# 最新双活动海报 染发活动文案(模板9篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-12-04

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。双活动海报篇一1.活动目地：丰富大学生会课外生活，展现个人艺术风采，加强同学之间的了解。2.活动的...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**双活动海报篇一**

1.活动目地：丰富大学生会课外生活，展现个人艺术风采，加强同学之间的了解。

2.活动的对象：江西外语外贸职业学院信息管理系全体学生

3.组织机构:

主办单位：江西外语外贸职业学院信息管理系团总支

承办单位：江西外语外贸职业学院信息管理系学生会

4.活动时间：xx年4月13日（星期一）

5.活动地点：一教画室

1.宣传工作（4月12日）：由信息管理系学生会宣传部出海报，利用晚自习时间到各班班级宣传。

2.报名方式：到每班的学习委员进行报名。

4.决赛：在预赛中胜出的先六名选手进行决赛。由工作人员给予相同的材料，选手现场在规定的时间内完成作品，要求每样都要用上（可不全用完）。完成后要对自己的作品做出说明，把自己的构思与想法说出来。然后由评委进行打分。

5.最后决出前三名及最佳创意奖，颁发礼品与证书。

1.手工（5分）

2.创新（3分）

3.讲述（2分）

1.材料费：60元

2.活动现场布置金额：60元

3.礼品与的证书的费用：100元

总计：220元

1.多媒体宣传：可在活动开始与结束时播放赞助公司的介绍短片（内容同公司自己来定）

2.横幅宣传：可以在活动的现场悬挂横幅（内容由我们来确定）

希望通过活动贵公司将对我系有进一步的了解，商机无需置疑。我们坚信通过必要的合理宣传手段，必然会让贵公司在我校的占有率更高，并创下非常可观业绩。

(ps：进入决赛的人数由参赛人数多少决定)

信管系学生会社会实践部

xx年3月6日

**双活动海报篇二**

一、学习(20分钟)

1、课程说明

进入初中以后，我们要学习语文、数学、英语、科学、历史与社会、思想品德、体育、美术、音乐、劳技、地方课程等课程。我们应该重视自己学到的每一门课程，因为知识都是共通的。同时，我们也要学会抓住重点，特别是我们需要了解，在中考中，语文、数学150分，英语120分，科学200分，思政30分，体育30分，我们应该早作准备，打好基础。(谈一谈我对这几门课程的看法，比如怎么样才能学好这些科目)

2、学习习惯

相比较小学，初中的学业负担会加重，在同等的学习负担下，我们可以通过养成良好学习习惯来平衡自己的学习压力甚至胜人一筹(分享自己的学习习惯，比如多提问、常预习、制定学习计划、如何选择参考书等)

二、日常行为规范(20分钟)

作为玉海实验中学的一份子，我们每个人都是这个校园大家庭的主人翁，每个人每天都要在这个家里呆上8个小时，为了让我们的家更加文明整洁，为了让我们的身心更加舒畅，我们应该按照《中学生日常行为准则》来规范自己的日常行为。下面由我来介绍一下学校的的日常行为规范竞赛评比。

1、五项循环竞赛

五项指的是卫生、体操、眼操、仪表、课堂纪律。

卫生直接关系着班级和校园的整洁，每个同学不但要管好自己的手、脚、嘴。还要时刻提醒他人关心爱护卫生。(关于卫生，我想提醒的是)

体操和眼操关系到我们自己的身心健康(关于两操，我想提醒的是)

仪表体现的是一个人的精神面貌，所谓相由心生，一个真善美的同学的衣着一定是得体的。(关于仪表，我想说的是)

课堂纪律关系到我们的学习氛围，所谓水涨船高，好的学习氛围让我们学习的更有活力(关于课堂纪律我想说)

以上五项均是每天打分，卫生在每天值日之后，两操在做操的时候，仪表在每天进入校门的时候，课堂纪在每节课后由科任老师打分。

2、值周制度的同时，我们还能参与到学校的管理，每个学期，每个班级都有四天机会参加校园的卫生打扫，同时还可以对进出校门的同学的仪表进行监督和纠察。每次值周情况都会有学生会的同学打分评价。(值周中出现的问题以及提醒，如人员的出勤、绶带的使用、国旗的升降等)

在五项竞赛

三、课余生活(20分钟)

1、团委学生会。团委学生会的主要工作是开展学生活动和日常行为规范管理。团委学生会中的同学每一个都品学兼优，是老师的得力助手。在去年，团委学生会的同学组织和参加了许多活动，比如“学雷锋、树新风”社区实践活动、“珍爱生命、远离毒品”禁毒禁毒宣传义卖活动，在活动中，同学们发挥了自己的能力、展示了学校的风采。(还参加了什么活动)

如果一些同学想参加团委学生会，有两个途径，一是参加开学初的学生会干部干事选拔(去年参加选拔时的感想)，二是加入中国共青团，并成为团支部干部。(如何才能成为一名共青团员)

