# 最新开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案(二十一篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-28

*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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇...*

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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇一**

二、负责部门：营销部，餐饮部

三、举行日期：20\_\_年7月20日至8月5日

四、活动目的：

1、通过夏季美食节这次活动，进一步宣传西苑，扩大知名度。

2、营造夏季清凉畅快的饮食文化，拉动夏季酒店的餐饮消费。

3、进一步挖掘潜在客户，增加客源。

五、具体内容

(一)美食节筹备：

1、采购菜肴原料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施。

2、通过报纸媒体、传单、横幅、短信群发等传递此次美食节的信息，引起消费者的关注。

(二)美食节内容：

1、举办品牌菜肴形象展示。设固定的展区，展示夏日特色菜品进行菜肴的实物艺术形态。

2、服务人员的服装符合本次活动的主题，仪表姿态也应进行一定的要求。

在就餐环境的气氛营造上，需要富有创意和文化内涵的业内人士来策划本次美食节整体环境的布置，基于西苑饭店的院落式布局，可在室外进行布置。消费者在一种良好的氛围下就餐，心情和食欲自然不同。

(三)活动促销：

1、以“夏日好乘凉，开怀享美食”为活动主题，开展啤酒买二增一活动，夏季啤酒的消费量会很大，成为酒店酒水消费的主力，通过开展买赠活动，吸引更多消费者。

2、每日推出三到五款特色菜品，扩大特色菜品的接受度，并从中进一步筛选，一便更为消费者接受。

3、现场活动派发神秘礼品，多重惊喜，意外收获。

(四)宣传策划：

1、印制美食节广告彩页随京华时报、新京报附送。

2、夏季美食节宣传户外幕布，活动主题海报，电梯间宣传海报，活动主题台卡、大堂放置美食节宣传广告牌。

3、短信群发，消息散播

(五)费用预算：

1、媒体广告宣传费用1000+宣传单印刷夹报20\_\_+短信群发20\_\_=5000元。

2、赠送礼品费用：按每天100元计算，合计，100\_8=800元。

3、装饰费用：横副+金布+彩旗+气球等(15天)+杂费=5000元。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇二**

一、活动背景和主旨：

美食节的举办，可以丰富同学们的课余生活，增强同学们均衡健康饮食的意识，了解均衡饮食的知识，从而对日常饮食文化有更深刻的理解。能够锻炼同学们的实践操作能力，为构建和-谐校园，丰富师生的校园文化生活，增进师生之间的感情，推动文明食堂建设，不断提高饮食服务质量，同时也更好的让广大同学支持宿管会的工作，增加知名度。

二、活动主题：用我的手，造福你的口，让美食填充你的胃

三、主办单位：10观光农业

四、活动时间：

五、活动地点：旧食堂

六、活动流程：

(一)活动前期：

1、通知各小组美食节的开始时间和各类注意事项。

2、做好美食节的物品准备工作。

3、场地的布置。

4、各类美食的名称

5、邀请嘉宾

活动中期：

1、班委进行美食券的兑换

2、生活部维持现场秩序

3、宣传部做好安全工作

(三)活动后期：

1、场地的整理

2、美食券的退还

七、活动安排：

1、宣布美食节的开始

2、各班级展示各自美食

3、“美食大比拼“活动

准备一份最拿手的美食。由老师和同学们进行评比。

八、经费预算：350元左右

九、人事安排：

总负责：

策划：

十、活动对象：10观光农业全体同学

十一、注意事项：

1、环境卫生布置，清洁工对桌子和现场垃圾进行整理。

2、美食券仅限活动餐厅使用。

3、结束后由各班各自将自己所在摊位打扫干净。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇三**

一、活动背景

在这春天的微风里，希望那熟悉的水果，在各种天马行空的创意下能变成魔幻缤纷的拼盘，为这春天增添一份色彩;希望这里的各种诱人的食材能在魔术师般的巧手下，绽放出无限的美食魅力，为这春天带来一缕香甜。同时也希望这次的校园美食节能带同学们领略饕餮之旅的无限乐趣。

二、活动意义与目的

为丰富我校同学的美食文化，锻炼同学的动手创新能力，给大家带来一份校园美食大餐。本次活动主力营造一种健康向上的娱乐生活方式，同时为大家带来欢乐和谐的气氛，有利于增进同学们的交流与合作。

三、活动说明

1、活动内容：分为初赛和决赛两部分。初赛为水果拼盘，决赛为创意菜肴。

2、活动地点：学校二食堂

3、参与人物：各学院领导和学生。

4、参赛形式：以小组参赛，同学可以自行组队报名，也可以个人名义报名。比赛前随机分组。

5、准备工作：公共物品调度：

个人物品调度：

参赛队员各自准备食材与调料，炊具可以向食堂租借。

四、活动流程

1、宣传：以海报，横幅，传单(报名时分发)，等形式宣传。

2、外场：在二食堂前操场进行现场报名，同时分发传单。

3、比赛地点：二食堂一楼。

4、初赛流程：(上午)

①安排5名评委。

②在会场中间布置10张桌子，每次5组选手参赛。

③每组选手准备好食材，15分钟内完成作品，完成后由选手阐述创意，并简述制作流程。2分钟，最后评委打分。

④准备好现场音乐，主持人维持现场气氛。

⑤若出现同分则由评委投票决定由谁晋级决赛。最终选出5组晋级决赛。

⑥将选手作品送至观众区品尝。

5、中间休息2小时(午休时间)

6、决赛流程：(下午)

①5组选手同时进行烹饪，45分钟。

②完成作品后送至评委席品尝，由选手阐述创意，并简述制作流程。3分钟，最后评委打分。

③在选手烹饪过程中可以穿插一些有奖问答的小游戏，与周围观众保持互动。

④将选手作品送至观众区品尝。

⑤评选出前三名，颁发奖品，宣布比赛结束。

五、商家赞助

1、赞助金额：全程赞助权益：

①现场设置赞助方的冠名赞助幕布。

②在活动前为赞助商在学校做地毯式宣传。

③在现场为赞助单位设置有赞助单位的旗帜和横幅等物品。

④在赛会开始和结束时鸣谢赞助单位。

⑤可在比在中的有奖问答小游戏中提供商品或优惠以助宣传(可多加联合赞助)

2、实物赞助商：(主要以遮阳伞，充气拱门，音响租用为主)

权益：

①在现场为赞助单位设置有赞助单位的旗帜和横幅等物品。

②在赛会开始和结束时鸣谢赞助单位。

③可在比在中的有奖问答小游戏中提供商品或优惠以助宣传。

六、资金预算

1、场地费用：学校操场免费使用\_\_元(需提前申请)

2、物资费用：20\_\_元

3、礼仪费用：200元

4、保安费用：1000元

5、宣传费用：500元

6、项目开支：5000元

7、餐饮费：20\_\_元

8、劳务费：5000元

9、不可预算费用：1000元

10、承办费用：20\_\_元

七、果预测与评估

(一)通过前期广告宣传，使广大师生对此次活动意义有所了解。

(二)通过“校园美食节文化”活动，传播了当地的文化又加深了同学之间的情谊。

(三)通过此次活动，广大学生理解文明用餐，自觉维持食堂就餐秩序。

(四)参与人数不少于500人。

(五)活动现场执行情况不发生任何明显失误。

(六)动经费使用情况严格控制在预算之内。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇四**

本届美食节将以“特色、时尚、健康”为主题，通过发动经普查核实资格并统一“挂牌”的全市上百家酒店和上规模餐饮店、特色店的积极参与，以美食节开幕式、十大餐饮名店、十大特色名菜等系列活动形式，为\_城人民以及省内外客人创造一个浓郁的美食消费氛围，同时努力塑造我辖区乃至我市餐饮企业品牌，塑造我辖区餐饮企业更加完整鲜明的行业形象，打造一个开放式、持久性的美食盛会。藉此盛会打造一个凝聚我辖区餐饮酒店行业、汇聚业界智慧、促进行业发展的有效平台，树立行业品牌，扶持我辖区的餐饮酒店行业以及带动其他第三产业往更高层面发展。

