# 瓷砖文化节活动方案

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-25

*第一篇：瓷砖文化节活动方案长和建材连锁2024年五一促销方案见证辉煌13年长和建材五一瓷砖文化节活动策划及执行方案细则促销活动主题：见证13年辉煌--长和建材五—瓷砖文化节副标题：8元买瓷砖，震撼心跳价！1、活动时间①第二场促销实施执行时...*

**第一篇：瓷砖文化节活动方案**

长和建材连锁2024年五一促销方案

见证辉煌13年

长和建材五一瓷砖文化节

活动策划及执行方案细则

促销活动主题：见证13年辉煌--长和建材五—瓷砖文化节

副标题：8元买瓷砖，震撼心跳价！

1、活动时间

①第二场促销实施执行时间：2024年4月15日—5月1日

2、促销地点：

长和建材旗下直营店

3、促销活动优惠政策说明

一、8元买瓷砖，震撼心跳价！

方法

1、团购

团购人数满3名，预交定金3000元，正价产品实际消费满6000元以上，就可以8元/片的价格购买仿古亚光砖（规格60\*60）5平方/人。方法

2、长和乐享卡

凭长和乐享卡，预交定金3000元，正价产品实际消费满1万元，就可以8元/片的价格购买仿古亚光砖（规格60\*60）5平方/人。正价产品实际消费满1.5万元，还可以享受乐享卡中满5000减100的优惠政策。方法

3、特价大转盘

购买正价产品并预交定金满10000元，可参加特价大转盘活动一次，仅限一次。转盘指针指向哪个瓷砖品项名称，购买的产品中相应品项（全抛釉仿古砖、亚光仿古砖、玻化砖、瓷片不分规格）产品就可以8元/片的价格购买5平方，指针指向的瓷砖名称不在参与者购买产品之列，则不享受8元特价优惠活动。备注：以上3种优惠不重复享受，如有重复，请安最优惠一条享受。

二、五一特惠价，一年仅一次！

玻化砖80\*80出厂价 玻化砖100\*100出厂价 瓷片30\*60出厂价 仿古砖60\*60出厂价

三、活动期间，全场6折再9.2折优惠

四、正价产品定金升值6%，特价产品不参与定金升值

五、下定抽豪华家电

活动期间预订长和建材的顾客均有机会在4月29日到5月1日期间在购买展厅抽取空调、双开电冰箱、电饭煲、豆浆机。

一等奖：名牌双开冰箱2% 二等奖：名牌大1p空调5% 三等奖：吸尘器10%

四等奖：豆浆机20% 五等奖：100元现金券63%

抽奖方式：购买正价产品，并预交定金15000元就可以参加抽奖1次,仅限抽奖一次。

六、积分送豪礼

对于已购买的客户，赠送一张长和建材乐享卡还可享受积分换购礼品活动，此卡不记名可多人使用，重复使用，不限时间。

备注：顾客消费1元钱，就可享受1分的乐享积分，不分正负价产品。积分满5万分换购吸尘器一个。积分满8万分换购冷暖空调大1p一台。积分满10万分换购海尔双开冰箱一台。积分满13万分换购海尔42寸彩电一台。

宣传方式：负责人林瑞靖

后勤安排：

店内外布置：

激励政策

1、员工激励

**第二篇：瓷砖店活动方案**

瓷砖旗舰店开业促销方案 ck上海旗舰店开业方案

一、目的 1.通过开业系列活动提升新店的知晓度及增强ck在中国地区的品牌影响力。2.通过设计师推广活动及开业促销在行业圈内造势提高ck在圈内的地位和口碑

3、利用开业促销调整优化库存结构

二、主题 买砖可以不花钱 “上海陶瓷第一店”ck旗舰店7月17日荣耀开幕

三、方式

1、设计师推广活动4月7日邀请亚太地区风水名师虚一子举办《顶级家居风水与和谐》论坛在行业圈内造势并为开业积单。

2、新店开业促销4月11日、12日新店开业促销

四、设计师推广活动内容与流程见附件

五、新店开业内容与流程 时间2024年4月11、12日 地点欧神诺重庆旗舰店八益建材市场xx号

1、定金翻倍爽翻天 定金翻倍法 a、导购开定单注明应交定金金额 b、客户凭定单到收银台交纳一定数量的定金并可参加定金翻倍活动 c、每个地址仅限参加一次最高有效翻倍定金额度为2024元。d、每个客户以第一次交纳定金的金额依据购物总额进行定金翻倍 活动当天定单达2024元以上者预交定金100元提货时可抵兑200元 活动当天定单达000元以上者预交定金00元提货时可抵兑00元 活动当天定单达9800元以上者预交定金500元提货时可抵兑1000元 活动当天定单达16800元以上者预交定金1000元提货时可抵兑2024元 活动当天定单达29800元以上者预交定金2024元提货时可抵兑 4000元 e、定金双倍活动除颠覆价产品不参加外全场产品均参加此活动 f、收银台财务收客户定金检查定单若可参加定金双倍法活动则盖章确认。、“盛惠之巅”全免费买砖可以不花钱 活动期间每满三十单抽取一单全免费整单金额全部返还。根据《促销法》奖品、奖金不能超过5000元顾客可拆单参加抽奖全免单金额高达4999.99元。必须付款满50的顾客才能参加该活动 a、客户在导购的带领下完成产品的确认开出定单并支付至少的货款 b、导购陪同客户凭定单到买砖可以不花钱抽取区抽奖 c、在导购和客户的共同监督下把球一个一个的放入折扣箱内共个其中一个全免费再由客户抽取是否需要增加折折各一个 d、抽中的办理免单手续、限量抢购喜翻天抛光砖。元片q001 39。9元/片行业颠覆价倾情发售。定单金额达000元以上的可享受我公司颠覆价产品10平米每户限一次。限量3000片售完即止。

4、厂家让利贺开业特供超低价抛光砖 49。9元片q001 89。9元/片oj701 129。9元/片。

5、幸运送礼乐翻天无须购物进店有礼 通过4个小丑在市场的每个角落转达各背一个抽奖箱箱子上有礼品的照片手拿单张。给一份单张给客户同时让客户从箱里抽出一个有礼品图案的奖票到店面专门兑奖处兑奖填写客户信息登记表当场试手机信息是否有效 6“至尊服务”全程无忧活动期间享受加送免费测量/免费设计/免费送货/免费铺贴/免费保养全程无忧服务

7、套餐折上折购买套 餐再享受98折优惠组合三种左右套餐供顾客选择。

8、快乐家装激情拍多款产品一元起价大拍卖超值价格您做主选择组合产品或联盟产品进行现场拍卖。适当安排人员参与竟拍以保证拍卖价格。

9、设计师现金券活动前给设计师派发面值500元或多或1000元的现金券可按购买金额的5或10抵用设计师可直接提供给消费者抵用也可在成单后领取现金必须活动前一周内送到设计师手中在送邀请函的同时。

六、前期宣传与预热 第一波活动预热安排 2024年4月1日——2024年4月10日

1、dm单张派发 3月29日完成宣传单张、x展架、kt板等的制作及礼品图片的配套展示 4月1日起分别由以下部门及人员针对不同区域进行宣传单张的派发共计9天 姓名 责任区域 发放数 预计到店数 姓名 责任区域 发放数 预计到店数 200 200 300 250 300 250 200 250 200 200 200 门市部 500 300 家装部 100 小计 小计 根据促销活动的内容及展厅的形象照片设计制作dm折页折页必须通过精美的图片内容和色彩设计体现档次性和视觉冲击力开业前一周起安排人员身穿小天使服装在建材市场、百安居、、主要的在售楼盘、小区、加油站及其它人流较大区域派发预热主要派发方式选择把单张夹到停靠的汽车上人员不够的情况下可考虑临时促销人员与相应的高校联系。强化面对面宣传工作划分中心区域通过小天使临时促销员折页小礼品的方式让消费者全面感受开业促销了解详细内

