# 最新5.20活动策划方案 3.15促销活动方案(十八篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-06

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇一活动对象：...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇一**

活动对象：10信科1班全体同学

活动地点：森林公园 活动时间：xx年10月24日

活动意义：

为了促进本班同学间的交流，营造和谐融洽的集体氛围，丰富同学们的校园生活，陶冶情操，培养生活实践能力、自主活动能力，同时领略三水的风情，举行秋游活动。既可以为全体成员营造一种轻松自由的气氛，又可以加强同学们的集体意识。

调查实地情况:到森林公园去踩点，了解当地的地形以及对活动地点的定位。

前期工作安排：

1. 组织同学前往乔鑫生态园踩点，了解所在地的安全情况。

2. 物质器材准备：手提电脑、音响。雨伞 衣服 纸巾等

3. 确定交通方式：以集体形式包车从学校门口到森林公园的烧烤场。

4. 分组：将队伍分成6小组，并选出个小组组长负责各组的联系方式，以及其他事情

人员安排：1.陈春花，庄晓聪、和 简迪祺，张逸盈 勘查活动地点及 场地租借

2.马嘉鹏和韩丽珍，林秀娴联系包车司机

3.庄晓聪，林秀娴，李惠超，订烧烤炉

4.陈春花，张益华，袁玲玲，马嘉鹏，简迪祺， 韩丽珍， 张逸盈采购食物

5.总负责人：林秀娴 陈春花 庄晓聪

6.张益华收\*\*元的活动费

7.每个小组的负责人;简迪祺 马嘉鹏 韩丽珍 张逸盈 李惠超 袁玲玲

所需物品：

1. 用具：10条一次性杯子、1包牙签、2包纸巾(大)、30支刷子、4包一次性手套、20包一次性碟子、木炭、铝纸，记事本、水果刀、烧烤叉、打火机、纸巾、报纸。 线绳2卷

2. 饮料：可乐、雪碧、橙汁、矿泉水、果汁

3. 食物：火腿肠、肉丸、红薯、鸡翅、玉米、热狗、方包、香肠另 外买一些饼干

4. 酱料:烧烤酱，烧烤蜜糖，辣酱，蜜汁、酱油、花生油、盐、番茄酱、孜然粉、辣椒粉、蚝油。

经费预算：车费 食品 等各项杂费

5. 提前分好各小组的人员组成。

6. &注意 相机的借用 &

活动流程

1. 早上7：30在校门口集合完毕准备出发在8点前到达目的地

2. 到达后班长发表关于注意安全的事项的讲话

3. 有小组长带领自由活动

4. 10：30在烧烤场集合，并以小组为单位开始烧烤

5. 饭后休息，全班在13：00开始游戏：

6. 节目安排 游戏类

(1) 纸杯传递。

(2) 解套

主要通过与团队其他成员的配合并改变自己的位置，最终打开交错相连的套，形成一个或几个环 。

1)要求所有的参与者围成一个圈。

2)从任何一个人开始，要求他将两只手分别与不相邻的两个人相握;然后这两个人再各自与其不相邻的人握手，按此顺序继续，直至所有人的手都与其他人相握。

3) 这时所有人的手连接起来，形成一个交错的套，此时要求大家在不松开手的情况下，通过移动自己的身体、变换自己的位置，来解开交错的套，打开成一个或若干个圈。

(3) 真真假假

规则：四个一样的杯子里只有一个杯子里装有白酒，其余三个装的是水，让参赛的队员猜是谁喝的是酒。猜对的有奖品，猜错的就要接受惩罚。

(4) 正话反说

选几个口齿伶俐的人参加游戏，主持人要事先准备好一些词语。主持人说一个词语，要参加游戏的人反着说一遍，比如“新年好”，游戏者要立刻说出“好年新”，说错或者猛住的人即被淘汰。从三个字开始说起，第二轮四个字，第三轮五个字，以此类推，估计到五个字以上的时候游戏者就所剩无几了。

(5) 默契

游戏开始时，将大麻绳围在各自腰间位置，所有队员带上眼罩，在2分钟内将绳索围成指定的图形(如正方形、长方形、平行四边形、梯形、菱形、三角形)，在这过程中，参加队员不能手拖手，只能通过大麻绳互相维系，最后围出图形的队伍将绳索不变形的平放置地上让大家看图形是否形似，最快围出图形且图形形似的队伍胜出。游戏以组为单位分别进行，抽签决定游戏顺序的先后和所要摆的图形。

(6) 反应一组

同学围成一圈 有主持人说一些数字 每个数字代表一些东西

&表演类 宿舍的才艺表演 逐一落实到舍长的手上 提前做好准备 班委要提前确定一些明确的项目

&注意班委的作用 要带领好大家参加活动 调节气氛 制造气氛 让大家玩得开心

6. 16：00清场，然后坐车回校

应急措施：

1.天气：事前作好天气预报调查，假如当天去之前天气阴天或者下雨，就取消并推迟到xx年11月21日进行。天气好则照常进行，同时准备防晒工作，带上太阳伞、太阳帽等

2.安全：事前作好安全教育工作，叮嘱同学们注意交通和活动的安全，并采用负责人制度定时进行人数清点工作。多带些水，以供预防天气闷热引起的中暑。带上急救药箱，以防出现扭伤、创伤的情况发生。

3.气氛：如果气氛低沉，则需要准备多一点的游戏以在当时引导大家进行游戏，增添气氛，达到相融的效果。

活动结束后期工作：

4.&预先告知同学们负责人的电话号码，同学们在迷路时也能找到负责人&

5.班委做活动后总结，总结这次活动的经验。做得好的方面、做得不足的方面，都做个统计、记录，以便日后再搞活动有个参照，发扬好的，改正不好的，修补不足的。

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇二**

一. 活动目的：

(1)为了更好的配合新一届主席团的工作，加强学生会各部之间的联系，活跃学生会内部的气氛;

(2)发挥文艺部各个成员的特长，提高各成员的能力，增强校园的文艺气息;

(3)发现学院内更多的文艺人才，为下一次文艺活动做好(20\_\_最新暑期三下乡社会实践活动策划书)充分准备。

二. 活动主题：

(1)环境工程学院学生会内部联谊活动

三. 参与人员：环境工程学院全体学生会成员

四. 活动时间：三月中下旬

五. 活动地点：大学生活动中心三楼多功能厅

六. 活动内容：

(1)向主席团申请并联系各部门，听取各部门的意见和建议;

(2)对活动以各种形式进行宣传;

(3)邀请各部门准备联谊的节目，表演节目可以请外援但必须是我院同学;(每部一至两个节目即可)

(4)节目中穿插游戏，游戏主要以各部门为小组进行，这样可以加强部门内部的团结;

(5)在活动结束后可以奖励表现突出的同学;(可为下一次迎新晚会发觉人才)