1、少年邮局。我们学校的少年邮局是瑞安一家少邮局，少年邮局里都是爱好集邮的同学，少年邮局里的工作主是在沿街店面里执勤，有时候也要配合团委学生会开展一些义卖宣传活动。如果你是一个工作负责、善于交流的人，还有机会担任邮局局长，甚至可以作为邮局的代表外出参加集邮交流活动。(展示外出交流的活动照片)

2、广播社和文学社。我们学校有“听海”广播社、“西岘山”文学社，

此外，我们还有篮球队、围棋社、合唱团，只要你有特长、或者学有余力，是金子总会发光的。

四、考试、竞赛与节日(20分钟)

1、考试

今后，我们会有各种各样的考试，有单元考、期中考、期末考、联考、月考、还有学科竞赛等。我们要用乐观的心态去迎接考试，靠理想了是一种鼓励，考不理想了是一种鞭策。(说一说如何看待考试成绩，成绩不理想怎么办)

但是，只有一个原则不能违背，那就是一定要诚实守信，学校的对于作弊行为的处理一向都是非常严厉的。(说一说期末考与学科竞赛对竞赛班选拔的影响)

1、体育界(大致时间、项目等)

2、读书节(大致时间、项目等)

3、艺术节(大致时间、项目等)

4、科技节(大致时间、项目等)

五、四人答疑阶段

**双活动海报篇三**

随着我国改革开放的深入发展以及城市化进程的加快，大量农民工涌入城市，党和国家对农民工问题也越来越重视，出台了一系列方针措施维护农民工利益，为农民工创造更好的条件。

当前农民工关注的利益之一就是农民工子女的义务教育问题，这些农民工子女虽然已经来到了城市，生活在城市，但是他们并没有真正的融入城市，绝大多数的农民工为了养家糊口而整天忙于工作，并不能很好的关心他们的子女，这就造成了大多数的农民工子女会有认知偏差、情感失落、自我封闭、自卑心理、逆反心理、心理失衡等心理问题，而且由于农民工自身的文化水平有限，不能辅导子女学习，因而农民工子女的学习也有很大的提升空间。

根据这一情况，滨海团县苏北计划项目办拟举办送农民工子女一片天空，让关爱成为一种习惯系列活动，制定了一系列关爱行动计划。通过策划举办这一系列活动，让所有的农民工子女都学会学习，学会生活，学会关心，学会感恩，让他们能健康成长。

为响应团中央开展关爱农民工子女行动的号召，帮扶农民工子女，关爱他们的心理健康，带领他们开展丰富多彩的拓展活动，更好地促使他们健康成长、成才。同时弘扬志愿者精神，增强广大志愿者的社会责任感。为此滨海团县委苏北计划项目办特策划举办以送农民工子女一片天空，让关爱成为一种习惯为主题的特色活动，通过一系列活动让农民工子女学会生活，学会关心，学会感恩，让他们能健康成长；同时让更多人加入到关爱农民工子女的行列中来。

xx年3月1日至xx年6月30日。

滨海县所有小学

主办：共青团滨海县委苏北计划项目办

协办：滨海县青年志愿者服务队

赞助：、大学生精英论坛

首先，对农民工家庭而言，此次实践为农民工子女提供一定的帮助，为农民工子女带去温暖，同时呼吁社会加强对农民工子女的关注。

其次，对志愿者而言，可以从实践中提高志愿服务的能力，增强对农民工子女的了解和关注。同时提高自己的社会公益心和责任感，感受和弘扬志愿者精神。

最后，对苏北计划志愿者而言，可以通过此次实践可以促进大学生志愿服务苏北计划基层青年工作专项行动。

（一）赠送仙人球活动

1、活动时间：3月日；

2、活动地点：；

3、活动参与者：

学校代表：小学校长、少先队辅导员、各班班主任、农民工子女代表。

4、活动准备工作；

a、采购仙人球；

5、活动流程：

b、志愿者代表向农民工女讲述仙人球的故事。

6、意义：仙人球的花语是代表坚强、持之以恒、永不放弃，希望仙人球能带给孩子们心灵上的慰籍，鼓励孩子们要坚强，乐观，刻苦学习。

（二）让农民工子女写一段想对爸爸或者妈妈说的话

1、活动时间：4月日；

2、活动地点：；

3、活动参与者：

滨海团县委苏北计划项目办助理、志愿者代表；

学校代表：各班班主任、农民工子女。

4、活动流程：

希望通过给爸爸妈妈写一段想说的话的方式，了解孩子们的内心，为接下来的家访做准备。

（三）家访活动

1、活动时间：4月日5月日；

2、活动地点：农民工子女家里；

3、活动参与者：

滨海团县委苏北计划项目办助理、青年志愿者代表；

学校代表：小学农民工子女代表。

4、活动形式：

通过走访部分农民工子弟家庭，与他们的家长进行沟通，了解他们的生活学习情况和内心感受，在生活和学习上提供一定的帮助。

（四）开展素质拓展游戏互动活动

1、活动时间：5月日-6月日；

2、活动地点：；

3、活动参与者：

滨海团县委苏北计划项目办助理、青年志愿者代表；

学校代表：各班班主任、农民工子女代表。

4、活动形式：

a、单双向沟通训练；

b、优点集中营；

c、孤岛求生；

d、无敌风火轮；

e、解手链；

f、十人九足。

5、活动方案：

a、3月日：第一批学生；

b、4月日：第二批学生；

c、5月日：第三批学生；

d、6月日：第四批学生。

（五）志愿者在网上发表对此次志愿服务的感想

通过差不多一个月时间的志愿服务，每个志愿者都应该会有所感悟，让他们把自己的所思所想都用文字的方式在网上展示出来，让更多人去认识，了解这项关爱农民工子女的活动，让更多人参与到关爱农民工子女的行列中来。

