# 活动策划方案案例 活动策划方案格式(十九篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-09-04

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇一**

\_\_、\_\_\_、\_\_\_\_\_

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。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇二**

一、活动名称：“315”国际消费者权益日纪念活动

二、活动时间：20\_\_年3月11日12点开始

三、活动地点：\_\_市总工会大厦门前

四、具体内容：

(一)纪念活动仪式：

主要议题有：市工商局领导讲话、市政府领导讲话、诚信单位代表宣读企业公民道德建设活动倡议书、公布“打假维权十大典型案件”、公布“消费者投诉十大案例”、介绍各行政执法部门\_\_年案件查处情况及销毁假冒伪劣商品情况、宣布3.15咨询活动开始等。

参加人员：区、市两级党委、政府、人大有关领导，工商、质监、卫生、药品监督、环保等部门的领导及工作人员，企业及个体经营者代表(\_\_区工商局组织并确定人数)。参会单位和经营者代表整队入场。

(二)3.15宣传咨询活动:

各有关执法部门依照市消协的统一安排设立咨询台，并选派懂法律法规、懂政策、业务素质好的人员参加有关法律、法规和政策的宣传，现场受理消费者咨询、投诉，展示有关假冒伪劣商品(有关资料、展品由各部门自行解决);有关企业展示名优商品(不得搞展销活动)、或诚信经营的做法。

(三)销毁假冒伪劣商品

各有关执法部门将拟销毁的假冒伪劣商品品种、名称、数量、案值等报送至市工商局市场经济检查大队(电话：)，各单位自行装车，3月14日由市工商局市场经检大队统一组织销毁。

(四)几点要求：

1、参加3.15活动的单位和个人，要在3.15活动领导小组和办公室的统一组织下，服从指挥，开展工作，严禁各行其是。

现场活动总指挥：\_\_\_

场地布置、划分联系人：\_\_\_\_;

记者现场采访协调人：\_\_\_

2、着装要求：正式参加3.15活动的工商干部着冬装、穿大衣(不带毛领)、戴大沿帽。其他人员可着便装。

3、3.15活动(包含3.15晚会)期间，各工商局、所要加强值班制度，采取有效措施，确保消费者投诉及时得到解决。

4、如有变化另行通知，或与市消协联系(电话：00000)

五、具体分工

(一)市局合同消保科负责：

1、制定3.15系列活动的实施方案。

2、召开相关理事单位(工商、质监、卫生、药监、环保、农牧、烟酒专卖、发计委、经贸委、盐务等)参加的协调会，协商3.15活动有关事宜。

主要内容：通报前期准备情况，征求各相关部门的意见或建议;各部门确定3.15活动领导小组办公室成员名单和参会人员情况;各部门案件查处及没收假冒伪劣商品情况和销假情况;报送典型案例;打假维权成果板报展的要求;其他有关事宜。

上述工作3月1日底前落实完毕。

3、提供制作宣传车录音带所需文字材料。

4、收集、撰写工商系统及相关部门\_\_年打假维权十大典型案件。

5、收集、撰写市消协系统\_\_年受理消费者投诉十大典型案例。

6、整理部分食品平安典型案例在板报展上公布。

上述工作3月7日前落实完毕。

(二)市局商广科负责

1、负责与电视台广告经营部联系，3月份免费连续1个月滚动播出宣传口号。

2、安排宣传单的印制，协助区工商局做好广告经营单位条幅、横幅制作事宜。

3、会同市消协、办公室与电台、电视台、报社取得联系，做好3.15活动月的宣传策划。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇三**

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……

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇四**

一、活动时间

5月20日(星期\_)—21日(星期\_)。

二、活动主题

缘定\_\_520狂欢购。

三、活动内容

1、购物送浪漫情调

活动期间，凡在\_\_当日累计购物满\_\_元(黄金珠宝满\_\_元)，送浓情巧克力一份(价值\_元)或玫瑰花一枝(价值\_元)

当日累计购物满\_\_(黄金珠宝满\_\_元)，送老树咖啡\_\_元现金券一张。(赠品不重复享受，单张发票仅限一份)

2、真情表白，浪漫牵手

活动期间，\_\_内部广播开通点播热线，情侣可以通过真情表白形式，向他或她说出自已的心里话。您可以为心爱的人点播一首歌，也可以走进我们的录音室，为心爱的人献唱一首歌，我们可以为您定时播放。(\_\_广播室就是一个简易录音棚)。可以想象，当您与心爱的人，牵手走进\_\_，内部广播里播放您平时说不出口的表白和您为心爱的人唱的或点播的情歌该是多么浪漫，多有情调的一件事。