(6)活动的经费，服饰，场地布置等由商讨决定。

七、活动的注意事项

1、因活动有部分地点在校外，参与的同学一定要注意安全，活动期间，请各小组组长及时向本活动总负责人汇报本组情况。

2、本次是系列活动，请同时参与了两个或两个以上活动的同学务必弄清楚自己在各活动里的具体分工，以免混淆。

3、各活动总负责人需要在规定时间内将本活动的材料收集并整理好。

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇三**

消费者是市场的主要消费主体，要依法维护自身的合法权益，并积极参与对商品和服务的社会监督。同时，要适应形势发展的要求，树立先进的消费观念和消费方式，科学、合理、文明消费。保护消费者的合法权益，是全社会的共同责任，社会各有关方面应共同努力，做好消费维权工作，改善消费环境，促进经济社会又好又快发展。进一步做好消费者权益保护工作，有利于进一步改善消费环境，增强消费者消费信心，拉动内需，扩大消费;有利于改善民生，维护社会稳定，促进和谐社会建设。全面贯彻落实《消费者权益保护法》，是更好地保护消费者合法权益的需要。《消费者权益保护法》总则第六条明确规定：保护消费者的合法权益，是全社会的共同责任。因此为保护消费者的合法权益，维护社会经济秩序，促进社会主义市场经济健康发展，组织开展“消费者维权”主题活动，具有十分重要的意义。

活动目的：宣传《权益保护法》，增强消费者的维权意识，维护消费者权益。

活动时间：\_年3月15日

活动地点：\_\_区\_\_广场

活动对象：消费者

活动组织者：\_\_学院政治法律系

\_\_区消费者维权中心

活动形式：现场接受市民咨询，发放《消费者权益保护法》法律宣传资料。

活动分工：

1.组织部负责组织策划工作。

2.外联部配合主席团搞好场地的布置安排及合作人的联系

3.秘书处负责活动的总结工作

4.宣传部负责活动的宣传工作，做好展板和海报的宣传，让全院同学都能够及时了解“消费者维权”的性质并积极参与其中。

附：各部门应提高工作效率，努力按时、保质保量完成各自任务，在活动中锻炼自己。

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇四**

活动目的：

(1) 通过活动，让学生知道水是人类生存的资源。

(2) 明确节约用水是我们每个公民应尽的义务。

(3)学会做一些力所能及的节约用水的生活小事。

活动流程

一、活动开始：(请出主持人)

今天老师想请同学们组织召开一次《节约用水》主题班会，号召大家都来节约用水，好不好?让我们用热烈的掌声请出我们的班委。

二、学生组织开展活动

1.谈话导入(主持人：同学们，说到水，大家都非常熟悉，在我们的日常生活中处处都有它的身影，它是我们生存的必需品。同学们说说，你们都知道哪些地方需要水?)

2.创设情景，明理导行

主持人：它对我们用处可大了。

学生甲：(戴上头饰)我是一棵小草，有了水的滋润，我挺起了我的腰杆，你看我多开心啦!

学生乙：(戴上头饰)我嘛，大家都认识我。我是一只小燕子，无论是在偏僻的农村还是无人的旷野，到处都可以喝到水，你看我长得多壮呀!

学生丙、丁：小狗、花儿(略)

主持人：听了这几位朋友的自述，你想到什么?同学们在小组内交流一下吧!

学生：“水的用处真大。”“我们生活离不开它”。 “因为有了水，才有了这如诗如画的美丽景色”……

主持人：如果没有了水，同学们想想看，那我们的生活将会是一个什么样子?

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇五**

一、活动目的

活动聚会聚餐，是给大家带给一个交流、沟通的机会，透过参加各种互动游戏、经历交流、才艺展示等活动培养大家的感情，增加职工之间的凝聚力，强化职工之间的实质性联系。安排大家聚集在一齐，期望大家能沟通出浓浓的情谊。

三、活动筹备

为了保证聚会圆满完成各项规定任务，成立如下小组组织活动：组长:全面负责本次聚会活动的各项管理工作

策划:全面负责本次聚会活动的策划书、协调、主持、聚餐餐桌安排等工作。

生活组：负责接待、饮食、会场布置、车辆安排等事宜，需要人员能够随时调遣。

文艺组：负责活动的文艺节目、互动游戏、才艺展示等活动策划。

摄像组：负责本次聚会活动照相、录像等事宜以及活动后期照片、全程跟踪拍摄。

四、活动行程

1、聚会时间：

2、聚会报到地点：

3、参会人员：山东海利尔化工全体职工。

4、活动安排

1、聚餐与文艺活动同时进行，提前准备好音响、投影仪、点歌聚餐策划书公司聚餐活动策划

机、话筒等设备，并在人员到场前布置好会场。

2、员工到场后，全体工作人员负责安排职工就座，避免会场秩序混乱。

五、活动经费

活动经费由财务科专项管理，所有费用支出由综合办提出和审核，财务负责支出，最后按实际支出做收支明细表，便于审核。

六、活动规则：

1、聚会活动目的是加强职工友谊，并且在确保所有职工安全的前提下，才有发起和举办本活动的好处和价值；

2、对已经造成实际后果的行为由行为人本人承担一切法律和经济职责，与活动组织者及其他参与活动者无关，活动策划者和组织者不承担任何法律职责；

七、活动安全：

1、服从统一行程、时间安排，不得擅自脱离团队；

2、遵守酒店的一切有关安全之规定；

3、不得酗酒、酒后滋事等有危害自己和别人的行为发生；

4、有礼大度，不得和他人发生口角、争斗等行为；

5、参加活动的职工注意保管好自己的随身物品，如在活动中出现物资丢失事件，请各位自行负责。

八、注意事项：

1、活动需要携带的个人用品请自备；

2、礼貌参与活动，多展现自己的风采；

3、生活组要安排好职工的饮食、接待、活动场地等各项工作；

4、每位职工都要讲团结，讲风格，互相体谅，避免斤斤计较，力争经过大家的努力，把聚会办成一次团结，活泼，激情，融洽的盛会，留下一个完美的回忆；

7、综合办全体工作人员感谢每一位支持和配合我们工作使得活动能圆满结束的员工。

未尽事宜，请大家谅解并提出宝贵意见，具体活动以正式通知为准!务必请各位员工大力宣传，并安排好自己工作和生活，期望大家能如约前来参加活动！

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇六**

一.活动背景

圣诞节(christmas)本身是一个宗教节，用来庆祝耶稣的诞辰，这是西方国家一年中最重要的节日，是欧美国家的公共假日，有点类似于中国的春节，是举家团圆的日子。

近年来，中西文化融合，自圣诞节传播到中国，圣诞的影响力也越来越大，同样也成就了珠宝节日销售旺季。

要趁此好时机，挖掘节日内涵，从消费者角度出发，加强消费者参与的主动性，增强其融入感，并进行适当的促销，从而使客户加强对品牌or产品的认知感，并且最终提升业绩以及知名度。

二.活动方案核心概念

节日·情感、母亲、圣诞节、爱人、朋友

1、爱人——情·圣(圣诞情人)

2、母亲——耶稣诞辰(圣母玛利亚诞下耶稣)

3、家庭——团圆(是举家团圆的节日之一)

4、朋友——友谊(呼唤人们关注人与人之间的关系和沟通)

三.活动内容

促销活动前期渲染：

圣诞小天使征召

以海选的方式，选拨出24位13周岁以下的小朋友做圣诞小天使，分两组于活动期间(23-25日)在父母的带领下到店参加活动。24到25日，每晚19：00-20：00举行“家，爱，情感，节日”为主题的珠宝秀。每人可获得精美礼品一份(可用0.2克小金条)，并且享有全店珠宝类饰品折上9折优惠。

珠宝秀形式

由小天使以走秀形式展示珠宝(用透明材质礼品盒装)，并递到爸爸手中。

再由爸爸将妈妈从台侧邀请到台中在礼仪人员的帮助下亲手帮妈妈戴上，最后一家三口共同以幸福走秀的形式展示产品。

报名时间：12月18日到12月23日

选拔时间：12月23日晚举行“圣诞小天使”选拔友谊赛

主题珠宝秀时间：12月24、25日

展示产品系列：包括促销钻石类、促销珍珠款、时尚彩宝、时尚硬金类。

圣诞小天使礼物：0.2克小金条

具体促销活动方案

家·爱·生活·有珠宝·有品质

1、黄金类

购黄金10克以下优惠15元/克;

购黄金满10克以上，前三克黄金立减100元/克。

2、促销珠宝类(按件卖)

顾客使用微信打印机打印全家福并粘到店内“情感文化”照片墙。

即可享时尚硬金类“惊爆8折”优惠!