（六）后期走访

这次关爱农民工子女的活动结束后，我们往后的每个月都会抽时间再到学校了解他们的情况，根据实际情况开展多一点适合农民工子女的活动。

1、单双向沟通训练

志愿们和孩子们围成一个圈，把事先准备好的绳子发到每一组当中，绳子会在志愿者们和孩子们手中传过，但主持人说停的时候，绳子的结落在那个人手里那个人就要做自我介绍，然后接受主持人的提问。

2、优点集中营

优点集中营，目的是让每个农民工子弟克服自卑，意识到自己的独特和优点。

让孩子们都写好后，抽取一部分比较特别的来读。

3、孤岛求生

预先准备好报纸，每一组分发一张报纸，听从主持人安排，先把报纸放在地面上，但主持人说开始，志愿者就安排孩子们逐一站在报纸上面，站得越多人，而且持续时间越长，就获胜。

4、无敌风火轮

5、解手链

所有的孩子手牵手结成了一张网。孩子们这时是亲密无间紧紧相连的，但是这个时候的亲密无间紧紧相连却限制了大家的行动。我们这时需要的是一个圆，一个联系着大家，能让大家朝着一个统一方向滚动前进的圆。志愿者要指导孩子们如何在不松开手的情况下，让网成为一个圆。

6、十人九足

以组为单位,共10个队伍。每队选出十人,五男五女叉排成一横排，相邻的人把腿系在一起，一起跑向终点，用时最短的胜出。分成三组进行比赛，抽签决定比赛次序。

7、链接加速

参加游戏者10人一组，后边的人左手抬起前边的人的左腿，右手搭在前边的人的右肩形成小火车，最后一名同学也要单脚跳步前进，不能双脚着地。场地上划好起跑线和终点线，其距离为30米(以一篮球场宽为准，来回)，游戏开始时，各队从起跑线出发，跳步前进，绕过障碍物回到起点，最先到达起点的为胜。按时间记名次，按名次记分。竞赛规则：(1)游戏过程中队员必须跳步前进，不允许松手(一直保持抬起前边的人的左腿)，以防止出现断裂现象，队伍断裂必须重新组织好，从起点重新开始游戏。如果不重新组织，继续前进，则成绩视为无效，记为0分;(2)以各队最后一名同学通过终点线为准;(3)比赛过程中，参赛队必须在规定的赛道进行比赛，不许乱道，犯规一次扣时2秒，依次累加。

二、活动所需用品：

1、制作横幅1条

2、弹性线10条、哨子10个、一些必备药品、报纸一扎。

3、饮用水志愿每人一瓶。

**双活动海报篇四**

每年的10月31日是西方传统的“鬼节”--万圣节。每当万圣节到来，孩子们都会迫不及待地穿上五颜六色的化妆服，戴上千奇百怪的面具。在这个充满神秘色彩的节日里，早教中心特此举办了这个盛大的晚会，与宝贝们过一个快乐的万圣节。

二、活动目的

为了迎接万圣节的到来，也为了让萌动亲亲宝贝的宝宝们感受到西方节日的文化氛围，和众多宝宝们一起吃糖果，分享万圣节的快乐。

三、活动对象

中心的会员宝宝即家长、有意向报名的应邀家长和宝宝

四、活动时间和地点

10月29日下午4:00

五、活动前期准备

1.顾问老师负责确认来参加晚会的宝宝名单

2.总务负责买好晚会所需要的物品

3.老师负责准备互动中的互动节目和表演

4.市场负责宣传活动，包括拿单时跟家长通知，发帖，张贴海报等。

5.老师负责通知每位来参加晚会的家长给宝宝打扮成小天使、小巫婆、小魔术师以及各种小卡通形象。

**双活动海报篇五**

一、活动主题

低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)

二、活动时间

20\_\_年11月9日—20\_\_年11月11日

三、活动内容

活动一：全场5折终极狂欢(20\_\_年11月11日)

20\_\_年11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二：购物有礼幸运随行(20\_\_年11月9日-11月11日)

凡活动期间在\_\_\_\_购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元

二等奖2名\_\_超市购物卡一张价值111元

三等奖6名真空保温杯一个价值60元

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元

参与奖名精美礼品一份价值2元

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三：一个人的节日双倍的甜蜜(20\_\_年11月11日)

购物满11元+1元赠2个棒棒糖(2元/个，200份)