3、氛围营造

活动期间，店堂内的音乐，全部播放一些情歌和\_\_的情人节促销活动，并不时送出\_\_人对天下有情人的祝愿，提醒走进\_\_的人，情人节到了，该为心爱的人挑一份纪念品，从而促进活动期间的销售。

四、活动宣传

1、电视、广播、报纸、宣传

2、短信宣传

3、活动站牌

五、费用预算

1、赠品费用：预计\_万元(鲜花/巧克力预计\_份/天，套餐预计\_份/天)

2、短信费用：\_元

3、其他费用：\_元

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇五**

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!

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇六**

一、活动背景：

近年来，商家不诚信销售的事件越来越多，消费者权益受到侵害的事件也越来越多，例如毒奶粉、毒饺子事件。面对如此众多的考验，作为消费者，如何运用法律武器来维护自身的合法权益就变的越来越重要。同样，对于生活在校园里的广大学生来说维护自身的合法权益也显得越来越重要了。

二、活动目的：

当代大学生将是未来祖国现代化建设的栋梁，搞好大学生的消费教育，对于倡导文明消费方式，构建和谐消费环境和和谐社会有重要意义。但是，现在的一些大学生社会经验少、阅历浅、又急于经济自立，往往成为消费侵害的对象。许多大学生消费形式不健康，不懂法不会用法，在权益被侵犯时经常无可奈何。因此，消费法律知识的普及，维权意识的培养也是当代大学生的重要一课，是十分重要的。

三、活动主题：

安全消费进校园 维护权利你我他

四、活动部门：

经济与管理学院团委学生会

五、活动人员：

经济与管理学院全体学生

六、活动地点：

4教108

七、活动时间：

20\_\_年3月13日晚7:30

八、活动内容：

以“安全消费进校园维护权利你我他”为主题，针对全院学生进行消费意识和维权意识大调查，了解同学们对消费的看法、对消费法律的了解程度以及对可能遇到的消费侵权事件的处理方式。

九、活动流程：

(一) 前期准备

(1)2月26日由自律部通知系自律告知各系，以系为单位组成小组(至少2人)进行消费权益内容的展示和普及，形式可以是单一的ppt、短剧等，也可以多种形式。内容展示可以分析不同的消费类型、消费观念，也可以借鉴自身经历、典型案例、相关法律条文以及专家观点，也可将同一种做法作不同人群的对比，等等。时间限制在10分钟;

(2) 自律部设计消费(包括网购)和消费观的问卷(20题);

(3) 自律部设计一些消费常识和消费法律的问题(ppt形式)，常规题20题，附加题1题;

(二) 活动流程

(1) 活动当日下午5:30自律部以及相关人员到达并开始布置会场;

(2) 6:30—7:30表演人员到场拷贝课件以及音响调试;嘉宾和观众入场;

(3) 7:15开始发放调查问卷，并说明结束后将问卷交到台上;

(4) 7:30活动正式开始(第5和第6个系的表演之间留40分钟左右的间隔时间);

(5)(在第5和第6个系的表演之间)进行有奖知识竞猜。每个系派2个代表上台进行竞猜(鼓励观众上台)，内容为消费常识和消费法律的问题，分必答和抢答(举手示意)，以分数高低取一、二、三等奖。一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，颁发奖品。每个问题限答2次。如没有一个队答出问题，则把机会给台下观众或嘉宾，答对有奖(只限一次);

(6)最后由嘉宾评分选出优秀的展示团体，以分数高低取一、二、三等奖。一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，颁发相应等值金额奖品;其余专业获参与奖，颁发奖品;

(7) 回收问卷，并进行分析(结果可体现在宣传板块上);

(8) 活动总结。

十、人员安排

①.自律部做好活动策划和工作分配，进行问卷设计和问题设置，并进行奖品采购和确定每个系展示的顺序(由系自律部长抽签决定);系自律做好活动通知(包括顺序通知)，提醒参与活动同学的准备进度，如有情况立即与自律部沟通协调，并在现场协助(如告知同学准备以及颁发参与问答同学的奖品);

②. 宣传部做好一块宣传板块;

③. 外联部做好赞助工作(矿泉水等);

④. 编辑部做好报道工作;

⑤. 经管学院团学做好协助工作;

