# 大学城KISS FISH日式料理店营销策划书

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-08-21

*第一篇：大学城KISS FISH日式料理店营销策划书大学城KISS FISH日式料理店营销策划书策划目的：针对大学城学生的饮食爱好及饮食习惯和他们的消费模式为KISS FISH日式料理店的开业策划出一套经营方案。（一）分析当前营销环境状况...*

**第一篇：大学城KISS FISH日式料理店营销策划书**

大学城KISS FISH日式料理店营销策划书

策划目的：针对大学城学生的饮食爱好及饮食习惯和他们的消费模式为

KISS FISH日式料理店的开业策划出一套经营方案。

（一）分析当前营销环境状况

当前市场状况及市场前景分析：

大学城附近有诸多饮食店，包括火锅店，羊肉店，小吃店等，但是缺

乏日式料理这种自助形式的餐饮店，KISS FISH日式料理店正好填补

了这一空缺。大学生的观念较喜追逐新颖，且日式料理的价位也也不

高，市场前景可以说是比较好的。

1.市场成长状况

近年来日本料理店如雨后春笋般出现在各城市，其发展速度是惊人的，日式料理凭借新鲜的原料，沁人的口感及丰富的营养笼络了越来越多

尤其是青少年的心。

2.消费者的接受性

根据对大学城大学生的问卷调查结果显示，72%的学生表示喜欢日式

料理，15%的学生表示未尝试过日式料理但有兴趣尝试，仅有13%的学生表示无所谓，这说明日本料理在大学城的潜在顾客群是非常巨大的，相当一部分学生的接受性是很强的。

（二）影响市场的因素分析

1.消费者收入水平

经过对大学城学生的问卷调查，大部分大学生的月生活费在500元左

右，小部分学生在800-1000元，KISS FISH日式料理店的价位定位在低中档，可以说在大学生的承受范围之内。

2.消费心理

根据调查，大学生的观念较新潮，对于新颖时尚的东西较为敏感，也

愿意尝试，从这一角度日本料理店的出现正好迎合了他们的心理。如

果产品价格合理质量保证且服务到位的话，相当一部分学生表示会成为该产品的忠实客户。

（三）市场机会与问题分析

1、针对产品目前营销现状进行问题分析。一般营销中存在的具体问

题，表现为多方面：

a.企业知名度不高，形象不佳影响产品销售。

b.产品质量不过关，功能不全，被消费者冷落。

c.产品包装太差，提不起消费者的购买兴趣。产品价格定位不当。

d.销售渠道不畅，或渠道选择有误，使销售受阻。

e.促销方式不务，消费者不了解企业产品。

f.服务质量太差，令消费者不满。

g.售后保证缺乏，消费者购后顾虑多等都可以是营销中存在的问题

2.KISS FISH的市场机会分析：

中国人特别是年轻人吃日本料理，通常有一半都是在吃环境，吃氛围，吃情调。在这一点上，KISS FISH的布置也颇讨众人的欢

心。虽然局限于空间的大小，但是在走道和餐位之间巧妙地运用了

竹帘隐隐绰绰的间隔作用，让人自觉处在一个私密的空间里，却又

丝毫不觉闭塞。

美器，是日本料理的一大亮点。那各式各样的器皿，多为瓷制

和木制，有方形、圆形、船形、五角形、兽形等，有的专攻高雅，有的体现大方，还有的迎合古朴。

大学城附近饮食店虽然众多，但是环境大多都比较简单且较缺

少特色；在食物质量及卫生方面做的也一般，特别是一些临街的小

饭馆，其食物都经常暴露在外，细菌和灰尘很容易侵入。而KISS

FISH的食物都有专门的进货渠道及严格的运输要求，保证了食物的新鲜和营养成分的不流失。

（四）营销目标

营销策划方案执行期间，经济效益目标达到20万元，市场占有

率达到30%

（五）营销战略

1.营销宗旨：以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定

位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

以产品主要消费群体为产品的营销重点。·建立起点广面宽的销售渠

道，不断拓宽销售区域等。

2.产品策略：通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策

略建议，形成有效的4P组合，达到最佳效果。

(1)产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空

位，使产品迅速启动市场。

(2)产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。产品应有

完善的质量保证体系。

(3)产品品牌。要形成一定知名度，、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，有强烈的创牌意识。