一、组织机构

名称：

时间：20\_\_年8月20日～20\_\_年8月31日

地点：开幕式选择滨城路黎阳路口，主会场区域为滨城路(黎阳路至江河路段)。各酒店、餐饮名店也可在办事处发布推广方案的统一要求前提下，设置参与美食节的统一标识后，可自行按各自特点组织美食节推广活动。

参与群体：全市各大酒店、知名餐饮企业

效果预测：作为办事处首次举办的美食节，必将受到市、区以及社会各界人士的高度重视。我们希望通过活动内容、形式等方面的突破，实现赞助单位与参与单位的经济双赢，办成具有全国风味、\_\_特色、荟萃世界美食的盛会。同时从相关奖项评选和餐饮美食的消费刺激两方面获得相关各方的积极参与。

二、主体活动构想

(一)确定我辖区美食特色定位

我辖区的酒店餐饮行业全市闻名，其中酒店的密集度全国罕见，国内风味美食亦享誉一方。因此，特建议整合各大餐饮和酒店同仁的资源、借助我辖区“美食一条街”的特色，确定出我辖区三产服务业的特色定位。

目前我辖区拥有全驴宴、德庄火锅、徐福祥等一批特色餐饮，有如意坊、大上海、瑞丰园、等一批中高档餐饮企业，有锦绣公馆、鲍鱼馆等一批高档会所，还有威威、西部酒城等一批中高档夜总会，三产服务业从低端到高端、从特色到盛宴星罗密布，无所不有。

(二)美食节活动建议

1、简单而隆重的开幕仪式

首届美食节的开幕式，建议在我辖区滨河路上举行。鉴于本次美食节选择在暑假期间，大学生开学之际，在开幕式上动员参加企业为贫困生捐助，增加此次活动的公益社会效益。

2、“美食使者”评选

为推动我市餐饮酒店服务人员的素质，在此次美食节期间还将举办一次别开生面的“美食使者”大赛。每个参与本次美食节的酒店、餐饮名店推举1名佳丽，参与“美食使者”的评选。在开幕式当天举行见面会，进行推介。美食节期间，在各参与单位的酒店餐饮名店中进行拉票。于美食节闭幕式上进行表演及评选。此活动新颖独特、必将能吸引众多媒体和嘉宾的关注和传播。

3、全市“十大美食名店”评选

由“\_\_市食品行业协会”“\_\_市烹饪协会”等机构，根据各大酒店、餐饮企业的规模、环境、出品、服务等因素，在我市范围内评选出十大美食餐饮名店，并颁发官方证书。

4、全市“十大特色名菜”评选

本届美食节特推出“全市十大特色名菜”的发布，并在美食节开幕式当天向广大消费者进行参选名菜展示;同时，在各大酒店、食肆设立名菜推荐展示，并以“名菜特色宴”招来顾客，吸引更多的顾客光顾。美食节组委会将组织有关专家、评委对企业参展的经典特色菜点进行评选，最终评出金牌获奖菜品，在闭幕式上颁发证书。

5、全市“十大名厨”评选

根据“全市十大特色名菜”的评选结果，列出总厨名单，授予“全市十大名厨”称号，并颁发奖牌。

6、“美食大赢家”评选

凡参与本次美食节活动的消费者，在消费时均可领取一份《20\_\_滨河路美食节。美食指南》，该刊物尾页附一张“消费记录卡”，卡中明示消费单位、消费项目、消费金额等内容。待活动结束时，凭消费金额参与“美食大赢家”的评选活动，前十名者依名次获不同金额大奖。

7、美食节闭幕仪式暨“美食使者”大赛

当天晚上将总结本次美食节期间的活动盛况，公布“十大名店”“十大名菜”“十大名厨”和“美食大赢家”的结果。同时举办“美食使者”的评比活动，通过海选、微信评比和现场评比相结合的方式，选出第一届的“十大美食使者”和冠亚季军等名次。把本次美食节推向一个新的高潮。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇五**

一、具体负责人：园长，各级领导，各班班长全体教师以及各班家长委员会

二、各项准备：

1、物品准备：

◆班级特色食物、各种水果、蔬菜、菜板、刀、\_子、围裙、沙拉酱等等。

2、人员准备：

◆家委会成员

3、场地准备：

◆厨房用具的摆放及场地环境布置

三、活动流程：

1、8：30之前欢迎家长、孩子来园参加活动。

2、8：30入园在园门口凭邀请函进园拍照留念，作为节日礼物。

3、请带孩子参与自制三种食品，分别是自制水果沙拉、自制寿司、自制三明治，请按票上指示的班级进区活动，活动后在老师处得到钱币奖励后离开。

4、得到钱币12元后，请带孩子去“美食一条街”(大操场)，自主选择6样食品品尝。

5、9：00美食节活动开始。

6、9：30音体室开始美食大比拼活动开始，请家长带领孩子去观看。

7、请陪同欣赏幼儿美术作品展览。

四、活动注意事项：

1、敬请在活动过程中确保孩子、老人及自身安全。

2、敬请在活动过程中给孩子做好表率作用。

3、敬请遵守活动规则，确保活动顺利进行。

4、活动过程中敬请团结友爱，文明礼让。

5、活动结束，全体教职工整理场地。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇六**

一、活动主题：

情暖荔乡—月饼代表你的心

二、活动目的：

给增城的孤寡老人、低保困难户及孤儿送去一份节日的慰问，让这些不受关注的弱势群体感受到社会对他们的关心和关爱;

三、活动筹备：

主办方:增城市义工协会增城义工服务站

月饼赞助：热心市民、队员、清一色水果行、泰富广场以及其他商家。

媒体支持：增城日报社、增城市电视台;

四、活动时间：9月\_\_日—\_\_日

五、活动地点：荔城街、增江街、及其他周边地区、小楼敬老院、健娱村;

六、活动探访对象：以孤寡老人、空巢老人、孤儿、穷困家庭为主;

七、参加人员：增城义工、热心捐赠的市民及商家代表。

八、报名办法：本次公开报名先以18号为例，如之后的召集探访再另外补充公告并再发飞信通知。本次(18号、19号)请发信息辉哥处报名

报名格式：实名 q名 电话 参加18日上午或下午中秋慰问活动 是否有车能坐几人。

九、活动内容：以9月18日的慰问探访活动拉开情暖荔乡-月饼代表你的心中秋节慰问探访活动的序幕，义工站队员联同社区中心社工对探访对象进行分阶段、分组慰问探访，具体安排如下：

第一阶段：即日起--9月17日，各小组可自行安排进行慰问探访。

第二阶段：9月18、19日，各小组未安排的再统一集中分组探访;上午以荔城增江为主，下午到小楼、健娱村进行慰问探访。

第三阶段：9月20、21日 ，如物资有多，再对队员市民报料的需要探访的家庭服务对象进行慰问探访。

说明：

1、在活动期间，各组组长需提交探访对象资料给筹备组审核，然后再由筹备组安排分批、分组进行探访。

2、今次慰问探访活动重点时间安排在第一、二阶段，第三阶段会对之前两个阶段未探访的对象安排最后阶段探访，以及当出现所有上报对象慰问探访完毕而捐赠月饼或其他不可保存的捐赠物资有剩余的情况时，再组织队员去老人院及孤儿院或救助站等单位进行慰问探访，以免造成浪费。

3、今次慰问探访对象以十帮三居家养老分组对象和部分空巢老人及民政局提供的帮助对象为主，

十、活动流程：(以9月18日活动为例)

1、在 9月18日前，各组长上报第一阶段慰问探访对象资料给筹备组，筹备组再根据各组上报对象资料确定9月18日探访对象名单(如果首批上报对象过多或太分散等情况可安排部分对象在19号上午探访)，并对报名参加探访活动的队员进行分组。

2、08:30 在义工站集中，进行分组及分派探访对象资料及分配物资;

3、09:00 联同社工开始分组探访;

4、11:30 探访活动结束后各组回义工站集中，活动总结、归还剩余探访物质等后解散。(如探访对象过多，可延长20分钟再结束)

