自备1--2个节目

3.各单位将须将参加此次活动的人数提前确定

4.每个参加人员需填写附件中的表格(我们将以信息栏的方式将各位的信息粘贴在活动现场以便更清楚的了解)

5.为了此次活动的更好效果，请各位参加活动人员在活动中注意自身素质(男生要主动些)

九:活动准备

前期准备

1.邀请函，个人信息表粘贴板，座位名单，6个话筒架，音响设备

**节目策划方案篇八**

主持人：小露

《自驾游四方》是浙中周边地市交通广播联手打造的多向交流旅游节目。节目以推动旅游发展、增进城市交流为宗旨，以宣传各城市的旅游文化、风土人情为内容。节目将以旅游为载体，用创新的理念、独特的视角、新颖的形式，生动、直观地展现浙中及周边地区旅游风采。浙中及周边地区自驾线路众多，山水自然景区都将成为自驾游推荐的好去处。结合各地旅游的重点规划，介绍高速公路沿线的旅游景点、旅游企业产品发展等内容。

网罗各地独特美景、风土人情、物产美食等。节目用清新的方式为听众传播美景，与之分享旅游的快乐。通过直播、旅友连线、嘉宾访谈等形式，组织各类旅游专题和外场活动。以温暖、轻松、随性的氛围努力把《自驾游四方》打造成广大旅友的欢乐天地、连结旅游业界内外的空中桥梁。介绍新推出的旅行线路、新开辟的旅游景点以及各种主题的旅游攻略。还可以通过这里征寻同行旅伴分享自驾游、各地美食、淘宝的乐趣以及最新潮的旅行方式。

1、旅友早知道（旅游信息发布、咨询）；

2、听游新世界；

3、旅友话旅途；

4、天涯同路人；

5、旅友点唱机；

6、旅行手册等。

不失为结合形势，引导潮流的良好桥梁。

拟定省内地市交通广播合作，以浙中周边地区为主包括：杭州、宁波、温州、台州、衢州、绍兴、丽水等。

策划系列出游活动，吸引车友的参与。建立942车友俱乐部，以车友自愿的形式加入，先期开展以下活动：

1、车友聚餐、茶话会等活动。

2、篮球、羽毛球、钓鱼等户外活动。

3、短途车友自驾游活动。

4、所有活动均由车友俱乐部提议，会员讨论决定。

5、活动经费以aa制的形式由大家共同分担。

6、设置942自驾游联盟qq群。

7、争取年内组织了几场大型车友旅游活动。

本节目将与浙中及周边旅游景点和知名旅行社合作为支撑，共同打造《自驾游四方》节目，同时配合广告部做好各地旅游景点的营销工作。

**节目策划方案篇九**

签到时，新人准备了三个盒子，上面写着三种不同的颜色。请来宾猜测新娘第二套晚礼服的颜色是什么?来宾将自己的名片投入在自己选定的答案盒里，猜中的人才有机会参加抽奖。

准备好统一的祝福卡，每位来宾签到时就写下祝福并属名。把这些祝福卡收集在一起，或放在抽奖箱内或是挂在背景墙上，也有的新人专门准备祝福树，把卡片挂在小树上。待到婚礼进行到抽奖环节时，随机从卡面里抽取。

有这种专门的`小软件的，新人可以咨询一下婚庆公司。

事先把奖券藏在喜糖里，随机发送。抽奖环节开始，大家齐动手，一起拆开喜糖的包装盒。

**节目策划方案篇十**

为继续做好新形势下我县的双拥工作，进一步促进军政、军民团结，巩固和发展我县多年来双拥工作成果，结合我县双拥工作实际，特制定我县庆“八·一”活动实施方案。

一、指导思想

认真贯彻党的精神，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，按照“与时俱进，突出特色，求真务实，全面提高”的双拥工作新方针，通过宣传教育、走访慰问等形式，为部队解决实际问题，弘扬双拥光荣传统，加强全民国防教育，巩固和发展“同呼吸，共命运，心连心”的大好局面，实现国防建设、经济发展和社会稳定共同发展，为新时期新型军政军民关系奠定良好基础。

二、活动内容

(一)深入开展“情系军队，关注国防”为主要内容的国家安全形势教育活动。7月下旬，由县委宣传部牵头负责，积极邀请县武装部领导为全县各族干部群众进行国家安全形势教育。

