# 最新活动策划方案(优秀11篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-08-03

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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...*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

**活动策划方案篇一**

2、各获得奖品的人先给予奖品凭条，再到相应的地点处领取奖品;

5、指定地点报名在海报有，趣味游戏可于活动当天在现场报名。

6、各球队要安排人员维护比赛现场次序，参赛队员要坚守裁判判决。

8、比赛友谊第一，比赛第二为原则。

9、各比赛项目的要求和标准以各相关细则为准。

10、活动项目若有变化或未尽事宜，将另行通知。

11、活动的最终解释权归聚可达男子篮球队所有。

十二、活动材料：

**活动策划方案篇二**

我们南通大学莫文隋青年志愿者协会从成立以来，一直沿用中国青年志愿者的标志，仍未拥有属于自己的会徽。近年来，随着南通大学的志愿服务事业蓬勃发展，志愿者的社会影响力和认可度的不断攀升，“奉献，友爱，互助，进步”的志愿者精神在南通大学各校区得到了大力弘扬，协会需要一个更能体现莫文隋独特的精神与文化的标志。

弘扬“奉献，友爱，互助，进步”志愿者精神，扩大志愿者影响力，增强学生乃至社会各界人士的公益认知；获得更加生动且富有影响力的志愿者标志，提升南通大学志愿者的总体形象，打造属于自己的志愿者品牌文化；加强志愿者之间的凝聚力，发挥志愿者的自主意识，彰显莫文隋志愿者独特的魅力，让志愿者成为南通市一道亮丽的人文风景线；丰富学生课余生活，发挥学生独特创意，给学生提供一个展现自我的平台，使学生的设计天赋，绘画天赋得到淋漓尽致地发挥。

阳光路上，志愿同行

宣传及网络作品征集时间：4月2日—5月2日；现场活动时间：4月10日；截稿日期：5月4日；评比时间：5月8日至15日。

南通大学全体师生

南通大学莫文隋青年志愿者协会

略

现场同学评分占总分的40%，协会宣传部成员评分占60%。

能体现莫文隋志愿精神并使志愿者与我校良好的氛围紧密结合，展示当代大学生的青春活力，富有一定的精神内涵和象征意义；作品可手工绘制，可利用电脑绘图软件进行设计，要求作品清晰，有强烈的视觉冲击和直观整体美感，便于分别记忆，推广传播；投稿人应提供高分辨率矢量图和渲染后的效果图，也可以手绘a4纸规格的文稿一份并附上作品简介，包括设计思路和寓意；来稿时应在作品背面写上“学院，班级，联系方式”，以确保在获奖后可以联系；投稿必须为原创作品，不得抄袭。

一等奖一名，二等奖两名，三等奖八名，鼓励奖若干，所有获奖人员将获得精美礼品一份。

**活动策划方案篇三**

大型活动策划与实施方案。大型活动策划和实施是公关工作常用的技术手段。要有效地进行大型活动策划与实施，首先要弄清楚几个基本问题。

例如：如何界定大型活动？哪些单位或在什么样的情况下使用大型活动？大型活动策划有什么技巧？策划的程序、方法是怎样的？这样有利于我们把大型活动组织的更加完善。

第一，大型活动是一项有目的、有计划、有步骤地组织众多人参与的社会协调活动。

大型活动要有鲜明的目的性。大型活动往往耗费很多资源，包括人力、物力。

如一个产品要进入一个中心城市，恐怕要花数百万元的传播费用。我们最近在深圳为山西一个公司做上市公关，费用开支达数百万元。当然是为了企业的传播需要，为了吸引更多的人去购买他的股票，这是大型活动的目标。

没有目的而耗费资金做活动是不可能的，目的不鲜明也是不值得的。我们经常遇到这样一些厂家，看到人家公司庆典活动，他也要做庆典活动，而且要求活动更热闹，规模更大、规格更高，但不知为什么，在活动中要传播什么信息也不清楚，显然没有目的性。

