# 2024年双旦活动方案(通用14篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-12-04

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。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。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。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。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**双旦活动方案篇一**

一、活动主题:

校园绿色节资市场由我做主

节约社会资源齐聚旧货(二手)市场共建河蟹校园

二、活动背景:

随着我国经济的持续发展，人们的生活水平不断提高，当代大学生的消费能力也日渐增强，有些不用的东西堆砌在寝室里成了鸡肋。另一方面，随着毕业生的相继离校，势必会留下许多物品，丢了可惜，带走又不方便，特别是各种学习书籍往往对低年级的同学有着特殊的价值，现在大家就可以通过这个安全规范的平台来交换平时不常用的物品，这样同学们不仅可以得到物美价廉的物品，还能减少同学们上当受骗的机率，更能提高物品使用率，减少资源浪费。

节约体现了求真务实的品德，大学生要从节约入手提高自己的思想道德素质。有人认为节约是品德上的一点闪亮，浪费不过是品德上的一点瑕疵，其实，节约或浪费展示了一个人品德的高下。校园学生旧货(二手)市场可以帮助我们学校把一些不需要的东西通过这种媒介转移到将有用处的人的身上。这样使得一方面人避免了浪费。也使另一部分人获得物美价廉的物品。

三、活动目的:

为了缓解毕业生物品去留问题，此活动的目的为:

1、方便大家把闲置不用的东西以低价交换的形式处理给其他需要这些东西的同学，发展循环经济，各取所需，为建设节约型社会尽一份力。

2、节约是中华民族的传统美德，体现了求真务实的品质。大学生要从节约入手提高自己的思想道德素质。

3、大学生应该克服消费上的虚荣心和攀比心，优化校园风气。校园生活和人际交往对大学生的成长有深远的影响，一些学生的浪费不仅会助长享乐主义败坏校园风气，而且会伤害同学的自尊心，疏远同学关系。合理消费适度消费不仅有利于自身素质的提高，也有利于营造良好的校园气氛。

4、通过此次活动，加强部门人员之间的团结互助，锻炼每个工作人员自身的能力，特别是大一的新生，需要好好体验一下，积累经验。

5、以校园学生(二手)市场的形式，提供一个学生之间互利互惠的交易平台。也减少了校园小广告的乱贴现象，美化了校园，更借此宣扬一种勤俭朴素的生活作风。

通过举办校园学生旧货(二手)市场的活动，加强各学院及个社团间的交流,以“校园学生旧货(二手)市场”为平台,推进资源综合利用和循环利用，倡导同学们节约意识,树立正确的发展观、价值观。

四、活动所要达到的效果

1、以校园学生旧货(二手)市场的形式，提供一个学生之间互利互惠的交易平台

2、以这次的活动宣扬一种勤俭朴素的生活作风

3、以校园学生旧货(二手)市场的形式，为希望小学募集一笔物资

五、活动前提条件

1、获得校方的活动准许(保卫科及校园占地允许)。

2、争取到各学院学生会、学生社团、校园网站的协助和支持。

3、争取赞助商提供足够的前期活动经费开支。

六、活动原则

1、全心全意以为同学服务为宗旨。我们是以全心会意为同学服务为宗旨开展这次活动，因此我们不谋求私人利益，无偿的为同学提供中介服务。

2、自愿原则。整个活动交易过程遵照自愿原则，不强买强卖。

七、活动形式:

1、现场活动:现场设立咨询台，随时解答同学疑问，同时运用音响手段活跃现场气氛

2、爱心社募捐及义卖:将学生(二手)市场现场同学自愿捐出的物品，整理、归类，将书籍、生活用品等进行现场义卖，其义卖所得钱及没有义卖的物品以毕业生及爱心社的名义捐赠给“希望小学”

3、赞助商展卖

**双旦活动方案篇二**

为了从各方面丰富同学们的生活，在保证不影响的.同学们学习的基础上，增强班级同学的交流，提高班级文娱活动的质量，丰富09过控班班级活动，经过班委提议，同学同意，决定在09过控班展开“一周三小时活动”——“学习一小时”,“体育一小时”,“畅谈一小时”活动，并将其作为09过控班长期的活动，坚持下去。

“学习一小时”：通过组织集体上自习的方式，一方面督促同学们养成上自习的习惯，另一方面给同学们提供一个在学习上交流的机会，互相版主，提高过控整体成绩。

“体育一小时”：通过每周组织一些集体育活动，比如篮球，足球。在参与集体体育活动的过程中，调节同学们的学习节奏，为同学们打造一个体育运动平台，为院运动会的各项比赛做好准备。