(4)产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消

费者使其满意的包装策略。

(5)产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

3、价格策略：拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。·给予

适当数量折扣，鼓励多购。

以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争

力。若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

4、销售渠道：产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计

划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策。

5、广告宣传：

(1)原则：

a.服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公

司形象。

b.长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费

者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

C.广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

d.不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

(2)实施步骤可按以下方式进行：

a.策划期内前期推出产品形象广告

b.销后适时推出诚征代理商广告

c.节假日、重大活动前推出促销广告

d.把握时机进行公关活动，接触消费者

e.积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度

6、具体行动方案：

在策划前期选址及店内装潢完毕，通过广告进行宣传，也可通过海报在学校内的张贴栏进行KISS FISH的开店广告，并通过人员派送的方式将开店优惠券分发给学生。

（六）策划方案各项费用预算

1．海报500元2.报纸广告3000元 3.传单派送人员500元

4．宣传单制作500元 5.优惠券印制1000元 6.设计装潢费 20000元

（七）策划方案预测效果

消费者能初步了解KISS FISH日本料理，并乐于尝试。制作消费调查表，对于学生在消费过程中产生的问题解决和进行满意度调查。

（八）方案调整

在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

策划人：Sherry Lee

**第二篇：日式料理店经营计划书**

日式料理店经营计划书

日式料理店经营计划书

一、发展前景

店址位于xx商业中心二楼电梯旁，依托商业中心的各类商铺 及中影时代电影城所带来的区域优势，已拥有一批固定的顾客群，随着人们对日式料理关注程度的提高，这将给日式料理店经营带来了契机。

二、现状分析

本店位于商业中心地段，主要针对的客户群是学生、商务人士以及附近商住楼的白领和业主等。

经详细调研分析，本店目前所具优势有：

（1）地里位置较理想，原有装修可以部分保留；

（2）原有菜单选择性丰富（3）周边商住发达，人流量大，具有一定数量的潜在客户。

本店目前劣势：

（1）店内面积虽然较大，但是餐饮氛围不够浓烈、餐厅无特色产品、人气不旺；

（2）服务员缺乏服务程序，服务用语及菜单等系统的培训，直接影响服务质量；

（3）服务员着装太随便，精神面貌不佳；

（4）菜品质量低，品相不佳；

（5）定位不够准确，无清晰的营销策略，没有给客人留下深刻印象。

三、改进计划

1、店铺环境的提升。店铺现有的装修已比较陈旧，应进行适当的改进翻修，对陈旧或残破用具进行替换，如对门窗、柜台、桌椅、餐具、设备等。

2、提高菜品的质量，提高性价比。原有菜单选择性丰富，但店铺对单品的质量要求过低，让顾客觉得性价比不高。

3、提高卫生环境。原有环境卫生较一般，有许多地方灰尘明显，给人印象是不卫生，管理不到位，影响顾客心里舒适度。应做到每日一次大清洁。

4、提高服务水平。现有的服务水平较低，服务员缺乏服务程序，服务用语及菜单等系统的培训，服务员着装太随便，精神面貌不佳，直接影响服务质量。

5、加强宣传力度。店铺的地理位置较好，但还是要对店铺各方面加强宣传，提高知名度，老顾客固然重要，也应加强对新顾客的介绍和吸引。

四、营销计划

1、考察过各类商业街经营好的料理店，他们所以吸引客人的不仅是合适的价位、还包括菜品的质量、丰富程度、服务水准，就餐气氛等因素。因此本店除了在价格等方面要有优势，特别在烹饪的种类、数量和烹饪的味道方面要创特色。考虑到许多热爱日式料理的客人对日式小吃趋之若鹭，也因为日式小吃多样化及其清爽、不油腻等特点，这将成为本店食品种类开发的重点。另外可针对比较有身份的客户推出一些中高档套餐，吸引一些公司的商务洽谈、小型聚会或招待比较重要的客户等。

2、常客是料理店生存得以维系的根本，如何留住他们是非常关键的。可发放不同程度的代金优惠卡或VIP卡。客人凭卡在餐馆消费时，可享受不同程度的优惠或可直接凭卡上所注消费额充抵部分消费金额，折扣率的大小取决于常客光顾餐馆的次数或消费金额。折扣后的价格控制在基础价格之上，折扣并不等于亏本销售，实施时可稍微提高其原始价格。例如将自助餐的价格定在100元，熟客打八折，这样做比直接将自助餐价格定在80元，对客人来说更具吸引力。对于VIP卡的持有者，可提供一些特殊服务，如赠送特别礼物、优先上菜等。在日常经营过程中，本店将多与客人交换名片。可作为餐厅的一种客史档案资料，便于加强联系。例如餐厅更换菜单、推出新活动时、新餐厅开张时，通过档案资料，将餐厅商业性的信件、宣传小册子、明信片等直接邮寄给消费者。这种方式较为灵活，竞争较少，给人感觉亲切，也便于衡量工作绩效。