容达到传播开业信息、筛选目标消费者提前争取消费者意向的目的。尤其着重新店附近的即将交付使用的楼盘及活动期内陶瓷市场附近的主要交通要道

2、精准定位设计师推广先行 设计师推广活动时间一确定就开始让家装业务人员拜访设计公司及设计师发请帖、现金代用券邀请参加设计论坛的同时派发相关的产品图册及dm单张强调促销内容并明确相关的设计师返点刺激设计师在开业期间带客进店。

3、深入小区直面拦截活动前可组织人员深入小区推广派发宣传单张下订或购买客户享受开业期内的所有优惠。

4、卡位拦截多点出击集中资源通过各种广告、物料的组合在一定时期内密集轰炸 项目 物料种类 规格 设计图样 内容/要求 报纸广告 硬广软文 4月10日或7日加多一次 重庆第一店促销核心内容 车载电视/交通台广告 影视广告 重庆第一店促销核心内容 建材市场主通道 主题横幅 4-6条 提前一周上 内容是活动主题要求是有底纹的背胶喷绘 主要新楼盘 单张/条幅/巡展板 活动正式开展前的前一个星期专人负责派发可考虑用卡通造型提高视觉冲击力 装饰公司 促销折页现金券 设计师活动邀请时发放 网络宣传 论坛发贴 在当地最大的家业网、房地产门户网、团购网、装修论坛发帖将主要促销内容整理后在论坛发贴宣传

5、内部激励带金销售提高活动期内导购、家装等各方面人员的提成同样的刺激力度内部远比顾客感受强烈建议开业期间对促销品种导购和

业务实行带金销售每销一片提成x元上不封顶刺激积极性。提成奖金当天以现金发放。

6、团购组织全面出击建议开业前的一个星期能够通过家装公司、网站、小区业主论坛等中间环节组织团购提前抢夺客户。尤其考虑组织网络团购确保开业其间的人气团购的组织周期比较长务必注意时间安排。

7、矿泉水广告宣传:开业当日准备5000瓶小瓶装矿泉水设计欧神诺标贴结合促销内容贴于瓶表面在各个有店的陶瓷市场及入口大面积派发.第二波2024年4月11-12日 幸运乐翻天可享免费购砖大礼 1、2024年4月9日1400召开主管会就目前活动细则进行明确 2、2024年4月9日1800召开全体动员大会阐述我们的活动方案及目标业绩安排各员工在活动期间的工作岗位及职责 3、2024年4月10日2100前完成对门店的现场布置包括其它几个店面同样布置连动促销 活动外场布置 区域 项目 尺寸 数量 内容 图样 活动区外延 空飘 4-6个 “重庆陶瓷第一店荣耀开幕”、“天下真有免费的午餐” 拱门 至少一个 “重庆陶瓷第一店荣耀开幕” 整个外场区域 红地毯 整个外场区域铺红地毯提高档次 展厅布置 专卖店外现场 专卖店门头上方 促销主题异型门头 根据门头数量 内容是活动主题要求是有底纹的异型kt板 专卖店门口 彩带、气球、植物、鲜花 根据实际情况定 营造卖场气氛 专卖店内现场 入口及主要通道地面 红地毯加脚形地贴 形象台 摆放鲜花 形象墙面贴流程篇二：鹰牌瓷砖店面升级活动详细策划案 乌鲁木齐鹰牌瓷砖实体店 开

业

庆

典

策

化

案

二o一四年四月二十一日

鹰牌瓷砖店面升级活动方案

一、【活动主题】

鹰牌瓷砖金牌店荣耀升级开业

二、【活动时间】 ；预计时间2024年5月18日

三、【活动地点】 ；乌鲁木齐阿勒泰路信中建材市场

四、【活动目的】 ；

„„„„确立专卖店的公众形象，赢得各大媒体的关注；

„„„„在鹰牌瓷砖开业之际，抢夺市场销售；

„„„„通过开业活动聚焦人气，展现鹰牌公司的全新形象，提高知名度； „„„„通过开业活动，加强鹰牌公司实体店在当地的影响，推动销售工作； „„„„通过独特的活动形式，吸引公众与媒体的市县，提高船舶效果；

五、【客户来源】 ；

六、【前期宣传策略】；

一、开业活动的成功由前期宣传是否到位来决定，中有前期宣传做好了才能保证开业活动的成功举行，我们在思想上一定要由这个意识，宁可推迟开业，也不要在前期的宣传上马虎，前期宣传的方式和具体操作如下； 1.小区入户宣传；

这是最直接也是最有效的操作手段，但也是最复杂的方法，（1）公司职员宣传进行宣传，宣传组的目的是在开业之前两周前内，通过和顾客一对一宣传，不断寻找和跟踪顾客，了解准顾客的详细情况和需求，最终将顾客引导进入开业店内。

（2）入户宣传的内容；公司的概况。产品介绍。开业活动内容详细结合搜啊，顾客的基本情况和意愿，邀约入店，值得注意的是，了解到准顾客的情况后要和搜集整理，跟踪，并和店面导购保持沟通，确认来店参加开业活动。2.报纸夹带宣传单页；宣传单页设计要一目了然，活动主题明显，制作要体现出品牌的档次，切忌使用红、黄单色印刷的传单形式，没有档次。

发布内容；

（1）开业信息；时间、地点、标题、预约电话（可提供提前预约）（2）优惠活动内容

（3）企业相关信息，文化内涵为主

（4）有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放的信息

作用；夹报发型的宣传效果最佳，宣传覆盖面广，信息也全面，目标客户群明确，由噱头必然会必然会引起公众的注意，并很乐意参加新店开张举行的活动，由此达到宣传的效果。夹带媒体；《xx报》

发布数量；x万份

发布日期； 3.报纸，电视媒体的临时预告，在活动开始前一个星期内进行宣传，一般都是临时性集中宣传，造势很关键。

七、【前期准备具体操作事项】；（活动开始前10天到位）

（1）拟邀请的贵宾、嘉宾名单及邀请函设计制作及礼品、胸花准备；

（2）拟邀请的媒体及红包、礼品准备；

（3）联系拱门、气球、条幅制作公司，沟通发布内容，发布时间及价格洽谈并签订合同；

（4）dm单传单设计制作；

（5）如需发布广告，联系当地的户外媒体或电视，报刊媒体公司，沟通发布内容及价格洽谈并签订合同；

（6）拟开业促销方案，开业礼品准备，促销礼品准备；

（7）剪彩的道具准备（红色缎带，托盘，剪刀）；

（8）红地毯准备；（9）主持人，领导，嘉宾发言稿，媒体通稿准备；

（10）客户资料卡准备，做好客户资料建档；

八、【开业活动促销内容】； 1.首先需要一个相对超低价产品来吸引顾客引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，醒目，同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如价格折扣，促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

开业促销方案设置（参考）

促销一；

活动主题；璀璨开幕 豪礼巨献

活动时间；开业之日起5-7天（一般选在周六、周日或吉祥日）

活动内容；进店有礼；当天凭dm单到鹰牌瓷砖专卖店可兑换精美礼品

满1800元送100元劵

满3600送200元劵，并获赠vip，享受长期优惠

促销二；

活动主题；璀璨开幕 特惠酬宾

活动时间；开业之日起5-7天（一般选在周六、周日或吉祥日）

活动内容；全场8.8折

满5000元赠vip，享受长期优惠 1.拱门

内容；热烈祝贺鹰牌瓷砖金牌店璀璨开幕 豪礼巨献 2.气球或条幅

内容;预祝鹰牌瓷砖金牌店璀璨开幕生意兴隆

恭祝鹰牌瓷砖金牌店的来宾朋友们万事如意

报刊版面设计和宣传单页(dm单)内容;热烈祝贺鹰牌瓷砖金牌店璀璨开幕豪礼巨献

活动内容,进店有礼,当天凭dm传单到鹰牌瓷砖店可兑换精美礼品,满1800元送100元劵,满3600元送200元劵,满5000元可获赠vip,享受长期优惠;开业时间;2024年5月18日 地点,阿勒泰路信中市场2b-5 3.庆典全程拍照摄像(留作资料)开业庆典可选择由专业公司派相关人员进行全程跟踪拍摄,他们会将资料拿回公司进行后期制作,为公司留作纪念.4.活动策划编辑整理(编辑刻录成光盘)在这一阶段可要求专业公司根据我们对公司的要求制作成光盘,一则可以留作纪念,二则可以讲光盘赠送给嘉宾或是大厅里进行演示.九、【开业庆典活动流程】；(一)准备工作