“畅谈一小时”：通过组织同学们在每周就设定的话题进行讨论，增加同学们的交流。

“学习一小时”每周周日晚上7点——8点

“体育一小时”每周周日下午2点——3点

“畅谈一小时”在每周班会期间穿插进行

“学习一小时”采取全班统一进入某一教室，不申请，只是进入同一教室，进行集体自习，具体教室，会在每周周日由班委发通知。

“体育一小时”每周在体育场进行，足球，篮球等项目均可，按照个人爱好进行。

“畅谈一小时”在每周班会期间穿插进行，具体主题，可由班级同学提前讨论。

参与人员：09过控班全体同学（有合理理由，可选择不去）

“学习一小时”由学习委员组织，“体育一小时”由体育委员组织

“畅谈一小时”由宣传委员组织。

班委其他成员积极配合学习委员，体育委员，宣传委员的活动。

班长，团支书负责总体调动

1.提前题型同学，“学习一小时”期间如有外班同学进入同一教室上自习，应保持安静，讨论声音小些。

2.“体育一小时”期间要注意保护自己，避免受伤，造成不必要的损失。

**双旦活动方案篇三**

活动背景：

万圣节是西方人的三大节日之一，也是俗称的西洋鬼节，依照西方人的传统，不少孩子喜欢把番瓜挖空，做成「杰克灯笼」，这个习俗是源自于爱尔兰的民间传说。透过活动让孩子初步了解西方的节日和西方文化，体验与家长、同伴共庆节日的快乐情绪，更能够带动家长、孩子在小城市的浓郁氛围，让整个城市活跃起来，同时提升各自的品牌形象。

活动主题：小城故事多——亲子疯狂搞怪大行动

活动地点：未来城

活动版块：

1、精彩的魔术神秘表演

2、未来城特色主题较色扮演活动

3、鬼屋探险的惊悚

4、与女巫的第一次亲密接触

5、梦幻花车现场巡游

6、万圣节的神秘礼物

7、寻找城堡宝藏

8、向快乐出发

活动流程：

1、备面具若干或化妆品给个别没化妆人士整容，可推迟进场，以增加孩子好奇心，场地里灯光需暗，增加诡异气愤，在三楼大厅出售面具黑猫、蜘蛛、巫婆、扫帚、南瓜灯等（17：30-18：10）

2、辅导老师穿上各种搞怪的衣服扮演鬼鬼跳激情圈圈舞，鬼鬼们能够邀请孩子跟家长一齐狂欢起，狂欢后，在尖叫声中由专门的工作人员介绍活动规则及工作流程，提前教会孩子熟悉今晚的工作主角，减少在活动过程中的恐惧感。（18：10--18：20）

4、每个馆内的辅导老师都提前准备糖果，小朋友能够去形象设计中心化妆成鬼鬼向然后老师讨糖果，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。

5、手工坊制作亲子工作，跟家长一齐制作鬼怪的眼罩、帽子等。

6、美食馆制作亲子南瓜饼、美食馆门口摆放桌子出售mini南瓜饼，价格1元一个

7、鬼屋探险，将寻宝奇兵布置成鬼屋的样貌，恐怖，搞怪，家长孩子能够一齐进去参观。（背景音乐halloweenmusic）

8、魔法屋装扮成女巫居舍，小朋友与女巫的第一次亲密接触。（女巫提问问题，答对的能够亲一下女巫，锻炼孩子的胆识，打错的获得糖果奖励）

9、组织的“家庭万圣节搞怪服装t台秀表演”

10、城堡寻宝游戏（请家长和孩子一齐在小城市里寻找标记，找到小标记能够到舞台那里兑换万圣节的神秘礼物）

12、网上公告家长事先给孩子准备各种万圣节的打扮，能够扮作小天使、小巫婆、小魔术师以及各种小卡通形象，准备足够的糖果，可获得mini币。

13、吕剧舞台精彩的魔术表演，（时间与嘉年华错开

14、消防车装扮成梦幻花车，刺激的音乐，欢乐的人群，小朋友能够坐车环游世界

15、鬼鬼们邀请小朋友及家长一齐双手搭肩开火车，激情诡异的音乐响起了，街道上的小朋友及家长陆续的在狂欢的队伍里，绕着小城市一齐嗨起来，全场气氛高潮。（19：20--19：30）

活动资料---亲子游戏活动：

活动一：打怪兽（5-6岁）

目标：训练幼儿手眼协调潜力和提高幼儿的竞争意识

准备：球若干、大篮子两个

玩法：事先能够准备两个篮子，分别贴上怪兽的样貌，分组进行，请幼儿用球丢向怪兽，打怪兽，最后看哪组的幼儿丢的乒乓球最多。

活动二：咬苹果（4-5岁）

准备：苹果若干、脸盘玩法：游戏时，人们让苹果漂浮在装满水的盆里，然后（分组）让孩子们在不用手的条件下用嘴去咬苹果，谁先咬到，谁就是优胜者。

活动三：吹面粉（3-4岁）

准备：面粉、10个小碗、乒乓球、透明眼罩

玩法：事先将小碗里装满面粉，把球放在第一个碗里，分两组进行，请幼儿进行吹面粉游戏。

**双旦活动方案篇四**

新闻发布会、新产品发布会，时装发布会，各类招商会，订货会，企业年会、客户答谢会、经销商联谊会等。

开张剪彩、启动仪式、揭幕仪式、开工仪式、竣工仪式、奠基仪式、挂牌仪式、揭牌仪式、公关礼仪、周年庆典、新产品推广活动、颁奖典礼、开盘、校庆、厂庆、店庆等。

开闭幕式、商业促销、时尚新品发布、时装展示、大中小型文艺演出、影视明星、歌星、主持人、专业团体演员、筹备、组织、演唱会、文化交流项目、公益晚会、演出活动等。

主题背景制作、舞台搭建、条幅海报、签到处、编织气球造型、莎蔓装饰、写真喷绘、灯笼、彩灯、圣诞树、鲜花绿色植物摆放。

礼仪小姐、促销人员、形象小姐、行走卡通、摄影、摄像、翻译、企业形象宣传片制作、专题片制作、资料片制作、冰雕制作、冷餐会服务、礼仪花篮、艺术插花、条幅、礼炮彩烟、酒店预定、会议旅游等。

