# 2024年球类运动会策划案(十八篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-08-28

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。球类运动会策划案...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**球类运动会策划案篇一**

为了丰富校园文化的发展、创建和谐文明校园，提高体育运动水平,提高当代中小学生自身素质。为了老师与同学们的沟通交流，以致于加强师生之间的交流与凝聚力和集体荣誉感。我们校精心策划了首届师生篮球友谊赛,展现中学生的激情与活力色彩。

活动目的：为了丰富同学们的课余生活，进一步推动体育活动开展，带动体育活动的风气，增强班级凝聚力，也给同学们展示自我的舞台，旨在增强师生凝聚力，展示出新时代中学生的蓬勃朝气和竞技热情。本次篮球友谊赛是丰富每位老师同学课余生活，给每个同学与老师同场竞技相互交流的机会。

二、活动意义:

为加深我校师生之间的联系，丰富老师同学们的课外娱乐生活,提高我们的综合素质,培养积极向上的进取精神,培养同学们的顽强奋斗、勇于拼搏的优良品质，并推动校园篮球运动的发展，我们将本着“友谊第一，比赛第二”的原则，以本着促进学校领导老师与学生之间的交流和沟通为根本出发点，让本次活动顺利进行。我校特组织此次篮球赛。

三、赛程安排：

教师队vs校篮球队

上半场

教师队：(队长)王守雄、王亮、邓德刚、李爱民、李德军学生队：李京澳、刘强、张志豪、彭礼伦、曾方舟

下半场

教师队：(队长)易振浩、谷业军、张宏健、杨承权、余大民学生队：龚宇、骆德才、周元庚、段归澳、汪洋

比赛时间

全场30分钟，每半场15分钟。开场前5分钟热身，中场5分钟休息。

四、活动时间：

20xx年12月16日周一下午第四节课

五、活动地点：

校篮球场

六、赛前准备：

篮球两个，翻分牌一个，桌椅(三套)、记分表、饮用水、药品等翻分员2名：杨喆、杨世强

记分员1名：李晶晶

裁判长：彭高峰老师

九、比赛规则

1.每队上场至少五个人。

2.比赛换人没有限制，但必须要死球时或者半场结束，进球也可以。

3.双方以投币形式决定发球权，半场结束后交换发球，进球后换发球。

4.每位队员五次犯规机会.小节累计犯规达5次后，由对方罚球。

6.比赛分上、下两场，每场15分钟，中场休息五分钟。

7.比赛实行30秒制，30免未投篮，交换球权。

8.每队各有3次30秒短暂停。

9.比赛实行进攻三秒为例。

10.其它未提及的规则按国际篮球比赛规则。

本次篮球赛秉着丰富老师同学们的课余生活，提高老师同学们的运动能力，培养老师同学们拼搏精神，锻炼老师同学们的运动以及团队配合能力，因而大力提倡开展来丰富校园文化体育生活,从而给学校增添一份青春活力的气息。希望大家积极关注并支持此次活动，欢迎大家对此活动提出宝贵意见和建议。

**球类运动会策划案篇二**

一、体育文化节背景简介

湖南科技学院体育文化节承载了一系列精品活动味运动会、“3+2”排球赛，以及“四对四”为广大喜好体育运动的同学开辟了一方展示青春活力，show出自我的空间和舞台。

湖南科技学院体育文化节在全校范围内产生了广泛积极的影响，得到同学们的热切回应。现在体育文化节已成为湖南科技学院校园文化中不可或缺的一部分，她从不缺少关注，从来就不缺少令人激动和向往的元素，因此，有很多的企业与我们学校合作。今年，究竟花落谁家?让我们共同期待吧!

二、活动基本情况介绍

“四对四”足球赛是伴随着武汉大学体育文化节一起诞生的一个项目，同时也是体育文化节的一款精品强档。在汲取了当今风靡世界的五人制足球赛的精彩、趣味、时尚、灵活的优点之外，又融入了自己的特色，改制为四人制。这样就更加方便了同学组队，同时对球队的整体攻防水平要求更高，使比赛更富观赏性。

谁是绿茵场上的豪门?!谁是桑巴裙上的舞者?!激情燃烧的x月，让我们来共同期待各路英雄豪杰为大家上演200\*年最炫彩夺目的画卷吧!

三、活动理念

自由我舞台，青春更精彩!

四、活动目的

丰富活跃校园文化生活，倡导时尚健康生活方式，促进武汉大学足球运动水平的提高，为广大同学搭建一个(更多精彩文章来自“秘书不求人”)相互交流与学习的平台。

五、活动时间

20xx年11月—12月

六、大赛筹备及宣传

前期：这是组委会为主的的全面而细致的准备时期，我们将以天为单位进行海报告知性宣传，并接受报名;对各队的实力按照历史记录等资料进行科学而公正的评估，选出种子队，再进行抽签分组，安排赛程。对裁判和工作人员做好培训、分工，并召开赛前队长会议，赛前裁判工作会议。为比赛的一切事宜做好准备。做到有备无患，防范突然事件。

中期：这是活动进行得如火如荼的时期，每一场，每一轮都会有更多的精彩。我们将认真地做好赛事进行时的各项组织工作，认真的布置赛场，维护比赛秩序，做好每轮比赛的赛果宣传，在每轮比赛后，做详细的工作总结。密切配合商家最大限度地为商家做宣传活动。

后期：活动的收尾阶段，以决赛和颁奖仪式为重头戏，做到最大的宣传力度和影响力，使比赛绽放最绚丽的色彩。继续宣传攻势，做好攻坚的宣传工作，并为商家进行商业活动宣传。赛程结束，做活动的总结，给比赛画上个圆满的句号。

宣传方式：

1以大海报进行比赛活动的宣传。

2.在比赛各种用表和奖状上都醒目注明赞助商家名称。

3.对比赛场地精心布置，悬挂大块横幅和彩旗、广告牌等，渲染活动气氛。在比赛工作桌，工作点贴商家海报，如有需要，可以进行商家产品促销活动。

4.在校广播台、网站和报纸上进行活动的宣传报道，校学生会网站将放置赞助商广告，并对球赛全场进行跟踪报道。

5.邀请本地报纸，电视台等媒体进行报道。

6.每轮赛果，赛况都将伴随商家商业活动一起进行现场宣传。

七、赛事流程

本次大赛预计招收64支队伍参赛，分小组赛和复赛两个阶段，赛时2天抽签分为16个小组，每组4队，进行小组循环赛，按胜负积分排名，胜一场积3分，平一场积1分，负一场积0分。小组积分前两名进入复赛。若积分相同，净胜球多的队伍进入复赛。复赛采用单场淘汰制。胜出的32支队伍的全面而细致的准备时期，我们将以天为单位进行海报按原来的组别相邻两组进行一、二名交叉赛，负方被淘汰。决出16强后抽签决定比赛队伍，进行淘汰赛，八强也沿用此方法决出四强，然后决出决赛队伍进行决赛。