5、下午13：30集中，去小楼敬老院及洋河洞村。

说明：即日起，各小组可以自行安排本组队员探访，在每次探访前须向筹备组提交一份探访计划，计划内容包括：探访时间、探访地点、探访对象资料、探访队员资料、所需物资申请等，筹备组审核批准后便可按计划进行探访，并在每次活动结束后及时提交活动总结(活动总结内容包括活动情况总结、活动中出现|||的问题、建议、活动心得及活动照片等)给筹备组。

十一、分工：(请有时间的队员报名参与工作组工作)

1、筹备组：负责策划活动，协调、安排整个活动期间的探访对象及分组，并对整个活动进行跟踪，以便在活动期间及时调整。

成员：一笑、阿辉、随时、来仔

2、执行组：负责协助筹备组组织整个探访活动，包括收集探访对象资料，组织、带队进行第二阶段探访，提交第二阶段探访计划及探访后总结等具体实施工作。

成员：各组组长及其他队员

3、后勤组：负责收集、采购、分发探访物资，以及提供活动中所需物质支持(例如出借队服，活动表格提供等)。

成员：随时、红豆、小蚊等

4、宣传组：负责整个活动相关宣传，包括摄影、拍摄，网络、媒体宣传安排等工作。

成员：一笑、轻松、香女王等

十二、有关要求：

1、遵守纪律，服从安排。义工们必须遵守增城义工服务站守则，高度重视此次活动，不得做损害义工名誉的事情;

2、活动期间必须统一穿着队服、队帽，有义工证的须戴上。

3、讲文明、讲礼貌、维护增城市义工服务站的声誉;

4、活动期间不得单独行动，请假、迟到、早退等须向带队组长及时说明。

5、注意服务对象及个人安全，遇到突发事件不要擅自处理，应及时向带队组长或筹备组成员反映。

6、特别提醒：由于今次慰问探访活动中有赠送月饼的内容，请各位组长在提交探访对象资料时一定要考虑到老人对象的身体健康状况是否能食用月饼，如知道有对象是不能食用月饼的情况一定要注明并向筹备组特别说明，另活动中各位分组组长亦要在赠送前再次询问确认老人对象的健康状况后再赠送月饼，并给予老人对象食用提醒(例如不可一时贪口多吃或不要存放过久后再吃)。

十三、本队声明：

1、 参加活动的队员以最终公布名单为准，如已报名但遇到特殊情况不能参加者，必须提前告知报名负责人;

2、本次活动以自愿参加为原则，个人必须注意自身的安全，活动期间队员如发生任何意外事故，本组织不承担任何法律和经济责任，一经报名则视为同意本原则!

3、个人一旦报到签到后,即视同自愿参加本次活动并认可本《公告》所列的相关事项,否则,谢绝参加。

4、建议参加活动的队员自愿自行购买人身意外保险。

5、活动方案以指定增城义工站博客公告为准。

十三、其他：

1、义工队员或热心人士想捐赠礼物的请将捐赠信息(礼物内容、数量)发给 (董瑞辉)，再由义工站安排统一收集、赠送。(本次探访活动除市民商家捐赠的月饼外，还需要沙田柚、苹果等水果苦干，义工站经费不足，希望队员多向身边朋友商家宣传募捐多些物资及经费，以表示自己的一点点心意)。

2、增城义工服务站接受社会各界的捐赠并对此表示衷心的感谢。 预期结果：

通过本次活动，可以带给增城增城孤寡老人、孤儿一个特别的庆祝方式，令孤寡老人、孤儿感受到社会对他们的关爱并建立起良好的沟通氛围;同时，也可推动社会对这些弱势群体的关注程度。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇七**

一、活动主题

庆祝中秋佳节，弘扬传统文化

二、活动背景

日高公司是一家大型科技企业，有不少外地员工以及外籍员工。为增强国际员工对中国悠久历史文化的认识，打招节日的气氛，关注员工的情感需求，拉近员工与员工、员工与上司之间的距离，更好的促进企业经济发展，企业拟举行一次元旦活动。

三、活动目的

1、增强国际员工对中国悠久历史文化的认识。

2、拉近员工与员工、员工与上司之间的距离。

3、更好的促进企业经济发展。

4、让员工充分的展现自我，在活动的过程中认知自我及对企业大家庭的认同感。

四、参加人员

日高公司全体员工

五、活动时间及地点

时间：\_\_年\_月\_\_日晚上6：30—9：00

地点：某大型露天广场

六、活动准备工作

(一)节目征集

1、采取自由、自愿原则进行报名。

2、节目形式不限(歌曲、舞蹈、朗读、乐器演奏、相声、小品、戏曲、书法等)，内容健康向上，以庆祝联欢为主题内容，所有节目需提前自我彩排，经筹备组筛选合格的节目方可晚会演出。

3、9月10日17：00前完成节目报名工作(报至人力资源部)。

4、节目申报者请自带伴奏乐器或音带、cd，并提前交于筹备组。

5、节目演出次序由晚会主持人和晚会筹备组决定。

6、整台晚会全过程可用dv拍摄记录。晚会中，凡参加演出的演员都将得到一件小礼品。(通过晚会嘉宾及观众的评选，晚会将评选出台风奖，气奖，创意节目奖，评出表演奖，歌手奖等等。斟酌待定!)

(二)活动现场布置

1、现场布置主要以中国传统的红灯为主调，配以中式的小配饰，显示中国节，中国味。

2、舞台设计以中国红为主色调，在传统中加放现代元素，是整个舞台传统中透露着时尚。

3、在活动现场小舞台两侧搭建两面灯笼墙，红红的灯笼，将整个现场布置出浓浓的中国味道，并在每个灯笼上藏一个灯谜，装饰性与参与性兼具。

4、食品摆放

水果类：苹果、葡萄、橘子、香蕉等。

饮品类：可乐、雪碧、绿茶、橙汁、奶茶、葡萄酒、矿泉水等。

小吃类：月饼、花生、瓜子、饼干、鸡翅、开心果、牛肉干等

七、晚会筹备部门

第一组：节目策划组

负责部门：人力资源部

任务：a、9月10日完成节目筛选工作。

b、9月11日编辑出节目单报礼仪组存备。

c、9月11日之前准备好主持人的形象设计及台词。

第二组：礼仪组

任务：a、晚会开始前座椅的摆放，各座位的落实。

b、晚会之前准备好会场服务物品，如节目单、矿泉水、礼品等。

c、颁奖礼仪人员的落实及走台的排练。

第三组：道具设备组

任务：a、落实舞台灯光、音箱等设备正常运转，及一切后勤保障问题。

b、dv相机的落实，组织正常拍摄工作(员工有备可自行提供)。

第四组：后勤机动组

任务：a、协助道具组安装相关设备及舞台布置。

b、专人看管现场物资、电器等器材。

c、维持晚会现场秩序，处理会场紧急情况。

d、供其他项目组紧急调派，协助其他项目组完成工作，保证晚会取得圆。

满成功。

注：1、项目组人员的任务发生冲突时，要保障第一项目组的任务顺利完成。

2、各项目组人员的任务发生严重冲突时，将重新调整各项目组人力资源视情况可随时启用机动组。

3、各项目组现在正式成立并立即开始工作;完成任务后自动解散。

七、活动内容

1、主持人讲解中秋节的来源，增加外籍员工对中国传统文化的了解。

2、公司董事长致辞祝福

3、各个部门申报的节目表演

4、游戏

(1)全体员工一起唱一首歌，活跃气氛

(2)我爱记歌词：各部门出一人或自行推荐上台，有主持人每轮指定一个字，所有选手依次唱出包含该字的歌曲，谐音亦可，五秒钟之内不能唱出的选手淘汰(可向本部门申援)，最后剩一名选手胜出。