第二，活动策划方案大型活动策划要有计划性。

凡事都应有计划，大型活动更不例外，而且更要求有周密的计划。

第三，众多人参与是大型活动重要的概念。

大型活动和小型活动的根本区别不仅在于参与人的数量，而是在于活动的社会化程度。

1、大型活动策划必须有鲜明的目的性。

不是一般的目的，而应该是围绕整个组织机构的组织形象策略和近期公关目标而确立的目的。

我们在一些院校讨论这个问题的时候，很多学生喜欢问：假如一个机构的公关目标跟社会需求发生矛盾时，你作为该机构的公关顾问，应该怎样处理这个问题？其实这样的问题非常简单，一个组织的形象只有永远与社会协调同步，才有可能在社会环境中树立起它的良好组织形象，如果靠欺骗的手法，即使一时占领了销售市场，或者说提高了市场占有率，但最终还是要退出这个市场的。

国内过去有这样一个案例：商场为了促销，组织工作人员提着商品，在商场里走来走去，这绝对不符合我们公关的职业道德，这是一种欺骗行为，对树立企业的良好形象绝没有好处。因此，活动的目的性应该站在社会综合的立场上，并不仅仅是站在我们某一个企业的立场上。

2、广泛的社会传播性。

公关的大型活动本身就是一个传播媒体，其作用像一个大众传播媒介，只不过这个传播媒介在大型活动没有组织之前是不发生传播作用的，一旦这个活动开展起来，就能产生良好的传播效果，我们还应该注意到活动本身吸引了公众与媒介的参与。

大型活动的信息是通过媒介或者是通过公众传播的，这是我们在策划大型活动的过程中必须考虑到一个很重要的特点。

3、严密的操作性。

在组织大型活动的过程中，给我们成功与失败的机会只有一次。因为大型活动不同拍电影、电视，拍电影、电视能拍三、四组镜头，最后再重新编辑，但是策划大型活动每一次都是现场直播，一旦出现失误就无法弥补了。

报纸上也经常有这方面的报道：某某个活动由于管理不善发生人员伤亡或重大财产损失，这个活动的策划人员、组织人员或领导者因此被撤职或判刑。

**活动策划方案篇四**

活动一：\*\*市“请让我来帮助你”爱心义卖

时间：5月29日上午8:00开始

地点：\*\*书城

承办：四年级组

负责教师：\*\*、\*\*、\*\*

带队教师：\*\*、\*\*、\*\*

参与学生：由指定学生代表组成的推销团队，欢迎其他学生到现场购买

准备：义卖物品若干、活动版块、桌布、矿泉水

活动二：校园“请让我来帮助你”爱心义卖

时间：6月1日上午8:30——9:30，8:30之前各班摊位布置结束

地点：校篮球场

参加对象：全校师生

活动准备：

1、对全体学生进行安全教育，并能文明买卖

2、各班在指定地点设立一个摊位（两张课桌），拿好后归还，准备若干义卖物品，

3、准备好广告宣传标语，包装好自己的摊位

4、安排好工作人员，建议佩戴自行设计的标志，并进行岗前培训

5、每位队员准备一定数目的零用钱

6、活动结束后将义卖款上交至大队部（10:00开始在会议室汇总）

7、活动结束后各摊位收拾干净

8、义卖结束后各班在教室自行安排活动

活动时间：6月1日下午1：00开始，演员提前15分钟候场（电脑室）

演出啊地点：四楼综合电教室

演出形式：现场直播

演出路线：前门进后门出

演出要求

1、演出时演员化妆、着演出服

2、选手音乐伴奏带提前给何老师，课外时间可以熟悉比赛场地

3、评比校园十佳歌手，评比要求包括

4、其他学生在教室收看电视直播，做到文明观看，值周班级将巡视检查

5、评委：校行政、艺术教师、全体学生

**活动策划方案篇五**

1. 2. 3. 4.