(二)积极开展青少年学生国防教育活动。8月下旬，由县教育局牵头，县民政局配合，邀请县武装部官兵在全县中小学开展国防教育活动，通过国防知识教育，让学生切实感受到遵纪守法、热爱祖国、保卫祖国的神圣使命和重要职责。

(三)配合做好自治州国防教育宣讲团巡回宣传活动。由县委宣传部牵头负责，县教育局、民政局配合，积极组织全县广大干部职工、中小学生等社会各界人士参加宣传报告会，认真做好自治州国防教育宣讲团在我县的宣传工作。

(四)认真做好重大节日宣传教育活动。由县委宣传部牵头，县民政局、文体局组织实施，在“八·一”建军节期间，开展慰问、走访活动，组织举办军民联谊、文艺晚会等活动。

(五)积极开设国防教育专栏节目。由县委宣传部牵头，县广播电视局负责，在县广播、电视自办频道开设国防教育宣传专栏，每日按时播发国防教育有关法律法规，滚动播出宣传标语;县广播电视局积极组织记者深入基层、深入军营、深入官兵，大力宣传驻县人民军队的丰功伟绩、光荣传统，大力宣传驻县解放军、武警官兵参与地方建设、抗洪抢险的先进事迹，激发广大干部群众关心国防、支持国防、建设国防的热情。

活动时间安排

(一)法律法规宣传

7月10日至7月30日，司法局出动宣传车，进行《军人抚恤优待条例》《安置条例》《中华人民共和国兵役法》等法律法规的宣传。

(二)走访慰问

1、7月26日至27日。慰问县武装部(独立连)、96367部队、马兰部队、县武警中队、农二师三十六团武警大队等单位。(县民政局负责)

2、7月28日至30日。各乡镇要认真组织开展走访慰问优抚对象活动。走访慰问前各乡镇要对义务兵年优待金发放情况、优抚政策的落实情况进行认真自查，对工作中存在的问题及时予以纠正。走访慰问期间要详细了解各类优抚对象生活中的实际困难，着力为他们排忧解难。

(三)过一次“军事日”活动

7月29日，9：30—10：30在县武装部，组织县四套班子领导观看部队官兵军事科目表演，此次活动由县武装部负责。

(四)召开若羌县议军会议

1、7月29日，11：00—1：30在县委会议室召开若羌县议军会议，进一步加深军地之间的相互了解，协调工作，密切联系，增进友谊，加强军政军民团结。(县委、人大、政府、政协领导及有关单位和部门的领导、县武装部、县中队、96367部队、农二师三十六团等领导参加)，此项活动由县委办负责。

2、7月25日——30日各乡镇组织召开形式多样的庆“八·一”双拥座谈会。

(五)举办专场文艺晚会

7月29日晚北京时间：9：30—11：30，县委宣传部、文体局、民政局组织开展以“同呼吸，共命运，心连心”为主题的专场文艺晚会，此项活动由县委宣传部牵头负责。

8月1日，广电局组织为部队放映三场电影，播放军事影片《太行山上》或《集结号》。

四、活动要求

(一)加强双拥宣传活动，营造“军政军民团结”的浓厚氛围。

县广播电视局要认真做好庆“八·一”活动期间宣传报道工作，同时，各乡(镇)、各成员单位要紧紧围绕庆“八·一”这一主题进行全方位的宣传。重点突出我县在拥军优属拥政爱民活动中所取得的丰硕成果，以及我县军民共建单位在双拥工作中所取得的好经验、好做法，宣传报道我县双拥先进单位、先进个人的事迹。同时，大力宣传复员退伍军人中的先进典型，引导广大退伍军人向先进模范学习。通过宣传在全社会营造拥军优属拥政爱民和尊重、爱护部队官兵和转业退伍复员军人的良好氛围。

(二)各乡(镇)、各成员单位要把庆“八·一”活动作为一项“军爱民、民拥军、军民团结一家亲”为构建和谐社会系统工程来抓，由党政领导亲自抓、负总责。进一步统一认识，增强责任感，处理好各种退伍军人矛盾纠纷，排查化解工作，维护社会稳定，促进全面建设小康社会进程。