(3)猜灯谜：在排好的已贴好谜题的灯笼上，选择自己感兴趣也会解的谜语，猜中就有精美奖品。

(4)赏月吃月饼：月亮高挂于空，最圆最亮的时候，大家团团坐，边赏月边聊天吃月饼。

(5)由董事长给员工颁发表演所获奖项。

(6)主持人宣布活动结束，并致辞祝福。

(7)活动结束后，每位员工皆可领取一份中秋月饼礼盒。

八、活动经费及预算

1、场地布置费用

2、餐饮招待费用

3、各种活动用品的购置费用

4、劳务费用

5、礼品费用

6、中秋月饼礼盒购买费用

九、应急预案及注意事项

1、本次活动举办各环节必须遵纪守法，内容要健康向上，达到主题要求。

2、参与者须接受活动组织者的统一指挥，严密组织，分工协作，精心实施。

3、本次活动要求组织者和参与者之间应相互配合、相互支持，保障活动各环节顺利完成。

4、遇到各类突发问题，有关方面应本着相互理解的原则，友好协商解决。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇八**

一、活动目的

进一步贯彻4+2特色教育工程-科技之春精神，让学生走出课堂，走近自然，探索自然，了解自然;激发学生的创造力，磨练学生的意志品质;带领学生饱览祖国、家乡的秀丽风光，培养学生爱祖国，爱家乡的情怀;增强学生的环保意识和社会实践活动能力，培养学生的团队协作精神。

二、活动主题

走进春天，播种希望，放飞快乐。

三、活动时间：

20\_\_年4月12日8：00-4：00。

四、活动安排

1、全校各班分组开展活动。小学部以年级或2——3个班、中学部以2——3个班为单位分组开展活动。

2、如果出现事故，请认真实施安全工作预案。

(1)、如出现安全事故，第一时间向学校主要领导报告，并同时向当地请求救援，学校主要领导和安全领导小组立联络相关人员进行救援。

(2)、应急处理措施：

(一)突发事件发生后，随同人员立即将突发事件所致的伤亡病人送向就近医院，对无法判断伤情的伤病员，应及时报警求救求援。

(二)突发事件发生后，随同人员立即保护现场、采取疏散、隔离等措施，加强学生管理，并做好学生思想政治工作，确保学生心态和情绪稳定。

(三)突发事件发生后，根据事件性质，应及时与涉及事件的学生家长、教师家属联系，在适当条件下，告知事件原因、处理结果，或者联系亲人进行救治。

3、活动地点、活动形式及任务由各组认真商定之后，在四月五日之前将活动方案一同报团委办公室备案，最后由团委少先队统筹安排和详细部署。

五、活动要求

1、教育学生文明活动，带适量食物，注意饮食卫生，不随地乱扔纸屑等杂物。保管好自身财物，防止丢失。

2、随班领导和带班老师要时刻了解和关注学生的安全，碰到问题及时处置，带好常用药品。

3、学校在4月11日课间操时间，集中对参加活动的学生和其他未参加活动的学生进行教育，注意校外活动安全。4月12日，学校组织进行春游社会实践活动。

4、各小组4月12日早上8点在学校操场集中整队出发，活动结束后务必将学生带回学校，清点人数，强调好安全注意事项后方可让学生离校并立即发送短信告知家长活动结束时间，请家长注意学生是否按时到家。如因没按要求行事的班级出现安全事故的，责任由带班教师负责。

5、教师在活动中要尽可能多的引导学生发现科学，学用科学知识。并且在春游过程中，采集好植物、矿物标本，回来后制作好后参加学校的竞赛活动。

6、全体师生穿校服、运动鞋、带齐所需物品(包括必备的药品)，徒步前进，师生不得乘坐任何交通工具。活动中，听从随队行政和老师的指挥和安排，注意环境卫生，不乱扔垃圾、严禁玩火。

7、按照安排，作为学校集体活动，所有教师必须参加到各年级组各班的活动当中，负责安全工作。出发前，由随队行政负责清点登记，并报邓校长备案。(出勤按一天计算)

8、各组长于4月9日前将活动地点报学校少先大队备案，统一部署。

9、请各组尽量带上相机，捕捉活动中的精彩瞬间，留下美好的记忆。并把活动图片传给少先大队保存。

六、安全应急措施

1、学校成立活动领导小组、安全保卫小组、医务后勤小组，各组成员分别编到各活动小组，落实好安全措施，做好后勤服务工作，同时学校将方案报县教育局审批。

2、各班在活动前必须召开一次主题班会进行安全文明教育和活动注意事项。活动中，各组由班主任和随班老师带队，负责活动期间的安全医疗后勤服务。

3、各班在4月初开始做活动宣传工作，本着学生自愿参与，家长同意的原则。各班班主任在4月11日以短信告知家长活动的详细信息;对不参加的学生，需让家长自己监管好小孩，确保其在家中的安全。

4、领导小组

组长：

副组长：

成员：

5、安全保卫医务组

组长：

副组长：

成员：全体教师

6、领队和随班教师，必须高度重视，认真组织，确保此次活动的安全。

7、活动前加强对学生提出要求，进行安全教育。所有人员必须听从领队的安排，不得擅自行动。随队教师必须认真监管好每个人。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇九**

一、活动名称：

二、活动目的：

古诗词是我们民族文化精髓的代表，也是世界文化宝库中的一颗璀璨明珠，升入大学后，我们便和中国的古诗词文化便一点一点疏远起来，为了丰富大家的精神生活，重新燃起同学们对古诗词文化的热情，特别举办了这次古诗词大赛。

三、活动主办方：

理学院学生会秘书部

四、活动对象：

理学院全体学生

五、参赛形式：

小组形式，每个队3，随意组合

六、活动时间：

另行通知

七、活动地点：

另行通知

八、奖项设置：

一等奖(1名)

二等奖(2名)

三等奖(3名)

最佳表演奖一组

十、活动流程：

(1)主持人开场白

(2)1、舞台剧

重现古诗词中所描绘的当年的场景。可使用道具，表演人数不限。

2、古诗词部分

问答题(10分\_10)

抢答题(20分\_10)

3、诗词文化部分

选择题(共六组，每组四题，每题10分)

风险题(20分、30分、50分)

--诗人生平---诗人风格—主要作品

(3)宣布结果

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇十**

众所周知，2月14日是情人节，近年来，情人节已成为青年男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人虽然工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞“的单身生活。为给青年男女搭建沟通交流、相识相爱的平台，助推“\_\_\_“的建设进程，社区拟在情人节前夕，举办“爱在214“相亲联谊会活动，特制定如下活动方案：

一、活动宗旨：

坚持公平、公开、公正的组织原则，通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

二、活动主题：

“214寻梦缘，爱在\_\_\_“

三、活动时间：

2月14日

四、活动地点：

待定

五、参与对象：

在\_\_市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

六、报名要求：

(1)每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

(2)报名者需提供个人身份证、毕业证原件及复印件各2张。

(3)采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

七、相亲大会活动日程：

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2、水集街道\_\_\_同志致辞。

3、文艺演出。

4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6、请相亲成功者上台发表爱情感言。

7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇十一**

一、前言：

12月对于华商店来说是不平常的，因为这个月包含了圣诞节、小除夕夜，之后就是元旦，然而最不平常的是一年一度的店庆日。古人云：凡事预则立，不预则废。所以，我们策划了为期两个星期的店庆前期活动-----低价狂飙，为我们即将来临的“店庆月”打下了良好的基础，这也确实给我们即将挑战的新竞争对手，做好了有力地防备。古人云：好的开端是成功的一半。所以我们更应当信心十足的把店庆策划好，同时期望经过有效、完善地企划，使我们的建店五周年，既成为盛大的狂欢礼，也成为我们店\_\_年高潮销售的聚集点。

二、主题：眉飞色舞.舞动吾“电”―――华商店建店五周年

三、主题策划思路：

“眉飞色舞”：一方面经过充满动感的词组，突出本次店庆月的青春、活力、互动、刺激，全面体现出超群的感觉，另一方面经过熟悉的歌名，更能锁定世人的眼睛;舞动吾“电”：“电”与“店”同音，用“电”更能增强主题的高潮，同时又能体现出我店本次活动的力度，及主题思想-------店庆狂欢真情互动无限感恩缤纷共享