1.主持人邀请、照相师邀请、摄像师邀请、舞蹈人员邀请 2.开业庆典舞台搭建（5.18日暂定，广告公司工作人员到位）3.安装舞台（铺红地毯、设置、调试专业音响）4.装背景架 5.安装背景 6.装饰鲜花 7.条幅

8.准备鞭炮（8万响）花篮，胸花，签到笔 9.安装充气拱门1个

（二）仪式流程

11.30典礼正式开始（上午）1.11；30„„„„„„„„„„„舞蹈（开场舞）2 11；35„„„„„„„„„„„司仪介绍此次活动目的及到场领导及嘉宾及赞助商（分销商名单）3.11；40„„„„„„„„„„„司仪公布升级仪式由xx自行车队协办，并开始发车。4.11；50„„„„„„„„„„„邀请鹰牌瓷砖有限公司总经理及厂商致词 5.12：00„„„„„„„„„„„剪彩仪式开始，司仪宣布剪彩人员名单进行开业剪彩 6.12；05„„„„„„„„„„„司仪宣布剪彩仪式圆满结束，紧接着演出精彩呈现 7.12：05„„„„„„„„„„„舞蹈（民族舞）8.12：10„„„„„„„„„„„有奖竞猜 9.12；30„„„„„„„„„„„舞蹈（现代舞）10.12；35„„„„„„„„„„„司仪邀请领导及嘉宾进店参观篇三：品牌陶瓷(瓷砖)促销活动方案 xx陶瓷

“驰名中国行-寻幸运天使，享6000大礼”促销活

动方案

编制：xx市场部

审核：

批准：

二○一二年 二月

“驰名中国行-寻幸运天使，享6000大礼”...................................................3

一、活动背景........................................................................3

二、活动时间........................................................................3

三、活动地点：......................................................................3

四、活动主题........................................................................3

五、活动内容........................................................................3

六、厂家促销支持政策：..............................................................5

七、终端消费者奖励政策：............................................................5

八、活动宣传........................................................................6

九、发布会操作......................................................................7

十一、物料筹备........................................................................8

十二、时间进度表......................................................................9

十三、费用预算表.....................................................................13 “驰名中国行-寻幸运天使，享6000大礼”

一、活动背景 xx品牌被评定为“中国驰名商标”，为感谢广大消费者的支持，扩大xx品牌的影响，让更多消费者享受到xx的优惠，特在全国范围内，开展“中国驰名行-寻幸运天使，享6000大礼”的活动。

二、活动时间

2024年3.1-2024年5.31（3个月）

三、活动地点：

全国各地30个经销商

四、活动主题

“中国驰名行-寻幸运天使，享6000大礼”

五、活动内容

活动共分为4个阶段，分别是：客户甄选，宣传蓄客，活动延续。1）客户甄选阶段3.1-3.10 与客户进行活动项目的沟通，选定出30个客户，并且与客户签订活动协议（需在3.20号前签订完，活动协议详见附件）。2）宣传蓄客阶段3.10-3.31（公司重点推动发布会运作，客户重点推动活动的大力宣传,天使颁奖）活动参与政策： 1）进店购砖6000元以上的消费者，即获得幸运天使的资格，可以推荐新消费者进店购砖，同时获得精美礼品一份；

2）如果推荐的消费者购砖6000元以上，幸运天使则可获得消费总额2%的现金奖励； 3）被推荐的消费者可以获得消费总额2%的折扣优惠（折上折优惠），同时获得幸运天 使的资格；

4）所有的幸运天使，均有机会获得“幸运天使基金”6000元的现金奖励； 5）所有的幸运天使，均有机会获得公司表彰，并可以获得上报纸，上电视，上广告的机会；

宣传活动造势：

公司层面宣传：（重点推动发布会运作，扩大行业内影响力）1.发布会宣传：召开发布会，并邀请各路媒体参会，进行相应的报道，扩大活动的影响； 2.网站宣传：在公司网站，各大行业网站发布活动新闻，扩大活动的影响；

客户层面：（重点在活动宣传和客户利益点宣传，广告宣传重点在于客户利益点的包装：xx驰名商标送惊喜，6000元现金超值送；驰名商标免费送，0元购砖玩真的；驰名商标优惠大巡礼，优惠传递惊喜连连；上电视上报纸上广告，没有上不去的）1.门店宣传：门店布置，在门店内活动宣传的x架，在店门口悬挂活动横幅，对进店消费者派发宣传单张，成功购砖后登记资料，鼓动消费者推荐； 2.建材市场揽客：在建材市场内悬挂横幅，派发活动单张，向消费者介绍活动内容； 3.小区宣传：在附近小区悬挂活动宣传横幅； 4.电台宣传：选择当地交通频道或新闻频道，上下班高峰时段可插播活动广告 5.路牌广告宣传：在路牌广告等大幅宣传，宣传公司政策，以及客户利益等，重点突出免费6000元及可获上电视上报纸上广告的资格； 6.短信发送：针对新老消费者，发送活动介绍短信；

消费者甄选：

从所有参与活动的幸运天使中，来筛选出最终获奖励的“幸运天使”；（筛选条件：315当天（10-11点之间）进店消费的第一个客户（消费金额需达到6000元以上））

全国共选出的30个“幸运天使”（“幸运天使”必须与客户签订协议，方可以获得相应的奖励，否则视为放弃资格，协议详见附件），并在一年内分两次奖励“幸运天使”最高达6000元现金（分别是3月份及9月份），同时录制视频，拍摄客户相片及活动相片，填写感言，由市场部统一收集汇总，并用来制作后期的广告，单张，彩页等，以便公司进行宣传。

（建议客户在315当天举行颁奖仪式，由负责人或者店长等向“幸运天使”颁奖，并联系当地电视台进行采访，联系当地报刊上刊登活动专版，以扩大活动宣传）3）活动延续：4.1-5.31 活动参与政策：延续所有的幸运天使的优惠政策 1）进店购砖6000元以上的消费者，即获得幸运天使的资格，可以推荐新消费者进店购砖，同时获得精美礼品一份；

2）如果推荐的消费者购砖6000元以上，幸运天使则可获得消费总额2%的现金奖励； 3）被推荐的消费者可以获得消费总额2%的折扣优惠（折上折优惠），同时获得幸运天使的资格；

活动宣传造势：

在行业主要网站，发布活动成功举办的新闻；

在行业的主要报纸上，大幅刊登活动的新闻；

客户持续依托当地宣传平台，扩大活动延续期效果，主要方式：在车站牌广告栏，当地报刊，当地电视台对活动进行宣传，针对幸运天使进行大幅宣传，提高幸运天使知名度，并介绍活动优惠政策，强调优惠传递，广告内需要体现几个元素： 公司品牌，广告口号： 我是幸运天使，传你超值优惠；