比赛时间为上午8：30—11：00、下午14：30—17：00。

八、赛事规则

九、人员安排(不包括前期接受报名所需人员安排)

一、资金预算

一、宣传费用

1.海报及传单：0.5\*1000+3\*100=800元(商家可以自制)

2.印制报名表：50元

二、场地布置

1.条幅120\*8=960元(商家可以自制)

三、比赛过程中的工作用品

1.哨子：5元\*15个=75元

2.圆珠笔：2元\*20个=40元

3.记录本：3元\*10个=30元

四：奖品

冠军120\*6=720元

亚军100\*6=600元

季军80\*6=480元

奖杯、奖状、证书500元

五：其他费用

复印费(比赛规则、赛程表、成绩单等)200元

六、工作人员的工作餐

盒饭(周六周日两顿午餐)：

10元×40人×2顿=800元(包括水等其他费用)

共计：5255元。

**球类运动会策划案篇三**

一、指导思想:

为全面贯彻落实全国学校体育工作会议精神和成都市教育局、体育局、团市委《关于开展全国亿万学生阳光体育锻炼的紧急通知》精神，促进和谐校园建设，培养同学们公平竞争、热爱和平、追求发展的精神，养成积极主动的体育锻炼习惯，提高同学们的思想道德素质、文明礼仪素质和身体健康素质，为学生终身发展打下坚实基础。

二、组织单位:成都华西中学

三、主题“青春·运动·健康”

四、启动仪式与活动内容:

(一)根据市教育局活动安排，结合本校实际于20xx年4月29日进行启动仪式。

(二)学校阳光体育运动每学年分为三个阶段:

第一阶段:3一6月全校开展以学生“阳光伙伴”、体育励志活动为主体的阳光体育运动，在开足开齐各年级体育课程基础上，带领和鼓励全体学生，开展各种喜闻乐见的体育活动(不拘形式)，让学生全身心地投入到每天一小时的体育活动之中。

1、学校组织全体学生开展午间一小时课外文体活动。

2、以参加成华区、成都市组织的学生篮球、足球和乒乓球比赛为载体，开展以年级、班级为单位的学生球类、棋类比赛。

3、4月中旬——5月中旬组织初中毕业生升学体育考试的迎考和组织工作。

4、5月，组织初一、初二、高一、高二年级学生的远足、野外生存训练。

第二阶段:7一9月以“绿色奥运”、“人文奥运”、“科技奥运”为主题，青少年学生的体育竞赛或夏令营活动为主要内容，鼓励学生走出教室，沐浴阳光，亲近自然。

1、8月组织开展新生学生军训，培养学生良好的身体素质和意志品质。

2、8月倡导学生积极参加省市少年宫组织的各种学生暑期社会实践活动。

第三阶段:10-12月以学校迎奥运体育节、运动会为载体，引导全体学生积极参与各项体育活动;努力提升学校体育教育工作水平。

1、以参加省市区中学生秋季田径运动会为载体，开展广泛性的学生体育锻炼活动。

2、学校举行以迎奥运为主题，利用摄影、书法、绘画、演讲、体育舞蹈等形式，开展各项主题活动，并运用校园网、宣传窗等渠道广泛学生运动及健康知识。

**球类运动会策划案篇四**

活动设计背景

球是每个幼儿都喜欢的物体，它能够让幼儿在快乐中学会拍球，体验拍球的乐趣，提高他们的活动能力。

活动目标

1.认识皮球的特性，尝试多种玩皮球的方法。

2.学习连续拍球，提高手、眼、动作的协调性。

教学重点、难点

重点：培养幼儿的想象力和发展思维能力，使幼儿懂得皮球是有多种玩法的。

难点：引导幼儿连续拍球，使其体验拍球的乐趣

活动准备

皮球若干，布置好场地的起点线和重点线。

活动过程

1准备活动。

首先老师带领幼儿一个跟一个围成一个大圆圈，模访给皮球充气(体侧、腹背)，拍皮球(跳跃运动)，滚皮球(原地转圈)等动作。

2探索皮球的多种玩法。

(1)引导幼儿想办法让皮球动起来。如拍球、滚球、踢球、抛球等。

(2)鼓励幼儿自己想办法或者与同伴合作把球从起点线运到终点线，引导幼儿比一比哪种方法最快。

3.学习连续拍球。

(1)让幼儿自由练习拍球，看最拍得最多。

(2)请个别小朋友表演拍球，老师引导幼儿发现连续拍球的方法，手掌打开，

用合适的力往下拍球，等球弹起来再接着往下拍。

(3)让幼儿听老师引导的口令开始按要求的数量拍球，口令停了报告自己的拍球数量。

(4)请幼儿观察老师如何控制不同的高度，不同方向的球，让拍球的时间更久、数量更多。

(5)鼓励幼儿找一个圆圈和同伴一起练习在规定范围内拍球，帮助幼儿感受控制球的方法。

4.游戏：拍球接力。

玩法：将幼儿分成4组，每组的第一个幼儿在起点线原地拍球3次，然后抱球跑回场地中的圈里，按照圈内的数拍相应次数的球，然后到达终点，拍球3次后抱球跑回起点，第二个幼儿接着拍球。依次进行，以速度快的组为胜。

5.放松活动。

幼儿听老师的指令把皮球放在身体的相应部位滚动，放松运动。

教学反思

通过这次活动《好玩的皮球》，幼儿们的积极参与性提高，让幼儿体验到一起拍球的乐趣，从而提高手、眼、动作的协调能力。

**球类运动会策划案篇五**

【设计思路】

球类运动以其种类繁多，灵活简便的特点深受孩子们的喜爱。他们通过电视，图片，报纸，传媒等多种途径，对各种球类运动充满了浓厚的兴趣。本活动，就是根据孩子自身的需要和兴趣，通过家园互动，为孩子们创设了一个足够的空间，充分调动他们的自主探索欲望，并将常识、语言、品德意志内容等整合在一起，使他们对球类运动有了一个全新的认识。也发展了幼儿多方面的能力。

【活动要求】

1.通过说说、议议等活动，对各种常见的球类运动有一定的认识。

2.知道球类运动有助于身体健康，激发幼儿对球类运动的兴趣。

3.初步引导幼儿学习运动员吃苦耐劳，不怕困难，坚持到底的精神。

【活动准备】

1、家园共同收集大小不一、种类不同的球若干，如皮球、乒乓球、排球、网球、篮球、足球、保龄球、羽毛球等。

2、师生共同收集的球类运动图片资料，版面.