放飞信鸽、庆典火箭、放飞小气球、喜庆彩烟燃放、冷焰火燃放、烟花燃放、舞龙舞狮、军乐队、威风锣鼓队、民乐队、管弦乐队、歌舞助兴。

电脑灯、回光灯、追光灯、干冰机、烟雾机、泡泡机、雪花机、发电机、电脑特效灯、气柱、拱门、空飘、金狮等。

醒狮舞龙、乐品乐队、时装模特、民间特技、魔术杂技、曲艺说唱、歌舞话剧、相声小品、风情舞蹈、民族舞蹈、街舞、芭蕾舞、拉丁舞、民歌、武术、杂技、魔术、京剧、黄梅戏、木偶戏、相声、小品、乐队、古典小提琴、管弦乐队、模特show尝人体彩绘、人体雕塑、变脸、二人转、威风锣鼓、腰鼓、舞狮、舞龙、民间绝活、明星演员、歌手、模特、主持人、礼仪人员、保安人员等。

**双旦活动方案篇五**

万圣节是西方人的三大节日之一，也是俗称的西洋鬼节，依照西方人的传统，不少孩子喜欢把番瓜挖空，做成「杰克灯笼」，这个习俗是源自于爱尔兰的民间传说。

目前，百货业市场，各百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。

活动主题

找个理由乐乐——疯狂万圣节搞怪大行动

活动时间

10月28日——10月31日

活动内容

一、活动时间：10月31日晚8点至31日凌晨2点

二、活动地点：

三、活动内容：浪漫冷餐自助、各种酒类饮品尽情畅饮，时令水果应有尽有，要么捣蛋，要么给糖，灯光闪烁，各国公主王子妖怪鬼魅飘飘荡荡，黑猫、蜘蛛、巫婆、扫帚、南瓜灯，精彩游戏，请你度过一个不一样的夜晚!

四、活动流程：

2、进场后先嘻戏一番，在尖叫声中主持人出场，介绍活动规则及流程

3、激情圈圈舞，互不认识的鬼鬼们以交谊圈圈舞相互熟悉

5、再次进入游戏环节(大皮准备)多多准备，至活动结束，看现场情况再定

6，结束，合影

备注：需全程摄影，游戏照片，合影，单影…………

五、对参加活动人员要求：beopen，而且必须化妆，愈出位愈welcome

are you ready?记得当天你的打扮，会是足够的出类拔萃哦!(自备礼物糖果)

六、活动费用：根据实际发生费用aa制，可提前预收60每人，多退少补

七、报名方式：跟贴报名或电话报名，报名时间截止30日中午12点前

报名电话联系人：，电话：，，电话：

八、备注：

1、我们的活动一向是非营利的，主旨是认识更多的朋友，让更多的朋友快乐起来。

2、晚会全场费用将做详细记录，之后会在网上公布，所有参加人员aa!

3、活动预计40人左右，所以记得带精朋鬼友过来!

九、活动主办方：

备注：

需要物资：

1、南瓜，糖果，酒水、饮料，冷餐小吃

2、面具，油彩，黑猫，假蜘蛛，巫婆、扫帚等万圣节用品，可到专卖店看情况购置

3、合适的场地，灯光，音乐等

需要工作人员：

1、游戏策划人员

2、晚会主持人

3、灯光师配合

4、全程摄影人员

5、活动召集人员(需提前召集)

**双旦活动方案篇六**

不断提升教育教学质量是我们每一个教育工作者永恒追求的主题，培养教师对自己的教育教学行为、教育教学过程进行反思的能力是一个重要的环节；而这种能力的提升是教师不断实践、不断反思、不断总结的过程。为此，我校特组织优秀教育教学案例评选活动。