四、企划案时间：12.8--1.3

总体活动分三波策划：文秘部落

l第一波：之一缤纷共享12.8----12.21(14天)

l第二波：之二真情互动无限感恩12.18--12.24(7天)

l第三波：之三店庆狂欢12.22—1.3(13天)

五、活动篇：

第一波：眉飞色舞.舞动吾“电”之一缤纷共享12.8-----12.21

(一)、商品：“闪电”店庆价(9个)活力店庆价(100个，其中18个低价上邮报)

1、“闪电”店庆价商品，完全体现超低的感觉。注：这类商品除供应商让部分的毛利外，门店将做出亏损的举动。为能到达必须的低价效果，又能保证亏损的额度小，提议选择该类商品时，从低单价、超实用的特点出发选择，并在推出限时限数。

2、经过报纸整版宣传(9个商品)

3、店庆邮报：主推商品的价格，商品品种不求多，求精，数量控制在18个左右。

4、“活力店庆价”商品：在卖场内的醒目陈列及地堆装饰，来营造店庆的商品促销力度的氛围。

5、社区内的宣传：横幅、海报。主要资料：9个超低价商品及主打活动。

6、费用(5万元)：

l报纸：2.5万元

ldm(5万份)：1.5万元

l社区内宣传：1万元

l毛利投入：1万元

(二)、5元商品疯狂抽奖：(活动时间：12.8-12.21)

1、资料：一次性购物满88元，凭小票至场内广场互动舞台进行抽奖一次。单张小票限抽一次。奖品为超值的各类实用商品(19个)，每个商品的原价超过5元，在奖品中以5元推出，高单价的商品品类准备10个(至少在100元上)，总体的费用每一天控制在10000元左右。全面推出100%中奖率。

2、宣传：在广场正大门处，设立舞台(高达1米)，经过舞台四周布置，用“5元”的奖品的品类图片来烘托气氛，并配置现场音响及主持人，随时宣布中奖情景。目的是让每位光临本店的顾客都能第一时间收到促销信息，刺激其对活动的兴趣，从而提高超市的客单价。

3、补充：为能使此活动费用最小化，又能到达场外的热闹气氛。在整个活动期间，每一天安排“路秀”1-2场。一方面是经过给供应商做必须的宣传，来筹集费用，另一方面加大活动的影响力。

4、准备工作：

l奖品：19个

l抽奖卡：

l供应商活动联系安排

舞台及音响设备准备

第二波：之二真情互动无限感恩12.18-12.24

(一)、回报一：欢乐健康周(12、18-24)

1、活动资料：与知名保健品品牌进行联合促销。经过发邀请函的方式，邀请各社区的老年人进行参加活动，各供应商在选定的地方进行健康讲座、咨询、检查活动。来参加的朋友将有礼品赠送。活动现场进行保健品的特卖(要求参加的品牌，赠品力度加大，有效地利用这次机会)，并推出购物满88元，即可凭小票报销来回车费4元。以会员卡消费为领取依据，避免当天同一张会员卡出现2次或2次以上。

2、活动地点：暂定

3、前期工作：

l理货组对保健品赠品活动的谈判及供应商约定

l车费谈判(原则上由各保健品供应商承担)

4、费用：(目前不可预计，原则上费用由保健品供应商承担)

(三)、回报二：爱心住你家服务送到家

1、资料：首先，加强超市与周边社区的联系，特做一批邀请函，作为一个市场调查的资料，根据周边社区的人们的消费情景，了解社区里的特困户、老年人及残疾人家庭的实际情景，结合社区的实际性做一些公益性活动。只要在活动期间，凡是接收到我们超市派发的邀请函的人们，能够凭本人的特困户证明、老年证、残疾人家庭的残疾证、下岗证，即可购买我们超市供给的一些低价的生活急需商品，这样能够更方便的为社区消费者服务，让每一个老年人都能够享受。

(四)、回报三：单身购物日―――为感情争一次机会。

1、思路：忙碌的都市生活，让更多单身朋友错过了身边的机会。紧张的工作时间，不能让自我有充足的私人空间。为此华商店在圣诞期间推出“单身购物日”。单身购物日顾名思义就是单身贵族的购物节日，我们推出的主题是“为感情争一次机会”。在这次活动中，我们将围绕单身贵族做文章，这也是我们华商店推陈出新的又一大力作，真正让顾客感觉到我们做到了“想顾客所想、急顾客所急”“顾客第一、唯一的第一”的宗旨

1、资料：详见“单身”活动方案

2、费用：预计\_\_元

(五、)、回报四：超值团购价买得多实惠多

零星团购客户、单位团购客户：

1、当令团购商品(适合元旦团购商品)准备，推出“超值团购价买得多实惠多”(30个左右商品)

2、推出全员团购。对闭店时发展的团购顾客进行拜访，ci卡的推广，及最新的团购活动信息传递。

3、卖场区域分食品、百货、生鲜三大块集中陈列，在该区域中进行“团购电话”的明显标出，及享受团购价的条件公布。

配销单位：

1、“0”利润团购：活动时期，配销单位自行上门采购及运输，我们将给予零利润团购的方式。

3、注意：在此团购的商品，在今后销售中，不允许退货(相同的商品给予调货)

4、费用：(合计5000元)

活动经费预计：5000元

(六)、真情奉献：平安祝福新年礼品节

1、时间：12.15-25

2、规模：50个展位(3\_3)

第三波：之三店庆狂欢狂买狂送12.22—1.3

(一)、商品促销活动雷同“第一波”形式(费用：5万元)

(二)、华商圣诞夜(与某大学校联合举办)

1、时间：12.25夜

2、目的：与学校联合举办，能够通用学生的思路，策划安排出比较年轻的圣诞活动。另一方面，能够使全校的学生都能参与到活动中来，大大增加卖场气氛。

3、活动资料待定

(三)“店庆礼”大派送：(12.22-12.30)

1、资料：一次性购物88元，即能够得到油抵值券10元(指定油：如\_\_大豆油，原价37.6现价27.6元)(有效期为：\_\_.12.31-1.3)+蛋糕券(12.31有效)+临时会员卡一张(购物满600元，有效期自动延续一年)

2、活动时间：04.12.22-30(9天)

3、赠品费用预计：按照平均每一天销售110w算，活动期间销售约990万

990万88元\_0.4(大于80元的交易数占比)\_88元\_0.03(费用力度3个点)=11.88万元

实际投入量与回收量预计差离很大，最终费用占50%，5.94万元。

(四)、店庆狂欢夜

1、活动一：露天电影(时间安排：18：30――21：00)

参加人员：

l前期邀请：优秀供应商、优秀员工、会员、社区领导等

l现场观众

2、活动二：购物潮

思路：12.31是各个商家抢占商机的日子，作为贴近生活的超市，往往在这天有点暗然失色。对此我们如想有个销售突破的话，选择好我们的目标对象是十分重要。分析这天的情景，我们的突破点，针对小孩、中年人来着手策划，成功机率较大。所以利用肯德基对小孩的影响力，吸引更多的孩子光顾超市，并对此策划活动，来提高客单价及购物机率。

店庆蛋糕品尝(22：00)

(五)、广场活动：海鲜节(与正合贸易联合举办)

1、时间：12.15-12.24

2、现场进行展销

具体事项(待定)

活动补充：

1、员工活动：10佳员工评选、员工拔河比赛

2、供应商活动：优秀供应商评选

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇十二**

一、指导思想：

中国象棋是中华民族的优秀文化遗产，它以丰富的历史内涵，精彩纷呈的竞技和强烈的艺术魅力，深受人们的喜爱。中国象棋以其自身的教育价值，已经成为我校的一项普及的共同活动，成为我校特色的校园文化。

我们要进一步挖掘中国象棋教育资源，因地制宜，走普及与提高相结合的象棋特色文化之路，培养一批优秀的小棋手，力争在各种竞赛中创造佳绩，更好地营造中国象棋特色建设的氛围，浓郁学校象棋文化，提升学校特色品位，更好地体现一样的生命，不一样的精彩---让每一个学生都有自己的靓丽与精彩的办学理念。