幸运天使个人照片，电话等；优惠传递你我他，我拿奖金你减价；折上折优惠，超级大给力）

六、厂家促销支持政策：

1.按照当月发货金额30万以上给予广告费支持 2.参与活动的经销商必须按照公司提供的方案执行，市场部按照反馈的相片进行相应评审，提供广告费支持。

七、终端消费者奖励政策： 1.消费者奖励政策 1）进店购砖6000元以上的消费者，即获得幸运天使的资格，可以推荐新消费者进店购砖，同时获得精美礼品一份；

2）如果推荐的消费者购砖6000元以上，幸运天使则可获得消费总额2%的现金奖励； 3）被推荐的消费者可以获得消费总额2%的折扣优惠（折上折优惠），同时获得幸运天使的资格；篇四：2024瓷砖促销活动策划方案 2024瓷砖促销活动策划方案

方案一：瓷砖促销活动策划方案

一，本方案的制订服务于依诺全北京销售网络的五一促销活动，用于对活动开展和执行的指导、修正和监督。

二，背景分析和活动目的 1，建材行业的淡旺季比较明显，俗话说上半年看叁月五月，下半年看金九银十，这个时间段销售基本就可以看出全年的一个销售量，所以五月份的销售活动是完成上半年销售任务的有力保证。2，五一历来为商家必争之际，各大品牌也都会有大动作，但是，面对空洞，冰冷，千##第1篇律的打折降价，难免会让消费者产生视觉疲劳，如果在从多促销在动中脱颖而出，一枝独秀，需要一个好的合适的促销点子。3，很大一部分待装修的业主都意识到五一必有大促销，很多在上半年就采取了持币待购，走访观望的态度，所以这一时间点的促销做好，将会对销量有很大提高，对品牌也会有很大提升。4，定位百姓品牌的依诺磁砖，扎根北京8年，客户数量不断增加，渠道建设也逐步完善，同时，面对出现的库存不良现象，通过促销进一步优化库存，调整产品线，带动一部分滞销品的销售，并进一步促进品牌宣传和产品定位。

三、本次活动分两条主线进行 1.全北京市范围内的促销活动，包括各经销网点和自营店，时间为（4.24-5.3）。2.闽龙总店五一三天销售冲击（5.1-5.3）。

四、参与人员：全体依诺公司员工 1.促销管理小组人员构成总顾问：

总指导：

广告物料：

临促及其他物料：

市场安排：

其他临时事项：

五、活动内容：主线一

1.主题：激享五一，全城热恋，钜惠主场

小标：五一饰家人，这里是您的钜惠主场

说明①全城热恋为近期上映的一部热门电影，有助于增加消费者的眼球关注度。②房子，一个温馨的家，一个爱的港湾，买房子是第二次结婚，装修则就像第二次蜜月，全城热恋贴近的定位这么一种消费心理。③全城热恋意描依诺全城火热促销活动进行中。④钜惠主场，告诉消费者，也以消费者的角色诉求，琳琅满目的促销中，依诺才是我的实惠专场。2.活动细则

五一逛惠，五重惊喜，一枝独秀

①激享五一，依诺全场全系列产品5.3折。

②五款超低收藏价产品，一款零利润产品，破水价放量让利。

③荣耀新品大惠购（推出3款新品低价，如墙砖最低51元/㎡

④大地砖淘宝专区，4款大地砖淘宝促销价

⑤完整家居欢乐颂，全套优惠搬回家，2款套餐大乐购5100元

（一套玻化大地砖+厨房+卫生间/一套仿古大地砖+厨房+卫生间）（退补货环节）或凡购买依诺大地砖+厨房+卫生间客户即可在成交价基础上再打9.8折（共计13款特价品）

六、广告配合方式

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合，到底什么样的瓷砖才能堪称好砖呢？什么样的陶瓷才是好公司呢？

翻开依诺磁砖的成长史，你会看到这样一段宣言：我们努力为广大者百姓生产瓷砖，我们致力于为每一位用户提高无整家居设计，任何一个客户都能买得起，并和他的家庭享受温馨美好时光，对于一个企业来说，这仅仅是一种定义，更是一种责任，依诺磁砖，百姓品牌，一诺千金，值得信赖。通过在网站，家居论坛，小区论坛发布促销图片进行前期预热。

注：（可以图片和贴子结合，但尽量淡化折扣信息）重点是如何把主题直接传送给客户和准受众.七、前期准备

1.人员安排，尽量做到人人有事做，事事有人管。2.物料准备的及时性和完整性，罗列清单，检查备齐，后期延续，网络发贴跟踪报道（注意淡化价格及折扣信息）

时间按排：15日-18日广告物料确定 18日-20日物料制作

20日-23日物料发放（市场部提前安排行程，切勿重复走动）24日——市场检查

八、店面气氛布置：

1.样板间小牌子（活动信息及品牌宣传）

吊旗、传单、店面外墙异形kt板，店内kt板，签单告玻璃桌小圆贴（品牌介绍，欢迎词，活动信息）样板间，不干胶贴，特价签。2.大地砖区用kt板做一个淘宝专区，增加消费者对大地砖斜板区的关注度，同量用塑料花片扮一下。

3.部分优质店面5.1派临促分发传单，举kt牌。4.部分优质店面门头装饰。

主线2 1.闽龙总店五一三天乐，限量精品抢！抢！抢！活动内容同主线1，另增补一项，限量精品抢！抢！抢！推出了3款超低价产品限量510㎡，即时抢购，并在店门口竖立抢购数量更新牌，随时更新剩余，数量信息，可以有效吸引人群进店考察。

注：操作当中注意结合客户心理理新平米数信息，以吸引客户。2.店内气氛布置： a.外墙窗户广告

b.门口玻璃两竖广告，门口欢迎水牌，休闲获x架（活动信息）c.吧台右侧空墙大kt板（活动内容210\*250）d.传单，地贴，玻璃桌圆形贴，样板间不干胶和立牌 e.抢购主板，过道上条幅

f.临促，拱门，账蓬，地毯（五一三天）g.临促举kt板，（全城热恋，实惠主场，依诺磁砖，你的钜惠主场，限量精品，抢！抢！抢！）h.临促人数：卫浴厅1名，总店一加油立牌1名，马可波罗旧店1名，停车场入口2名，东鹏入口2名，共计7名，礼仪4名。

九、费用预算

略

方案二：瓷砖促销活动策划方案

一、活动背景

进入21世纪以来，春节购物送礼的观念也发生了很大变化。消费者购买产品送礼品越来越讲究新颖性、潮流性，导致商家很难满足消费者，所以促销应尽可能地展示自己，融合消费者的需求。

春节从建材推出从打折、返现金等花样翻新，招数颇多。但使用起来不外乎赠送、打折、表演，加上一个以各种各样名目推出的xx新品推出等，因此市场需要更具有文化内涵、时尚新潮的促销活动。

此次春节促销对于建材来说是一个促销的好时机可以抓住消费者的心，让消费者从众多的建材当中选择奥米茄。

二、活动目的针对提高奥米茄销量以及让消费者认可奥米茄，又作为中国最为重视的传统节日，同时年末也是建材销售最为重要的旺季，为了让潜在消费者对奥米茄产生认知以及深度挖掘奥米茄瓷砖消费者的情感，通过物质利益加强互动，增加消费者对奥米茄瓷砖的了解，同时刺激销售，特针对建材市场、流通渠道消费者推出此次促销活动。

三、活动策略

１、推广策略

本次推广将由平面广告、报媒合力构成，形成立体化组合式传播，针对不同的销售区域，有的放矢，做到在一个声音为前提的基础上强势传播，以实际区域市场状况为推广基础，不同市场，不同推广手段进行组合的推广策略。贯穿整合传播；在广电、户外大牌等高空形象媒体上与整合传播后的品牌调性等基础保持一致性和统一性； 1）媒介传播。选择南国早报、广西日报、广西电台930私家车频道等媒体进行报道宣传，投放的频率为活动开始同步进行直到活动结束为止，目的在于引导消费者关注本次促销活动的同时，有可行性的实施。2）销售生动化。对建材市场卖场pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出我们本次春节促