⑥. 自律部做好最终的颁发奖品工作。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇七**

一、设计思考

元宵节是我国传统的重要节日之一，又称“上元节”、“灯节”。

民间正月十五闹元宵已有悠久的历史，它伴随人们迎来春天，是把节日习俗体现得最为彻底和典型的传统节日。

在主题活动中，通过调查、参观、学习和表演等不同形式的活动，幼儿不仅能对元宵节的传统文化和民俗习惯有一个基本的了解，更可以通过自身的参与和表现，进一步获得对节日气氛的体验，获取多方面的经验：

01、农历正月十五是元宵节，是团圆的日子;

02、元宵节有许多传说、故事、儿歌;

03、元宵节有吃元宵、玩花灯、猜灯谜、划旱船等丰富的风俗习惯;

04、“元宵”象征着“团圆”，它有不同的种类和味道;

05、元宵节有各种各样的花灯，给人们带来了喜气和欢乐;

06、自己动手做元宵、做花灯可以感受更多的快乐。

二、园内大环境

01、园内大厅、礼堂，悬挂教师、幼儿与家长共同收集和制作的各式花灯，花灯下悬挂各种灯谜;

02、宣传展板：各年级组开展元宵节活动的照片;

03、园内整体设计颜色以红、黄、蓝等鲜艳颜色为主，烘托节日的欢快、温暖、幸福和喜悦的气氛。

三、活动目标

01、知道元宵节是团圆的节日，感受节日的快乐气氛;

02、尝试通过多种途径获得元宵节的相关经验，进一步了解元宵节的来历和风俗习惯;

03、感受与老师、小朋友一起扭秧歌、猜灯谜、做元宵的快乐。

四、活动过程

活动时间：20\_\_.2.10

活动地点：幼儿园及小区内

五、活动准备

大班——亲子旱船创意制作;

中班——亲子高跷制作;

小班——花灯制作;

级部教师——舞龙制作;

红绸子，彩扇以及灯谜、做元宵所需材料、气球;

提前电话邀约园外幼儿参与活动。

六、活动安排

1、9:00-9:30，元宵喜迎客。

接待园外幼儿及家长的到来，进行节日装扮。

2、9:30-10:10，元宵闹新春。

操场上进行园内庆元宵活动。

各级部教师舞龙拉开序幕——级部表演(大班——划旱船;中班——踩高跷;小班——扭秧歌)共同欢度元宵节。

3、10:20-11:00，元宵亲体验。

各班级元宵制作体验活动(园外幼儿由负责教师在多功能厅组织体验，园内幼儿在活动室由教师组织体验)，制作中教师向幼儿讲解元宵节的习俗及来历。

4、11:00，元宵甜蜜尝。

制作完元宵后，教师和幼儿一起品尝自己的劳动成果。

5、15:00——16:00，元宵大巡游。

全园幼儿装扮好后，在幼儿园门口集合，按照“舞龙队伍——旱船队伍——高跷队伍——秧歌队伍”的顺序集合，在小区内进行元宵巡游活动，并积极邀请社区居民尤其是适龄幼儿参与巡游，感受元宵节的快乐。

6、17:00-17:30，元宵花灯展。

晚间离园，家长和幼儿共同猜灯谜，换礼品。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇八**

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。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇九**

一、活动主题

我光棍，我快乐

二、活动口号

让光棍节见鬼去吧

三、活动目的

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

四、活动地点

\_\_餐厅大厅

五、活动时间

20\_\_年11月11日

六、活动背景：

11月11日是光棍节，每年的光棍节都格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想脱离光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

七、活动内容

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点。

2、凭埋单收据，参与大转盘，(奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品)。

八、活动宣传

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张;

2、策划部市场单位\_展架13幅、不同规格海报3张。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇十**

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?

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇十一**

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.

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇十二**

一、活动主题

全民疯抢，惠不当初

二、活动时间

20\_\_年12月6日-20\_\_年12月12日

三、活动目的

1、赚足噱头，为寒假招生提前预热;

2、提高家长对本培训中心的关注度;

3、提高续班率及新增报名;