购物满111元+11元赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

四、活动费用预计

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

(注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

五、活动宣传

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围

双十一活动策划2

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1.媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

2.销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列、pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深光棍节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3.人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

二、针对不同消费心理阶段采用不同沟通方式

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1.属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2.属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

3.光棍节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

三、认真做好商场超市的陈列工作

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在促销活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1.一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2.重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。

双十一活动策划3

一、活动目的

双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商城，我们需要抓住双11·购物狂欢这一概念，在11月中气温下降的时机开展冬装促销活动。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色。活动从百货、超市和餐饮、影院、线上微店等多个业态整合开展。给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

二、活动时间

11月7日至11日

三、活动内容

折扣促销：

1、双11美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。

2、双11美妆任你挑：化妆品(\_\_)满400元立减80元。双11超级护肤套盒低至7折!

o2o(线上线下互动)，十万折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!百货折后满额立减，低至折上7折!

四、活动细则

1)11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择30个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供应商和商场按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、\_丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

单品建议：0.11元\_\_\_)，

1.1元(超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右)

11元(舒适浴巾、韩后面膜2件装、布艺家具可爱兔，售价30元左右)

110元(舒适被，对枕、售价250元左右)

备注：预计费用1300元。(餐饮券为商家赞助)

品类营销：双11作为商场的11月的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议男装、女装、鞋类、化妆品、精品、床品、童装均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)服装的冬款(厚款、大衣)

2)秋冬配饰(围巾、帽子)

3)床品冬被

4)超市冬季火锅节单品

vip营销

vip浓情招募：商场单日消费满500元即可免费办理vip卡一张，单日消费满5000元即可升级为钻石卡。

1、双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在\_\_甜心饮品获得指定热饮一杯。(开业赞助，无费用)

2、双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至\_\_游乐园免费畅玩一次。

文化营销：

1、双11，脱光马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：一楼广播台

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

报名地点：二楼小舞台区

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起(4f影院光棍节专场活动)

单身男女可以至前台购买单身贵族专属票，女生可享6折购票。男生购票可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：电影1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准

氛围布置：

1、大门口主展区/各楼层品类展区：

时尚冬装综合展区，沿用秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来\_\_商场=\_丝逆袭白富美等鲜明标识。

备注：百货女装、男装部负责，陈列组统筹。

2、柜台与各楼层扶手梯、电梯口：灯箱片、立式pop架。

费用预算(略)

备注：活动详情请以商场内标识为准。

双十一活动策划4

一、活动背景及意义

\_\_协会一直以丰富同学们课余文化生活，营造良好的校园文化氛围为目标，并积极为此做出努力和创新。11月11日，是属于单身一族的节日，因为这一天有4个1的缘故。为了让一直处于单身的大学同学们，释放自己的学习压力，排除自己的寂寞、孤独的无聊心情。

\_\_协会特为协会干事及会员安排本次舞蹈培训会，促进协会成员间的沟通和交流，增加凝聚力和团队合作的默契，增加大家的友情。同时也为本协会11月19日的大型舞会做好舞蹈方面的相关准备。

二、活动主题

跳的不是舞，而是寂寞

三、活动时间

20\_\_年11月11日晚

四、活动地点

五、活动举办

主办：

承办：

六、活动前期准备负责人：

1、\_\_协会组织部负责场地的布置。

2、由本协会文艺部提前和学生会借音响等设备，并由组织部相关负责人士做好音响的调试工作。

3、由本协会相关人员负责将本培训会通知到协会的所有单身干事和会员。

4、文艺部做好舞蹈培训的内容。

七、活动流程

1、8：30之前将现场布置完毕，并由本协会文艺部带动协会成员一起学舞、跳舞。

2、舞蹈培训会上适当安排协会男女成员一起搭档，切实现场气氛温馨融洽。

3、会上安排几个小的舞蹈游戏，使大家更能够投入舞蹈培训中。

4、会后安排相关负责人士整理会场。

八、注意事项

1、培训会具体活动时间可根据具体境况进行调整。

2、文艺部事先必须做好舞蹈培训的内容的准备工作。

3、培训会结束后干事留下打扫卫生。

4、做好资料、照片和dv的后期整理工作。

5、活动现场的相关工作人员需注意人身、物品及财产安全，保持场地的清洁卫生。

6、相关工作人员对于突发情况，要临时应变处理。

双十一活动策划5

一、活动背景

在活动前夕，我们要积极参加聚划算、微抢购等活动以增加我们的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在活动中的销售做铺垫。

二、活动方案

预热：时间是11月1日至11月10日(1)线上

通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以为主题元素，旨在营造购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量。设计好易拉宝、横幅、主题海报，购买一些气球和丝带布置好整个办公室，让大家充分感受气氛。

定做t-桖衫打线下移动广告，部门全体统一着装后合照做宣传图片。

正式活动：11月11日00：00~11月11日23:59

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

接待室当天糖果、饼干、水果等食品不能少，紧张时刻不能让大家饿肚子。负责人要安排好大家上线、休息。

三、活动跟进

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页。

客服：售前\_名+售后\_名+客审\_名(负责订单审核和打印)确保电脑配置;确保打印机和相关材料(电子面单这类);确保公司网络;检查软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：确保库存准确，避免缺货。准备好打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服和出库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