(三)各乡(镇)、各成员单位要坚持宣传国防教育知识引路，抓紧抓好专题宣传教育活动，要把庆“八·一”活动纳入到社会主义精神文明建设和公民道德建设中。

(四)在庆“八·一”活动期间，各单位要悬挂横幅，制作板报和张贴标语，着力反映近年来驻县部队积极参与我县“两大战略、三大开发”，构建和谐若羌工作中所取得的成绩，大力弘扬我县“军爱民、民拥军”的优良传统和作风。

(五)县武装部、驻县96367部队、县武警中队组织人员准备文艺晚会节目(每个部队不少于3个节目)。建设局、国税局、地税局、财政局、林业局、民政局、教育局、文体局、总工会、公安局等军民共建各单位节目不少于1个，要通过举办贴近生活群众喜闻乐见的文艺汇演，反映“同呼吸，共命运，心连心”为主题的节目，努力在全县唱响“五好”主旋律，讴歌驻县部队与我县各族人民群众积极参与我县经济建设，构建和谐若羌方面所取得的成就。

五、其它

各成员单位要根据县双拥领导小组的统一安排部署，认真落实工作任务。在活动结束后，于20\_年8月5日前写出书面上报县双拥工作领导小组办公室(民政局)。

**节目策划方案篇十一**

《父亲的皮影戏》

综艺娱乐类

本节目是《为你圆梦》旗下的一期节目。通过嘉宾在父亲节当天，给老父亲准备的一场皮影戏演出，圆老父亲的一个心愿，用自己的爱给父亲“最好的父亲节礼物”。

父爱如山，隐忍的父亲们用自己半生的努力帮孩子实现他们的梦想，为此无私牺牲了自己心中的愿望。通过纪录嘉宾为父亲圆梦的坎坷经过，以及最后成果呈现时的温情瞬间，带给老父亲不一样的感动，也让观众们更多地走近家中老人的心理世界，增加陪伴与关怀。

陈浩瞳，普通的城市白领。背井离乡在北京打拼多年，久久没回家看望父母。父亲十分喜爱皮影戏，但为了他一直没能看上一场正式的皮影戏，现在他卧病在床，更加无法走到戏场完成看皮影的心愿。

节目组帮陈浩瞳在网上众筹圆梦基金。在众人好心地为他筹集资金时，也增加了节目的关注度和影响力。

环节一：

1.陈浩瞳打电话给父亲，说今年父亲节他工作忙，没办法回去看他了。

2.播放vcr简述众筹过程，并附上网友祝福。

环节二：开始为父亲的圆梦之旅

1.上门拜访当地最出名的皮影戏师傅，说明此行的.目的。用行动感动他答应帮他圆梦。

2.说服皮影戏师傅后和师傅的皮影班子一起排一出新戏，戏中展现父亲在我成长时为我做过的感动的事或难忘的细节(如：父亲目送我的背影/父亲在雨中踏着三轮车送我上学)等等。

3.零基础开始学习皮影戏。

4.和皮影班子一起排练。

注意点：把套路和排练中遇到的坎坷以及最终克服困难的情节展现出来。

环节三：

父亲节当天，在家人完全不知道的情况下，带着皮影班子来到家中。

1.皮影师傅敲门，说明身份和摆放目的：给父亲演一出皮影戏。(陈浩瞳乔装打扮，躲在后面)

2.在道具都准备好后开始表演。

3.随着皮影戏表演的结束，儿子突然从皮影幕后站起来，走到父亲面前，给他惊喜。全场起立，向老父亲说父亲节快乐。

环节四：

皮影戏班和陈浩瞳一家人围坐在一起，分享小时候与父亲的温暖瞬间。

父亲是家中的顶梁柱，他们隐忍，他们不把深沉的爱表露在外面。渐渐地，他们老了，借父亲节，每一个人都应回去好好陪陪父母，走进他们的内心世界，在他们有生之年帮他们实现年轻时没有实现的梦想，把爱传递下去。

**节目策划方案篇十二**

建设一支数量充足、素质较高的教师队伍，是扎实推进素质教育、全面提高教育质量的关键。为此，必须倡导教师教育的新理念，促进教师提高自我反省思考能力，努力提高教师专业发展水平，建立一种更为有效的教师培养与培训体制，根据我校教师队伍的实际情况，现制定如下校本培训方案。