3、料理店要善于利用节日开展促销活动。例如西方的情人节、圣诞节以及中国的七夕节、元宵节等等，根据不同的季节也可开展不同的促销活动。中国的春节休假一般是从1月下旬到2月中旬，因此，1月下旬到2月中旬料理店可能形成营业额下降的状态，店铺营业收入增加要到3月份。这段时间可考虑联系一些老客户，推一些日式火锅等特色套餐；2月14日情人节，可推出情人节套餐，并赠送情人节巧克力等；3月下旬～5月上旬：定特价，发放优惠券，争取新的顾客等；７月上旬：尽量满足客人需求，推出日式纳凉小吃等新产品； 11月下旬～12月下旬：趁各企业都在举办忘年会之机，提高营业额，进行忘年会宣传；12月24日前后计划圣诞活动，提高营业额，推出圣诞节套餐，赠送圣诞礼物等。

4、广告宣传是推广日本料理店的重要方法。可选择在人流量大的地方以传单或优惠券形式介绍美食，宣传本店产品，让更多的人认识本店。小型多次的方式会比大型少次的更有效果。此外，在人流量大的地段，可张贴本店精美的日本料理食物宣传海报，登载本店的特色菜、店名、店址及电话号码等信息，便于顾客查询。也可通过网络宣传等形式，结合各式推广形式，宣传本店。

5、料理店要制定合理的规章制度，奖惩制度约束员工；我们会定期对员工进行服务技巧和服务技能的培训，以及专门针对菜单和餐厅日常服务用日语的培训，促使员工不断加强业务知识，为客

人提供更优良的服务，提升客人对本店的满意度。

6、关于成本的控制的问题，应尽量减少缺勤工时，停工工时，提高员工出勤率和工作效率。我们将按照每人每班的工作情况，进行实际考察、根据餐馆的实际经营情况，合理的进行定员编制，防止人浮于事，使工资总额稳定在合理的水平。食品成本占总成本中的比率最高，是餐馆的主要支出。在一般情况下料理店的食品成本根据本地区同类餐馆竞争情况，在40～50%左右。其控制方法主要有编制标准菜谱法、程序控制法、责任控制法等。控制燃料及能源成本主要是教育和培训全体员工，使他们重视节约能源，懂得节约燃料和节约能源的方法。还应当经常对员工的节能工作和效果进行检查、分析和评估，并提出改进措施，控制燃料及能源成本是与制订厨房节能措施分不开的。

五、市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

1、在经营阶段的风险：市场上可能会同时出现类似餐厅的开业，从而加剧了本店的竞争压力。

2、内部管理风险：餐饮业是一个需要严格管理才能赢得消费者信赖的行业，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生存及成败。

3、原料资源风险：本店在原料的选择上需要专业的知识和技术，这样才有利于采购到新鲜天然的食材。

六、应对措施

1、汲取先进的管理技术与经验，开发出自己的特色食品；

2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告；

3、与原料供应商建立长期良好的合作关系，保证原料资源的供给。

七、成长与发展

初期（1-8月）

主要是针对不同顾客群体，通过积极有效的营销策略，树立本店良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场推广。

中期（1-2年）

巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全料理店的经营管理体制，提高科学管理水平，着手准备品牌扩张等方面的建设。

长期（2-5年）

届时，店铺运营已步入稳定良好的状态，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，将开拓新的市场空间，扩大店铺的辐射范围和影响力。

**第三篇：大学城西餐厅策划书**

大学城西餐厅策划书

（1）策划主题：大学城西餐厅开业策划书

（2）策划者：

（3）策划完成时间：2024年9月29日

（4）策划目的：通过策划，以开业前后的活动为载体，使大学城西餐厅在广大学生的市场中得到很好的宣传，并确定西餐厅的具体选址、经营策略，预测西餐厅将会遇到的生产运作问题，再提出合理的解决方案。（5）策划内容:本次策划主要是为了解决西餐厅在开业前后遇到的生产运作方面的问题，比如：西餐厅的选址、开办餐厅的规模和资金、工作流程的制定、市场预测等。以下是我对于合理的解决生产运作过程中可能遇到的问题的想法。

1、西餐厅的选址

大学城商业区有很多的饭店，而这些饭店主要提供炒菜烧汤。随着人们生活水平的提高，学生也越来越追求精神享受，所以把西餐厅开在大学城商业区是正确的选择，这里将有广阔的市场。