参加本活动的种类有：瓷砖、地板、橱柜、吊顶、卫浴、木门、灯具、家具、油漆、窗帘等，每个品牌为1家，8-10家品牌最好； 每个品牌最好为当地最强势品牌； 品牌之间要绝对团结。

1. 品牌之间的团结； 2. 活动方案的执行力；

3. 不能有私心，本次活动只能相互推荐我们本团队中的品牌。

1.广告投放详情见附件；

4.每天晚上集中开会，通报当天工作情况。

1．会场主背景布置；

3．会场外拱门1个，空飘每家一个，最好能做竖幅在酒店门口。

1．根据团购网砍价师多场经验证明，地板类第一个上台是最好的，地板的

订单是最容易产生，并且每家每户都得定。

2．各品牌将自己在电视台做的广告片统一发给团购网工作人员，统一制作

成一个整体连贯的画面，在砍价之前循环的播放。

见活动时间安排表

1过街条幅、过街拱门（原则上有多少条拿多少条）

内容：装修买材料 x月x日12：30一起到xx砍价去.报名电话：

2电视滚动字幕（7天）

3户外广告（每个品牌户外现有资源临时征用）7天

内容：统一画面

4宣传单页（不少于4万份，a3大小）

内容：统一画面

发放要求：

1各品牌抽调人员统一发放；

2所有沿街店面必须发放到位；

8发放时必须详细跟顾客讲解活动规则

5宣传车（不少于8辆，原则上7天，不少于5天）

内容：统一画面

要求：

1头尾必须有人跟车；

2时速不得超过20码； 3不允许分开；

4车上配备锣鼓队或者高音喇叭；

5活动前2天分两组，跑周围能覆盖到的富裕乡镇。

6短信

1各品牌收集当地所有新小区业主信息；

7门店截流

各品牌从广告出来之日起停止销售，将顾客往团购会现场引导，告诉他们价格在历史上从来未有过的厂家放价，登记业主信息。

8报纸广告

当地主流媒体，礼拜二、四，半版广告。

夹报礼拜一、三发放（内容为第四点宣传单页）

9活动前一天下午各品牌在电话通知登记的业主，并告诉他们可以把他周围要装修的业主一起带过来。

1. 坚守门店价格，不得擅自放价成交；

2. 引导顾客到活动现场下订单；

3. 邀请顾客带周围要装修的业主到活动现场；

4. 本次活动各个商家无权放价，厂家在活动当天放价。

您好，我们是--团购网的，现正式通知您：\*月\*日12：30在\*\*宾馆举行大型家装建材团购砍价会，工厂老总现场放价，参展品牌有：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*。活动现场还有现金抽奖，下订单的还可以参与液晶彩电的抽奖。如果你周围有要装修的朋友，可以让他们一起过来，人多力量大，这样价格才能本地最低价！

1. 本活动报当地工商局、公安部门备案。 2. 手提袋300个。 3. 小手拍300个。 4. 小点心600个。 5. 矿泉水500瓶。 6. 各品牌宣传单页。 7. 白皮书300本（可省略）。

8. 抽奖箱2个（45\*45\*45，35\*35\*35）。 9. 水笔4-6支。

10.折扣牌（每个商家一个80\*100）

11. 空气新鲜剂（最好是安利的，事实证明这个最有效）。4~6瓶。 12. 保安8人。 13. 礼仪小姐8人。

14. 各品牌厂方代表与魅力团购网砍价师充分沟通。

15. 各品牌厂家在电视台的广告片 （投影仪.电脑专人负责） 16. 活动现场专人负责音响、音乐。 （3~4个话筒） 17. 活动当天中午餐统一安排，11：00前全部用餐完毕。