促销钻石、彩宝类“惊爆7.5折”优惠!

促销珍珠类“惊爆7折”优惠!

购珠宝类饰品折后满999元直减24元再送节日平安果一份;

满20--元直减24-2=48元再送圣诞”平安果”一份;

满2999元直减24-3=63元再送圣诞”平安果”一份;

满5999元直减24-6=144元再送圣诞”平安果”一份;

以此类推...

3、分享爱·平安

用微信打印机打印家人、爱人、朋友之间有爱照片，并分享在店内“情感文化”照片墙上，即可获得获得圣诞”平安果”+精美圣诞帽各一件。

四.宣传方式

1-巨幅广告(与广告公司协商好)

2-短信群发(短信车，发射短信车，编辑短信时间段+品牌+内容+店铺地址+店铺电话)

3-宣传单(a4设计图片与文案psd，tif格式)

4-老客户电话，短信(话术)

5-微信(公众微信，让员工发，让顾客使用微信打印机)

6-宣传招募“圣诞小天使”

五.活动准备

1-活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

2-加强对促销员的促销意识培训，做好促销活动的口头宣传。

3-将橱窗、墙面用圣诞用装饰品(气球、雪花、礼物盒、圣诞老人玩偶、圣诞帽)

4-准备礼品：圣诞帽、平安果等。

5-搭制“圣诞小天使”展示走秀台(简易)，用大型宣传喷布做背景幕布(以圣诞气氛为背景色主题“家、爱、生活、珠宝、品质”)，铺红色地毯。

6-柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

7-制作好粘贴顾客全家福的照片墙，用圣诞树叶、铃铛、雪花等装饰。

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇七**

引言：魔方，(rubik\'s cube)又叫魔术方块，是匈牙利布达佩斯建筑学院鲁比克教授在1974年发明的。魔方不仅仅是的玩具，更是一种休闲放松，提高空间思维能力的方式。魔方发明后不久就风靡世界，人们发现魔方实在是奥妙无穷。最近几年，中国魔方社群正在努力改变公众对于魔方的看法。再加上更有刺激和挑战性的竞速、单手、盲拧等玩法，越来越多的人流入“方潮”。

为了进一步向同学们宣传魔方，同时也为广大魔方爱好者提供一个交流的平台，为魔方高手们搭建一个表演舞台，特此举办此次大赛。通过本次大赛，培养同学们对魔方的兴趣，丰富同学们的课余生活，促进各学院同学间的交流，对外树立起和谐重大的良好形象。

一、 大赛主题：

1.展现当代大学生的风采，丰富校园文化，，提高中学生的空间思维能力，积极引导中学

玩转魔方，陶冶情趣，锻炼智慧，丰富生活。

二、大赛目的：

1.让学生全面发展。

2.通过此次比赛为广大魔方爱好者提供一个交流的平台，为魔方高手们搭建一个表演舞台，推广魔方活动。

3.此次比赛，也将进一步提倡并体现汕头一中素质教育，德智体美劳全面发展的办学理念。

三、大赛时间：

四、策划主办单位：

魔方社及承办单位：

五、参赛对象：汕头市第一中学全体学生

六、参赛内容与要求：

1.本届大赛包括两项赛事，分别为三阶速拧赛及花式表演赛(包括单拧，盲拧，花式)

2.参赛形式为个人。

3.参赛者须在赛前规定时间内向组委会报名，以取得参赛资格。

4.参赛选手必须按时到场，迟到5分钟以上者视为自动放弃，取消其参赛资格。

5.参赛选手自带比赛用魔方，计时器由大赛组委会提供。

6.本届大赛中，速拧赛由计时员计时，用时最短者胜出。花式赛以评委评分最高者胜出，其中每种拧法用时不得超过5分钟，超过即计为无效。

7.大赛分为小组赛和决赛。参赛选手事先进行抽签分组，十人为一组。小组赛每组取前3位晋级。不足十人的小组按比例决定晋级人数。大赛组委会根据首轮晋级人数继续分组决出前10位进入决赛。决赛产生“蓝魔”，“红魔”，“黒魔”。

。

8.选手必须服从裁判员判罚，如对判罚结果从在异议，可以向大赛组委会提出申诉，由大赛组委会进行仲裁。

七、参赛办法： 本次大赛分为三个阶段进行，即宣传阶段，报名阶段，比赛阶段。

1.宣传阶段：

a.于 \_月\_ 日在每栋公寓楼下张贴海报以及(地点)布置展板进行比赛

报名的宣传。

b.联系汕头一中广播站于 \_月\_ 日——\_月\_ 日进行广播宣传。

2.报名阶段：

a.正式报名时间为：

b.报名方式：

c.现场报名地点：

3.比赛阶段：

本届大赛于 年 月 日 时准时在 地举行，请各赛选手务必提前30分到场签到，准时开始比赛。

八、报名注意事项：

1.报名时必须在报名表上准确填写参赛选手的姓名、年级、所在班级、寝室号、联系方式、参赛种类(三阶速泞花式表演)。

2.请参赛选手赛前认真阅读大赛规则，确保不因违反规则而影响比赛成绩。

3.请参赛选手按时参加比赛，迟到5分钟以上者视为自动放弃，取消其参赛资格(参赛时间地点如有变动，请以大赛组委会通知为准。

4.比赛时间： 年 月 日 (具体时间)

5.比赛地点：

6.大赛结束后进行现场颁奖。比赛结果将会公布于各栋公寓楼楼下。

九、评比方法：

1.三阶速拧为竞速赛，用时最短者胜出，选手用时由计时员进行记录，根据记录时间进行评奖。

2.花式赛由评委进行评分，得分最高者胜出，其中每种拧法用时不得超过5分钟，超过即计为无效，选手用时由计时员进行记录。

3.本次大赛成绩以裁判判定为准，若有对裁判判定存在异议的，则由大赛组委会进行裁定。

十、奖项设置：三阶速拧赛，花式表演赛将各产生蓝魔一名，红魔一名，黒魔一名。

蓝魔：证书 奖金 红魔：证书 奖金 黒魔：证书 奖金 优秀将若干：证书

十一、活动预算：奖金： 元

证书： 元

海报： 元 展板： 元 横幅 ： 元

比赛用魔方： 元 计时器： 元 奖品：

其他现场用品： 元

总计： 元

十二、紧急预案 1、天气影响：若出现雨雪天气，本次比赛活动选拔赛场地移至室内(教室)，时间不变，或时间推迟执行

2、魔方故障：

魔方故障是指魔方的故障，如：飞棱、螺丝钉/中心盖/贴纸等脱落;当魔方故障发生时，参赛者可以选择自己修复魔方或求助魔方社人员修复魔方继续比赛，或者停止比赛;如果参赛者选择自己修复魔方，只能修复发生故障的块，而不能使用其他魔方上的块，否则有可能取消本场比赛成绩;在自己修复魔方期间，参赛者不得故意使修复后的位置比修复前更容易还原，否则有可能取消本场比赛成绩。