3、球类运动vcd，磁带，

4、事先让幼儿通过各种途径了解一些球类运动的认识。

【活动过程】

一、认识各种球类

1、(进行曲)师与幼儿手持球入场

2、引导幼儿从同伴那里认识自己不知道的球

3、说说同伴带的球

4、引导幼儿说说不同球之间的区别

二、观看球类运动vcd，了解各种球类运动的运动方式

1、观看vcd

2、互相说说看到了哪些球类运动?模仿运动员的动作

3、引导幼儿尝试模仿运动员的动作，让幼儿猜猜是什么运动?

4、爱国主义教育(中国的乒乓球最厉害，经常得到世界冠军等)

4、延伸：你还知道其它的球吗?

三、游戏：配配对

引导幼儿分组看球找图片，并贴在版面上

四、我做宣传员。

**球类运动会策划案篇六**

一、设计意图

我班幼儿升入中班后，大多比小班时期好动，他们喜爱各种形式的体育活动。但在活动中却缺少集体意识和合作能力。为了加强幼儿这方面的培养，我在班上开展过几次教学活动，效果都不太明显。

在一次区域活动中，我意外的发现几个小朋友用我放在扮演区的布，打开后把球放在上面滚来滚去，玩得十分带劲儿。猛然间我也感受到布和球这两样东西之间碰出的剧烈火花。怎样才能让这火花燃烧得更绚丽多彩呢?我想，兴趣是的老师。孩子们既然对布和球这么感兴趣，我何不大胆尝试一下呢?于是我决定把他放到本次体育活动设计中来。

根据《纲要》和《指南》中体育活动的要求我设定目标如下：

1、技能目标：发展幼儿手臂力量;提高幼儿协调能力。

2、能力发展目标：培养幼儿初步的团队意识和合作能力。

3、情感目标：主动参与体育活动，体育与同伴一起游戏的快乐。

二、教学活动设计

活动名称：好玩的布和球

活动班级：中班

活动准备：布(三块)、球(乒乓球、海洋球、小篮球、纸球)、大篮子、音乐。

活动目标：1、发展幼儿手臂力量;提高幼儿协调能力。

2、培养幼儿初步的团队意识和合作能力。

3、主动参与体育活动，体验与同伴一起游戏的快乐。

活动过程：

一、开始部分

1、幼儿集体在门外等候

(师：今天老师要带你们去小动物家做客，谁想去啊?幼：我想去。师：那我们一起出发吧!)

2、随音乐做准备活动

●以手臂运动为主

二、基本部分

(一)锻炼小手臂力量

●布做“大锅”，球做“食物”。幼儿齐力用手抓住布变出大锅，和老师一起做美食。)

1、炒豆豆(乒乓球)

动作要领：手抓住布，小手臂微微抖动，也可交替抖动。

2、煮汤圆(海洋球)

动作要领：手抓住布，小手臂上下抖动，也可交替抖动。

3、做爆米花(小篮球)

动作要领：手抓住布，小手臂用力抖动。也可交替抖动。

(二)锻炼大手臂力量

●布上贴大灰狼，教师把它撑起。形成大灰狼生动形象。

1、\_大灰狼

幼儿手持纸球，做投掷动作，用力\_大灰狼。要求瞄准目标。

2、打跑大灰狼

幼儿再次捡起纸球，追着大灰狼打，至到打跑大灰狼。

三、结束部分

1、收拾场地，捡起纸球。

2、作放松运动。

3、离场。把食物送去给小动物们品尝。

**球类运动会策划案篇七**

活动目标

1、通过游戏，锻炼反应力及身体动作的敏捷性。

2、培养游戏中的规则意识。

环境创设皮球同三分之二幼儿人数。

活动过程

一、开始部分

传球游戏：幼儿分成两队，分别从上和下传球。

二、基本部分

1、三分之二的幼儿拿取皮球，然后提出要求：

有球的孩子要保护好自己的球，没有皮球的孩子可以动脑筋把别人的球夺过来，每个人只能拿一个皮球。夺球的过程中，要多动脑筋，不能推拉别人或者硬抢。

2、教师和无球幼儿一起来进行夺球游戏，教师可以先夺球，然后转换角色保护自己的球。

3、鼓励幼儿积极参与游戏。

三、放松部分：

两人一组拍皮球，整理，回教室。

**球类运动会策划案篇八**

活动目标：

1、主动参加体育活动，体验运动带来的乐趣。

2、学习肩上挥臂投远，在投远时能挥臂甩腕。

3、能友好游戏，不互相冲撞，遵守游戏规则。

活动准备：

1、经验准备：6幼儿用多种方法玩流星球。

2、物质准备：红色、蓝色流星球若干(红色、蓝色靶心与活动人数相等)，录音机、磁带。

3、场地准备：如图。活动重点：

通过探索游戏，引导幼儿学习肩上挥臂投远。

活动难点：

幼儿在投掷时，能转身、挥臂、甩腕。

活动过程：

1、教师与幼儿一起听音乐做准备活动。

2、教师引导幼儿学习肩上挥臂投远的基本动作。

(1)幼儿自主体验肩上挥臂投远的方法。

(2)引导幼儿说出肩上挥臂投远的动作要领。

(3)教师与幼儿进一步全面归纳出投掷方法：预备时要转身，身体后倾，一脚前一脚后，右手举球在肩上，挥臂、甩腕向上投出。

(4)幼儿练习。

3、通过游戏“星球大战”，引导幼儿复习巩固投远的动作要领。

(1)教师观察幼儿投掷情况，进一步发现问题，提出要求，强调动作要领：挥臂、甩腕。

(2)教师根据幼儿活动的情况提出新的游戏玩法，增加奔跑游戏设计环节，加大运动量。

4、放松活动：“流星球归队”。

教师指导哟而整理自己队相应颜色的球。

随音乐放松：引导幼儿用流星球拍打身体不同部位，进行放松。

活动评价：

活动中，幼儿对投远的动作要领进行了学习，大部分幼儿能基本掌握肩上投远的要领。由于重点强调了挥臂甩腕的动作，因此在游戏中，幼儿对这个动作得到进一步掌握，幼儿的投掷距离和投准程度有了很大进步。