四、库存准备

(2)根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4)务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

五、人员准备

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关工作的员工，做完善的操作培训及其他培训

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排。人员一定要调配好，刷单和客服方面都要计划好两到三个班次。当天是全体全天制，轮流在接待室休息。

(4)按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量

(5)物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算

六、物料准备

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(准备，为提升打单环节的。

(3)如这种大型活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。

**双活动海报篇六**

一、活动目的：

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，正确面对恐惧事物的能力，学会情绪的自我控制，培养大方自信的素质。

3、通过一系列活动，感受万圣节的氛围，体会节日的快乐。

二、活动时间：20xx年10月31日(星期四)15:00——20:00

三、活动地点：操场、大厅、教室等

四、活动准备：

(一)万圣节环境创设：

1、环境创设时间：10月中、下旬，完成时间：10月26日

2、在幼儿园门口、走廊和各班级主题墙进行万圣节环境布置，烘托节日氛围。

3、老师利用美术课或手工课带领孩子们做面具、蜘蛛、南瓜灯等，并利用这些手工作品来装饰各班区域和幼儿园整体环境。

4、利用宣传栏、主题墙等形式宣传万圣节的来历、习俗，并向家长发出节日邀请函。

5、节庆当天大门外张贴横幅、海报。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、万圣节鸡尾酒会等。

(二)万圣节知识认知及道具制作：10月24—28日

1、按大、中、小班接受能力的不同，对幼儿用汉语、英语进行万圣节知识的讲述。如了解万圣节的由来、服饰、食物、习俗等。也可以利用这个机会让孩子们讲出对恐怖事物的感受及想法，老师加以正确引导，藉此建立幼儿对新事物尝试的勇气。

2、制造万圣节情境，园所班级内可以适时播放万圣节相关音乐。音乐的选用要注意孩子的心理承受能力，避免幼儿因此产生恐惧心理。建议音乐选用欢快的、易于学唱的万圣节歌曲。

3、老师和幼儿(建议邀请家长加入)共同制作各种道具，如奇装异服、鬼脸、魔鬼项链、南瓜灯、女巫的披风等。也可以延伸至一些相关的万圣节食品的制作，例如：南瓜派、南瓜糕、南瓜浓汤、南瓜饼等。

4、每个班安排不同特色的万圣节活动项目，如糖果屋、南瓜坊、魔鬼屋等。活动期间幼儿可以进入各班感受多种多样的节日氛围。

五、活动流程：

1、活动当天15:00幼儿家长自备面具持邀请函入园，园内各个岗位的老师和幼儿戴上面具，迎接家长，互相问候“万圣节快乐happyhalloween”。

2、教师同幼儿及家长在本班级观看万圣节光盘，了解其他国家的小朋友是如何度过万圣节的，而后进行活动游戏。

3、小朋友到各班进行讨糖活动,讨糖口号：“trickortreat(不给就捣蛋)”。各班老师事先关门关灯、落窗帘，和本班级小朋友打扮成鬼怪的样子，藏起来。老师手拿糖果，等其它班级的幼儿装扮成小鬼的样子来讨糖，但讨糖果时小朋友要说上一句“trickortreat(不给就捣蛋)，老师才能把糖送给小朋友。

4、在本班或大厅、户外进行万圣节食品的制作或品尝活动。例如：南瓜派、南瓜糕、南瓜浓汤、南瓜饼等。

5、晚上进行创意服饰走秀活动，并举办化妆舞会。让幼儿穿着鬼怪服装(吸血鬼、巫婆、幽灵、怪兽、骷髅、南瓜娃娃、巫婆等)，戴上面具，跟老师、家长一起跳舞狂欢。

六、注意事项

1、从活动开始就要重视对幼儿(尤其是托、小班幼儿)恐惧情绪的疏导，鼓励他们大胆参与，给幼儿营造欢乐的节日氛围。

2、充分利用好老师的带动、引领作用。老师扮演活动的主要角色，进行领舞、发放糖果等。

3、不管是游园、讨糖，还是酒会、舞会等万圣节活动一定要做好安全防护工作及活动前的准备工作，让幼儿明白活动意义。

**双活动海报篇七**

一、活动准备：

1、各班教师提供亲子活动的想法，设计亲子活动的相关资料。

2、幼儿园诚邀全园家长参与此项活动，并说明此项活动对于幼儿发展的重大意义，寻求配合，共同为幼儿的发展努力。

3、做好开展活动的准备工作，策划相关的流程、安排。

4、幼儿园诚邀市教育局领导参加本次活动。

二、活动地点：

1、亲子游戏活动地点设在本园户外活动场地。

2、本次亲子活动开幕式设在本园户外场地。

3、本次亲子活动闭幕式设在库尔勒市广场。

三、活动目的：

我园通过本次亲子游戏积极引导家长与幼儿亲密接触，形成互相关爱的感情氛围，为幼儿全面发展创造好的环境，为幼儿一生的良好发展打下基础。

四、活动类型及规则;