2、开办餐厅的规模和资金

因为餐厅是开在大学城商业区，而消费的主体是学生，因此餐厅的规模不宜太大，这样既不会造成空间上的浪费，又可以节约了资金。如果资金不够，可以先向亲朋好友借钱。

3、餐厅人员的招聘

我觉得应该通过网上招聘等途径招聘一位有工作经验的餐厅

经理来帮助我管理西餐厅，并从餐饮类的学校招聘应届毕业生来当厨师，因为年轻人会比较有创新意识，这样才能做出符合学生口味的食物。其次，我想就近从附近的大学招一些学生做服务员兼职，这样不仅可以帮助一些学生勤工俭学，还可以通过他们为餐厅带来更多的顾客。

4、工作流程的制定首先，我们需要理清楚目前的餐厅工作职责和工作重点，并列出来。通过对职责和重点的了解，可以梳理出一条比较粗的一级流程。这是做好制作工作流程的基本点。在整理好部门的工作职责和工作重点后，再细化下去，得到第二、第三流程等，再根据这些，把每一个流程所涉及的部门、涉及的部门行为、涉及的表格表单、涉及的各类资料一一写出来。这样，再完善一点，一份工作流程就出来了。

5、货源的稳定

我们要保证能够获得新鲜的食物材料，注意食品的安全，另一方面要保证在生意特别好时而不能提供丰富的食物，因此我们要确保食物原材料的稳定提供。

6、营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：(1)消费者的特点；(2)产品的特性；(3)企业自身的状况；

(4)市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。因此西餐厅在运作管理的过程中，要根据在校学生消费的特点制定出自身的营销策略，学生喜欢口味独特的食物，而且喜欢变

化，因此我们的西餐厅要不断进行创新和改变，以获得广大学生的好评，获得更多的利润。

7、市场预测

在西餐厅的运作管理中，对市场做出合理的预测是非常重要的，如：学生消费群体对西餐厅的需求到底有多大？需求程度是否可以给餐厅带来足够的利润？市场需求的波动性有多大？竞争对手在未来会有多少？我们都要对这些问题有一定的预测，并做好充分的准备去解决这些问题。

8、广告宣传

当前面的这些问题解决后，餐厅就要开始营业了，开张前的广告宣传是必不可少的。打出自己的广告语，如：走进西餐厅，高贵而不贵。把本餐厅的招牌产品彩印出来，在各大学校进行发放，让学生了解本餐厅。并在开业期间打特价，欢迎广大学生前来品尝，加大自己的宣传力度。

9、开业促销

开业时设立一系列的促销方案来凝聚人气，加强影响和推动销售，如：“消费连环喜”：进店即赠送小礼品、消费满50返

10、前50桌消费者获赠贵宾卡一张，享受餐厅的特别优惠。情侣套餐在开业期间打八折，寝室集体可以享受六折优惠。

**第四篇：大学城空间建设策划书**

大学城空间建设策划书

主办单位：电子系学生会学习部

一、活动主题

“大学城学生空间建设比赛”

二、活动目的为了响应学校“推进空间建设，构建数字校园”的号召，加强学生对空间技术的应用能力和认识空间教学的好处，本着以科技成果提高教学质量，以通过对空间应用提升学习能力的宗旨，所以我系决定在第八届应用科技节期间举行学生空间比赛，从而加强同学们对空间建设方面的进一步提高。

三、活动意义

丰富在校学生的校园生活，意识到当今社会网络化的作用以及加强我们在校学生如何更好的灵活应用空间学习，全面提高同学们的素质，营造高雅的学习氛围和文化氛围，弘扬“博学笃行，与时俱进”的城建精神，为培养新世纪的复合型人才，为城建综合教育推上一个新的台阶。

四、主办单位

电子系学生会学习部

五、参加对象

民院全体学生

六、活动流程

首先各班要报名参加的同学现在各班学委处报名，然后各班学委把名单交给学习部的成员，等待打板通知，同时有必要时，学习部成员也会去各班进行活动的宣传，加强同学参与这个活动的积极性。在活动评比过程中，我们会选择一些公正的评委去比赛选手的空间进行查看，评选出一些优秀的空间出来，从而确定得奖的选手，最后便打板出获奖选手的名单。

七、活动时间

待定

八、活动地点

6栋

九、活动宣传

1、宣传栏贴海报（宣传部帮忙出海报）

2、召开各班班长、学习委员会议

十、比赛评分细则

本次比赛评分标准为百分制，评分分为两部分：

1.学生大学城空间展示（20分）

通过对每位同学大学城空间的外表设置的观察，如颜色、空间代码图画的美丽程度。（20分）

2.学生大学城空间操作演示（80 分）

操作演示:a、学生对于空间栏目及子栏目创建、修改、删除及文章发表；好友查找、添加和访问；b、群组查找、添加、创建、访问及主题的发表；c、Flash、swf、doc和视频等文档的上传、页面链接、图片添加、排版；d、发留言、评论、私信等内容。（20分一项）。