十三、大赛组委会： 总负责：

主裁判：

裁判：

打乱员：

【附：比赛规则 】比赛规则

成绩选取规则：

1.本次大赛以秒表计时，速拧赛连续计时三次，取最快值为比赛结果。

其他：

2.魔方由大赛组委会提供，本次比赛不收取任何费用。

3.比赛结果将现场公布。

详细规则：

1.打乱：参赛者把魔方交给打乱员，然后在参赛者区域等候直到他被叫到比赛;

2.在魔方被打乱到观察开始的这段时间，参赛者不能看到魔方;

3.当裁判员拿到魔方时，应快速检查一下魔方的打乱情况。若对魔方的打乱有疑问，裁判员应联系打乱员作详细检查;

4.打乱员根据打乱公式打乱魔方;

5.裁判把魔方放在桌子上，并用其他物体完全盖住魔方;

二.观察阶段：

1.在开始还原之前，参赛者可以观察魔方;

2.参赛者有最多 15 秒时间用于观察魔方，但可以更早地结束观察;

3.裁判归零计时器

4.裁判和参赛者双方需要在一分钟之内达成一致，参赛者准备好开始观察，裁判问“好了吗”;

5.当参赛者表示“好”, 裁判在一秒钟后把魔方显现给参赛者，同时启动秒表;

6.在观察期间参赛者可以拿起魔方;

7.参赛者除整体转动外不允许对魔方进行任何操作，否则将被取消本次还原的资格，成绩记为 dnf;

8.如果魔方的各块未完全成直线对齐，参赛者可以把块对齐，只能对齐表面(对魔方的调整不允许超过 45 度);

9.参赛者开始复原之前可以自己归零计时器;

10.在观察结束时，参赛者必须把魔方放回桌上，可以以他喜欢的方向和位置放回到桌上; 11.当观察时间到达 8 秒，裁判说“八秒” 12.当观察时间到达12 秒，裁判说“停”

三.开始阶段：

1.参赛者在开始还原前不得与魔方有任何物理接触，否则将受到成绩加两秒的惩罚;

2.当裁判说开始还原之后，参赛者开始还原，同时开始计时;

3.参赛者必须在开始观察后 17 秒内开始还原，否则将受到成绩加两秒的惩罚;

4.在开始阶段犯规所受的惩罚不会累加，参赛者在本阶段最多只会受一次成绩

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇八**

活动策划书

一、 活动背景

随着时代的发展，科技的进步，各种交通工具的出现，人们的生活越来越便利，人们对生活的要求也越来越苛刻，于是，在人们的“明察秋毫之下”，一大批有害食品浮出水面。人们应如何应对这些吃“祸”，呢?向人们宣传“慧眼”识真品，躲吃“祸”就是我们活动的意义与宗旨。本次活动由江苏科技大学船舶与海洋工程学院船海卓越二班同学在七里甸社区进行消费法制入社区的宣传，切合“两会”热点问题，食品安全，让人们可以学会以最正当的手段来维护自己的合法权益。

二、 活动目的

宣传安全食品的重要性以及识别安全食品的方法，消费者增强自身保护意识和相关法规的健全，进而保护消费者权益。让人们了解自己作为消费者的合法权益，让人们学会如何防止自己的合法权益被侵害，在自己的合法权益受到侵害时，如何通过正当的合法的权益来维护自己的合法权益。

三、 活动口号

开展维权教育 厉行勤俭节约 倡导理性消费

四、 活动人员

江苏科技大学船舶与海洋工程学院卓越二班

五、 活动时间

20xx年3月14日(下周四)

六、 活动地点

七里甸社区

七、 活动对象

七里甸社区部分居民以及部分学生等消费权益易受到侵害的群体

八、 活动方案

1、前期准备工作：

(1)联系社区，做好在社区的相关宣传活动;

(2)联系工商局相关人员，请其亲临现场在活动当天做相关指导;

(3)联系媒体;

(4)准备调查问卷、传单、横幅、相关知识材料等;

2、活动具体流程：

1) 1:30—2:00 布置场地:批发市场;

(2)2:00—2:20 向现场居民发放问卷、传单;

(3)2:20—2:40 回收问卷;

(4) 2:40—3:00请工商局人员做专业讲解，同时同学们负责统计问卷数据;

(5)3:00—3:20就问卷统计情况及在学校统计情况由学生代表向工商局人员询问求解;

(6)3:20—3:40在座社区居民现场提问，由工商局人员解答;

(7)小礼品等等再活动

3、活动后期工作：

(1)准备相关摄影，书面等材料

2) 撰写新闻稿以及其他具体后期工作。

九、 经费预算

十、

十一、 注意事项

1. 在社区内注意人身安全，防止人员走失

2. 最近天气较热，注意防中暑，适当加减衣物。

江苏科技大学船海学院

七里甸社区

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇九**

一、背景分析

5月20日，缩写“520”，谐音寓意“我爱你”、做为五一促销之后第一个具备炒作噱头的日子，我们拟用520概念深挖五一活动未曾撬动的市场潜能，为今年在白热化竞争中奋战的销售终端提供一份助力、同时，避开竞品促销高峰，在五一促销和夏季促销期间起到承上启下和平稳衔接的作用、520——为爱置家主题促销，确定全国优选200家专卖店执行该活动，本活动以促销为辅，通过媒体及终端宣传，拉升品牌形象，弥补5?1价格战带来的品牌损伤、

二、活动主题

今年520〃你睡哪张床?\_\_家私名品20\_\_爱的主题促销

三、主题炒作

今年520·你睡哪张床主题炒作推进表

第一阶段5、10线上及线下抛出问题，引起舆论的热点

第二阶段5、13—5、16炒作问题，将问题向正面的方向引导

第三阶段5、16—5、20导入\_\_，讲述\_\_床的功能，对睡眠的好处等等

第四阶段5、20引导讨论今年520，你睡了\_\_床吗?

四、活动时间：

20\_\_、5、17—5、20

五、活动内容

在活动现场拍照后扫描二维码即可参与ipadmini抽奖活动及获得入场卷，(此项活动需将现场设置到城市人流量最高的区域，建议城区繁华地带)奖品一等奖：ipadmini1台二等奖：ipodnano5台三等奖：拍立得相机10台在活动期间任意购买\_\_产品后填写个人信息及婚礼日期、地点等即可参加悍马当婚车的抽奖活动，中奖者即可使用双虎悍马，使用日期为填写日期活动噱头

1、大声说出你的爱赢ipad大礼

2、到用加长悍马做婚车

3、买家具送家电全家一站搞定

六、终端活动执行节点

市场中心出具活动方案：

公司促销活动物料模板出具、

各分公司召开项目沟通会：了解、熟悉、掌握本次活动的意义及执行要点，深入领会方案精神和内容，并向活动专卖店进行相关工作部署和活动方案宣讲、

各区促销物料定稿、

各专卖店制作宣传物料外围宣传执行、

活动执行、

活动评估提交、

事项(公司将在5、9日对专卖店活动执行情况进行抽查，如未按此活动节点执行或执行不到位，将对分公司进行处罚)