18.下订单抽奖的奖项设置建议为：（尽量找赞助商）

32寸液晶彩电1台 电瓶车2辆

1. 本活动在当地在白道跟黑道都应有相应的关系，以确保本活动能正常

进行；

2. 本次活动邀请周围同品牌的经销商过来帮忙；

18. 签单人员必须收到定金后方可将单据交给业主；

**活动策划方案篇六**

炎炎夏日之中，又有一届学子即将离开\*\*母亲的怀抱走向社会。在毕业生即将离校展翅高飞之时，“\*\*毕业纪念册”20xx版系列活动之主题征集即将拉开“\*\*毕业纪念册20xx版”系列活动的帷幕，本次活动将给我校广大同学展示优秀毕业生的英姿，让我们近距离的地去了解他们，分享他们绚烂多姿的大学生活，去感受他们面临毕业时的喜与悲，把他们身上的闪光点当成我们自己人生之路上的导航灯，让我们在人生之路上走的更快更远!

20xx年5月16日—20xx年5月24日

\*\*全日制本、专科生及研究生

共青团\*\*委员会

\*\*学生会

1、由校学生会制作海报一张及宣传板一张，对本次活动进行宣传。

(20xx年5月16日)

3、评审阶段。由\*\*两校区各学院学生会主席进行一轮评审;\*\*两校区校学生会主席团做二轮评审。(20xx年5月24日)

4、公布比赛结果及颁奖，比赛结果将以海报形式公布。(20xx年5月26日)

1、参赛作品要以“大学毕业生”为主要对象，充分表达出毕业生在毕业之际的情感。

2、作品要主题鲜明、语言简练、文笔优雅、有所创新，能体现\*\*大学毕业生的崭新风貌。

3、参赛作品统一用a4纸打印,字体为黑体一号，加粗;并于作品背面详细注明院别、班级、姓名以及联系方式。

4、所交作品不得以任何形式抄袭、剽窃他人作品，如有上述行为，一经发现即取消其参赛资格;若发生法律纠纷，由提交作品的团体或个人自行承担。

5、所有参赛作品一经上交概不退还。主办、承办单位对参赛作品拥有展览、宣传和出版的无偿使用权。

一等奖(1名) 证书 + 奖金50元或等价值礼品

二等奖(2名) 证书 + 奖金30元或等价值礼品

三等奖(3名) 证书 + 奖金20元或等价值礼品

获得一等奖的作品将被正式征用为“\*\*毕业纪念册”20xx版的活动主题。

**活动策划方案篇七**

辉煌xx、颂歌献给党

为了纪念中国共产党成立xx周年，进一步加强通惠社区党支部和党员队伍建设，不断提高广大党员深入实践“三个代表”重要思想的自觉性，以实际行动贯彻落实科学发展观，推动“创先争优”活动扎实深入开展，充分发挥党员和先锋模范作用，调动广大党员的积极性。

1、时间：拟定于20xx年6月29日;晚上18：50正式演出。

2、地点：xx广场。

3、参加人员：社区全体工作者、党员群众。

4、主办：xx社区党委。

5、准备：彩虹门、灯光、音响、运输工具、会场布置、矿泉水等。

6、经费：由通惠社区统一安排。

7、所有文艺节目由社区组织排练。

**活动策划方案篇八**

为实施《惠贞书院三年发展规划》，营造惠贞“书香校园”氛围，学校决定在全体师生中开展“藏书、读书、评书”系列活动，激发大家的读书热情，为教育教学提供能源和力量，为创建学习型组织奠定坚实的基础。

中小学全体教师、中学部学生

。

条件：“我是小小藏书家”评选需有个人的书房、藏书在100册以上。

“教师藏书爱好者“评选需有专门的书房，且藏书数在300册（不包括教辅材料）以上。光盘读物以个数来计，一个光盘计一部书。

办法：1、填写申报表。 2、个人提供书房近照3张（其中一张含有藏书者单人像；照片画面不要重复）。

）

为推动读书活动，要求参与活动的人员结合学习、工作、生活，阅读一本自己最喜欢的书，并写一段推荐语，教研组收集、整理，上传给科研处，3月底完成。科研处进行推介，4月初将推介书目公布于众。教师根据学校推荐的书目任选一至二本阅读，并做好读书笔记，6月30日前上交读书笔记。（学生活动提前到1月底进行，寒假前将各年级推荐的书籍告知学生，每班推荐1-3本，年级汇总。寒假回来上交读书体会、评选优秀读后感并展出。）