1.参评对象

学校40周岁以下青年教师全体参加，其他教师自愿参与。

2.活动组织方式

（1）以年级组为单位积极参与报名。

（2）研训处组织相关老师筛选参评案例。

（3）汇总评选结果，确定优秀案例，并发获奖证书。

1.同伴关系是隐形的教育力量

2.发现问题背后的美好

3.让偶发事件成为学生成长的契机

以上三个命题当中任选一个。

a4纸排版，标题黑体小三，正文宋体小四，行间距20，边距各2

1、11月16日，研训处下发活动方案。

2、11月16日~~~11月30日教师撰写上交教学案例（交年级组长并汇总打包）。

3、12月1日~~~12月8日，研训处组织评比。

4、12月10日公布评比结果，并完成工作小结。

本次评选由研训处组织，分别评出一、二等奖，颁发获奖证书。抄袭、下载的案例一律取消参评资格。望教师积极参与，保证质量。

20xx年11月30日

**双旦活动方案篇七**

招远为古齐之地，礼仪之邦。唐朝为掖县罗峰镇，以罗山取名，绵延500余年。1131年始置为招远县，取义“招携怀远”，意为招集远方流民回乡农耕，“招远者，招携怀远之义也”。隶属多有变动，明清时曾属莱州府、登州府，民国时属胶东道。1941年为便于抗战，析为招远、招北两县，习称南、北招。1951年又并为招远县，先后隶属北海区、莱阳专区、烟台专区，1983年改为烟台市辖县。1992年3月撤县设市，归山东省直辖，烟台市代管。

本届啤酒节已被市洽办确定为今年一项活动内容，为进一步提高啤酒节的辐射力、影响力、规模效益和我省啤酒企业知名度，推动地产企联手打造企业品牌，实现强强联合，将此次啤酒节办出特色，办出水平，使之成为啤酒文化鲜明、庆典色彩浓郁、高水准、万众参与、万民共欢的庆典活动。

“中国招远啤酒节”坚持以“交流、发展”为宗旨，抢抓北部大开发机遇，积极借助这次啤酒节对招远市经济发展带来的推动作用，充分发挥本市以及全省的整体经济优势，努力扩大活动的深远影响，确保“会节”期间的内容新颖、健康，广告真实、合法、多样，遏制虚假、违法广告出现，加强企业形象宣传和产品宣传，提高企业知名度，为各地企业、商家提供良好的广告服务环境。共同打造都市名片。围绕啤酒文化展示兰州独特的民俗风情及陇原风貌，以兰州特有的人文景观及旅游资源为活动主题，通过啤酒节的多种宣传手段得以实现。

二、策划宗旨

迎接省内外市场新的机遇和挑战，推动北部大开发战略实施。

为“金都洽会”创造节会气氛，为节会聚集人气。

进一步提高“中国招远啤酒节”的影响力，打造都市名片。

同时提高省内整体品牌形象，推动旅游业、餐饮业及相关服务业的发展为省内啤酒企业和相关产业打造品牌，扩大产品覆盖面。

为建立市场良性竞争创造环境。

三、策划案执行周期

执行周期：20xx年六月二十日―20xx年八月十日

第一阶段：20xx年六月二十日―20xx年七月十日

第二阶段：20xx年七月十日―20xx年七月二十日

第三阶段：20xx年七月二十日―20xx年八月十日

四、策划执行阶段的媒体选择

报纸

《烟台晚报》、《烟台日报》、《今日招远》《齐鲁晚报》

电台电视

1、招远图文台，不间断滚动、图文并茂（收视率相对较低）。

2、流动字幕：30字以内重复2遍。

招远1台、2台、中央新闻、湖南卫视、山东影视、山东综艺等18个频道同时播放，时间定于每晚8点――8点半。

pop类户外场地、活动场地、宣传彩页、礼品

媒体设置

媒体规格价格套色标准

烟台晚报

烟台日报

今日招远甘

山东卫视

烟台有线电视台

招远有线电视台

招远广播电台交通广播都市调频

五、策划第一执行阶段的媒体策划

媒体对象

招远市全体市民覆盖周边城市

指导思想及活动主题：

坚持以“交流、发展”为宗旨，抢抓西部大开发机遇，积极借助这次“金都啤酒节”对招远市经济发展带来的推动作用，充分发挥本市以及全省的整体经济优势，努力扩大对活动的深远影响，确保“会节”期间广告真实、合法、多样，遏制虚假、违法广告出现，加强企业形象宣传和产品宣传，提高企业知名度，为各地企业、商家提供良好的广告服务环境。

通过啤酒节的多种宣传手段得以实现、展示招远独特的民俗风情及陇原风貌，以及招远特有的人文景观及旅游资源为活动主题。

广告宣传策略：

第二届中国金都啤酒节广告宣传活动分公益性形象宣传和商业性广告宣传两大类，形象宣传主要通过各级电视台、报刊等媒体、各种事件活动、印刷品及临时户外广告向外界呈现“节会品牌”等。商业广告则力求设置形式上的新颖、独特，通过政府协助广告委托代理公司开展招商工作，吸引更多的企业单位参与，以烘托“会节”气氛，替企业树立良好的品牌形象，为大会组委会创造收益。

广告宣传时段划分：

一、第二届中国金都啤酒节的广告宣传分为公益性形象广告宣传和商业性广告宣传两大类。

1、公益性形象广告由大会组委会（政府）投入，部分可由政府协调当地企事业单位赞助。

2、商业性广告由企事业单位认购。

1、第一阶段前期宣传：

这个时期宣传的主要目的是通过大量公益广告形式的\'设置、发布，着重表现兰州市地方风土人情以及整个甘肃独特的自然风光、民俗风情等旅游资源及丰富的物产资源，同时发布“第二届中国兰州啤酒节”召开的信息，让更多的客商周知本次“会节”，并前来参加“会节”，为以后的广告宣传打下良好的基矗时间定为会期前二个月开始，三周时间结束。操作方式以大会组委会筹资做公益宣传。