七、活动组织

负责人

1、负责本次活动的决策制定

2、负责工作组的人员任命和工作分配

3、负责政府的协调

公关组

1、负责活动手续的审批

2、负责活动场地的落实和审批

3、负责空飘、拱门、彩车、游行队伍的审批

4、负责活动跟进

广宣组

1、根据广告进度时间安排广告周期

2、根据广告设计模板制作广告物料

3、监督广告的发布和落实

4、临促人员、腰鼓队人员的组织安排

产品组

1、负责促销品的落实

2、负责滞销品的统计，作为本次的特卖品

销售组

负责活动产品定价

负责本次活动细节的宣贯和执行

负责订货统计和跟踪

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇十**

1、通过亲子迎新年活动增进家园的联系，促进家长与教师之间、幼儿与幼儿之间的互动和联系，增进彼此的感情。

2、让幼儿感受新年的欢乐和喜悦。

1、录音机、音乐磁带《新年好》、《恭喜恭喜》、《北京欢迎你》、的士高音乐。

一、主持人开场白：

(亲爱的爸爸妈妈，小朋友们，大家新年好!因为您的孩子，我们走到了一起，形成了托班年段这个温暖的大家庭。仿佛就在昨天，我们从您手中接过哭闹的宝贝，宝贝们一天天的长大了，能干了，我们都为宝贝们的进步感到由衷的高兴!

新年的钟声即将敲响，今天我们托班年段的全体家庭相聚在这里，举行“宝宝一家亲”亲子同乐活动，共同迎接新年的到来，让我们共同唱响《新年好》)宣布迎新年亲子活动开始。

二、师幼家长表演：开开心心做体操

冬天到了，天可真冷啊!现在就让我们一起跟着音乐动起来吧!请我们的小朋友邀请爸爸妈妈一起来表演《开开心心做体操》

三、家长才艺展示：

为了让今天的聚会更加的绚丽多彩，我们的小朋友和爸爸妈妈将在接下来的时间里，为大家献上他们自编自演的节目，为了这次的才艺展示，他们精心、细心、认真地准备，现在就让我们一起来欣赏由×××家庭带来的精彩节目……

四、放《新年好》歌曲。幼儿同唱“新年好”

一首动听的歌,一份真诚的祝福，好听的一曲《新年好》道出了浓浓的过年情。

五、亲子游戏：

我们的小朋友和爸爸妈妈表演的可真好啊!我们给他们鼓鼓掌，爸爸妈妈想不想来体会一下游戏的快乐呢?接下来让我们一起进入我们今天的亲子游戏环节，感受游戏带给我们的快乐!

1.叠叠乐(每组6个家庭，游戏进行2次)(蓝色12个)(每班4个)

主持人：抬花轿的游戏真好玩啊!接下来我们宝宝要和爸爸妈妈做第二个游戏，这个游戏的名称叫“叠叠乐”。这个游戏是这样玩的……，下面，请蓝色爱心的家庭出来。

游戏准备：易拉罐18个(3个×6组)

游戏规则：

6个家庭(一个孩子和一个大人)，站在起跑线后，在对面终点处安排6个仓库“易拉罐”。发出指令后，每组的宝宝从起点爬向终点，拿到一个易拉罐后直线跑步返回，并和家长一起把易拉罐垒高，反复进行，直到将易拉罐全部拿回。以速度最快的一组为胜。(注意：每次宝宝去仓库只能取一个易拉罐)

2.抬花轿(每班四个家庭参加，游戏进行一次)(绿色12个)

主持人：小朋友们，你们有没有坐过花轿啊?今天，请爸爸妈妈为我们搭一顶花轿，抬我们去玩好不好?下面这个游戏就是“抬花轿”……请粉绿色爱心家庭的走出来!

游戏准备：床单3条

游戏规则：

以班级为单位进行接力比赛，3个家庭(两个大人和一个孩子)，站在起跑线后。发出指令后，每组的第一个家庭抬着花轿出发，到终点后返回起点，第二个家庭出发，依次进行，速度快的一组为胜!

3.找宝宝(每组8个家庭，游戏进行2次)(黄色16个)

主持人：我们的宝宝和爸爸妈妈配合的真好!接下来还有一个考验默契的游戏， “找宝宝”。请蓝色爱心的家庭出来。

游戏准备：床单8条

游戏规则：请幼儿围上花床单(从头到脚全部围住)，伸出小手，家长通过摸宝宝的手，判断谁是自己的宝宝。以最准最快的为胜。

4.踩圈圈(每组9个家庭，分班级进行游戏)(红色27)

主持人：抢椅子的游戏你们一定都玩过吧，今天我们也要玩一个和抢椅子类似的游戏，“踩圈圈”。游戏的规则类似于抢椅子……，下面，请蓝色爱心的家庭出来。

游戏准备：准备9个呼啦圈

游戏规则：游戏的规则类似于抢椅子，地上放很多圈圈，圈圈总数比家庭人数少一个，家长与宝宝手拉手，听着音乐在圈外走动，音乐停，家长和宝宝马上找一个圈圈站好，没有找到圈圈的家庭则被淘汰，以此类推，最终留在场上的家庭获胜。(注意：找圈圈时家长和幼儿必须都站在圈内)

5.毛毛虫游戏(18个粉红色)

主持人：(出示毛毛虫图片)小朋友看看我把谁请来了啊?(毛毛虫)，今天毛毛虫也要来和我们玩游戏，要和小朋友们比一比谁爬的快，你们一定要加油哦!下面我们要玩一个毛毛虫游戏。……请黄色爱心家庭的走出来。

活动准备：地垫若干连成3长条

参加人数：分3组，每组6个家庭，共18个家庭。

游戏规则：家长手、膝着地为幼儿搭建长长的山洞，幼儿听信号从山洞下爬过，当最后一位幼儿爬过后，最后一位家长像雪球一样滚动式跑到最前面继续为幼儿搭建山洞，幼儿爬完规定路线游戏即可结束。

六、教师家长表演：

游戏真的很精彩啊!你们玩的开心吗?新年到，真热闹，为了祝贺小朋友们又长大了一岁，老师和爸爸妈妈也精心准备了节目，请欣赏歌曲《北京欢迎你》。掌声欢迎

再次把热烈的掌声送给xx老师和爸爸妈妈，感谢他们给大家的祝福!

七、结束语

欢乐的时光总是过得很快，希望与美好就在不远处等待。爱永恒，信任地久天长!让我们融合在一起，共同拥有爱的风帆!让我们携起手来，为我们共同的愿望扬帆起航!感谢各位家长对本次活动的大力支持，xx幼儿园“宝宝一家亲——迎新年亲子同乐活动”到此结束，祝大家在新的一年里，快乐平安!

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇十一**

一、活动时间

20\_年5月20日。

二、活动主题

岁月无声——真爱永恒。

三、主题阐述

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

四、活动地点

店面及周边区域。

五、主题传达表现

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

六、活动内容

进门有喜：

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚。

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚。

并送玫瑰花一枝。

1、吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运情侣/家庭四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情侣/家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得吸引力奖，

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3、女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得默契情人奖。

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇十二**

活动流程应该怎么策划?