销活动的主题，一目了然。在活动开展的前一周内就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近目标消费者。对于其他终端渠道的活动信息告知，比如名专卖店我们可以在店门口粘贴海报以及易拉宝陈设及活动信息告知。3）人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在奥米茄瓷砖到达的市场内外设立活动兑奖点，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。对于没有设促销人员的卖场，进行通过海报等宣传方式宣传。２、终端策略

1）认真做好终端客户的陈列工作 陈列包括市场内所有的陈列点，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意种类的搭配此外，在春节促销活动中,陈列还要注意以下主要原则： a.一致性原则，在同一店面上表达的都必须是奥米茄瓷砖春节促销活动的信息，不应该含有其他产品或者过时信息等。b.重点突出原则，在我们整个宣传中都要重点宣传我们本次活动的重点，通过广西电台930私家车频道感性诉求来、平面广告来重点表现本次促销活动的主要主题重点。2）简洁明快的卖场信息

在卖场内直接展现促销信息的pop中，海报和各类价格标签是最有效的传递信息工具。海报上尽可能减少文字，使消费者在最短时间之内能看完全文，清楚知道促销内容；但要注意写清楚参与促销条件，如必须购买多少量才能参与本次活动、限量销售、售完为止，以避免消费者误解。

3）专卖店专业导购推荐

严格筛选促销人员 要招聘开朗的善于交谈形象好气质佳的消促销人员，使用美女效应向消费者介绍本次活动的促销内容以及奥米茄瓷砖。

其他应关注的还有促销人员对消费者心理需求的悟性、是否有强烈的工作激情以及促销人员的个人品行。我们这次奥米茄瓷砖春节促销中，会有大量的促销赠品及奖品，活动负责者的控制之外，在培训促销人员时必须强调要自律。

四、活动主题 1活动主题：

奥米茄，家家都团员——奥米茄邀您全家共进团圆饭

基于市场调查，活动又在春节之际，结合中国传统节日时期人们普遍具有的心理观念，主打情感概念，以情感诉求为活动主题，又具有时尚新意。珍惜此时此刻的欢聚时分，享受团圆感觉，体会浓浓情意； 2主题阐述：

作为春节促销更重要是与消费者产生情感共鸣，而奥米茄瓷砖在南宁市场需要与消费者产生共鸣以及建立情感，这一切都为该活动以情感主题传播奠定了基础。

五、活动内容及规则

活动内容：

▽购买达3000元者均可参与抽奖一次，赢南宁沃顿国际大酒店价值1099元除夕年夜饭一桌或者元宵节团圆饭一桌大奖。

活动规则：

1、活动期限：20xx年1月—20xx年２月；

2、只要购买奥米茄瓷砖满3000元就可以到所购买终端处登记信息，抽取您跟您家人到南宁饭店共进年夜饭或者元宵团圆饭，名额20个。

3、抽中大奖者可携全家一同出发，限带10人； 活动对象：目标消费者

活动促销品：

1、印有奥米茄瓷砖，家家都用的旺旺大礼包

活动时间：20xx年1月－20xx年2月6日

活动地点：只限广西地区

六、活动实施

本次推广促销活动，在线上、线下两个层面同时展开，而线下传播因主要集中在像建材市场中展开，便于管理和统一规范。

1、线上传播

（１）产品宣传口号：

针对新年的即将到来和促销主题，建议将金龙驾到，选奥米茄为宣传口号。在此期间，突出奥米茄瓷砖的品质优势：

（２）广告诉求点：

奥米茄瓷砖携全家迎接绿城新一年。珍惜此时此刻的欢聚时分，享受团圆感觉，享受品 质生活；

（３）平面广告

风格：突出奥米茄瓷砖的品质；

简洁——一个核心诉求

形式：南国早报、广西日报及海报

规格：报纸采用半版平面文案

标题：金龙驾到，选奥米茄——奥米茄瓷砖邀您全家共进团圆饭

2、线下传播

采用卖场、专卖店海报宣传

3、媒体安排

（1）报纸平面广告 选择南国早报、广西日报

时间：20xx年1月—20xx年2月6日

（2）电台广告

时间：(15秒)20xx年1月到2月在广西电台930私家车频道

七、活动执行关键点

南宁各区域挑选重点市场、有销售潜力的卖场重点宣传；

诉求点：珍惜欢聚时分，有奥米茄瓷砖相伴；

享受赠品的客户资料登记，建立数据库（以便今后活动宣传以及进一步的跟目标消费者的互动）；

此次活动为春节促销活动让目标消费者了解奥米茄瓷砖以便接下来对维持消费者忠诚度以及更好的让奥米茄瓷砖进入南宁市场更好的销售做铺垫；因时间紧迫设计、印刷应尽早进行；

八、活动后期

因本次促销活动收集有客户的资料所以在春节期间发送短信祝目标消费者新春愉快，并且在今后给消费者发送短信我们相关的促销活动信息。

方案三：瓷砖促销活动策划方案

一、活动主题

盛世中华庆华诞——马可波罗瓷砖百万让利豪礼献庐州

二、活动思路

国庆黄金周来临之际力争打造一场完美的建材盛会。本次结合国庆黄金周的人气、品牌的优势、家装的联合、小区的联合，聚集人气提高销售业绩。各店认真布置店堂，增加节日气氛。

三、促销目的：简单、直接的力道，提升销售业绩，为全年目标的完成冲刺。

四、活动时间:9月29日-10月5日

五、活动细则

【百万让利】

全场6.5折

注：促销品除外

【钜献豪礼】

笔记本电脑、豪华冰箱、高档洗衣机等——敬侯尊驾

购马可波罗瓷砖满3000元送xxx牌折叠自行车一辆（价值300元）

购马可波罗瓷砖满5000元送xxx牌微波炉一台（价值500元）

购马可波罗瓷砖满8000元送xxx一台（价值800元）篇五：瓷砖文化节活动方案 见证辉煌13年

长和建材五一瓷砖文化节

活动策划及执行方案细则

促销活动主题：见证13年辉煌--长和建材五—瓷砖文化节

副标题：8元买瓷砖，震撼心跳价！

1、活动时间

①第二场促销实施执行时间：2024年4月15日—5月1日

2、促销地点：

长和建材旗下直营店

3、促销活动优惠政策说明

一、8元买瓷砖，震撼心跳价！

方法

1、团购

团购人数满3名，预交定金3000元，正价产品实际消费满6000元以上，就可以8元/片的价格购买仿古亚光砖（规格60\*60）5平方/人。方法

2、长和乐享卡 凭长和乐享卡，预交定金3000元，正价产品实际消费满1万元，就可以8元/片的价格购买仿古亚光砖（规格60\*60）5平方/人。正价产品实际消费满1.5万元，还可以享受乐享卡中满5000减100的优惠政策。方法

3、特价大转盘 购买正价产品并预交定金满10000元，可参加特价大转盘活动一次，仅限一次。转盘指针指向哪个瓷砖品项名称，购买的产品中相应品项（全抛釉仿古砖、亚光仿古砖、玻化砖、瓷片不分规格）产品就可以8元/片的价格购买5平方，指针指向的瓷砖名称不在参与者购买产品之列，则不享受8元特价优惠活动。备注：以上3种优惠不重复享受，如有重复，请安最优惠一条享受。二、五一特惠价，一年仅一次！

玻化砖 80\*80 出厂价 玻化砖 100\*100 出厂价 瓷片 30\*60 出厂价 仿古砖 60\*60 出厂价

三、活动期间，全场6折再9.2折优惠

四、正价产品定金升值6%，特价产品不参与定金升值

五、下定抽豪华家电

活动期间预订长和建材的顾客均有机会在4月29日到5月1日期间在购买展厅抽取空调、双开电冰箱、电饭煲、豆浆机。

一等奖：名牌双开冰箱 2% 二等奖：名牌大1p空调 5% 三等奖：吸尘器 10% 四等奖：豆浆机 20% 五等奖：100元现金券 63% 抽奖方式：购买正价产品，并预交定金15000元就可以参加抽奖1次,仅限抽奖一次。