幼儿对活动很感兴趣，能积极地参与游戏，探索流星球的玩法。有的幼儿在练习时还互相比赛，看谁投得更远。在玩游戏中，幼儿能进入情境，将球投到对方的区域。

在进行动作练习时，幼儿自己投掷完，用粉笔进行记录，不太恰当，幼儿不能直观地进行对比。应该由教师事先画好不同距离的线，幼儿进行投掷，这样幼儿能直观地看到自己的投掷距离，并进行对比。

**球类运动会策划案篇九**

一、活动主题：

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间：

20\_\_年9月26日-10月31日。

三、活动目的：

以 中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展。

同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率,切实提升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容：

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1.“金秋营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2.“金秋营销.卡庆双节”

(1)活动期间卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品;

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品;

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品;

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品;

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止;同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作。

3.“金秋营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二)“金秋营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2.网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3.活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4.积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5.切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三)“金秋营销.产品欢乐送”社区活动。

1.扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓 住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销.产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2.结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

(1)积极拓展速汇通业务

9 月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务;对城市中汇款频率较高的人群。

如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性;对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取导地代发工资等批量汇款业务。

(2)切实促进个人储蓄存款业务

9 月、10月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。

国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(3)有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活 动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作;同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

(三)“金秋营销.产品欢乐送”活动。

以 本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务;同时抓住高端客户“十一”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的.有利时机，向高端客户推介个人理财业务,进一步提高乐当家理财服务的吸引力。

主要内容有：

1.活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2.联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠;联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3. 国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业;同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境;另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准,确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承 诺。

五、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在10月份实现以下目标：

1.客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高;

2.卡社会知名度和使用率得到进一步提高，当月刷卡消费交易额比去年同期和今年9月份都有较大幅度增长，同业占比在9月份基础上有所上升;

3.速汇通竞争优势得到巩固和提高，促进业务持续快速发展，手续费收入新增创历史同期最好水平;

4.自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。

5.圆满完成各项业务指标。

**球类运动会策划案篇十**

20xx年已经到来，为展现公司日新月异、蓬勃发展的良好风貌，增进友谊、增强凝聚力，公司决定于20xx年xx月xx日举办一场联欢会来答谢各位员工一年来辛勤的工作与默默付出。

第一步：入场形式

入场是年会的最开始阶段，一个有趣、让人兴奋的入场方式，最能直接地影响员工对年会的第一感觉。所以近年来，网络上盛传的各大公司年会的入场秀，也都是花样百出。

常见的方式是红毯秀，在年会会场门口处放置签字桁架，员工沿着地毯方向走向会场，在签字桁架处签字、合影留念。

进阶一点可以在红毯两侧摆放一些杂志合影框，比如时代杂志、gq男人装等等，根据公司文化可以自行定制，员工入场时可以合影留念。

高级一点可以是cosplay走秀，在入场时，以部门/小组为单位，cosplay一组动漫或其他人物入场，这样的形式往往更抓眼球，也极具趣味性。

第二步：暖场方式

走完年会的入场秀，进入会场后，大家在找到属于自己座位、桌次的同时，内场可以轮播音乐、视频等进行暖场，等待年会的正式开始。

常见的暖场方式就是播放视频，视频内容可以截取公司一整年度的重大事迹的回顾。

近几年随着互联网行业的蓬勃发展，催生一些跨屏互动系统，暖场时候也可以用跨屏互动方式，建议结合视频穿插播放，效果会更好一些。

第三步：领导致辞

年会正式开始前，请领导对本次年会致辞/祝酒词，作为年会的开幕式。在带领全体同事回顾公司整年情况、展望明年预期之际，也要让领导给大家一点福利，点燃现场气氛，比如领导派红包等。

通常的形式，是用红包塞现金派发，也有在公司内部微 信群发微 信红包，大家来抢。最近常见利用跨屏互动发红包，扫描二维码，就可以领取红包的方式，也是一种创新的发奖形式。

第四步：节目表演

每一年的年会演出都是最头疼的环节，各部门也都绞尽脑汁策划节目。但节目每年应当推陈出新，总是一样的节目也令人提不起兴趣，作为策划，可以建议各部门抓住时下热点来准备节目，如：

公司有嘻哈：你可以用freestyle唱出公司大事记吗？

吐槽大会：平时不敢吐槽的东西可以一吐为快啦？

情报局：我发现！运营妹纸是最漂亮的！

第五步：热场游戏

策划年会时，节目—游戏—抽奖要穿插着来，让员工保持期待和热情。年会既然是大家放松、互相了解的场合，平时工作大家也都很忙，这次应该让老板和员工们多多互动，比如：

员工模仿老板说话、老板模仿员工动作、鼓动老板表演等。

另外可以借鉴跑男、前进、快本等热门综艺中的游戏，吸引员工参与。

第六步：抽奖环节

抽奖环节根据年会整体设计时长、节目数量安排，一般在两个节目和游戏后安排一次抽奖，从幸运奖、三等奖、二等奖降序抽取。而最后一个一等奖，可以放在0点时抽取，或者放在年会所有节目结束时候抽取。

传统的方式是在抽奖箱里，抽取中奖人员，近年也有通过抽奖软件，输入奖品和参会人员信息，进行抽奖，主持人或者领导只需要喊开始、停止即可。

第七步：赞赏评选

策划时，根据实际情况，可以将公司部门/个人年度先进评选和颁奖放在年会中，对于受奖者无疑是的褒奖。同样还可以设计年会节目奖，现场投票评选年会中最有人气、最有意思的节目，也是对表演者们的认可和肯定。

**球类运动会策划案篇十一**

(一)活动主题：“我们一起过腊八”

“我们一起过腊八”(如：腊八话粥、腊八话感恩、腊八话民俗，腊八话……)