二、活动目标：

1、举办学校象棋节，更好地营造中国象棋特色建设的氛围。

2、举办学校象棋节，浓郁学校象棋文化，提升学校特色品位。

3、举办学校象棋节，提升师生爱棋、学棋的兴趣，提高参与的积极性和下棋的能力。

三、活动时间：

20\_\_年4月20日下午

四、活动对象：

一到六年级学生

五、裁判员：

六、活动过程：

1、同年级段进行比赛，名次取前三名

2、先抽签，在对弈

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇十三**

20\_\_年已渐进尾声，经过各级员工的共同努力和奋斗，开发区分公司基本完成了既定目标。为感激员工一年来的辛勤劳作，召开员工表彰大会。为活跃大会气氛，现场举办抽奖活动。期望全体员工感受到公司的关爱，进一步增强企业的凝聚力和向心力!为保证活动公正公开透明，特制定本活动方案。

一、活动时间

20\_\_年元月27日员工表彰大会期间

二、活动地点(待定)

三、活动规则

1、本次抽奖采取机会均等、公开透明的原则;

2、相关领导抽取;

3、本次抽奖现场抽取特等奖1名，一等奖2名，二等奖5名，三等奖10名，共18名。

四、抽奖条件

1、凡当天到场参加表彰大会的分公司员工均可参加抽奖;2、抽奖从最低奖项开始抽起;

3、中奖奖票抽中后不再投入抽奖箱中;

4、凡持有抽奖券的人员，请将兑奖正券在表彰大会开始前投入抽奖箱中。

五、奖项设置

六、具体流程

1、组织环节

(1)奖品采购：满洪彬、徐佰振

(2)奖品保管：燕

(3)抽奖券制作：孙佳

(4)抽奖券下发及登记：孙佳

表彰大会前一天(元月26日)公司将抽奖券发至每名员工手中，保

留抽奖券发放登记资料以备查询;

(5)摄影：白广新

2、抽奖环节

(1)主持：

活动当天在一楼东门入口处设置抽奖箱，由主持人宣读抽奖券投放原

则，入场人员将抽奖券副券按虚线撕下保留，正券投入抽奖箱。

(2)抽奖人员安排：

特等奖：集团总经理助理郝峰

一等奖：分公司总经理李光才

二等奖：分公司生产部长田保勤、财务部长刘书菊、综合部

三等奖：各部门负责人丁振云、张金录、解国林、马宗广、赵俊芳

(3)抽奖箱管理、抽奖协助：刘艳艳、景圣杰

(4)副券医保殖×烊〗逼

(5)中奖员工与领导合影

七、其他说明

1、抽奖券说明

(1)抽奖券分为正券和副券，正券和副券上印有同样的号码及员工姓名，

且有公司综合部的签字方能视为有效;

(2)正券投入抽奖箱内，副券持有者保存以做兑奖用;

(3)在兑奖时，必须持有效副券前来兑奖，凡无效奖券、奖券损坏无法识别、奖券丢失者均不予以兑奖，抽奖卷投入抽奖箱方有资格，沿虚线将正、副卷妥善保存，参加抽奖活动。

2、兑奖说明：

(1)此次抽奖实施现场开奖、兑奖、领奖制;

(2)所有奖品必须由本人持兑奖副券到领奖台登记领取，不得代领;

(3)抽到奖而未及时上台兑奖者将取消兑奖资格，奖项继续保留至下一次抽奖。

3、此策划方案最终解释权归综合管理部，如有不明白事宜可详细咨询综合管理部。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇十四**

一、活动主题：

怀一颗感恩之心，驻一腔感激之情

二、活动目的：

为了加强酒店员工的凝聚力，丰富酒店文化生活;表达酒店领导对员工辛勤工作的关怀与问候，同时给员工们一个展示自身才华的舞台，让领导员工欢聚一堂开心快乐的总结过去展望未来，共同迎接新的一年。

三、活动组织：

1、由人事部负责策划活动方案，背景音乐的选定。

2、办公室负责物品的领取、管理和发放，协调活动所需的工作。

3、主持人：

4、采购部负责采购活动所需的物品。

5、餐饮部负责活动场地的卫生与摆台。

6、营销部对活动会场进行简单的布置，并做“茶话会”条幅一条，悬挂舞台上方。四、活动时间：茶话会活动方案活动时间暂定于20\_\_年1月14日晚18：30。

四、活动地点及参加人员：

地点为多功能厅，参加人员为全体员工。

五、活动准备：

1、餐饮部按围餐台型，摆放14张桌子，于14日上午完成。

2、每桌花生1斤、瓜子1斤、糖果1斤、桔子4斤、苹果5斤、糕点4盘。以上物品于13日上午采购完成。

3、部门参加演出人员，准备演出工作，于14日上午完成。

4、演出内容及出演顺序，于13日完成。

5、工程部对活动前的音响设备、投影设备、话筒进行调试，于14日上午完成。

6、活动期间各部门安排好岗位值班人员。

六、费用估算：

七、活动安排及活动时间：

1、播放活动开始前，人员入场背景音乐。2、总经理作新年致辞。3、优秀员工表彰。4、发放新年礼品。5、联欢活动。6、节目单。7、茶话会活动全程时间控制在3小时以内。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇十五**

一、活动背景：

夏天如期而至。同时我们也迎来了温度的高峰。虽然面临着炎炎烈日，但我们坚持晨跑，这样不仅可以锻炼身体，还有利于锻炼我们的意志，有了健康的体魄和坚定的意志做事才会事半功倍。同时，大一成员这股新鲜的血液的不断成熟，他们彼此之间已经熟悉，我们更需要他们在日后更好的接管我们的自考，这项活动可以加强他们的团队合作意识，锻炼他们的组织能力，而且让他们共同经历和磨合对我们的协会的团结和未来发展大有裨益!

二、活动主题：

锻炼身体，强健体魄，团结合作，为自考的未来加油。

三、活动时间：

每个星期日早上七点

四、活动地点：

日照金沙滩

五、活动对象：

自考互助协会全体成员

六、活动流程：

1、六点半在毓华园北门集合

2、跑步去海边

3、在海边做团队协作活动

4、全体集合，清点人数，返回

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇十六**

一、活动目标：

1、激发学生读书热情，使师生养成多读书，读好书，会读书的习惯。

2、激发学习、积累古诗词的兴趣，更新知识，发展智力，开阔视野，为终生学习发展奠基。

3、弘扬我国民族文化，提高学生欣赏品味、审美情趣。

二、活动主题：

诵千古诗词，扬中华美德。

三、参赛对象：

九年级学生。以班为比赛单位开展个人背诵比赛以及集体背诵比赛，每班所有学生都必须参加比赛。

四、比赛要求及形式：

1、所选文章内容脱稿朗诵，限时7分钟。

2、所选内容必须健康积极向上，可以是课内的也可以是课外的。

3、参赛形式以背诵为主，鼓励形式创新。各参赛队可在背诵的形式上有所创新，音乐、道具、服装等均为综合评分内容。(但要注意，艺术表现形式只是辅助手段，不能喧宾夺主。道具、配乐等自备。)

4、背诵要求语音清晰准确、抑扬顿挫、情感丰富、表情达意、仪表得体大方具有感染力。

5、每班自由选择一首集体背诵，个人赛背诵内容为九年级诵读积累篇目。

五、赛事安排：

第16周活动宣传筹备，班主任宣传比赛内容并安排时间训练;

第18周星期一下午比赛;比赛地点：大会议室;

比赛规则： 1、每班选出一位同学参加背诵表演赛;

2、每班派出的个人赛参赛者(每班都由相同学号的同学参加个人赛)以及背诵内容都由评委老师抽签决定;

3、集体背诵，由评委抽签决定背诵顺序。

六、奖项设置：

设一等奖2名，二等奖3名，三等奖5名，由学校颁发荣誉证书。

七、评分标准：

1、语言表达(35分)：语言流畅，吐字清晰，普通话标准，音量适中，语速得当。

2、朗诵内容(15分)：所选内容健康、积极向上

3、形象风度(20分)：要求衣着整洁，仪态端庄大方，举止自然、得体。

4、节目形式(10分)：形式新颖，富有艺术，耳目一新

5、参赛人数(5分)：少于班级总人数90%扣3分;达90%或以上满分;100%参赛的奖1分

6、时间把握(5分)：朗诵时间少于2分钟或超过7钟分扣1分以上;