2、第二阶段后期宣传：

这一阶段的广告宣传主要是为了营造会节前期气氛，加强对外吸引力，为会期各项工作做好准备。通过该阶段的广告形式，突出体现兰州市诚邀各界朋友共共饮狂欢，共谋发展的良好心愿。时间定为会期前一个月。操作方式以政府投入为主，政府协调当地知名企业赞助为辅。

3、第三阶段会期宣传：

该时期限定为从大会开幕前5日至大会圆满结束后，大约共计15天。这一阶段的广告宣传主要是为达到营造“会节”气氛、兰州市人民喜迎八方来宾、把酒同欢，展示兰州市及甘肃省的名优产品、为外地客商提供宣传企业及品牌的舞台、为大会组委会创造收益的目的，是整个“啤酒节”广告宣传的核心。操作方式将以企业认购为主。

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

**双旦活动方案篇八**

妈妈，谢谢您!

二、活动时间

5月\_\_日—5月\_\_日

三、主推品类

女装、珠宝、化妆、针织家居

四、活动内容

活动一：“送千禧良缘全家福”——全家的幸福是送给妈妈最好的礼物!

在本次活动期间，累计购物满588元的顾客，凭当日有效购物凭证，即可获得价值388元千禧良缘全家福免费摄影卡一张。每人限领一张。

领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动二：“妈妈，谢谢您!”亲情特卖场

参加品类：女装、家居用品(礼品)、针织内衣。

特卖地点：南门共享空间。

特卖时间：5月\_\_日—5月\_\_日。

活动三：“妈妈模特秀”——天下最美丽的永远是妈妈!

地点：西广场时间：5月\_\_日、\_\_日每天下午3：00—4：30

注意：走秀当中会穿插现场互动问答，答对有奖。

活动四：“康乃馨送妈妈”——花香饱含儿女心

活动时间：5月\_\_日。

当日购物的顾客，凭当日单张小票(满10元)即可获得康乃馨一枝。每位限领一枝。

领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动四：“最像母女、母子”评比

报名时间：5月\_\_日、\_\_日。报名地点：西门总服务台。

报名手续：报名母女或母子需持户口本及母女或母子生活合照1张(大于5寸)登记。

比赛时间：5月\_\_日下午3：00开始。比赛地点：西广场。

比赛形式：现场公布。

奖项设置：一等奖2名各奖价值388元奖品一份

二等奖3名各奖价值200元奖品一份

三等奖5名各奖价值150元奖品一份

五、郑重声明

在本次活动期间，绝对禁止导购员私自提价、私自收银，对违反此规定的专柜，一经发现，商城将对商户处以罚款\_\_元!

对以上两种违规情况，进行举报者将奖励200元，对现场抓获违规者的奖励400元。

六、涉及结算问题的一点说明

原有结算方式不变，同时，5月\_\_日“康乃馨送妈妈”活动结算流程如下：

1、顾客凭当日单张机制小票(消费满10元)到赠礼处领取康乃馨。

2、工作人员验证小票合法性。

3、分部门(机制小票的部门前三位)登记即每部门一张《赠花登记单》，登记销售码、导购员编号两项内容。

4、在机制小票上盖赠品已领章(或字样)。

5、给顾客康乃馨一支。

6、5月\_\_日一上班，赠礼人员将5月\_\_日的《赠花登记单》交财务。

7、财务根据登记的销售码，查询所属供应商将供应商编码登记在《赠花登记单》指定位置。当日11：00前传递给各相应部门主管。

8、部门主管负责找导购员核对销售记录。

9、有异议与赠礼处人员联系。

10、当日18：30前核对无误，部门经理签字确认《赠花登记单》返回财务楼层会计

11、楼层会计根据确认的《赠花登记单》录入供应商费用，每支壹元。

12、楼层会计将《赠花登记单》存档。

**双旦活动方案篇九**

妈妈，谢谢您!

二、活动时间

5月\_\_日—5月\_\_日

三、主推品类

女装、珠宝、化妆、针织家居

四、活动内容

活动一：“送千禧良缘全家福”——全家的幸福是送给妈妈最好的礼物!

在本次活动期间，累计购物满588元的顾客，凭当日有效购物凭证，即可获得价值388元千禧良缘全家福免费摄影卡一张。每人限领一张。

领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动二：“妈妈，谢谢您!”亲情特卖场

参加品类：女装、家居用品(礼品)、针织内衣。

特卖地点：南门共享空间。

特卖时间：5月\_\_日—5月\_\_日。

活动三：“妈妈模特秀”——天下最美丽的永远是妈妈!