(二)活动目的

结合中国传统节日，宣扬传统文化和孝亲敬老尊师之道，促进家校融合。

(三)活动内容

1、请家长和学生一起熬制腊八粥，品腊八粥，讲述腊八节故事，通过孝亲礼仪的宣扬，促进家校融合，同时感受快乐生活、珍惜幸福生活。

2、组织少先队员代表与敬老元的爷爷奶奶一起品腊八粥，营造温暖的腊八节氛围，通过传统文化的学习和敬老活动让学生感受腊八节背后的中国传统文化。

(四)活动要求

1、请同学们积极参与腊八节的活动，通过学校提供的关于腊八节的资料了解腊八节的故事，谈感受、话感恩，了解中华的传统文化。

2、听广播：广播时间开展“我们一起过腊八”的专题广播。

**球类运动会策划案篇十二**

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“诚信?维权”年主题，促进市场经济良性发展，保护知名企业健康成长，维护消费者合法权益不受侵害，营造一个公平、公正、诚信经营的消费环境，根据中国消费者协会工作部署，结合我省实际情况，特开展本次活动。

二、主、承办单位

主办单位：四川省保护消费者权益委员会

四川省工商行政管理局

承办单位：四川质量报社生活周刊

三、活动时间及地点

活动时间：3月15日(全天)。

活动地点：市体育中心北半场。

四、活动的策划、步骤及方法

(一)活动的策划：

1.由主办单位确定本次活动方案;

2.活动前期拟于3月12—14日，在媒体上(华西都市报、天府早报等)发布为期三天的公益广告，突出今年年主题“诚信?维权”，为3.15现场活动造势;

3.在活动前期，组织有关媒体对省消委会主要领导进行专访，突出宣传年主题、今年的消费维权重点和今年省消委会的主要工作;

4.协助省工商局消保处在3月13日召开315纪念活动新闻通报会。在会上通报省消委会的“20xx年消费投诉十大热点”和315纪念活动情况。

(二)活动的组织和实施：

1.主办单位向相关企业发出组织活动的通知;

2.由主办单位负责审查参加活动企业的产品广告，宣传资料内容，杜绝假冒伪劣产品进场;

3.由承办单位负责活动的组织和筹备工作;

4.活动开幕仪式拟邀请省人民政府、省工商行政管理局、省消委等有关领导参加并讲话;

5.现场设消费者咨询、消费者投诉、房产家装、it、食品、家电建材、日用百货、汽车等专区，散发相关宣传资料和进行商品销售;在现场开展消费知识宣传，并设置消费警示、消费小知识、消费指导等宣传牌;

6.由省消费向参加活动的企业颁发“20xx年消费维权定点联系企业”证书、铜牌;

7.在现场散发刊有参展企业的特刊及年主题宣传资料;

8.为活跃现场气氛，将在开幕式后进行文艺表演(节目内容待定);

9.在现场设立医疗救护(防疫)站、消费咨询台等;

10.组织治安、消防、防疫、医疗等部门入场开展相关工作。

**球类运动会策划案篇十三**

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?

**球类运动会策划案篇十四**

一、活动背景:

值此和一装饰公司成立2周年之际,上海活动策划公司为答谢社会各界及消费者对公司的两年来的支持与厚爱,在此举办20xx家装盛典,故活动地点选择八月楼步行街。八月楼位处八月楼步行街中心,有新一佳、国美等国内外知名商场,随着“八月楼步行街的日益兴起”,它将成为吉首城区发展的最活跃商业及休闲游乐购物的区域。

目前,八月楼第一期已从2月20号开始陆续交房,也有少部分业主开始装修。平均每天交房为4套,预计一期到交房应到五月份。

二、活动思路:

借和一装饰公司成立两周年之际,答谢新老客户,举办现场促销活动。20xx年3月2日,八月楼一期开始交房,业主将陆续拿到房子,届时将掀起家装消费高潮。借此契机,和一装饰公司配合该楼盘交房3、4月时,在八月楼一期现场布展,为业主提供家装免费咨询、家装材料展示促销等活动,公司将与业主面对面交流,达到销售目的。

整个活动将分为“精品样板看房直通车”、“装修咨询盛会”、“超级优惠酬宾”三个部分进行。

三、活动目的:

1、提高公司的知名度和美誉度,扩大公司在业内的影响力;

2、作为和一公司成立两周年庆典活动,一方面向消费者宣传家装知识;一方面通过的超级优惠酬宾形式答谢老客户对和一的厚爱,增强和一的美誉并形成新的人际传播达到增加现场客流的目的。

3、通过活动收集客户资料,扩大公司的客户群体;

4、通过活动,为公司创造直接的经济收益。

四、活动内容:

活动主题:“20xx家装盛典——‘和一’两周年庆典”

活动口号:精心、细心、贴心、零距离服务

活动时间:20xx年3月15日-4月15日

活动地点:八月楼步行街广场

参与对象:所有市民

具体内容:

1、装修咨询盛会

(1)创意:介绍常识、剖析家装,让消费者明白消费、放心托付!

(2)内容及目的:

①用专业的知识,群众语言的讲解家装,介绍家装常识,让消费者明白如何更好的装修房子。

②分析目前装饰行业正规、品牌装饰公司与小企业和装修“游击队”的本质区别(如后期服务、质量)。

③介绍和一装饰公司的几种装修模式和收费标准,让业主明白钱到底花到哪里去,让消费者更加安心、放心、舒心。

④揭示目前装饰、建材行业的黑暗面,提醒消费者注意,同时展示和一装饰公司是如何做的,增加消费者对公司的信任度,有利于消费者的最终签单!

(3)活动现场:

①作品展示:作品置于业主就座位置的两侧,呈扇面展示。作品上面有设计效果图和实景图进行比较,注明设计说明和业主的基本情况,房型和装修投资额,整体(包括软装饰、灯具、家居)的价格说明。

②产品展示:建材商家于场地四周设置咨询处,展示主打产品(上海传古文化传播公司专业发布会策划、晚会策划、新闻发布会策划、上海活动策划、物料设计等),导购人员在旁辅助介绍,接受业主的咨询和订货。

③发放dm,摆设桌椅,参与业主以半椭圆形式就座,便于观摩,聆听讲解(半椭圆形也是一个比较宽松的形式,更加有利于接受,有别于面对面填鸭式的灌输)。

④电脑、音响等准备妥当,以便进行声形并茂的解说。

⑤设立饮料自取处,营造轻松愉悦的交流氛围。

2、超级优惠酬宾

(1)创意:人无利不往,趋利心理是消费者的普遍心态。

(2)目的:

①追求优惠是消费者的一种普遍心理,为了适应消费者的心理,适当的进行一些优惠措施吸引、满足消费者,让消费者更乐于接受。

②优惠的本身也显示了商家对业主的重视程度,每个人都希望一种被重视的感觉,这个感觉有利于促使消费者认同商家,与商家签约的意愿度更大。

③优惠活动进行时,设计师、业务人员及时跟进和业主沟通,加强业主对本次活动的认知,有利于发掘潜在的意向客户。

(3)活动现场:

①活动主办人宣布酬宾的优惠措施和具体实施方法。

②设计师在自己的作品前面设置办公桌,在作品旁边进行现场解说,接受业主的咨询,与其沟通交流并登记业主信息,以便会后跟进。(设计师佩戴工作证,统一着装)。

③建材商家展示、介绍产品,并提供免费咨询活动,收集客户资料,并接受业主的现场订货。

④在展会自由活动期间,迅速布置客户的休息和业务员的洽谈区域,业务人员及时跟进并邀请业主填写装修咨询信息。

(4)优惠内容:

①有来即送:活动当天(a)凡和一的老客户均可获赠公司精美小礼品一份;(b)有装修意向的业主,只要填写相关资料,即可获得获赠和一装饰公司精美小礼品一份(赠品数量有限)

②活动当天,和一装饰公司提供“现场量房”、“出平面设计方案”两项免费服务,业主填写个人资料,公司将在一个星期之内派人送图上门。

为答谢新老客户朋友对和一公司的支持与厚爱,凡活动期间到和一家装,将得到价值(1000)元的入住大红包。

④活动期间,缴纳定金并与装饰公司签定合同的业主可享受免费家政服务一次;

⑤征集前十二套样板房:活动期间签单的前十二位客户将赠送价值4888元的热水器。

3、“精品样板看房直通车”

(1)创意:事实胜于雄辩,耳听为虚,眼见为实!

(2)目的:

①通过实地参观精品样板房,让业主切身感受到公司的设计和施工实力;通过现场的案例,更能让业主明白品牌装饰公司的施工流程和施工工艺,给业主留下深刻的印象。

②通过对样板房的参观和业主现场的沟通,为本次活动提聚集人气,引起业主对公司进一步的关注,有利于业主对公司的认可,便于为下一个动作“现场签单”打好基础。

(3)活动现场:

①租用大型中巴车免费接送业主参观样板房,由工作人员带领并沿途做简单概述,节省看房时间。

②样板房要经过布置,做到窗明几亮,工作人员统一着装,显示公司规范性管理。

③时间安排在“装修咨询盛会”结束后,观看样板房时间控制在半小时以内,以防业主产生审美疲劳!

注:“精品样板看房直通车”方案仅供参考,在条件允许下建议执行。

五、宣传策略:

1、制作邀请函,对活动进行简单介绍;

2、制作活动dm,对参与商家、具体活动内容进行介绍;

3、和一装饰公司门户网站前期宣传报道;

4、边城报社对活动前期和后期做跟踪报道;

5、湘西生活频道《好房好家》负责本次活动的专题报道;

6、活动现场地布置(由上海传古文化传播公司专业发布会策划、晚会策划、新闻发布会策划、上海活动策划、物料设计等)背景板设计形象广告4mx3m(广告尺寸以实际为准);

六、参与单位:

(一)主办单位:上海越卓会展服务有限公司(专业舞台搭建、桌椅租赁、上海灯光音响租赁、上海桌椅租赁等各种发布会场地布置及执行

(二)协办单位:上海传古文化传播有限公司(专业发布会策划、晚会策划、新闻发布会策划、上海活动策划、物料设计等

(二)参展单位:柏高地板、箭牌卫浴、华润漆、皮啊诺橱柜、美的热水器、萨米特陶瓷、华艺灯饰

**球类运动会策划案篇十五**

活动主题：班集体秋游

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。

**球类运动会策划案篇十六**

活动主题：爱祖国 爱家乡

活动目的：

借助秋游活动，让学生走进社会，走入秋天，有更多的机会了解城市的发展，欣赏城市的新貌，感受秋天的气息，陶冶学生情操，丰富课外生活，培养学生实践能力。

活动要求：

1、从自身做起，不乱扔果壳纸屑，树立玉海二小良好的形象。

2、向游客宣传文明的瑞安、绿色的瑞安、洁净的瑞安。在秋游活动中开展“雏鹰假日小队”活动劝阻游客的不文明行为。

3、活动后，可与语文学科结合，学生记录本次秋游给自己印象最深的一个活动项目或者感想。(每个班级上交3-5份优秀作文到大队部)

4、以年级为单位上交一份年级秋游活动方案。

5、各班主任总结活动内容，上交一份活动反思。(最好能附图片资料)