善达公关活动策划专题分享:活动流程应该怎么策划?在进行一项活动筹备的时候，活动流程、行政庶务、人员配置，是三个相当重要的环节。很多时候，在活动方向、目标确定之后，大家都会苦恼于活动流程的设计，不知道该从何下手?不知道该朝着什么方向走?

在善达公关看来：一个活动流程的策划，说起来简单，但也有他需要仔细思考的部分!

今天，善达公关要来谈谈活动策划的专题分享：要如何策划一个活动流程

活动方向：一个活动的产生，想必都会有他所要达到的目的，在进行策划之前，我们可以经由成员的讨论，朝着目的，而来设定所要到达到的目标，在有了明确的方向之后，我们就可以依着这个方向前进，让往后策划的.时候，能更有条理，更顺利的进行!

活动的目标：目标的设定，实在是相当的重要，也是参予活动策划的每一个人，所必须知道、了解的。有了相同的共识之后，才能就所认知的，来进行想法的分享，有效率的讨论，而不是像乱枪打鸟般的浪费时间!

热力曲线

人家常说：「好的开始，是成功的一半」!但，在进行活动策划的时候，我们必须全方位的思考，除了要设想引人注目的开场之外，更要为结尾立下目标。如此，才能在讨论流程时，能朝着目标来设计中间的活动!

「热力曲线」简单的说，就是观众的情绪起伏!如果我们以一场晚会为例，运用以下的热力曲线来做一些简单的叙述及说明。

开始→拉高→持续高→情绪再激励→最high结尾

热舞→搞笑戏剧→团康→歌舞剧→歌舞剧最后和观众合唱结尾- 持续加温向上拉高→最高结尾

戏剧 (以剧情来改变观众情绪，在剧情最精采的部份作结尾)，利用对抗型的大团把气氛炒热，结束可以是动感带动唱，让大家一起high到最高点。

开始→拉高→渐收→感性结尾

热舞→小团(拉高)→戏剧(拉高并渐收给予启示)→柔性手语结尾

以上两种曲线图，是我们最常见到及使用的，当然，我们也可以因应自己活动的开头及结尾，来为自己良身订做一个属于活动的热力曲线。

沟通讨论

善达公关认为：在活动策划的时候，每个环节都需要用心及注重，沟通与讨论是其中相当重要的一环。他的目的，是在汇集每个人的信息，经由沟通及交流，进行整合、发想、决策等动作，让策划的内容在成员的交叉讨论之后，能激发创意，让活动更富延展性，更完善!

策划书撰写

在讨论完之后，接下来很重要的事，就是把所讨论的结果，将他书面化。让每一个人都可以清楚的看见大家辛苦所讨论出来的结果。

在撰写策划书的时候，在策划书的撰写部份，我们需要知道几项比较重要的注意事项，让我们在撰写时，更有方向可以依循!

1. 列点说明，简洁易懂。

2. 阅读舒服，版面干净。

3. 文字精简，说出重点。

4. 详细及明确，让任何人都对可以自己的工作项目一目了然。

这几点，虽然看起来简单，但在执行上，有时候却很难达到，需要靠时间及经验上的慢慢累积，需要花上一些心思及时间!

协调修正

「神仙打鼓有时错」，神仙都会犯了错，更何况人!我们常说，沟通必须花上许多的时间及耐心!是的，在第一回合的讨论结束，我们也撰写完策划书之后，必须进行『再检视』的这个动作，检查一下自己的讨论成果，是不是有所缺失或是漏洞的部份，藉由人与人之间的讨论协调，来发现问题，并且解决问题!将所有可能会发生的事情，都进行解决方法的设想，好让我们的活动在执行的时候，不管遇到什么问题，都能够轻松应对，而不会产生措手不及的状况!!

预备方案

活动的内容非常重要!当然，也有可能发生一些突如其来的状况，这个时候，「预备方案」也就显得重要。

假如，我们活动最原始的设计场地是在户外，但不巧的是，在活动即将要进行的同时，天公不作美，突然下起雨!如果有进行室内场地这项预备方案，活动当然能够继续顺利的进行下去;如果没有，除了大家会无所适从之外，也可能会打断大家的情绪，更影响到之后整个活动了流程进行!那实在是太可惜了!

所以，如果我们事先将会发生的所以状况进行设想，那么，不管有什么事情发生，都可以以最从容的态度，来轻松应对了!不是吗?!

策划之外

在策划之外，还是有相当重要的事情需要大家来注意!就是「策划之外的时间规划」。没错，在进行活动策划时，我们可以事先为整个策划作时程上的安排，也就是安排进度的意思。什么时候开始?什么时候完成什么事情?什么时候场地勘查?什么时候采买…等，让事情可以在掌控之内，在一定的时间之内完成!

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇十三**

一 演讲宗旨

1、通过演讲竞赛，大力挖掘护士的内在潜力，量化个人的工作水平，提高职工的道德素养与从业标准，从而为我院下一步各项工作的展开打下良好的基础.

2 增强职工的集体归属感与荣誉感，增强集体的凝聚力与向心力.

二 活动主题

以\"珍爱生命 优质服务\"为主题，弘扬医德医风，展示护士风采.

三 演讲内容

以生命因我而精彩为主线，展现当代护士白衣天使光辉形象.演讲既要提高艺术性，又要讲求真实性，切实增强演讲的效果.

四 演讲时间

5月7日

五 组织机构和评分标准

1 内容40分:紧扣主题，联系工作实际情况，内容健康向上，结构完整.

2 仪表形象20分:仪表端庄，表情自然，举止大方.

3 语言表达30分:普通话标准，脱稿演讲，合理运用肢体语言.

4 演讲效果10分:吐字清晰，语言流畅，声情并茂，感染力强.

5 演讲时间3～5分钟.

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇十四**

一、地点：

社区大院。

二、时间：

3月8日(周四)或本周日(义工可参与)。

三、活动内容

1、妇女健康知识宣传

妇女身心健康常识、爱疾病(aids)防护、乳腺癌常识与预防、人流知识知多少。

2、妇女权益政策法规宣传

准备工作：搜集妇女权益保护法相关法规。

3、计划生育宣传

可与工作站合作。

4、家庭暴力防护服务

可以机构家暴防护中心联系，获取资料。

5、夕阳红丝袜花手工作坊展示级现场招募

现场展示、手工作品派发、现场招募成员。

6、东晓点社工服务宣传

常规活动宣传。

7、亲子游戏……

四、资源

1、人力

社工两名、东晓社区工作站资源、义工：东晓义工、深中义工、丝袜花成员……

2、物资

横幅、宣传册、妇女健康知识宣传册(东晓社区借)、妇女权益法规(自行打印)、避孕药具(工作站取得)、游戏资料、桌椅(四张桌子、椅子若干)、音响(需查看公园是否有电源)、相机……

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇十五**

一、活动的主题、目的和意义

为了纪念3.15国际消费者权益保护日，更好地贯彻《消费者权益保护法》、《产品质量法》等法律法规，宣传20xx年全国消协组织“消费与民生”主题，使当代的大学生更加留心发生在身边的消费方面的问题。中国计量学院现代科技学院人文与法学系法学会特举办此次活动，帮助中国计量学院学生深入了解消费与民生，解答疑难问题。