四：活动宣传

海报：根据圣贤博大总部安排。

传单：设计版本由圣贤博大安排，传单发送次数及数量由各分校决定。

场内外广告牌：总体要求(活动公布一定要提前、准确无误、排版美观大方、主题突出)。

五、活动组织计划

全民疯抢，惠不当初第一重：团购科目，优惠多多

在12月6日-12月12日活动时间内，凡到本培训中心报名满2科，可享受9折优惠;报名满3科，可享受8.5折优惠;报名越多，优惠更多。

全民疯抢，惠不当初第二重：提前预约，免费体验

在12月6日-12月12日活动时间内，到本培训中心提前报名预约，可享受寒假班免费体验半个月特权。

全民疯抢，惠不当初第三重：秒杀课程

在12月12日当天10:00，13:00，16:00，19:00发送短信至指定号码进行秒杀，每个时间段秒杀名额仅限1人，每人仅限1科。

全民疯抢，惠不当初第四重：用品购买，全场5折

在12月12日9:00-10:00和15:00-16:00这两个时间段，在本培训中心购买任意学习用具5折优惠，并有机会参与免单抽奖。(注：两个时间段内各有一名免单名额。)

六、经费预算

此活动可依据学校实际情况，举办地点为各分校之内，要根据情况作出活动预算，收入包括老生续班、新生转化和现场定金等，支出包含场地布置费、宣传费、人力成本、礼品费用等。

七、特别声明

1、本创意仅供培训机构借鉴和参考，希望能点燃大家的创意之火，做出更有创意的活动，详细活动策划方案还需要大家动员学校相关人员完善。

2、活动现场转化环节应在隐性下成交，不能太直白，以便影响活动氛围。

3、活动组织时依据学校情况酌情安排，适合的才是最好的。

4、我们坚信：一流的策划三流的执行，不如一流的执行三流的策划。

5、我们会关注举办圣诞、元旦活动的机构，欢迎大家活动结束后提供详细的方案、现场照片及活动成果展示汇报。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇十三**

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.

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇十四**

通过本次庆祝活动，培养少先队员民族自豪感，调动每个孩子积极参与的热情，真切感受艺术节快乐，营造良好的校园艺术文化氛围。

：9月30日下午1点

：大操场 (如遇下雨全校观看《东京审判》，开幕式顺延至国庆节后)

俞君 尹丹红 张晓敏 王 华 杨帆

：尹丹红

：俞国娣、虞大明、俞君、葛娟飞、周向鹏、张晓敏、危芳、家长委员6人

1、各年级诗歌朗诵排练。 负责人：年级组长(语文组长协助)

2、彩旗队排练 负责人：周黎敏

3、主持：学生与老师各一名 负责人：杨 帆

4、信息技术支持 负责人：

5、活动现场调控 负责人：

6、横幅准备：主席台kt板制作：“祖国妈妈，我爱您”千人诗歌朗诵会”危芳

横幅：杭州市崇文实验学校第四届小海燕艺术节开幕式 李叶军

7、每班15个小氦气球 负责人：

每人写上对艺术节的祝福语(两人一个，正反写) 负责人：班主任

8、9月28日综合实践活动课各块彩排。 负责人：

9、教师爱国歌曲联唱编排 负责人：

1、开场合唱《少年，少年，祖国的春天》 校合唱团

2、主持人宣布开始。

3、全体起立，唱国歌。

4、俞国娣校长为开幕式致辞。

5、彩旗队欢呼着进场 (音乐准备：王华)

6、大队长陈羽眉宣布：“杭州市崇文实验学校第四届小海燕艺术节开幕”。全体队员此刻放飞氦气球，音乐声进入，主持人煽情的语言转入下一环节。(音乐准备：王华)

7、“祖国妈妈，我爱您”千人诗歌朗诵会开始。

学生座位：以年级为单位六个方阵。(见图)

(1)一年级 负责人：

(2)三年级 负责人：

(3)五年级 负责人：

(4)二年级 负责人：

(5)四年级 负责人：

(6)六年级 负责人：

建议：朗诵时间5—6分钟。低段以童谣为主，中段以纯诗歌为主，高段以诗歌与多种表现形式结合为主。

8、教师爱国歌曲联唱。 负责人：闻蓉美

9、全场歌唱《歌唱祖国》。 校合唱团领唱

10、开幕式结束，各班退场。

1、设立年级最佳组织奖若干个。

2、评比标准：

(1)仪态大方、着装得体、动作适当。

(2)所选诗歌内容必须是以歌颂祖国为主题。思想健康向上，符合学生年龄特点。

(3)普通话标准、声音洪亮。

(4)读出诗歌的韵味，语气、语调适当;重音、节奏恰当。

(5)表达诗歌的情感准确自然。

(6)现场演出效果好。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇十五**

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。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇十六**

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。

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇十七**

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

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇十八**

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!

**活动策划方案案例 活动策划方案格式篇十九**

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。

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