六、积分送豪礼

对于已购买的客户，赠送一张长和建材乐享卡还可享受积分换购礼品活动，此卡不记名可多人使用，重复使用，不限时间。

备注：顾客消费1元钱，就可享受1分的乐享积分，不分正负价产品。积分满5万分换购吸尘器一个。积分满8万分换购冷暖空调大1p一台。积分满10万分换购海尔双开冰箱一台。积分满13万分换购海尔42寸彩电一台。

**第三篇：文化节活动参考方案**

活动方案

一、活动主题

祝贺“好兆头橱柜”品牌 荣获“中国驰名商标”及“好兆头橱柜”龙岩店五周年庆！

二、活动目的

在品牌林立、群雄逐鹿的当今橱柜市场，营销方式的变革有时也是锐不可挡的秘密武器。在这销售淡季，各竞手展开各种手段“抢食”，我们需要马上投入战斗，借助这次活动与策略的支持，做好客源吸储与转化，同时在品牌的宣传和推广方面也达到一定效果，为抢占客源做十足准备。

三、活动日程安排

2024年92月19日（周二）——2月23日（周六）

四、活动地点

“好兆头橱柜”龙岩店

地址：龙岩大道大润发商场背后（白宫家居广场）

五、营销方式 上杭及厦门客户

通过现场导购及、设计师一对一的与客户互动交流，专人派送DM宣传单，力争提高客户进店量及现场签单率

六、营销优惠内容

1.利用这次做活动的优势，我们以促销形式，截流客户，并扩大品牌形象宣传 2.活动优惠：橱柜柜体6.8折 台面7.5折（（功能五金配件及进口杜邦台面不参与本次活动）1.展厅实体体验，导购亲自现场讲解演练厨房功能

2.进店有礼（手提袋内装好兆头马克杯一个、围裙一条、宣传图册一本）备注：客户须留下具体房号及电话号码）

3.下订金有礼（活动期间凡预交定金5000元便可赠送1000元白宫装修基金）4.现场咨询、水果拼盘品赏等互动体验 七、特殊

1.背景音乐选取、播放宣传片 2.活动现场物料、陈设布置设计

**第四篇：文化节活动方案(最新)[范文模版]**

汇文化之大美，涂人生之底色

---黄岛区汇文小学首届校园文化节活动方案

一、指导思想：

1.以“汇美崇德，文以化人”办学理念为引领，以面向全校师生，以育人为宗旨、以展示特长为基础、以宣传学校文化艺术教育成果为主导，推进学校文化底蕴，提升校园文化艺术品位，营造和谐、健康、文明的校园人文环境。

2.通过开展丰富多彩的文化艺术活动，进一步丰富学校的校园文化生活，营造向真、向善、向美的校园文化氛围。全面推动学校教育教学工作。

二、校园文化节领导小组

组 长：王景文 项目组长：连 红 副 组 长：陈世建 田祥国

组 员：赵 鹏 王立叶 申作林 刘大勇

杨彩霞 张 莉 袁书利 刘宗顺

三、活动主题：汇文化之大美，涂人生之底色

四、活动时间、及参加活动人员

活动时间： 2024年3月14日---6月1日 活动对象：全校师生

五、组织实施

第一阶段：发动准备阶段（3月14日—3月21日）。各班在学校动员会后进行广泛的宣传和全面发动，鼓励全校同学积极参与文化节各项活动。

第二阶段：组织实施阶段（3月21日—4月25日）。各班级、各社团根据文化节实施方案组织开展活动。

第三阶段：集中评选阶段（4月26日—5月31日）。文化节评审小组在班级选拔的基础上，分阶段、分项目评选出优胜班级及社团。

第四阶段：总结表彰阶段（6月1日）。展示文化节成果，对在艺术节活动中表现突出的个人和班级进行表彰奖励。

六、活动安排

（一）校园文化节启动仪式 1.时 间：3月14日升旗时间 2.地 点：操场 3.主要议程：

（1）领导致辞；

（2）集体背诵《弟子规》入则孝篇；（3）领诵大学。4.负责人：杨彩霞

（二）各项活动

1.“展风采，显特色”练字操比赛

要求：学生做操时应精神饱满,服装整洁，力求做到统一。每个学生边背练字歌边做操，做到人人会背练字歌，人人会做练字操，并且做到正确、到位、规范。如果有学生不会做或不会背的，每人扣一分。

（1）承办部门：少工委

负责人：刘大勇 张莉（2）评比时间：4月26日下午（3）参赛对象：1-6年级（4）参赛地点：操场

（5）奖项设定：各级部奖励第一名，由校委会颁发奖状，以资鼓励。

2.“赛汉字书写，展汉字魅力”书法比赛

硬笔：各班级推荐五人进行参赛，级部内统一时间和地点组织完成并上交。作品要求以楷书形式呈现，一、二年级用铅笔书写，三—六年级统一用钢笔（蓝黑墨水）书写。书法作品用纸学校统一发放。

软笔：由逄阿香老师组织软笔兴趣小组的学生进行比赛，统一纸张和内容，统一时间进行比赛。

（1）承办部门：美术组

负责人： 刘大勇 张 莉（2）评比时间：4月27日、4月28日（3）参赛对象：1-6年级（4）参赛地点：多媒体教室。（5）作品内容：待定。（6）奖项设定：按级部和类别分别评选出一等奖6名，二等奖10名。一等奖颁发校级书法小明星奖。

3.“讲传统 颂美德”弟子规诵读比赛

要求：每班抽取5位同学代表班级参赛，根据学生背诵的熟练程度酌情记分，每位同学有1次提醒机会，背不过不得分。最后根据各班5位参赛学生的总得分进行评奖。

（1）承办部门：少工委 负责人：刘大勇 张 莉

（2）评比时间：5月5日下午

（3）参赛对象：1-6年级每班抽取5位同学（4）奖项设定：各级部设一等奖2个，二等奖2个。

4.“读经典，展心得”成果评比

要求：各班组织学生共读一本书，并进行读书交流活动。认真写好读书卡和读后感。每班选取25份精品上交，读书卡和读后感统一用学校印制的A4纸张，左侧装订2个钉。要求封面整洁、美观。内容丰富、书写工整、字迹清楚。

将此活动落到实处，各班要有活动方案，有记录（附活动照片），有总结。材料一并上交展评。

（1）承办部门：语文组

负责人：张 莉（2）评比时间：5月10日（3）参赛对象：1-6年级（4）参赛地点：教科室

（5）奖项设定：各级部奖励第一名，由校委会颁发奖状，以资鼓励。

5.“我读书我快乐”书香家庭评选

要求：各班先进行初评，采用学生、家长自愿报名、公开评选相结合的方式进行。每班评出5个书香家庭，上报1个“优秀书香家庭”做为校级书香家庭候选。

（1）承办部门：语文组

负责人：张 莉

（2）各班评比及上报时间：5月10日完成（3）参赛对象：1-6年级

（4）奖项设定：根据大家的上报情况学校将择优评选出10个校级书香家庭，由校委会颁发奖状，以资鼓励。

6.“低碳环保践行创新”科技小制作比赛

要求：各班先自行组织学生制作并评比，每班择优上报2件作品参加校级评选。上报参赛的每件作品要求另外附纸写好班级、作者和名称并粘贴在底部。作品应体现废物利用，具有创意，建议附作品制作使用说明等。