举行读书交流互动评比活动。按教研组进行（初高中合在一起），每位老师对学校推荐书目任选一本进行介绍并交流读书体会。形成文字稿。每个教研组推选出一至二位老师参加学校读书论坛活动。（20xx年8月底教师集中学习时进行）

1、（邀请名家讲座——谈读书与修身、读书与做人的关系）

2、各教研组推选出来的老师进行读书体会交流。

（20xx年8月底教师集中学习时进行）

1、评选出教师读书先进个人、学生读书积极分子。（教师按照读书笔记50%、读后感20%、藏书20%、其他10%比例；学生按照读书计划20%、读后感40%、藏书30%、其他10%比例）

2、组织小学、初中、高中部分语文老师编选师生读书文稿，编辑成册，共3卷。（分小学卷和中学卷、教师卷）（11月完成）

3、学校科研处举行表彰大会，颁发荣誉证书和奖品。（12月中旬完成）

总负责人：周伟

小学具体负责：田静

中学具体负责：梁玉萍杨显慧

宁波市惠贞书院

20xx年2月

宁波惠贞书院关于“教师藏书爱好者”评选方案

为了鼓励教师多读书，读好书，用好书。以阅读促进教师的教学和科研工作，以阅读丰富教师的业余生活，以阅读奠基教师的文化底蕴，营造书香校园，做一个“学习型教师”。我校举办首届“教师藏书爱好者”评选活动。具体安排如下：

1、家中藏书量在300册以上。藏书范围不限（不包括教辅材料），可包括光盘读物。一个光盘计一部书。

2、热爱读书，每周读书时间不少于5小时。

3、利用各种形式经常向学生，家长，同事推荐好书。

4、言谈举止文雅，有书卷味，工作有艺术性。

5．“教师藏书爱好者”要求提供推荐材料：包括藏书爱好者评选申报表、藏书电子照片3张（其中一张含有藏书者单人像）、好书推荐表，还可以根据自己的读书情况提供：读书计划、读书摘录本、读后感等。

6．申报程序：教师自荐和教研组推荐相结合，先填写“教师藏书爱好者”评选申报表和“我最喜爱的一本书”推荐表，每个教研组推荐人数不少于组内人数的40%，学校在此基础上评选出若干名“教师藏书爱好者”，并予以表彰（统一在12月进行）。

7、评选时间：3月10日前参评教师完成申报并上交两份申报表和藏书照片、其他评选材料（电子稿）。4月完成评比，并汇总“我最喜爱的一本书”，推荐给老师阅读，评选工作完成。

希望各教师对照要求，积极参加评比，并以此为契机养成良好的阅读习惯，通过阅读提升自己的专业水平和人文素养。

**活动策划方案篇九**

保护儿童，告别流浪

保护儿童，告别流浪

近期贵州五个流浪儿童在垃圾箱里被冻死的事情，让我们意识到对关注流浪儿童的重要性。儿童是祖国的未来，儿童是否能健康地成长不仅关系到家庭，更关心社会的稳定。这次活动的目的是为了增强广大人民对流浪儿童的关注，用自己的爱心减少流浪儿童，关注流浪儿童，让流浪儿童能像正常的儿童一样成长。从更长远的角度来看，也是为了清除影响社会潜在因素的需要，从而促进社会的和谐。

流浪儿童是指年龄在18岁以下，脱离家庭或离开监护人流落社会

连续超过24小时，失去基本生存保障而陷入困境的未成年人。流浪儿童，也称为流浪未成年人，他们是儿童中特殊的一群，数量却不容小视，据民政部统计，20xx年全国共救助流浪乞讨未成年人14．6万人次。几年前，国务院妇女儿童工作委员会一课题组的报告表明，全国流浪未成年人约100万。