1、小班组游戏：

游戏1：《戴帽子》

游戏材料：大帽子若干

游戏玩法：孩子骑在爸爸的脖子上，待口令发出既跑向对面的妈妈，妈妈把手里的帽子戴在孩子头上，三人一起返回。

游戏规则：中途若帽子掉了妈妈捡起帽子戴在孩子头上继续返回。

游戏2：《兜兜水果》

游戏材料：小床单水果模型水果筐

游戏玩法：爸爸妈妈抓住床单的四个角成兜状，站在孩子对面，中间一条平行线，口令发出孩子将水果从筐子投向兜里，家长可移动兜兜来接水果，但不超过平行线，在规定的时间内接的水果多的为胜。游戏规则：在规定的时间内，水果多者为胜，双方都不可跨越平行线。

游戏3：《跳圈》

游戏材料：小呼啦圈

游戏玩法：每个家庭两个呼啦圈，孩子依次在两个呼啦圈内跳过，爸爸(妈妈)立即将后面的圈放在前面，连成一条路，先跳到终点者为胜。

游戏规则：孩子必须从圈内跳到终点。

游戏4：《小蚂蚁》

游戏材料：地毯

游戏玩法：家长和孩子站在起点线后，手、膝着地，孩子在最前面，妈妈抓住孩子的两脚，爸爸抓住妈妈的两脚，一起爬行，快者为胜。游戏规则：双手不得松开，若松开抓上继续爬。

2、中班组游戏：

游戏1：《抬花轿》

游戏材料：无

游戏玩法：父母双手交叉，孩子坐在上面，父母把孩子从起点抬到指定的位子，孩子自己原路跑回。

游戏规则：父母必须把孩子抬到指定的位子后放下孩子，由孩子自己原路跑回。

游戏2：《投篮》

游戏材料：沙包若干小桶人手一个

游戏3：《运气球》

游戏材料：气球若干小盆人手一个纸箱若干

游戏材料：地毯

游戏玩法：家长和孩子站在起点线后，手、膝着地，孩子在最前面，妈妈抓住孩子的两脚，爸爸抓住妈妈的两脚，一起爬行，快者为胜。游戏规则：双手不得松开，若松开抓上继续爬。

3、大班、学前班组游戏：

游戏1：《投沙包》

游戏2：《踩气球》

游戏材料：气球若干

游戏玩法：爸爸(妈妈)和孩子面对面抱住，每人脚后各绑一个气球，听到哨声后去踩别人的气球，规定时间内气球没有被踩爆的家庭取胜。

游戏规则：双方必须抱紧不能分开。

游戏3：《推小车》

游戏材料：无

游戏玩法：爸爸(妈妈)双手抓住幼儿的双脚举起，幼儿双手着地，爸爸(妈妈)往前走，幼儿双手往前走，到达终点者为胜。游戏规则：幼儿双脚不许着地。

游戏4：《小蚂蚁》

游戏材料：地毯

游戏玩法：家长和孩子站在起点线后，手、膝着地，孩子在最前面，妈妈抓住孩子的两脚，爸爸抓住妈妈的两脚，一起爬行，快者为胜。游戏规则：双手不得松开，若松开抓上继续爬。

4、托班组游戏：(不参加比赛)

游戏一：愚公移山

游戏材料：小竹棒(两把)

游戏玩法：将小竹棒散开，宝宝和爸爸(妈妈)将散开的小竹棒一根一根拿起来，注意在拿的过程中不能碰着其它的小竹棒，否则将算失败，规定的时间内谁的小竹棒多就为胜利者。

游戏规则：在拿小竹棒时不能碰着其它的小竹棒，否则将算失败，不能继续参加游戏。

游戏二：蚂蚁运粮

2、将盛满积木块的碗放在爸爸(妈妈)面前

3、幼儿和家长中间放个小碟

4、游戏开始，由爸爸(妈妈)夹起积木放入碟中，幼儿用小勺盛入自己碗中，规定时间内积木多者为胜。

游戏规则：幼儿必须自己用小勺把积木盛入自己碗中

亲子活动二

一：活动目的：

拓宽孩子活动空间，增进亲子之间的情感交流，提供一个促进孩子身心的健康成长的新平台，彼此分享和共度一个富有意义的“六.二”;促进同学爱、师生情和家长谊，为孩子的成长创造一个更快乐和谐的人际氛围。

二：活动时间：\_年6月2日上午9点至11点

三：活动地点：三水森林公园宣言广场。

四：家长注意事项：

1：请各家谊会成员务必在当天早上8点10分前到达活动地点。

2：请各位家长带同您的孩子准时在6月2日早上9点前到达活动地点。

(请自行准备交通工具及吃好早餐)