（1）承办部门：少工委 负责人：刘大勇 袁书利

（2）评比时间：5月11日下午（3）参赛对象：1-6年级

（4）参赛地点：综合实践活动室（原乒乓球室）

（5）奖项设定：根据两件作品的合计得分作为该比赛的总得分，每级部选出一等奖2名，二等奖2名。

7.“小故事，大道理”成语故事比赛

要求：各班在班级初赛的基础上推荐1名学生参加比赛，要求普通话标准，语音语调准确、有感染力；动作表演娴熟、优美、大方;表情丰富，有角色的变化。

（1）承办部门：语文组

负责人：张 莉（2）时间：5月12日下午（3）地点：多媒体教室

（4）参赛对象：1-6年级每班推荐1名学生。

（5）奖项设定：按级部评选出一等奖2名，二等奖2名。

8.“童眼看世界，汇美艺术风”绘画比赛

要求：绘画作品为儿童画、国画、漫画、水粉画、水彩画、彩墨画、版画、刮蜡画、油画等等；参赛作品内容必须围绕参赛主题“我眼中的美”、“热闹的春天”，作品要求绝对原创，禁止抄袭、临摹或网上下载；绘画作品必须是作者本人作品，每名学生限报1幅作品；请在作品背面左下角注明班级、姓名；以班级为单位上交作品，每班选取10幅交美术组。

作品规格：绘画类作品为4开纸大小，上下左右各留出2厘米的边框；国画长宽为68CM×45CM生宣纸。

（1）承办部门：美术组

负责人：刘大勇（2）评比时间：5月17日（3）参赛对象：1-6年级

（4）奖项设定：各级部奖励第一名，由校委会颁发奖状，以资鼓励。

9.“汇文说字”手抄报比赛

要求：各班在班级初赛的基础上每班选取10份参加比赛，手抄报统一用8开纸。每份纸上、下、左、右页边距各2-2.5厘米，版面布局合理，图文结合，知识性和观赏性有机统一。

（1）承办部门：美术组

负责人：刘大勇 张莉（2）评比时间：5月19日（3）参赛对象：3-6年级（4）参赛地点：美术组

（5）奖项设定：各级部奖励第一名，由校委会颁发奖状，以资鼓励。

10.我做“英语小达人”单词过关赛

要求：学生能在规定时间内写出相应单词，并且书写工整、美观。（1）承办部门：英语组

负责人：杨彩霞（2）评比时间：5月20日中午（3）参赛对象：3-6年级（4）参赛地点：各班教室

（5）奖项设定：各级部奖励第一名，由校委会颁发奖状，以资鼓励。

11．“我是计算小能人”团体大赛

要求：学生全员参与。

一、二年级口算；三至六年级脱式或简便运算。时间为十分钟。要求书写规范，计算准确，班级平均成绩最高者为级部获胜团体。

（1）承办部门：数学组 负责人：申作林（2）评比时间：5月23日中午（3）参赛对象：1-6年级（4）参赛地点：各班教室

（5）奖项设定：各级部奖励第一名，由校委会颁发奖状，以资鼓励。

12．“吟诵经典，律动心弦”古诗文吟诵比赛 要求：各班级从学校要求吟诵过的篇目中抽签决定参赛内容；全班同学参与，老师可以参与其中；朗诵形式不拘一格，可依据内容边诵边演，可配乐朗诵等。朗诵时间为每班5分钟左右。

（1）承办部门：少工委

负责人：刘大勇 张 莉（2）评比时间：5月24日下午（3）参赛对象：1-6年级（4）参赛地点：各班教室

（5）奖项设定：各级部奖励第一名，由校委会颁发奖状，以资鼓励。

13.“激情飞扬，放飞梦想”校园才艺大比拼

要求：

（1）各班从“朗诵、大合唱、小合唱、表演唱、重唱、舞蹈、曲艺、器乐、校园剧”等项目里面任选一至二项进行排练，每班最多准备两块节目。

（2）节目要体现“精”、“新”，每个节目时长不超过8分钟。（3）演出服装、伴奏带、道具由各班自行解决，特别要求可与音乐组联系解决。

①承办部门：少工委 音乐组

负责人：刘大勇 杨彩霞

②选拔时间：5月25日下午，一、二、三年级；5月26日下午，四、五、六年级。

③选拔地点：舞蹈教室

④奖项设定：各级部奖励第一名，由校委会颁发奖状，以资鼓励。

14.“我爱我班”班级墙报评比。

要求：墙报布臵要注重整洁、新颖、活泼、美观、大方，体现主题、展示班级个性化特色。

（1）承办部门：少工委 负责人：杨彩霞（2）评比时间：5月30日下午（3）参赛对象：1-6年级所有班级

（4）奖项设定：每个级部设一等奖2个、二等奖2个。

（三）校园文化艺术节闭幕式暨六一文艺汇演 1.负 责 人：赵 鹏、刘大勇、杨彩霞、张 莉 2.活动时间：6月1日

3.活动地点：学校操场

4.节目内容：

（1）校园文化节展牌展示：书法作品；读后感作品；书香家庭作品；科技制作作品；绘画作品；汇文说字手抄报作品；班级墙报作品。

（2）校园文化节学生活动展示：班班有歌声展示；练字操展示；乒乓球展示；学校龙鼓队展示。

（3）舞台展示节目：各班级推选六一节目；弟子规诵读展示；讲成语故事展示；古诗文吟诵展示；班级及舞蹈队展示；学校合唱队展示。

七、有关要求

1.高度重视，精心组织。各负责人、各班级要充分认识本次文化节活动的重要性，要落实专人负责，精心制定具体实施方案，提高活动质量。要充分展示自己和学生的才华，充分展现我校浓厚的文化氛围，提升校园文化艺术的品位。

2.注重协作，形成合力。各部门、各班级要加强联系与协作，努力整合资源，扩大活动效果；加强学校、教师、学生、家长的沟通与合作，共同为学生的终身发展作出努力。

3.真抓实干，讲求实效。以活动促发展，以活动促进步，各部门、各班级要在保证教育教学正常进行的基础上有效开展一系列活动，确保教学质量与育人成果双丰收；学校成立活动纪检小组，采取抽查的方式以确保活动公开公正，促进学校的全面发展。

4.各负责人制定好活动方案，有完整的过程材料（附照片）以及活动总结。文化节结束后将各活动材料汇总入档。

5.加强防范，安全第一。各负责人及班主任应加强文化节各项活动的安全工作，牢固树立“安全第一，预防为主”的思想，切实保障我校文化节的安全顺利进行。

黄岛区汇文小学

2024年3月14日

**第五篇：2024文化节活动方案**

H

江汉大学2024年“江汉之春”校园文化节

活动方案

一、指导思想：

高举中国特色社会主义伟大旗帜，以社会主义核心价值观为指导，贯彻落实科学发展观；坚持社会主义先进文化的发展方向，建设体现时代特征和学校特色的校园文化；结合中国共产党建党九十周年、江汉大学合校十周年等契机，开展爱国、爱党、爱校教育，切实落实“创先争优”工作，充分发挥校园文化的育人功能，培养德智体美全面发展的社会主义合格建设者和接班人。

二、活动主题：

创先争优当先锋青春励志建新功

三、组织方式

以校级大型活动为指引，以院级特色活动为主要支撑，充分发挥各学生社团的智慧和能量，根据自身优势围绕文化节主题开展相关特色活动。

四、活动时间：

2024年3月至6月

五、进度安排：

（一）组织发动（3月底）

由校团委统筹布置，各学院组织参与校园文化节校级项目征集与竞标活动，发动学生策划、组织、开展、参与丰富多彩的校、院级文化活动，让每个学生至少参加一项活动。

（二）活动展演（4月初至5月底）

文化节活动展演期间，各学院要加强对本学院大学生文化节活动的领导，协调校级、院级、班级、社团活动，积极调动广大学生的参与热情，突出活动主题，通过竞赛、演出、展演、观摩等方式精心开展形式多样的活动。