地点：西广场时间：5月\_\_日、\_\_日每天下午3：00—4：30

注意：走秀当中会穿插现场互动问答，答对有奖。

活动四：“康乃馨送妈妈”——花香饱含儿女心

活动时间：5月\_\_日。

当日购物的顾客，凭当日单张小票(满10元)即可获得康乃馨一枝。每位限领一枝。

领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动四：“最像母女、母子”评比

报名时间：5月\_\_日、\_\_日。报名地点：西门总服务台。

报名手续：报名母女或母子需持户口本及母女或母子生活合照1张(大于5寸)登记。

比赛时间：5月\_\_日下午3：00开始。比赛地点：西广场。

比赛形式：现场公布。

奖项设置：一等奖2名各奖价值388元奖品一份

二等奖3名各奖价值200元奖品一份

三等奖5名各奖价值150元奖品一份

五、郑重声明

在本次活动期间，绝对禁止导购员私自提价、私自收银，对违反此规定的专柜，一经发现，商城将对商户处以罚款\_\_元!

对以上两种违规情况，进行举报者将奖励200元，对现场抓获违规者的奖励400元。

六、涉及结算问题的一点说明

原有结算方式不变，同时，5月\_\_日“康乃馨送妈妈”活动结算流程如下：

1、顾客凭当日单张机制小票(消费满10元)到赠礼处领取康乃馨。

2、工作人员验证小票合法性。

3、分部门(机制小票的部门前三位)登记即每部门一张《赠花登记单》，登记销售码、导购员编号两项内容。

4、在机制小票上盖赠品已领章(或字样)。

5、给顾客康乃馨一支。

6、5月\_\_日一上班，赠礼人员将5月\_\_日的《赠花登记单》交财务。

7、财务根据登记的销售码，查询所属供应商将供应商编码登记在《赠花登记单》指定位置。当日11：00前传递给各相应部门主管。

8、部门主管负责找导购员核对销售记录。

9、有异议与赠礼处人员联系。

11、楼层会计根据确认的《赠花登记单》录入供应商费用，每支壹元。

12、楼层会计将《赠花登记单》存档。

**双旦活动方案篇十**

一、活动形式：

亲子竞赛活动

二、活动目的：

1、通过亲子活动，增进家长与孩子之间、家长与家长之间、老师与家长之间、老师与学生之间等亲近关系配合、师生关系，有助孩子身心健康成长。

2、通过参与竞赛游戏，增加孩子的集体荣誉感和责任心;促进家长与孩子之间的密切配合，增进彼此感情。

三、活动时间：

20\_年5月31日(星期一)下午4：00-6：30

活动地点：高家基小学校园山顶操场

四、活动准备：

1、活动方案，有关表格。

2、竞赛游戏活动有关准备。

3、奖品准备。

4、发动家长。

五、活动内容：

1、活动前准备。

2、欢迎家长。

3、亲子竞赛活动开展：

1)活跃气氛：亲子跳大绳游戏。规则——家长牵着孩子共同成功跳入大绳，然后共同成功跳出大绳。成功者即派发小奖品。

2)亲子抢板凳：规则——家长和孩子分组同时进行抢凳，8个家庭同时pk，按出局家庭先后顺序定名次派发小奖品。

3)亲子大象抛接投沙包：规则——孩子弯腰如大象状转5圈，再抛出球，家长于远处接球。按命中数顺序定名次派发小奖品。

4)二人三足：规则——根据现场定跑道，5个家庭同时pk，按到终点的先后名次派发小奖品。

5)妈妈认孩：规则——5名妈妈蒙上眼睛，孩子们随机站于妈妈们前，妈妈们通过触摸孩子的头部或脸部认孩子;认出自己的孩子的话就抱着。按情况派发小奖品。

6)家长、孩子、老师分享活动体会。

7)亲子派发、分享礼品。

六、活动结束：

活动结束，整理相关物品;提醒大家注意交通安全，各自返家。

亲子游戏活动方案精选案例

**双旦活动方案篇十一**

一、时间：2024年11月20日上午。

二、地点：秦秀山庄售楼中心现场。

三、人员：工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

四、拟邀贵宾：市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

五、拟邀媒体：腾讯大秦网、916交通电台、新浪房产、西安电视台直播西安

六、预定目标：对外传达秦秀山庄开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大秦秀山庄的社会知名度和美誉度，体现秦秀山庄的美好前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立项目积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

七、会场布置：

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风，台面铺有红色地毯，背景墙为开合led屏，主题为“秦秀山庄开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在秦秀山庄售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

八、开盘活动要点：

1、场景布置

舞台20x10的异性舞台舞台led背景3x3的led开合屏

音响双18音响2台、双十五音响2台摇臂12米电控摇臂（含摄像机）轨道20米直弯轨道车（含摄像机）

充气拱门2个（迎宾大道一个、舞台前一个）条幅18条空飘28主席台

签到台

皇家礼炮10门彩烟20个喷绘异形桁架主席台台花主持台台花胸花

剪裁花柱

剪裁托盘。花球。剪刀泡泡机

烟雾机

2、现场表演活动内容：

1）军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2）腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。3）舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着\*\*\*\*\*\*美好的发展前景。4）