一、指导思想

认真贯彻落实全国和基础教育工作会议精神，继续贯彻实施教育部《中小学教师继续教育规定》，认真落实省教育厅《关于做好“十二五”期间我省中小学教师继续教育的意见》，紧紧围绕建设高素质的教师队伍，从学校实际出发，按照“立足岗位，按需施训”的原则，遵循教师成长的规律和个性发展特点，自主确定培训目标，设计培训内容，组织开展形式多样、富有成效的各项培训。

二、培训对象

本校所有一线教师。

三、培训目的要求

培训以抓师德、抓教改、抓科研为主要途径，引导青年教师脱颖而出，促进青年教师成名。同时逐步构建校本培训模式，形成校本培训体系，建立校本培训机制，使校本培训逐步科学化、规范化、系列化。

1、面向全体教师，以师德为首，学习《中小学教师职业道德规范》。

2、学习教学书籍，拓宽教师视野，提高功底和科研能力，更新知识结构和能力结构。

3、进一步发展自己的个性特长，使之具有鲜明的教育、教学个性，并创出自己的教育、教学风格和特色。

4、进一步掌握现代教育信息技术，提高课堂教学效益。

四、培训内容

(一)加强专业学习，提高教师修养。

提高教师的水平，培养教师的崇高师德，使教师敬业、勤业、精业，从而形成一支踏实工作、乐于奉献的教师队伍。精选学习内容，学习的内容要贴近学校教育和教师教学的实际。可围绕以下专题开展学习活动：

1、全国基础教育课程改革纲要和基础教育阶段各学科课程标准、新教材，明确课程改革的方向。

2、有关有效课堂教学策略和课程改革中教师观念的转变的和经验。

3、有关校本课程的具体实施和推进校本教研的和经验。

4、继续学习有关课程与教学专著(围绕三大读书活动进行)。

(二)以学校业务学习为阵地，开展专业技能大比武。

每周一下午间周组织一次集中业务学习，组织开展研读一篇教材、评论一个案例、拟订一份试卷、撰写一篇论文的“四个一”活动，促使教师练就过硬的教育教学基本功。同时为了提高教师积极性，增强竞争意识，营造良好的学习氛围。

(三)进一步加强教师现代教育信息技术培训。

现代社会的发展是信息更新的发展，教育的发展也需要我们教师更新教育观念，并能把现代教育技术应用到课堂教学中，丰富课堂教学手段，拓宽学生的知识视野，以提高课堂教学效益。学校将以学科建设信息化、教师自主学习信息化、教育管理信息化为目标，推进信息技术与教育教学的整合，建设学科网络教学的模式，进一步提高教师信息技术素养，推动网络教育教学研究，使全体教师应用网络和多媒体技术的水平再上一个新台阶。

(四)提高批判性反思与自我发展的能力。

引导教师从经验中学习，在反思中成长。经验加反思是教师专业成长的最有效途径，教师培训是教师在已有经验基础上的主动建构。反思是教师自身的教育教学活动为思考对象，对自己的决策、行为以及由此所产生的结果进行审视和分析的过程，而较快地成长为富有创新精神和创造能力的反思型教师。

培训节目策划方案

**节目策划方案篇十三**

节目时长：30分钟（周播）

节目拟播出日期：

方案编目

一、节目整体阐述方案

二、节目形态方案（附一期节目文案）

三、栏目组织方案

四、节目运行方案

第一部分策划整体阐述

节目背景

按照国务院关于加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见，将节目的录制现场搬进校园，采用校方领导、专家及相关话题的当事人（学生或家长）与热线咨询、现场讨论的形式，针对未成年人在日常学习和生活中遇到的问题与困惑以及当今大家比较关注的产生在未成年人当中的一些普遍现象（例如：中国的孩子为何不崇拜父母、家里和学校表现一致吗？）进行分析并提供，最终通过节目载体，提出问题的解决方法，是本档节目策划的原由。

节目形态简述

本节目是以《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》为背景，选取在未成年人群体中发现的典型问题和普遍现象，采用外景连线、网络互动、短信参与等多种形态与现场专家、录制现场所在学校学生代表、家长、教师一起讨论问题、分析问题并找到解决问题的方法。