（三）评比表彰（6月初）

文化节活动结束后，根据组织参与度、表现水平和贡献程度等参考因素，经过考核评比，对相应学院、社团、个人等给以表彰奖励。

六、表彰项目：

校园文化节设最佳组织奖、学院活动奖、班级活动奖、社团活动奖、优秀指导教师奖、特别贡献奖、最佳人气活动奖若干名，予以表彰。最佳组织奖由文化节组委会办公室组织专家根据各单位组织开展活动的情况（包括书面工作方案、总结材料及实际开展情况等）进行评选；其他奖项采取自荐和评选相结合的方式进行。

七、校级活动安排：

（一）“江汉之春”校园文化节开幕式。

（二）“学党史，知党情，跟党走”主题教育。

突出庆祝建党90周年，辛亥革命100周年，以爱国爱党、弘扬社会主义核心价值观为主题的活动。主要活动项目包括：

1.“忆峥嵘岁月，铸青春华章”党史校史知识竞赛（政法学院承办）。

由政法学院策划、编写《党史、校史知识手册》，由校团委印制发送至每位学生学习，让学生对于党史党情、校史校情有更深入的了解。经过学习后，由政法学院设计“党史、校史知识竞赛试卷”（试卷应包括主观题和客观题以及评分细则），发送各学院组织学生参加答题竞赛，根据学院参与程度和答题质量进行评奖。

2.“党在我心中，红歌伴成长”合唱比赛（艺术学院承办）。

由艺术学院策划并安排学生助教，组织各学院学唱“红色歌曲”，通过唱响红歌表达学生对党、对国家的热爱之情，同时陶冶他们的艺术情操。各院经过培训后组织合唱团参加校级比赛，根据表现进行评奖。

3.“青春圆舞曲，舞动你我他”舞蹈比赛（体育学院承办）。

由体育学院策划并安排学生助教对各学院进行“红色舞蹈”培训，以舞蹈的形式抒发感情。在传统“红歌”项目外，于校园内形成新形式的艺术氛围，培养同学们多方面的才艺。各院组织优秀学生参加校

级比赛，根据表现进行评奖。

（三）“我的大学”校庆作品征集大赛。

通过组织全校师生参与校庆作品的征集，增强师生对我校校史、校情的了解，提升我校学生对母校的自豪感和归属感，增强师生凝聚力，同时为校庆活动征集优秀作品。主要活动项目包括：

1.“影像江大”校庆DV及摄影作品征集大赛（教育学院承办）； 由教育学院策划承办全校师生以校庆为主题的DV及摄影作品大赛，通过师生的镜头记录江大的发展变化，留下江大的美好映像。让同学们对母校有更动态、更直观的认识。优秀作品将予以评奖，并作为视频、照片资料参与校庆展演和演出活动。

2.“和谐江大”校庆主题诗歌朗诵作品征集大赛（人文学院承办）。由人文学院策划承办以校庆为主题的诗歌朗诵作品大赛，使我校发展势头良好的诗词文化氛围在文化节期间再次得到加强。同时通过比赛发掘一批好的诗词人才和作品，为校庆诗词朗诵的活动做好人才和资料的准备。优秀作品将予以评奖，并在提炼升华后参与校庆活动。

3.“书香江大”书画作品征集大赛（现代艺术学院承办）。

由现代艺术学院策划承办以校庆为主题的书画作品征集大赛，在江汉大学校园内营造浓郁的民族文化氛围，通过征集提高同学们对书画的兴趣，提高他们的艺术修养，同时对好的书画人才和作品进行发掘。优秀作品将予以评奖，并参加校庆展演。

（四）大学生社团、公寓文化节

充分发挥江汉大学学生社团的主观能动性，让兴趣成为活动的动力，让更多的学生参与活动；同时把文化节的活动阵地扩展到学生公寓，不断扩大文化节的受众面和影响力。主要活动项目包括：

1.“我要上校庆”文艺节目海选活动（校学生会承办）。

结合校庆主题，通过层层选拔，筛选一批高质量的文艺节目，在丰富校园文化、提升师生艺术修养的同时，为校庆晚会、大学生艺术节活动等贮备资源。参加海选可以江汉大学任意单位和个人名义报名，节目形式和内容不限。选拔流程分为院校两级，对优秀作品分别给予奖励，特别优秀的作品将在进行提炼、完善后登上校庆演出的舞

台。

2.社团嘉年华（校社团管理中心承办）；

将江汉大学各社团按类别进行组织，开展相对应的文化活动，丰富活动形式和内容，努力满足青年学生的发展需要。确保让学生成为文化节舞台上的主角，不断扩展和加深学生的参与面和参与度。同时各学院可根据自己学院的社团特色，组织开展一系列为学生们所喜闻乐见的社团活动。

3.公寓“创先争优”活动（校公寓自律委员会承办）；

结合“创先争优”的重要工作和江汉大学“公寓党建”的特色试点，让文化节活动进入公寓，融入“创先争优”系列工作中。在文化节期间充分发挥党员模范带头作用，营造良好的公寓文化氛围，建设公寓文化基地。

（五）“江汉之春”校园文化节闭幕式暨“党在我心中”红歌合唱比赛决赛。

八、院级活动安排：

以建党90周年、辛亥革命100周年、合校十周年为主题，各学院创新思维，发挥自身优势，开展相关特色活动。

请各学院请于3月25日前将院级活动方案以电子档和纸质档形式报送至校团委。

九、组织机构

为加强对校园文化节的统一领导，学校成立“江汉之春”校园文化节组织委员会（以下简称组委会），组委会下设办公室，负责活动的日常工作，办公室设在校团委。各学院应成立相应组织机构，负责本学院及学院所属社团校园文化活动的领导和组织工作。

十、相关要求：

（一）高度重视，突出重点。“江汉之春”校园文化节作为我校一项传统大型校园文化活动，要起到引领先进思想、丰富校园文化、服务青年成才的作用。适逢中国共产党建党90周年、辛亥革命纪念100周年、江汉大学合校十周年之时，文化节的举办更要受到有关单位的高度重视，紧密联系当前重点，突出爱国、爱党、爱校教育主题，做好各项相关工作，积极号召广大师生关注和参与文化节。

（二）创新形式，广泛参与。各有关单位要以“教育覆盖全体学生，活动影响全体学生”的原则结合自身实际，创新性的开展形式多样、寓教于乐的文化活动，在活动中提高素质，增长本领，努力形成人人参与、全员创新、文化育人的良好氛围，推动校园文化活动向高品位、高科技、高文化含量方向发展。

（三）营造氛围，扩大影响。各有关单位要充分利用新闻媒体、校报、校园网、广播台、学生刊物、宣传橱窗等多种方式对各项活动进行广泛深入的宣传，积极营造氛围，渲染文化品位。对在活动中涌现出的优秀个人和先进集体，各单位要及时上报并予以表彰和奖励。

（四）打造品牌，服务校庆。要利用已有资源，创新活动方式，不断提高活动质量，打造更响亮的“江汉之春”校园文化节活动品牌。同时争取在文化节的活动中涌现出一批优秀的人才和作品，为下半年校庆系列活动做好资源准备和服务工作。

附件一：江汉大学2024“江汉之春”校园文化节组委会成员名单

附件一：

江汉大学2024“江汉之春”校园文化节组委会

成员名单

主任：王南南张英

副主任：范纯新赵静

成员：刘晓天陈荣政童幸生刘新荣余新明李实龚正保郝启荣张黎明徐劭英杜晓增史彬王心耀孔晓东魏建新

廖西琳陈军易仁首胡承林徐良益

杨飞燕张艳宗微郑道俊唐浪

张颖周汉平邱红心陈劲松严俊

陈谷秦礼文麻俊宏

组委会办公室设在校团委。

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