7：综合印象：由评委根据参赛队的临场表现作出综合评价。(10分)

八、组织安排：

学校语文组

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇十七**

一、活动背景：

近年来，主城东部已经成为新的人气、财气聚集区，除了传统商业外,一批新的商业机构迅速崛起，聚集了房产、百货、超市、家电连锁、餐饮等诸多业态的巨大消费市场。目前已然形成三大成熟商圈，中心商圈、东部商圈和西部商圈的三大商业旺地呈现三足鼎立之势。 东区区委区政府、报业传媒集团着眼于商业发展全局，倾情奉献、全力打造 “购在东区，购物狂欢节”。

二、活动主旨：

1、打造“东区”商贸大区、消费强区概念;

2、打造具有地域特色和时尚特色的品牌购物节;

3、提前引爆“圣诞”消费，拉长节庆消费链。

三、主题：

本次活动从11月1日至12月8日，将营造两大高潮(四个周末和圣诞节)。

第一阶段(11月1日-12月日)主题词：东部商圈：熟透的葡萄!着重解读在东区区委区政府的扶持下，东部商业形态的成熟;东部特有的地域和文化氛围，现有商业的分布;提前享受圣诞“价”，加盟商家整体亮相。

第三阶段(至12月3日-8日)主题词：突出圣诞主题，个参与商家推出圣诞夜宴专场。

四、活动时间：

11月1日—12月8日

五、模式：

政府搭台，商家唱戏，传媒推动，市场运作。

六、参与商家：

商场、超市、专业市场(包括百货、服饰、家居、珠宝、建材、化妆品、农特产品等);

七、主办单位：东区区委、区政府 报业传媒集团

媒体支持：日报、晚报、晨报 网络支持：网

冠名单位：选定

协办单位：待定

八、活动内容：

本次活动分为东部欢乐购、寻宝特惠地图 “逛东区、集图章、中大奖”活动等诸项内容：

(一)东区欢乐购

“东区欢乐购”商家联合大促销。各大型商场、百货店、品牌专卖店、专业店、超市等商家推出打折促销、赠品促销、有奖促销、满意促销等多种形式，形成“东区欢乐购”商家联合大促销活动。晚报、晨报每周四在商业特刊推出“寻宝”特惠地图，推介参与商家的特惠信息。

(二)金秋添实惠——现金抵用券发放分别在3个时间段的日报、彭城晚报版面上印发合作商场、超市、现金抵用券(11月4日、11月18日、12月2日)，每次刊登规格为彩色1/2版。商业专刊每周均有相应配合。抵用券可根据商场特点推出不同的面值，消费者凭此券享受相应金额的优惠。

(七)“逛东区、集图章、中大奖”趣味活动 活动期间，日报、晚报将制作一个集图章专版，进一步聚拢人气，引爆消费。

集图章版面分成20个左右的方格，该方格内内容可由商家提供购物小知识等。在同一版面上，还将制作一个印章商家所在地的指示地图，将参与活动的商家位置详细标注出来，方便市民查找。报社将统一制作印章并发放到商家，市民在该商家消费或参观后可由商家在其携带报纸的对应方格上盖章。市民集满8枚以上图章，即可将报纸寄送报社参与抽奖。“集图章”专版将分别在11月11日和12月2日日的日报、晚报刊登，于“圣诞”之后抽奖、公布大奖。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇十八**

一、活动目的：

\_\_学院院学生会各个部门经过纳新，面试，人员调配等一系列工作之后，现各个部门成员已基本落实，本着使各个部门成员更加深入了解和意识，促进各部门干部成员之间的默契，进而增加学生会的凝聚力。作为学生会成员的一份青年的责任感，增强院学生会各部门干部成员的组织性、纪律性，锻炼学生会干部成员的身体素质，树立健康的大学生形象，更加凸显当代大学生的青春活力。提高学生会工作的效率，保持积极昂扬的精神状态，使大家能更好的投入学习，展现我院大学生的良好学子风范。

因此开展此活动。

二、活动主旨：

让我们的梦想跟随清晨的阳光一起飞翔

三、活动意义和目的：

1、是协调各个部门紧密联系的开端，是各个部成员相互结识的一个初步平台。

2、是使得各个部门成员认识到自己部门职责所在的一次整合性的初步平台。

3、是让各个部门成员意识到作为一名学生会的成员应有的义务和责任的教育时机。

4、加强成员与成员之间的了解、锻炼成员的意志。

5、加强各部门、学生会的凝聚力

四、活动对象：

20\_\_级院学生会全体成员，以及大二部分成员

五、活动时间：

20\_\_年10月15日—10月31日(每周周日早晨不进行晨跑，如遇下雨天则不进行晨跑)

六、活动地点：

学院足球场

七、活动内容：

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇十九**

一、策划简要：

1、万圣节，俗称“西方鬼节”。公元9世纪所定，它的历史可追溯得更远，是西方人热衷的节目之一。

2、很早以前，英伦三岛爱尔兰、法国的凯尔特人每逢万圣节这一天都会为死亡和黑暗之神举行纪念活动，人们自己扮得鬼模鬼样在旷野燃起篝火，让火焰招来善鬼，驱赶恶魔。

3、每年这一天，全世界很多的国家都有盛大的化装\_和化妆舞会，美国人将南瓜灯钉上鬼脸放在门口的习惯。

二、场景布置：

1、外场景布景：

(1)一楼大堂口做大横幅一条，用黑布作底。上写“魂系万圣夜10月31日激情派对恐怖登场”，字体极尽扭曲状，字的周围画上骷髅头、蓝眼睛、白骨滴血等。

(2)通道墙壁吊黑布，黑布上胡乱涂鸦，画一些鬼事物。

(3)灯光打暗，灯炮换成蓝色或者紫色。

(4)一楼楼门口安排专业化妆师，戴鬼面具穿鬼袍，准备各种涂料，大镜子一面，给入场客人化妆(自愿情况下)，也可客人自己化妆。

2、场内布置：

(1)场内边脚布置泡沫制的各种白骨，上涂红漆。

(2)各空旷处吊黑布画鬼事物及泡沫制鬼物品。

(3)所有楼面服务员画鬼脸。

(4)吧台画鬼事物。用泡沫作一些简单装饰，荧光棒、黑色或蓝色气球，气球上画鬼脸，都可以作为装饰品，用白线乱扯做蜘蛛网。

(5)去租一些稻草，扎10个稻草人，穿鬼袍，戴鬼面具，布置在场内各点。

(6)2名外国鬼(2套制服)满场走动，给客人分发糖果。

(7)满场放南瓜灯或显眼处装魔球。

三、鬼节营销方案：

1、10月31日过生日的客人凭身份证可领取神秘鬼礼一份。

2、恶鬼为每个进场客人分发糖果。

3、最恐怖化妆者送大奖。

4、当晚来宾可获魔夜礼品一份，送完为止。

(具体情况和相关部门再议)

5、水吧吧特别献饮：“血俗光茫”“愕然销魂”“万圣果拼”。

6、所有女士进场均可领饮一杯“做鬼也风流”。

7、厨部推出魔鬼香肠等产品。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇二十**

一、背景分析

1、苍梧和梧州市区距离太近,只是在行政上,人为地把它们划分成了两个区域，但从整个梧州的商圈形态来看,它们应在一个商圈里,所以梧州市区的家具卖场对苍梧消费者的购买行为,产生了很大的影响,再加上广货对梧州家具市场的冲击,苍梧全友面临比其他市场更为严峻的考脸.梧州其他家具卖场争的焦点,更多的集中在价格战上，但低价吸引来的顾客往往“价值”极低，且很容易被竞争对手用同样的方式抢走，所以，本次一周年店庆活动应避免成为一次低价促销活动。

2、全友家私苍梧店此次一周年店庆活动，可作为一次向苍梧消费者集中展示全友家私形象，提升品牌美誉度，从而进一步抢占市场份额，而进行的一次大规模的公共关系活动。

二、活动目的

一) 庆贺全友家私开业一周年。

二) 以此活动为锲机 整合家居资源 打造家居联盟 提高全友苍梧店的市场抗风险能力

三) 进一步向苍梧市场渗透全友文化 培养一批忠诚顾客。

四)、提升全友家私在苍梧市场的美誉度，不仅要留住苍梧的消费者 还要吸引梧州的消费者 扩大市场份额。

三、活动分析

家具卖场经营追求人气的聚集，追求消费者对家具卖场产生亲近感。因此，本次活动应以“消费者”为中心，充分围绕“消费者”做文章，尽最大可能与消费者有效沟通、交流，让消费者通过各种途径积极参与到活动中来，以此来增加全友家私的亲合力,加深消费者对全友品牌的认知最终提高卖场的销量.