本栏目从形态讲求现场与网络的互动，在播出时要突出现场感与进行时；从语体风格上将突出平和、亲切、睿智、理性和分析的特征。这种形态强调了热线参与的方式，增强了观众对节目即时参与感。同时在节目录制进行中，可结合录制现场所在学校相关这方面进行的活动进行展示，增强整体节目的欣赏度、实用性，并结合节目内容展现校园风貌。

节目理念

分析并提供

所谓分析是以未成年人在学习和生活中产生的一些有典型性的问题或老师、家长在未成年人群体中发现的一些现象为个案，通过个案主题性分析的\'方法来探讨问题；所谓提供就是在分析的基础上，最终提供一个科学可行的解决方案。

以实用为特点

每期节目以一个话题为主题进行分析并最终由专家提供出一个明确的，符合实际情况的可操作的方案，改变了现在大多数谈话节目的那种就一个话题泛泛而谈，最终没有什么效果的现象，更突出了节目的实用性与服务性。节目在对具体问题的分析上采用点对点的方式，以媒体的角色针对典型环境中的典型问题提供咨询与解决方案。

受众定位

本节目走的是大众化的受众定位，面对的主要是数量众多未成年人及其家长、教师诸多关心未成年人成长的人群。

本节目以产生与未成年人群体中的典型问题和普遍现象为核心结构整个内容，对于这些问题和现象进行分析、讨论与最终提供解决方案，但节目的内容选取的是与百姓生活密切相关，大家普遍关注的孩子成长过程中的热点问题。能够使观众在比照中产生心理映射与共鸣，具有广泛的受众基础。

本栏目大众化的定位一方面符合电视媒体做为大众传播工具的特性，利于发挥电视媒介的优势，同时也符合服务性节目观众面广泛的基本特征.

节目排他性分析

内容

节目以“分析并提供”为自己的宗旨，从内容上针对普通老百姓

形态

从形态上看，以热线做为结构节目内容的形态要素，在节目设计中，随内容的变化将调查分析、外景小片、现场互动讨论、相关主题资讯等多种电视化元素加入其中，增强了的权威性和可视性。

**节目策划方案篇十四**

（一）圣诞礼物派送――\"对对碰\"

活动时间：xx―23（报名）

xx晚派送贺卡

xx下午、生科院操场\"对对碰\"（晚派送礼物）。

活动规则：总共设15对相对应的卡片、如\"黄蓉与郭靖\"等、23日晚把卡片送到参加该活动报名的寝室里、让其选取一张卡片、让其于之写者对对方的祝福、并保管好卡片、24日下午特定时间都到生科院操场集中。如果能寻找到对方、如：抽取\"黄蓉\"的寝室成员能寻找到抽取\"郭靖\"的寝室成员、则把两张卡片一起带到服务台去登记、服务人员将把礼物送到双方的寝室（或者现场领取）。

附：该项活动是xxx个男生寝室与xxx个女生寝室进行、亦不排除个人参加。

宣传时应注明：名额有限、采取先到先得的方式决定。

（二）圣诞游园活动

时间xx（周五）下午

地点室外生科院操场

内容：xxx个小游戏组成、流程如下：

首先欲参加游园的同学去服务台领取游园卡。

xx名称：知识问答活动（问题有关浙大以及西溪校区公管会等等）

道具：问题

参加人员安排：集体

游戏规则：抽取题目号码、回答相应的问题。（问题另附）

答对问题的给予卡片上一个过关标签、如未答对在相关部分划x。

xx名称：吹气球

道具：气球若干、内置小字条（字条上可以写\"表演节目、获得奖品等）

参加人员：xxx人一组、多次

游戏规则：参加人员按xxx人一组比赛（气球自行选取）、依气球被吹爆速度取前xxx名、对球内的奖品予以变现。即主持人根据\"字条\"的内容给该同学对奖。比如：字条里写着\"跳绳一百、奖励桔子两颗\"、那么该同学只有得按\"字条\"的内容去做、主持人才可给予相应的奖励。并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签、如未过关则在相关部分划x。

xx名称：抢凳子

道具：凳子（若干）

参加人员安排：xxx人或多人参加（其中一人为喊话员不参加比赛）

游戏规则：游戏开始先把凳子成圆形（按参加人数减一计算、即xxx人摆7张）、然后、参加人员在凳子外面围成一圈、主持人敲鼓或放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动（注意不能插队）、当鼓声或音乐停下时参加人员要讯速找到一张凳子座下、因为凳子少一张、所以会有一人没凳子座、这个人就算是被淘汰了、这时要把凳子减少一张、其余的人继续玩、直到剩下最后一人为止、这人就算赢了。并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签、如未过关则在相关部分划x。