流浪儿童问题由来已久，这个弱势群体颇受人们的关注。大量有关流浪儿童问题的研究表明，许多流浪儿童来自中西部经济欠发达地区，农村居多，造成未成年人流浪的主要原因包括：经济贫穷、生存条件恶劣、家庭结构不完整、家庭教育方式不当、少年自身心理特点，以及胁迫未成年人犯罪等。

1、社会

（1）制作“告别流浪，保护儿童”的人人网主页

注：丢失孩子的家长可以通过联系我们，通过人人主页或微博发动广大群众寻找他们。看到一些流浪儿童的人们也可以通过人人、微博等发布一些流浪儿童的照片、信息或者特征近况，帮助他们寻找家人或带他们前往救助站。

（2）对“告别流浪，保护儿童”的宣传

活动时间：

活动地点：火车站，汽车站等人口密集且流动量大的地方

活动人数：

具体安排

（3）跟踪报道

通过微博，人人网等媒介来实时报道对流浪儿童的救助过程，让人们能看到救助的真实性、可行性和高成功率，引起人们更多的兴趣，激发他们更多参与活动的激情。

**活动策划方案篇十**

为了促进同学间的交流与合作，提高同学们的动手潜力。让同学们更加了解美食的文化。丰富业余活动，拥有一个完美的\'大学生活。

以班级或部门为单位，各小组出一个摊位的美食，各小组所出的美食尽量不同，构成竞争。而未参与制作美食的同学，则能够以顾客的身份到各个摊位购买美食。最后让品尝的同学投票，选出最美味的美食，授以美食小组的称号。

活动经费由各小组准备，由各小组自行决定。经费可在出售过程收回。

吸引其他校园学生来我校参观，并参与活动.提高校园声誉，扩大校园影响.

美食是大学生生活中必不可少的部分，能够吸引大部分学生前来参加，并参与其中。美食文化是中国几千年传承的文化，是大部分人乐于关心的话题。

1、天气原因

下雨天，则可临时改变活动场地。

天气过热，能够免费为同学带给一些矿泉水。

2、人为原因

参与人员突然出现身体不适，则可用小组中其他空闲人员代替，或向其他小组借人。

有小组人员与前来参观的学生产生纠纷，由生活部出面调解，予以解决。

待定

待定

大学生及校园老师。

**活动策划方案篇十一**

立冬节气的到来，是草木凋零，蛰虫伏藏，万物活动趋向休止，以冬眠状态，养精蓄锐，为来春生机勃发作准备。人类虽没有冬眠之说，但民间却有立冬补冬的`习俗。人在这个进补的最佳时期，进行食补，为抵御冬天的严寒补充元气。

我们平时都忙于工作，加上缺乏锻炼，对自身健康的忽视，这便给我们每个员工及客户的健康埋下了隐患。为了让每个客户及员工都有个健康的身心投入到工作及生活中，我们联合xxx健身俱乐部，开展一场冬季健康养生的专题讲座，以帮助各位尊敬的客户、亲好的员工更好的了解并掌握冬季养生的科学方法。

20xx年11月下旬(具体时间待定)

xxx路xx广场xxx健身俱乐部

xxx内部员工及银行vip客户

1.参会人员以现场签到

2.主持人致辞，活动开始

3.健身及养生知识讲座

4.集体《动感单车》专场课

5.专业有氧运动、无氧运动训练指导

6.理疗排毒spa(汗蒸)

1.健身及养生知识讲座备课(力美教练团队完成)

2.《动感单车》专题课备课(力美教练团队完成)

3.专业有氧运动、无氧运动训练指导(力美教练团队完成)

4.理疗排毒spa(汗蒸)(力美运营团队完成)

5.客户及员工接送交通工具(光大银行完成)

6.活动现场饮料及点心(光大银行完成)

7.运动时所需运动服运动鞋(客户及员工自带)

8.汗蒸时所需汗蒸服(力美提供)

9.运动出汗后换洗衣物(客户及员工自带)

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