3：请各位家长在出发前根据天气情况为孩子穿好衣服，带备毛巾及替换衣服。事先教育好您的孩子注意安全，不能离开活动地点单独行动，不玩危险游戏。

4：活动其间请各家长看管好自己的财物。

5：活动未结束而需先行离开的家庭请先知会家谊会有关负责人员或老师。

五：活动具体安排：

主持人：子铨妈妈及恭哲妈妈

1：9点前到达的小朋友可参加由(历新妈妈及中政妈妈)带队玩丢手娟游戏或参加由(慧霞妈妈及为伟妈妈)带队玩老鹰捉小鸡游戏。

2：签到及发小礼品在9点05分结束。(应隆妈妈及明辉妈妈负责签到)(卢迪妈妈及陈曦妈妈负责发小礼品)

3：9点10分，全体集中，请主席作简短的发言，钟老师祝词，杜老师宣布活动开始。

4：游戏开始。

a：拔河：

第一步，先由小朋友决出小组第一名。

第二步，由每个小组的家长代表决出第一名。(约用时20分钟)

b：二人三足：

家长与孩子绑腿进行接力，先完成者胜。(约用时20分钟)

c：夹皮球：

两名孩子背对背夹皮球进行接力，球掉地者需重新回到起点再走，先完成者胜。(约用时20分钟)

d：储水大王：

在规定时间内，第一位孩子手中瓶子装满水，依次倒入其后孩子的空瓶里，最后一位孩子瓶中水最多的小组为胜。(约用时15分钟)

e：亲子二人行：

孩子与父母面对面，孩子踩在父(母)脚上，先完成组为胜。(约用时20分钟)

以上游戏均以小组为单位，胜组奖励小礼品。最后得出本次活动胜利次数最多的总冠军，再另外奖励小礼品。(一组裁判：卢迪妈妈及陈曦妈妈，二组裁判：历新妈妈及中政妈妈，三组裁判：慧霞妈妈及为伟妈妈，四组裁判：应隆妈妈及明辉妈妈，礼品派发：梓晴妈妈，维持秩序：子铨妈妈及恭哲妈妈)

5：游戏结束，每小组孩子分区域完成地面的清洁

6：钟老师总结活动情况。杜老师总结性发言。

7：全体留影纪念。

8：活动结束，家谊会成员清场。

以上为此次中心小学一(2)班“六一儿童节”亲子游戏活动的暂定方案。感谢此次活动中为我们无偿提供各种游戏器材及出谋献策的各位妈妈们。

此次活动，我们还缺少两位摄影师，有您们参与，才能记录下孩子们最真实最快乐的一面。同时我们还缺少一位医生，在活动中也许会出现一些小伤痛，我们需要您专业的意见及护理才能令孩子在游戏中不惧伤痛。热切期待您们的参与，有您们的帮助，此次的活动将更加完满。有意者请与钟老师联系或子铨妈妈联系(13928557761)，非常感谢!

一年(2)班家谊会成员

\_年5月24日

亲子活动三

一、活动时间：20\_年6月16日

二、活动地点：大操场

三、运动会目标：

通过开展亲子游戏，加强家长与子女之间的情感交流，增加老师与家长之间的沟通机会。通过体育活动,培养幼儿与父母或同伴共同克服困难夺得胜利的精神。培养幼儿参加体育活动的兴趣，亲身体验体育活动的魅力。

四、活动准备：

1.通知父母来园参加亲子活动。

2.准备游戏需要的材料。

3.布置活动场地。

4.奖品。

五、具体活动方案：

活动流程：

(一)、运动员入场仪式

放《运动员进行曲》

(二)、幼儿教师致欢迎词。

(三)、领导讲话。

(四)、主持人讲注意事项。

(1)、请您在活动中看好您的宝宝，以免其受到伤害。

(2)、请在活动过程中遵守活动规则。

(3)、在活动中请勿拥挤。

(4)、在活动中表现棒的小朋友可以获得我们的小礼品哦!

(五)、主持人介绍亲子活动项目。

活动一：

1、游戏名称:《春种秋收》

2、游戏准备：小号呼啦圈、盆、沙包

3、参加人员：幼儿、爸爸或妈妈

4、游戏玩法：家长站在跑道起始点，端盆把盆中沙包放入指定圈中，到达终点后幼儿接力把圈中沙包收回。家长必须按顺序把沙包准确放入圈中，每个圆圈放一个沙包，幼儿必须把所有的沙包都捡回去。

活动二：

1、游戏名称：铺地砖

2、游戏准备：呼啦圈

3、参加人员：幼儿、爸爸或妈妈

4、游戏玩法：跑道上准备两个呼啦圈，游戏开始幼儿跳入第一个呼啦圈内，由脚下到头顶把呼啦圈取出交给家长，再跳入第二个呼啦圈，同时家长把前一个呼啦圈放到幼儿前面供其使用，依此类推。

活动三：

1、游戏名称：亲子双人跑(两人三足走)