以“买家具中大奖”作为此次活动的主线，在活动期间辅之以\"婚纱摄影走进全友家私\"，\"好家具配好家电\"、\"同结生日缘\"等活动,联合众商家,进一步挖掘潜在客户扩大市场影响力

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段(dm报 电视、pop等)，整合传播。

四、活动主题

全友一周年，感恩大行动

五、活动内容

一)宣传造势

1、时间：20\_\_年六月二十六日至20\_\_年八月十六日

2、策略：借助各种宣传攻势，吸引消费者的注意力，同时与消费者展开沟通。

3、宣传方式：dm

报：活动广告

电视：活动广告。

店内pop

4、具体内容

1) dm报

a、“买家具 中大奖”

b、“全友一周年，同结生日缘”，凡生日为八月十六日的消费者，凭身份证即可免费获礼品一份。凡20\_\_年八月十六日出生的儿童，由全友家私赠送厚礼一份，并授予该儿童终生“荣誉顾客”称号

c 婚纱摄影走进全友家私:通过婚纱拍照 带动卖场人气 且新婚夫妇多为目标客户

d 好家具配好家电:跨行业间的合作 会聚集更多的人气

2) 电视广告

3) 店内pop

六 八月十六日店庆(抽奖 文艺演出)

通过前期持续的宣传造势 以及店庆当天营造的热烈氛围，必将引起潜在客户对全友家私的高度关注，进而顺利地将关注此次活动的潜在客户转化成为全友家私的忠诚顾客。

策略：店庆日当天的重头戏其实是抽奖 通过抽奖的公正性 真实性 来告诉消费者 全友家私不会欺骗消费者 是您值得信赖的企业

活动内容：联盟商家于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

现场布置

a、在卖场辐射商圈内悬挂10条过街横幅。

b、活动现场：现场主题巨幅、升空气球、垂幅、宣传展板、墙体垂幅、pop等(文略)。

**开展美食节活动方案 二月份美食节活动方案篇二十一**

为了加大劳动竞赛工作力度，充分调动广大职工的进取性和创造性，全面完成各项生产经营任务指标，经研究，现制定出20\_\_年劳动竞赛实施方案，望认真贯彻落实。

一、指导思想

以科学发展观为指导，围绕中心工作，经过认真开展劳动竞赛活动，使广大干部职工树立全心全意争创一流的竞争意识、完成任务不计得失的协作观念和不畏艰难实现目标的拼搏精神。

二、竞赛目标

全面完成集团公司下达的各项生产经营任务指标，提高企业管理和精神礼貌建设水平。

三、竞赛资料、形式和表彰奖励

今年的劳动竞赛活动分全年项、季度项和阶段项三个层次开展。

全年项：在一至七分场中开展。年底根据产量、质量、成本三项主要经济指标实际完成与年初总场下达计划的比数确定三个优胜单位。其中产量优胜单位奖励4000元，成本优胜单位奖励3000元，质量优胜单位奖励20\_\_元，在年底总场召开的总结表彰大会上与其它先进一并表彰奖励。

季度项：在全场各单位中开展。包括现场管理和精神礼貌建设两项资料，每季度末由总场组织有关人员，按照《现场管理考核实施细则》和《精神礼貌建设检查考核办法》的要求，经过听汇报，看现场，查记录等形式，评出10个礼貌工区(车间)和20名礼貌职工。年底根据季度评选结果和全年实际工作情景，评出10个标杆工区(车间)和20名优秀班组长，在年终总结表彰会上与其它先进一并表彰奖励，每个标杆工区奖励100元，每名优秀班组长也奖励。

阶段项：在原盐生产的不一样时期，根据季节变化灵活机动地开展针对性强的指标竞赛活动。总场准备在今年4月上旬组织全场第六届炊工比武竞赛，5月上旬组织一次捞盐比赛，6月份组织一次拉塑苫比赛。对以上活动，总场劳动竞赛活动领导小组将比较赛胜出者进行表彰奖励。

另外，按照三条战线(一至七分场、制卤分场、复晒分场;碘盐厂、原盐运储公司;机关处室)齐竞赛，四个层次(总场、分场、工区和车间、班组)争一流的竞赛要求，各单位还要深入开展一些针对性、实效性强的小指标竞赛活动，以竞赛小指标的完成保证大指标的实现。原盐生产一线要开展“赛产量，夺第一;赛质量，创优质;赛消耗，降成本”为主要资料的竞赛活动。碘盐厂和原盐运储公司要开展“比产量，赛质量;比成本，降消耗;比销售，赛回款”为主要资料的劳动竞赛。机关处室要开展“比礼貌办公，赛后勤服务更规范;比业务知识、赛管理水平上档次;比综合素质、赛爱岗敬业多奉献”系列劳动竞赛活动，在全场构成轰轰烈烈的“比学赶帮超”竞赛热潮。

四、竞赛要求

1、突出一票否决，确保健康竞赛。对出现不安全事故和违法违纪事故的单位，在各类竞赛先进的评选上，应视情景给予降级或扣分处理。对出现重大职责事故和重大违法犯罪事故的单位，取消其参与评选竞赛优胜单位的资格。

2、培育优秀人才，提高队伍素质。经过竞争激励，培育各类管理能手、技术标兵和先进职工，扭转当前技术人才缺乏的被动局面。

3、全程跟踪管理，公开竞赛成绩。各单位对竞赛活动要进行阶段性总结，将活动的开展情景和效果每季度一总结，上报总场竞赛办公室。总场劳动竞赛管理部门要做好活动的检查，考核和评比，并搞好资料的积累，定期公开活动开展情景。

五、组织领导

为确保劳动竞赛活动扎实有效开展，盐场成立由陈敬清任组长，孙卫兵、单建文、李佩杰、于宪阳、王光、刘承泰为成员的劳动竞赛活动领导小组，办公室设在场工会，具体负责全场劳动竞赛的组织领导、综合协调、情景汇总分析和评比表彰工作。各单位也要成立劳动竞赛活动领导小组，负责本单位竞赛活动的组织领导和立项与考核工作。要切实加强领导，进取搞好协调，构成工会牵头，党政工团齐抓共管的格局，使劳动竞赛活动有方案、有特色、有措施、有落实、有评比、有总结，务必取得实实在在的效果。

六、注意事项

1、提高认识。劳动竞赛是全心全意依靠职工办好企业的重要载体，对促进企业可持续发展具有重要意义，各单位必须充分认识，进取参与，切实搞好。

2、贴近中心。要紧紧围绕企业工作中心任务，有的放矢地开展竞赛活动，不能图形式，走过场，单纯为活动而竞赛。

3、依靠职工。要结合实际，制定出具体的竞赛细则，认真组织职工实施，2191要鼓励广大职工和各方面的专业技术人员在竞赛中当先锋、唱主角、显身手、增效益。

4、搞好结合。要将劳动竞赛活动与企业文化建设工作结合起来，构成思上、协作、前爱的氛围;要与创立学习型企业活动结合起来，增强职工的创新意识和革新欲望;要与定额管理结合起来，加大激励力度，确保取得实效。

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