二、活动的时间

20xx年3月15日

三、活动形式

1.在食堂门口进行宣传，发放传单，拉横幅，介绍本次活动，并在宣传现场设置意见箱，征集同学们的意见。

2.随机对过往学生进行采访，例如遇到过的损害消费者行为的事件，以及贴近学生生活的在学校中发生的消费行为。

3.设立咨询台。邀请老师进行现场答疑，为学生解难排忧。

4.知识竞答

四，活动宣传

1、设计活动方案，制作活动海报及活动横幅，宣传活动名称及内容。

(1)活动横幅数量：2条

内容：①“消费与民生”315国际消费者权益保护日。

悬挂地点：食堂门口

(2)活动海报数量：3张

张贴地点：教学楼 食堂

2、联系校园内媒体单位,包括校电台，校广播等。

3、发放传单

四、活动实施

1. 宣传日时，场地分为2个区，分别为：现场咨询区、宣传材料发放区。

现场咨询区：桌子排成一字型，备好姓名牌，若干支笔;

宣传材料发放区：组织若干名同学分散在各个场地进行发放，另外安排2名同学在咨询区与礼品领取区进行发放。

2.知识竞答(附件)

五、活动经费预算

1. 海报 10元

2. 横幅 30元

3.知识竞答 10元

4.饮用水 20元

共计70元

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇十六**

一、活动前言：

现代经济迅猛发展，商业竞争愈演愈烈，市场的占领和产业的竞争是商家的生存之根本和经营之关键，而广告宣传和造势工作是各大企业与商家必要的产品推广途径的手段。庆典活动为企业面向市场的前奏，其重要性无疑对企业的产品推向市场拉开一个跳跃进性的序幕和打开一个广阔的空间,提升企业或商家的知名度和实力，达到先声夺人的效果。因此我们作为企业性的庆典行业义不容辞地承载着这一重任，全方位、多层次、高质量、超水平地承办贵方的庆典活动，使贵方省时、省心、省力、花较少的投入就能呈现出精彩气派的场面和事半功倍的效果。\_\_年，\_\_项目强势入市，为进一步扩大楼盘知名度、影响力，创造开盘热销神话，赢得市场热捧

二、活动流程：

总共分为三个环节:海选、初赛、决赛

海选形式一：微信报名投票前十名直接进入初赛。

海选形式二：现场报名和电话报名选手通过现场海选决出前40 名进入初赛

(1)前期宣传：4月18日正式进行宣传，4月20日报名开始.截止4月30日，参赛选手到指定前台或电话报名，认真填写报名表。预计报名人数100-500.

(2)前台负责统计人数，确定海选人数，并进行相应的通知。

1>\_\_售楼部桁架广告--2张(外墙 大堂)

2>传单发放宣传--500张

3>网络媒体宣传-- \_\_帮、\_\_移动、微\_\_、微\_\_、电视台等

(3)海选流程

1>海选地点：\_\_售楼部

2>海选时间：\_\_年5月1日

3>现场主持人1名、评委2名

4>现场工作组：(5人)

负责海选赛场现场布置、维持秩序、组织参赛选手签到，通报选手比赛顺序

负责提前电话通知参赛选手和评委比赛时间，地点。

5>筛选方式:以选手清唱为主，综合选手的台风及对歌曲的理解融入、咬字准确度、假音的处理、音色等方面的表象，从参赛选手中现场决出40人进入初赛,进入初赛的选手将于\_x\_5月20日参加初赛。

6>会场布置:室内桁架背景,舞台,音响设备,桌椅,评委席,

7>具体流程见附录一

(4)初赛，决赛(待定)

三、选手要求

1.每名选手准备所有参赛歌曲

2.歌曲形式不限(民族 通俗 美声等)进行比赛

3.参赛服装及道具自备

四、奖项设置

1.第一名:20000元现金

2.第二名:10000元现金

3.第三名:6000元现金

4.第四名:3000元现金

5.第五名:20\_\_元现金

6.第六至第十名:各1000元现金

7.最佳人气奖:1000元现金(初赛50名中微信投票最高者)

注:每名参赛选手都会获得由\_\_订制的精美保温杯一个

五、评委安排

1.海选:\_\_知名评委2位

2.初赛:\_\_知名评委5位

3.决赛 :\_\_知名评委6位

4.评分细则见附录二

六、参赛名额

1.海选:名额不限

2.初赛:50名

3.决赛:15名

七、注意事项

1.主持人注意把握整个活动流程时间安排

2.主持人在互动环节要注意现场气氛,使其轻松愉悦

3.主持人善于随机应变,穿着得体,谈吐幽默和谐

4.座位摆放整齐有序

5.选手在活动开始前30分钟签到就坐

6.活动当天工作人员提前一小时就位

7.开始前播放有节奏轻快的歌曲迎接观众

注:有些细节请各成员细心体会,争取做到万无一失

八、附录

附录一

歌唱大赛具体流程

比赛流程具体分为海选 初赛 决赛

一.海选

1.地点:\_\_售楼部一楼大厅

2.宣传方案(海报,横幅,微信等)

3.有关报告

1>海选进入半决赛为50人(现场海选40人,网络海选10人)

2>海选时间为\_\_年5月1日,计划用一天时间进行海选,具体用时需根据报名人数的多少进行确定

3>甲方需在4月30日中午12点以前将报名名单交于乙方

3.布场方案

1>售楼部大厅为比赛场地,用气球和彩带装饰(至少一个麦克风)

2>售楼部门口放置两个双龙拱门，拱门内容由甲方拟定。

3>售楼部大厅正墙放置桁架5米(宽)\_2.4米(高)挂大型喷绘舞台背

景,搭建舞台40米.

4>舞台正前方为评委席(多加一个工作人员),桌椅,饰花,麦1-2个,水若干

5>大厅左侧为选手等待区(也是供水处),准备板凳,等待区前设置展板(比赛规则,比赛时间安排)

6>参赛选手在表演结束后方可离开,可以在大厅右侧休息

7>售楼部入口装饰,礼仪人员

4.比赛现场人员需求以及安排

1>秩序维护人员:等待区需1人,负责签到和选手问题处理

2>礼仪门口2人(负责接待参赛选手,讲解一些问题,临时报名等);舞台处1人,负责比赛选手的动向,共计3人

3>全场督导人员1人(掌控比赛现场,保证一切顺利进行,处理突发情况)

4>供水处1人负责供水和物资看管传递等

5>共计6人(至少)

5.比赛事宜

1>比赛时间为9:00-12:00;14:00-17:00(6个小时)

2>参赛选手按照规定时间提前半个小时到比赛场地,到场后由工作人员安排在选手区就坐签到,领取号码牌,等待通知比赛

3>参赛选手按照号码牌依次进入海选现场进行演唱1首歌(一分钟清唱).三名评委根据演唱水平决定该名参赛选手是否直接进入初赛、淘汰或待定。进入初赛总名额为40名

4>海选进行时,由安保部维持现场秩序,若有不听者可取消其参赛资格

5>海选结束后由办公室统计晋级者名单,并进行红榜张贴微信发布

具体流程

附录二

初赛评分细则

1评分采取十分制,去掉一个最高分,去掉一个最低分,所得的平均分为该选手的最后得分.

2评分内容共计5项.每项2分

1>内容思想性强,健康向上,

2>咬字清晰,音色统一,气息流畅,声音优美.

3>现力强,理解歌曲内涵,熟练把握到位.