2、游戏准备：绳

3、参加人员：幼儿、爸爸或妈妈

4、游戏玩法：把小朋友与家长相邻的脚绑在一起，当口哨响起时一起向前方走直到拿到前方的小红旗才可往回走，哪队先返回起点处为胜出者。

活动四：

1、游戏名称：夹球赛

2、游戏准备：小木棒

篮球

3、参加人员：幼儿、爸爸或妈妈

4、游戏玩法：家长从起点双腿夹球蹦到终点，再和幼儿用两根小木棒夹球回到起点。用小木棒夹球时不得用小木棒托着球跑。

活动五：

1、游戏名称：亲子心连心

2、游戏准备：卡片

3、参加人员：幼儿、家长

4、游戏玩法：家长与裁判对面站，幼儿站在裁判身后边，裁判出示卡片，家长用肢体行为描述卡片内容，幼儿猜。

(六)、活动开始

(七)、颁奖

(八)、育儿讲座(幼儿教师)

(九)、活动结束。

**双活动海报篇八**

为了落实有效的课堂教学，协助广大教师收集、提炼教学成果，推广行之有效的教学方法。学校决定本学期开展优秀教学案例评选活动，活动方案如下：

本学期全体任课教师。以下人员必须报名参加：

（1）近一年参加过教学法培训的老师；

（2）今年准备申报高一级职称的老师。

（1）先由各教学部组织报名，并安排指导老师育课，同时将报名表交至教研室；

（2）教研室初步筛选参评内容，确定观摩课时间，并分阶段组织听课评价；

（3）汇总评选结果，确定优秀案例，并公示。

20xx年3月至5月。

两个课时的案例或两个以上课时的任务、项目等。但观摩课不少于两个课时。以往在校内外公开场合展示过、或参加过任何形式的比赛且已经获奖的内容不在本次活动之内。

必须提供参评内容的教学设计、课件及其它辅助教学资料。

教研室组织教学部门负责人及骨干教师对各参评内容进行评价，视参评内容质量进行评奖，不设等级，颁发证书。

即日起至3月21日，由教学部汇总本部报名表。教研室将分批次安排听课评价。

其它未尽事宜由教学系统负责人讨论确定。

附件1：报名表

20xx~20xx学年第二学期优秀教学案例评选活动报名表

教学部：基础部

教研室

20xx年3月12日

**双活动海报篇九**

为了深化课堂教学改革，提高课堂教学效益，推动素质教育内涵发展，进一步促进教师教育理论和业务素质的全面提高。根据省教科院工作安排继续开展中、小学“三优”（即优秀教学设计/案例/论文、优秀校本课程、优质课）的评选活动，通过“三优”评选活动，充分发挥三级教研网络的工作效益，进一步推动和完善教研机构建设，促进校、县、市由下至上的教研活动，现将“活动”方案公布如下：

为了全面贯彻党的教育方针，全面落实贯彻国家教育部、省教育厅关于在课堂教学中实施素质教育，优化课堂教学过程，体现新课程标准理念的有关精神，加大中小学各学科课堂教学改革力度，加快教育教学内涵发展，有效地提高我市教育教学质量，决定举办此项活动。

优秀教学设计、案例、优秀论文、学案、研究性学习教学成果的评选内容须紧紧围绕在教育实践及课堂教学中如何落实素质教育，如何体现新课程标准的新理念，优化课堂教学过程，发挥学校特色教育，促进内涵发展这一主题进行。

（1）教学论文、教学设计、案例中的事例必须具备真实性、亲历性典型性和问题性，反思具有较高的借鉴意义和价值。内容主要包括以下几个方面：教学设计及反思、教学片断及反思、教学实录及反思、教育案例及反思、教育教学评价及反思和学校、班级管理案例及反思、教育教学科研论文等。

（2）学案的设计要以新课程理念为指导，体现学科特点，学案应包括：学习内容、学情分析、学习目标、重点难点、导学策略、教具、学习流程及教学反思等。

（3）研究性学习教学成果指教师在综合实践活动课程中指导学生开展的研究性学习活动成果，包括学生的研究报告和教师的指导、总结。报告应是参评教师本人指导，基于学生亲历的一项研究性学习活动基础上完成的研究报告，应呈现此项研究性学习活动的全过程。包括课题的`确定背景与目的、研究方法与过程、研究结果与体会等内容；报告应主体明确、观点鲜明、有针对性、数据准确、文本规范、逻辑严谨、语言流畅。教师的指导与反思应呈现教师对学生开展研究性学习活动的指导，对学生研究性学习活动过程、研究结果的评析，对教学活动的反思。报送成果时需注明指导教师、课题组成员（学生）姓名及课题实施年级。

优秀教学设计、教学案例、优秀论文、学案和研究性学习教学成果，以文字稿（一式三份）和电子稿（word20xx）的形式上报学校教研室邮箱。文字稿要求：统一用a4纸，必须有封皮（写有：学段、论文、教案/案例/学案题目，科类、姓名、单位），正文设置：页边距上下左右各2厘米，标题小三号宋体，正文小四号宋体，单倍行距。

1、优秀教学设计、案例、论文、学案、研究性学习教学成果设置一、二、三等奖进行表彰。

2、参评教师于10月16日前把教学设计、案例、论文、学案、研究性学习教学成果交回学校教研室（过时视为自动放弃）。

3、参照山西省教育学会文件规定和《学会章程》，每篇收取评审费50元。

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