活动教育：

(一)安全教育：

1、排队行走安全：一切行动听从老师和交警的指挥，紧跟队伍，不掉队，在队伍中行走不喧哗，不拥挤。

2、上下车安全：上下车不拥挤，不推攘，有序排队上下车。

3、车内安全：不把头和手伸出窗外，不大声喧哗，不勾肩搭背，要抓住扶手。

4、游玩安全：1)不去湖边玩耍，不攀爬，不做危险游戏;2)在老师视线范围内活动，不得随意离开，有事离队要向老师请假并结伴而行。

5、回家安全：1)低年级学生要等待来接的家长，不得自行回家;2)自行回家的同学要及时回家，不得在路上逗留;3)回家之后要进行休息，不进行危险的活动。

(二)文明教育：

1、在来回路途中要注意交通文明，不乱穿马路，走人行道和斑马线。

2、在游玩过程中要注意卫生文明：不乱丢废弃物，扔在自己带的塑料袋里，离开休息地，要搞好卫生。

3、在游玩过程中要注意语言文明：不讲脏话，不大声喧哗;如有游客询问要热情地回答。

4、在游玩过程中要注意行为文明：不追跑打闹、不损坏公共财物，在参观过程中做到安静、有序。

**球类运动会策划案篇十七**

《精彩换新装》——-换装开张

201\*年9月28日至201\*年10月7日三、活动目的：

1、创造良好销售商机，增加客流提升销售额，全面打响xx店升级重张开业的第一仗。

2、通过重张开业让顾客获知装修升级后的卖场是一个感觉更舒适，商品更丰富、价格更便宜的超市。

3、通过此次重张开业树立超市价格新形象、整体服务新形象、商品质量新形象。

4、通过重张开业促销带动国庆、中秋节超市市场占有率，提高各门店来客数、提高全司整体销售。

5、提高超市在商圈的竞争力，打造在××地区的商圈主导地位。

（一）商品促销

1、海报时间：9月28日—10月7日

2、海报内容：

a）9月25日发放一档套红双面海报，海报以“开业预告”为主题，内容以开业期间活动介绍和企业形象宣传为主；

b）开业彩页海报要求商品价格在当地市场有轰动效应，具体分配如下：

①彩页海报（9月28日—10月7日）大度16k、12p

②主题：《精彩换新装》——-换装开张

9月28日—10月5日

各课单品数生鲜食品非食品

开业抢购商品2p121612

正常特价商品6p102030

国庆、中秋主题商品2108

合计118个单品（生鲜商品可分时段抢购）

☆备注

1）月饼要求：

2）礼篮要求：

3）烟酒要求：

4）饮、保健品、茶叶

5）糖果、饼干、水奶

6）水果要求：

7）其他生鲜商品要求：

3、注意要求：采购部促销谈判须依以上要求执行，营运部负责组织商品，开业档9月20日12点以前提交草稿至营运部；营运部9月22日上午10时前将促销单品定稿传至企划部开始设计排版印刷，9月26日16点前海报分发到各门店。

4、开业预告：9月25日发放，版面拟定为16开（大度）双面，8000份；

5、费用：8000份×0、1元/份=800元

6、第二档：9月28日至10月5日，版面拟定为16开（大度）12p，16000份

7、费用：16000份×0、55元/份=8800元

8、印刷预算：9600元

☆中秋主题陈列：

活动主题一：“月圆人团圆——中秋月饼主题街”

促销时间：9月28日——10月6日

商品要求：中秋月饼、礼篮组合、精品礼盒商品为主（详细由营运部规划组织）

（二）活动促销

☆全程促销活动：9月28日-10月12日

活动一、精彩换新装——同喜同庆

1、活动时间：活动期间内每天

2、活动主题：建议供应商活动时间建议形式备注

a）场内活动\_\_节庆假日商品免费试吃、厂家促销、洽谈各类供应商赞助、联合开展、以天为单位开展、赞助供应商商品特买、买一送一、现场试吃等；每天保证两家以上

b）场外活动\_\_厂家场外促销活动、洽谈六家以上供应商、一家一天为单位、厂家场外活动、xx店老街店

c）服装展示会\_\_二楼品牌服装展示会、二楼各服装专柜、9月28日上午，二楼各服装专柜品牌服装秀（企划部组织专业模特团，展示服装由二楼专柜提供）××店

3、活动说明：

a）a、b活动采购须以表格形式例出开业期间每天厂家活动在9月20日传企划部。

b）服装展示会活动费用由相关服装专柜更平分，9月25日请采购将所有服装专柜资料传企划部。

活动主题二：重张盛典震撼开篇

活动一、盛典起航锣鼓喧天（此活动限xx店）

活动期间：9月28日2、活动形式：xx店店前举行重张庆典启动仪式，全体员工参加。具体程序见“开业营销方案”庆典活动内容：

活动二、换装开张——红包大放送（三店同时）

活动时间：9月28日开业当天

活动形式：凡活动期间顾客一次性购物满28元，均可凭当日单张电脑小票参加“开心红包大派送”活动；

☆红包分类如下：每天1个：面值198元购物券

每天2个：面值98元购物券

每天8个：面值48元购物券

每天1000个：面值1元

费用预算：现金1778元+红包110元=1878元x3店=5634元

活动三、买就送——谨献给真正购物的狂热份子（此活动限xx店）满18元送8个装鲜鸡蛋一盒

a）活动时间：9月28日开业当天

b）活动形式：开业当天前300名顾客在超市xx店单票购物满18元以上，凭当日单张电脑小票可获赠8个装鲜鸡蛋一盒。限送前300名，送完即止。

c）费用预算：3元/盒×300盒=900元满48元送5斤装大米一袋

a）活动时间：9月28日至29日

b）活动形式：凡在超市xx店单票购物满48元以上（烟酒、家电类商品单票满150元以上），凭当日单张电脑小票可获赠5斤装大米一袋。每天限送1000袋送完即止。

c）费用预算：6元/袋×1000袋×2天=120xx元

活动四、中秋团圆，加一元多一件（三店同时）

活动时间：10月1日、2日

活动内容：活动期间在超市单票购物满额可即指定地点参加换购活动：

a）购物满38元+1元，赠500g装面条1包（限前1600名；××800名、老街500名、昌盛300名）

b）购物满88元+1元，赠10斤装大米1袋（限前150名；××100名、老街30名、昌盛20名）

c）购物满188元+1元，赠5l色拉油1桶（限前120名；老街店、昌盛

店不参与）（烟酒、家电类商品参加此活动需在以上活动金额基础上升100元即可参加；服饰、鞋、床上用品、盒装月饼等其它百货专柜不参与此活动，敬请谅解）

费用预算：面条2元×1600名+大米15元×150名+油28元×120名=8810元×2天=17620元（注意：服饰、鞋、床上用品、皮具、文体玩具、名烟名酒、盒装月饼、一楼百货专柜不参与以上活动，每单每张电脑小票仅限参与一项活动，不可重复参与，小票不累加）

活动五、中秋节主题活动、提前送您中秋礼——免费“折”扣券

活动时间：9月8日-9月31日

活动内容：一次性购物满58元（超市区）可至服务中心领取价值15元礼盒月

饼优惠券一张，持此优惠券在9月28日至10月6日购买指定礼盒月饼可获相应优惠。

此活动在前档海报教师节促销中已经开始，优惠折扣券已发放，请注意券在9月28日至10月6日之间使用。注意活动的制作事项。

活动六、仲秋灯谜会——赏明月猜灯谜

活动时间：10月4日（老街店）、10月5日（xx店）晚上6：30开始

活动地点：超市外场

活动要点：门店准备外场舞台，企划准备灯谜题背景喷绘，邀请演艺团专

业主持人和音箱设备，采购负责组织活动赠品200份（价值2元~5元）。

费用预算：3元/份×200份=600元；演艺团人员600元（两场演艺费用由

月饼供应商冠名赞助）

活动七、仲秋品月饼——速度挑战赛

活动时间：10月6日（××店）上午9：30开始（如遇雨天推迟至第二天）

活动地点：超市外场

活动规则：参赛选手3人为一组（限10组），每组最先吃完3个月饼的参赛选

手胜出，每组胜出者送50元超市购物卡一张。（注：参赛者年龄限15岁以上）

活动要点：门店准备外场舞台，企划准备背景喷绘，邀请演艺团专业主持人和音箱设备，采购与供应商负责组织活动散装月饼100个（月饼直径10cm左右）

费用预算：50元/组×10组=500元；演艺团人员200元（演艺费用由月饼供应商冠名赞助）

活动八、买49送50——国庆、中秋，让您“省”更多！

活动时间：9月28日至10月6日

活动形式：活动期间顾客在超市××店超市区购物满49元送50元抵用券一张。（活动期间在百货专柜购物单张小票满200元可使用此50元抵用券直减50元现金。部分专柜不参与此活动，详情见店内公告）