xx名称：心心相印、我来比你来猜

道具：游戏题目（可以是具有可表演性的成语或词语或诗）

参加人员：两人一组、可多组参加

游戏规则：游戏开始表演的一组两人先要面对面（一人为表演动策划、一人为猜测者）、然后由主持人会把要表演的成语或词语写在一张纸上、让表演动作者做给猜测者看、当表演者表演完、猜测者能猜出表演者所做动作的成语或词语时、就算过关。（注意：动作者可以用语言来解释、但不能说出动作中的字）。

（题目：左右为难、无孔不入、金鸡独立、狗急跳墙、东张西望、无中生有、眉开眼笑、胸有成竹、鸡飞蛋打、低声下气）

并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签、如未过关则在相关部分划x。

xx名称：踩气球

道具：气球若干

参加人员：多人

游戏规则：参加人员左腿或右腿绑上气球（一般为xxx个到个8之间）、当主持人喊\"开始\"时参加者开始互相追着跑、要千方百计的踩掉别人的气球、直到最后一人脚下有气球为止、这人就算获胜。也可以为游戏设定时间、时间一到脚下剩余气球最多者获胜。并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签、如未过关则在相关部分划x。

xx名称：顶气球比赛

道具：气球一个、绳子一条参加人员：两组对抗（每组一般为xxx人到xxx人）游戏规则：游戏开始前先把绳子沿场地的正中间拉开（像网球网一样）、然后双方排开用头顶球、哪方先落地为输、双方轮流发球。体现配合能力和竞争能力。（注意只能用头、不能用身体的其它部位）

并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签、如未过关则在相关部分划x。

xx名称：结对而行

道具：绳子若干

参加人员：两人一组或多人一组、多组参加

游戏规则：本游戏要求场地较大、游戏开始时先把每一组人员的\'左腿或右腿绑在一起、多组并排一起站在起跑线上、主持人喊\"开始\"时、各队齐出、最先到达终点的队就算获胜。本游戏要求参加者的配合默契。并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签、如未过关则在相关部分划x。

最后、对于集齐一定的标签的同学可以到服务台领取相应的奖励（或者可以把奖品送给指定的寝室或者寝室成员）、并在兑完奖的卡片做上一定标记、留给参加同学作为纪念。附：每一项游戏的游戏规则要写出来制成展板式的置于活动现场、尽量简明扼要。服务台位置安排以及各项游戏安排之地点将另附表格说明。

（三）：特别活动：

1、寻宝大行动

道具：\"宝物\"（字条）

参加人员：集体

游戏规则：先准备好\"宝物\"（即字条上可以写礼品）、然后把宝物分布在各个隐蔽的地方、接着、各寻宝者开始找寻\"宝物\"、找到\"宝物\"的寻宝者不得随意打开\"宝物\"、由主持人对奖。

2、吹面粉（整蛊游戏）

道具：面粉适量、乒乓球一个、匙更一个

玩法：先找出两个被玩者（如之前游戏的输者或赢家、告诉他们赢了这个游戏便不用受罚/有奖）、面对面站在一张桌子两边。把乒乓球放在匙更上、放在二人中间、要他们蒙着眼向乒乓球吹、若能把球吹到对面便为之赢。待他们蒙好眼后、便迅速把乒乓球换成面粉、一二三、吹......

并给予参加游戏的同学一定的奖励。

happyxx――圣诞游园活动及礼物\"对对碰\"

通过happyxx活动一方面丰富xx校园的学生生活、提高学生的生活质量；同时也通过这次游园活动增强xx学生对校园的感情、促进爱校之情。

大海报（把两项活动都写入）3张：xxx元

传单：xxx份50元

大传单（贴于楼下大厅）：10张xxx元

游园圣诞礼物：xxx份（分：好中差三种）1500元

对对碰礼物：xxx份xxx元

游园卡片：500张xxx元

对对碰卡片：30张xxx元

游戏说明海报7张50

工作人员及其他支出：xxx元

总计：xxx元

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