4>表演得体,演唱感染力强,自然大方

5>舞台服装符合歌曲演唱风格

3 评分规则

1>起评分8分,最高不得超过9.9分,

2>去掉一个最高分和一个最低分后取平均分, 小数点后保留两位小数点

3>前三位选手演唱完毕后,评委初步统一打分,给前三位打分,从第四位选手开始演唱完毕后即打分.

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇十七**

一. 活动时间

20xx年3月15日

二，活动地点：

日照好职业技术学院又新广场

三. 活动描述：

通过3.15国际维权日这个平台开展各种富有意义的活动，向全校师生宣传“关注生活，关注权益”的口号引导同学们加强对物权法的认识，为同学们反映权益问题提供咨询和解决的渠道，增强同学们的法律意识和维权意识。

四. 活动形式安排：

1.海报展板展示维权消费案例

在又新广场安排展板展出,通过海报形式展示一些在我们身边的维权案例,包括一些具有欺骗行为的网购网页展示,

还有我们比较关心的假币假车票的辨别的图片，以及存在于咱们大学城中的欺骗消费者的行为和与大家日益相关的通过qq等网络工具的诈骗行为，例如同学们比较关注的某些理发店的不轨行为和某些地方的食品安全问题。再者就是宣传一些维权申权的电话。

2.利用便利贴形式跟同学们互动

在活动当天我们可安排利用便利贴的形式跟同学们互动，同学们可以将自己的或者是自己身边的侵权事例写下来贴在展板上，让跟多的同学引起重视。

3. 通过宣传单提前宣传我们的活动

通过宣传单一是宣传我们的活动，二是宣传关于维权的知识，三就是宣传咱们的权益维护中心，扩大咱们的影响力让更多的人知道权益维护中心。宣传单的发放重点在学校地下师生两个餐厅及校西门门口。

4.另外通过咱们制作的ppt和视频来宣传一些关于权益东西，力争把本次活动的宣传力度做到最大!

五. 所需物品:

两个宣传板，需打印的海报若干(视情况而定)，宣传单，便利贴，中性笔行或圆珠笔若干。

六. 经费预算：

待定

**5.20活动策划方案 3.15促销活动方案篇十八**

一、活动主要负责人

\_\_、\_\_\_、\_\_\_\_\_

二、空巢老人的社会现状

空巢家庭指无子女或虽有子女，但子女长大成人后离开老人另立门户，剩下老人独自居住的老年家庭。[1]在家庭生命周期理论中，空巢期一般被看作是家庭生命周期发展的最后的一个阶段。目前，城市空巢家庭呈迅猛增长的趋势。\_\_年第五次全国人口普查结果显示，全国65岁以上的单身老人户中11.5%为空巢老人。其中，城市中空巢家庭的老人户占老人总数的27%左右，也就是说，四分之一以上的城市老年家庭是空巢家庭(国务院人口普查办公室，\_\_)。据遂宁市有关部门的调查结果显示，该市城区的老龄人群中，儿女不在身边的比例超过30%，总人数多达5000多人。[2]专家认为，随着我国社会老龄化的加剧，家庭空巢化成为社会发展的必然趋势。数据显示，目前我国空巢老人家庭约占老年人家庭的25%，人数已达2340万。预计到20\_\_年，我国的.空巢老年人家庭的比例可能达到90%，届时我国老年人家庭将“空巢化”。

空巢家庭老人既要经历个人生命周期的转型(从中年期到老年期)，还要经历家庭周期的转型(从核心或主干家庭到空巢家庭)，如果适应不好，很容易诱发各种身心问题，不但影响老人的生活质量，还会给家庭带来

各种困难，从而导致一系列的社会问题。因此，空巢家庭问题，不仅仅是个别家庭问题，而是具有广泛意义的社会、经济问题，它关系着现代化的进程、人们的生活质量、社会和谐和安定，是全面实现小康社会的一个重要因素。关注空巢老年家庭，研究空巢老人问题具有十分重要的理论意义和现实意义。为了让这些老人的生活空间更大，精神世界更精彩，有关部门倡导市民踊跃参与到“编外儿女”队伍中，给这些空巢老人尽一份孝心。老人需要经济支助、生活照料、精神慰藉。

三、养老社会公共设施现状

公共养老设施资源短缺，机构设施和服务水平偏低、养老机构特别是商业性的养老机构收费过于高昂。同时，观念和情感方面的障碍，也影响他们选择机构养老的方式。

四、活动实施可行性分析

社会服务的滞后性，在短时间不可能把空巢老人这个社会问题得到很好的解决。我们作为社会的一份子，有这份社会义务尽自己的责任。心源社作为一个公益性的学生社会组织，大家凭着一颗爱心走到一起，在社会需要我们的时候，就应该站出来。遂宁市城区，关爱空巢老人的力度远远的不够，在这支队伍中的还很少。我相对于这些有工作的社会人士来说，时间更加的宽裕，同时我们更加容易集结在一起。心源

社在这一年多的发展中，形成了较好的社会影响，积淀了丰富的社会资源，从各方面分析都比较成熟。

五、活动具体实施过程

(1)、通过各居委会、老年办、社会调查等方式了解一些空巢老人的资料，根据社团的具体情况，适当的选择三十位左右的典型并且急需帮助的老人，实行一对一的帮扶方式。活动开始时，选择两个左右进行试点，充实基础，逐步的扩大。

(2)、全院招聘，面向中文系或写作水平好的同学，采取自愿的原则，根据实际情况选拔志愿者。

(3)、社团统一安排支援到帮扶的空巢老人的家中，通过交谈的方式，了解老人走过的一生并且记录下来，之后统一整理编辑。

(4)、志愿者首次前往的车费由社团提供，以后的车费由自己负担。

(5)、资料的采编应该在一个月内完成，一个月后汇集修订。书的主编由周一帆担任。

(6)、修订完毕，审核确认后，社团外联部马上组织人员，寻找赞助，保证后续的财务的开支。

(7)、书的发行方式、范围、价格和资金的后续处理等，按照以后制定的具体方法执行。发行赚取的资金，投入到社团的公益事业中。

(8)、活动的正式启动时间为：20\_\_年12月。

六、资金预算

参与人员车费：\_\_\_元

采编和出版成本：\_\_\_\_元

其他材料与经费开

支：\_\_\_元

总计：\_\_元 大写：人民币\_\_\_\_\_元整。

(注：其中\_\_\_\_元通过寻求赞助的方式获得。)

七、后续发展

空巢老人这是一个长期的工作，心源社应该把它当做一个常规活动，一直坚持下去。通过逐步的发展，扩大社会影响力，带动更加多的人参加进来。逐步建立一个有效的管理体系，井然有序的开展下去。同时逐步的积累资金，加大对这方面的投入。最终，活动的定位是：社团引导，全员参加，社会资助，自主发展，一体多元化管理。

活动成功后，发行的稿费，可以继续投入到我们的公益活动中，能够改变社团资金短缺的现状，在相当一段时间范围内解决了财务问题。社团的各项经费得到了补充，活动的范围和深度都能够得到进一步的发展，社团的影响力也随着提升。整个团体能够得到一个综合的发展，跨出重要的一步。

八、总结

空巢老人成为了社会关注的热门话题，我们作为当代大学生，相应社会的号召，做出自己的努力。同时，走向社会实践自己、锻炼自己。我们需要这样的机会，他们也需要我们。构建和谐社会，需要我们有一个和谐的理念，让我们心源人走在社会的前沿，

让我们的内心得到充实，为我们作为心源人而努力和骄傲。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找