费用预算：活动让利部分供应商承担

费用细则：活动期间，除自行收银专柜外，统一收银专柜必须全部参加，参加专柜商品不得擅自调价。

1、dm宣传

本次组织dm海报为16000份，门店组织员工投递，并加强主要活动信息宣传；××店dm要求投递范围必须覆盖主要竞争对手商圈，以扩大宣传面；分配如下：

门店数量（份）店内发放（份）员工店外投（份）

老街店35008002700

昌盛店250050020xx

其它分店1000100份/店

备注：店内发放主要点为：收银机、服务中心、人员派出等注意每天的数量分配；员工店外投递主要为各社区、主要街道门面、分布商圈；

2、员工宣传

店内广播的宣传频率必须达到每30分钟一次；员工促销活动的培训，

门店必须做到所有人员（含全体促销员）“熟悉促销活动内容，主动向顾客

宣传促销活动”；

3、短信宣传：针对现××地区所有中国移动、中国联通、电信小灵通用户以发送

短信方式进行宣传（内容待定）

费用预算：2200元

4、车队宣传：组织两辆小货车和12辆摩托车的车队进行全区各主街道和各主要乡镇街道进行宣传，同时另有12人的随队人员进行海报派发，车队要真正做到深入××区的每一个角落。（车队的整体装饰为主要活动内容）

费用预算：1000元

5、其它宣传：喷绘、三店外场巨型喷绘、街道条幅、电话信息宣传、社区腰鼓队、海报派发。

费用预计：20xx元

6、外区、乡村分店宣传：开业前三天2台大巴在邻近乡村之间来回免费接送购物顾客（具体线路待定），免费购物巴士到达各分店负责好停发跟踪，同时各分店分发dm海报。

费用预计：500元×2台×3天=3000元（免费购物巴士费用）

**球类运动会策划案篇十八**

一、年会主题：

20xx年度年终总结会

二、年会时间

20xx年xx月xx日下午14点00分至21点30分会议时间：14:00——17:30

晚宴时间：18:00——21:30

三、年会地点

西国贸酒店一层多功能宴会厅

四、年会参会人员：公司全体员工

五、年会流程与安排

本次年会的流程与安排包括以下两部分：

(一)年终大会议程安排

全体参会员工提前到达指定会堂，按指定排座就位，等待员工大会开始;

大会进行第一项，各部门及各项目负责人上台分别做年终述职报告。

大会进行第二项，由行政人事部负责人上台宣读公司各部门及项目主要负责人人事任命决定书。

大会进行第三项，副总经理宣读20xx年度优秀员工获得者名单;优秀员工上台领奖，总经理为优秀员工颁发荣誉证书及奖金;优秀员工与总经理合影留念;优秀员工代表发表获奖感言。

大会进行第四项，总经理做总结性发言。

大会结束，员工散会休息，酒店布置晚宴会场

(二)晚宴安排

晚宴正式开始，晚宴主持人引导大家共同举杯，祝福大家新年快乐，祝愿明天更加美好。(背景音乐)

用餐时段：公司领导及员工到各桌敬酒，同事间交流沟通，拉近彼此距离。

娱乐时段：

文艺节目(2—3个节目)

游戏1：坐气球比赛，用具：3把椅子、各装20支气球的3个箱子;

游戏规则：2人一组，共3组，一个人递球，一个人坐球，限定时间为3分钟，3分钟后，箱子内省的球最少的胜出;

文艺节目(2—3个节目);

游戏2：抢凳子;

用具：5把椅子，围成一圈;

游戏规则：将椅子围成一圈，响音乐，6个人转圈围着椅子走，音乐停，6个人抢坐，没有抢着的输;

文艺节目(2—3个节目)

游戏3：筷子运钥匙链;用具：12支筷子、2个钥匙链;

游戏规则：6个人一组，分为两组，每个人嘴里叼一只筷子，将钥匙链挂在第一个人的筷子上，第一个人将钥匙链传给第二个人，必须用筷子传，不能用手，哪个组最先将筷子传到最后一个人的筷子上，为赢。

游戏4：呼啦圈传区别针;

用具：呼啦圈3个、曲别针18个;

游戏规则：3个人，每人一个呼啦圈，手里6个曲别针，每个人在转呼啦圈的同时，要将手里的6个曲别针连在一起，谁先将6个曲别针连在一起，谁就胜出;

游戏5：踩气球;用具：100个气球

游戏规则：分为两组，一组5个人，每个人球上绑10个气球，主持人限定时间3分钟，互相踩对方队员腿上的气球，3分钟后，看哪个组队员总署气球省的多，就胜出。

幸运抽奖活动：用具：抽奖箱、卡片49张、乒乓球49个每个人手里有一张带数字的卡片，将乒乓球上写上相应的数字，放进抽奖箱，指派专人分别来抽一至四等奖。

最后主持人邀请全体员工上台合影留念

六、年会准备及相关注意事项

(一)年会的通知与宣传：公司办公室于今天向机关各部门及各项目部发出书面的《关于20xx年度年终总结会的通知》，对本次年会活动进行公示和宣传，达到全员知悉。

(二)条幅的制作：红底黄字字幅，具体文字内容：“上海传古文化传播有限公司20xx年度年终总结会”

(三)物品的采购：抽奖礼品、生肖礼品、游戏奖品、大会席位人(会议用)、笔、纸、员工席位卡(晚宴用)、会场布置所需气球、拉花、花篮;游戏所用乒乓球拍、乒乓球;抽奖箱;会议所需矿泉水、晚宴所需酒水、各类干果小食品。

(四)现场拍照：提前安排好相关人员携带数码相机，做好大会及晚宴活动现场的拍照工作。

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