3、开盘促销活动配合：活动，待定抽奖卡奖品待定

4、筹备工作：

1）拟定与会人员。于11月20日前向与会领导发出请柬。2）提前准备好请柬，并确认来否回执。

6）提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排：

1）预设礼仪小姐（）名，入口处（）名，签到处（）名，会场区（）名礼仪小姐要求统一着礼服。

2）工作人员（）名；3）公司工作人员（）名；

九、仪式流程：

09：00－09：30???所有工作人员进场。包括公司主要负责人及礼仪公司负责人、各类工作人员以及表演人员。

09：30－09：50来宾陆续进场。贵宾到现场签到处签到同时发放礼品。客户可入售楼现场咨询并领取宣传资料。

09：50－10：00贵宾由礼仪小姐引入会场。

10：00－10：08仪式开始主持人开场白介绍贵宾。

10：08－10：13公司总经理致欢迎词。

10：13－10：25政府领导致辞、公司投资方代表致辞。

10：25－10：35主持人邀请政府领导、公司领导、及建委、房管局有关领导为\*\*\*\*\*\*开盘揭幕剪彩，吉庆礼花、礼炮同时升放，仪式达到高潮。

10：35－10：50主持人邀请政府领导、公司领导、及建委、房管局有关领导为\*\*\*\*\*\*开盘揭幕剪彩，吉庆礼花、礼炮同时升放，仪式达到高潮。

十、媒体邀请：待定

十一、节目、人员类1）醒狮(采青。点睛。吐字)2)安塞腰鼓3)变脸

12)米奇人偶13)喜洋洋人偶14)男歌手15)女歌手16)街舞

**双旦活动方案篇十二**

a、成立以高铁站商业项目营销小组为主体的专职营销小组进行营销;

c、建立招商处作为硬体支撑。

2、营销队伍组建

为了更好地完成项目的营销工作，需要根据需求进行营销队伍的建立。由于项目属性的特殊性，以及工作进度和工作强度的实际要求，无法任用缺乏经验的人员，同时没有时间对销售人员进行从业岗位培养，故对招聘人员进行严格的从业经验及工作能力方面的考量。

招聘原则：专业的营销人员，必须具有本行业从业3年以上营销管理的经验，优先考虑从事过商业房地产项目的营销工作、营销策划等方面的工作经验、或从事相关行业市场营销、拥有行业内大量客户资源者。

营销经理：1名

营销员/市场研究员：1名商业策划人员：1名

3、营销架构

本案以项目工作组形式，采用项目经理负责制，设两个营销小组,一个负责策略的制定另一个负责具体的营销细则。营销经理向公司直接领导负责，进行营销工作协调、对接，督促媒体、广告公司、礼仪公司等协作单位的工作推进。

备注：以上人员建议在项目营销正式启动前半个月到位，并针对营销进行专业知识的培训和项目相关知识的培训。

4、营销工作管理

营销人员上岗前培训，做营销前准备;

每周项目例会，通报每周营销情况及当前尚待解决的问题;

每周定期组织营销小组与营销协助小组人员沟通，及时分析市场变化，相应调整营销策略，提交宣传推广计划书。

5、营销物料准备

营销物料：营销手册、营销单张、确定宣传包装概念、总体广告宣传用语。商业概况，业态规划、营销条件和日期(含综合简介、平面图、功能说明、经营宗旨、发展规划介绍)

广告公司制作，用于营销推介、说明会现场或直邮营销合同文本(制定并印制租赁合同、租赁申请表、登记表、相关协议、商业管理守则等)。

项目经理负责

《营销细则》、营销流程、租赁协议等

项目经理负责、公司协助商业部分总平图(工程图)、商业街平面图(规划效果图)

公司对接人员负责

完成营销队伍的建立(招聘)，进行培训及人员甄选分配，营销部各种管理规章制度、业绩考核奖惩制度、工作操行规则出台。

项目经理负责，公司行政协助

制定商户准入标准、引入原则、操作规则等。

书面计划，公司审核确定

营销处的筹建、确定公司组织机构和部门设置。

公司各部门共同负责

第二部分、营销时间及节奏安排

1、营销对象

针对高铁站特有位置及流动性定位

2、营销及经营模式建议

采用招商会议及电话，网络等模式

3、营销时间计划

根据营销模式确定进度计划表

4、营销节奏安排

第三部分、招商实施战略

一、招商战略、策略

1、招商将实施快、准、灵的战略

快：招商工作的快速展开，迅速组建招商队伍、准备招商物料，积极主动争取和拟定主力商家取得联系并进行有效的沟通，尽早确定商家进驻的可能性，及早发现问题并及时调整招商方案;公关宣传工作全面铺开，以最快的信息发布及行动达到招商的全面认知、认同。

准：认准时机准时开始招商消息的发布，把项目准确明晰的定位、业态划分和项目区域未来无限的发展潜力展示给目标商家和未来的投资者;准确把握商家的心理和需求，做好招商相关的服务工作，专业地操作招商计划。

灵：市场众多的不确定因素和招商工作中存在的人为因素都会影响招商方案的选择和计划实施的效果，在专业高效操作的前提下，根据市场情况和计划实施的结果及时调整招商计划的各项内容。

2、招商总策略

2.1.走出去、请进来

由于本项目处于城市规划弱势区域，针对项目市场所处的位置以及综合定位。因此，在招商过程中，充分利用周边社区多生活消费高等优势，利用价格低于主商圈的主动条件进行定向招商，整个招商过程中以主动沟通可能性客户为主。

2.1.建立直复式的招商网络

招商初期因目标商家的数量小、直达性好，可省去招商的知晓阶段而直接进行认知和认同度宣传，直复招商手段可低成本高效率地达到此目的。通过各种招商物料将项目的招商信息发布、传递到目标消费者(如：项目市内销售点、招商手册、dm、短信、杂志读本等)。

2.1以流动招商为主、现场招商为辅

在现场达到展示效果时，建议采用必须采用“商铺特点+区域发展”。

二、商业部分整体租金水平预计(仅为参考)

备注：以上租金建议仅为参考，具体租金标准需要在招商工作正式开展前进行最终确定。

三、优惠政策：招商部分：

1、联营：由甲方公司提供场地与装修，客户提供设备和人员的形式，与签约客户针对大型的餐饮和健身项目进行联营，形成长期受益。

b、对各商业的租赁优惠政策：地块区域的不同而提供的不同的折扣优惠政策。

不同楼层、不同位置的租赁优惠政策：因楼层和位置而影响经营利益的提供不同的优惠政策。

不同业态的租赁优惠政策：根据不同业态的投入成本和经营程度提供不同的优惠政策。专卖零售业的租赁优惠政策：根据专卖零售的知名品牌和规模不同而提供不同的优惠政策。

a、租约签订时间3年，一次性免租半年;免租期结束后第一年收取正常租金的80%;第二年、第三年开始收取全部租金。第四年开始租金以正常租金的5%逐年递增;第五年租金递增6%;第六年租金递增7%;总体租金递增比例不超过原租金水平的20%。

b、租约签订时间5年，一次性免租1年;免租期结束后第一年、第二年正常收取全部租金。第三年后租金以正常租金的5%逐年递增，第四年租金递增6%;第五年租金递增7%;总体租金递增比例不超过原租金水平的20%。

销售部分：

销售部分的优惠政策分为三项，可合理组合

四、招商具体工作流程

1、确定招商对象;

3、制定招商优惠策略;

4、商业项目部进行客户招商月计划实施;

5、招商主管制定客户招商周计划;

6、客户管理员对客户信息归档完善、招商资料准备就绪;

7、招商主管进行目标客户开发、拜访、接洽;

8、商业项目部进行客户分类、确定重点;

9、商业项目部安排客户填写招商租户登记表

10、商业项目部负责客户沟通谈判;

11、客户双方确定合作对象、签定招商意向书、交纳定金;

12、商业项目部与客户沟通、谈判、方案修改与认可;

13、与客户正式签定招商协议

第四部分、招商媒体策略

1、媒体选择

适用的招商推广的媒体均有各自的优点和缺点，我们将根据各大媒体的优劣分析，针对每个推广阶段的目标，制订最适当媒体组合策略。

2、推广节点

c、制作招商手册，配合二期单张进行定向招商;

d、客户跟踪确定答谢;

e、销售策略实施

3、招商成本概算

根据具体情况，本着节约资源，提高收益的原则，主要费用以定向招商和招商渠道拓展。

**双旦活动方案篇十三**

1、除了这一生，我们又没有别的时间，能走多远就走多远吧。

2、有很多人觉得，一个人旅行好无聊。可我却偏偏喜欢一个人。

3、别说岁月漫长，长不过沿途的山脉，长不过车窗外的阳光，长不过光线突然暗下来的隧道，更长不过下一个远方。

4、如果志同道合，希望我们能强强联手，如果人各有志，希望我们顶峰相见。

5、工作时全力以赴，下班后自在浪漫，致团队。

6、风华是一指流砂，苍老是一段年华。

7、最好的生活方式，是和一群志同道合的人，一起奔跑在理想的路上，回头有一路的故事，低头有坚定的脚步，抬头有清晰的远方。

8、保持浪漫和热爱，未来必定是星辰大海。

9、在忙碌的生活中，挤出一点时间来取悦自己。

10、这世界有高高在上的规则，也有自由奔放的灵魂。

11、你有没有很想，和谁重新认识一次。

12、旅人的天涯到尽头还是家，漂泊的日子浪荡而自由。

13、生活于此，快乐于此。

**双旦活动方案篇十四**

“霜余蔬甲淡中甜，春近录苗嫩不蔹，采掇归来便堪煮，半铢盐酪不须添。”

吃食是一种幸福，2024年11月28日安康市汉滨区江北办幼儿园在感恩节当日举办“美食嘉年华·爱心永传递”为主题的“儿童美食节”活动在小朋友的期待中拉开了帷幕。

活动中，每个家庭为小朋友们准备了五彩缤纷的美食。在品味美食的过程中，孩子们互相分享着喜悦，获得愉快的美食文化体验，更懂得“一米一粟，当思来之不易”的道理。

此次美食节活动，通过小朋友们制作、展示、品尝、义卖等一系列的参与过程，让孩子们了解了美食智慧，开阔了视野，生活技能得到一定的锻炼。（中国网/谢坤）

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