十一、奖项设置

冠军队：奖品+证书 亚军队：奖品+证书 最佳辩手：证书

十二、经费预算

证书 50元

报名表如下

第七届应用科技节大学城学生空间比赛报名表 序号

姓名

班级

学号

联系电话

奖品 180元

其他 30元

总计 270元

系党总支公章

电子系学生会学习部2024年5月

填报人签字：

电话：

**第五篇：大学城学雷锋月活动策划书**

大学城学雷锋月活动策划书

【活动目的】2024年3月5日是毛主席提出“向雷锋同志学习”48年纪念日，也是实行志愿者服务日活动开展11年，为贯彻落实向雷锋同志学习的精神的号召，我院青年志愿者协会将秉承我院青年志愿者工作“尽己所能、不计报酬、帮助他人、服务社会”的优良传统，通过开展以下活动践行雷锋精神，我院全体师生将会用我们的实际行动诠释“向雷锋同志学习”的真正意义。，，【活动经费】：由院外联部拉赞助，同时向学院争取一部分经费。

【活动举办单位】：由院学生会主办，院青年志愿者协会，各系学生分会承办的形式；希望各系都能各司其职，广泛参与。使学雷锋活动真正的深入学生。

【活动流程】：“在学雷锋月中”，学院将举办各种大型的活动使广大师生能够广泛的投入到学雷锋的活动中来。

活动一：文艺志愿服务进福利院活动： 活动策划、举办单位：沙洲职业工学院学生会

沙洲职业工学院青年志愿者协会

举办地点：张家港福利院

开展时间：3月上旬号

活动简介：院青协将组织志愿者前往该福利院，由于福利院的软硬件设施较为齐全，所以志愿者不需要承担过多的清扫工作，我们将准备好的节目表演给孤寡老人和儿童看，并帮忙整理整理房间，最重要的是与老人多多交流，比如读报纸刊物；聊聊生活中的事情，国家大事，养生之道；填补心理空缺，为众多孤寡老人献上自己的一片爱心。

招募人数：男10人，女10人

招募要求：1.身体健康，较强的责任心，热心参与公益活动；

2.有爱心，有耐心，性格温和，待人诚恳；

3.能服从安排，自主自愿参加本活动；

4． 有相关志愿服务经验者优先考虑，老人和儿童都不能被带出福利院；

三、“学雷锋精神，树校园新风”雷锋先进事迹展

主办单位： 院团委青年志愿者协会，院团委学生会

承办单位；经管系学生会

活动地点：一食堂门口

开展时间：3月5号

活动简介：

2024年3月5日是毛主席提出“向雷锋同志学习”49周年纪念日，也是实行志愿者服务日活动开展12周年，雷锋精神学学习。雷锋的事迹学宣传。届时我们将在广场上展出雷锋相关图片和事迹，并有我们的志愿者们进行宣传雷锋精神。活动工具 ：

1、展板

2、音响

3、展棚

4．宣传图片

五，“和谐校园，人人环保”环保校园风活动

主办单位： 院团委青年志愿者协会，院团委学生会

承办单位；各系学生会

活动地点：校园

开展时间：三月下旬

活动简介：

在学雷锋月到来之际，为扩大青协志愿者活动的范围，给志愿者活动提供一个更加宽广的平台，我院团委号召大学生志愿者们积极参与到宣传环保知识，保护城市环境的大潮中。活动当天，青协和各系学生会将从众多志愿者中选出20位优秀志愿者向在校师生宣传环保知识，以切身行动唤起师生“保护环境，人人有责”的意识，使他们深刻认识到加强环境保护的重要意义，进一步增强保护文明校园的使命感，以对子孙后代高度负责的精神，把环境保护摆在更加重要的位置，推进学院全面、和谐、可持续发展。

活动工具：1。展板

2．音响

3．宣传单

六、全院范围的大扫除，优化校园的活动

举办单位：院团委青年志愿者协会。

院学团委学生会策划部，动力系学生会

活动地点：校园

开展时间：三月上旬

活动简介：

和谐美好的校园给了我们一个舒适、安静的学习环境，可是总有一些不文明的人做些不文明的事在校园内随处乱贴广告，甚至贴到了寝室，我们要与这些不文明的行为作斗争，我们用自己的言行来表达我们对他们在校园乱贴乱涂的行为表示反抗，活动当天我们组织30名优秀志愿者围绕校园公共场所进行地毯式的清理乱贴的广告，室内的我们发起倡议让同学们积极清理，并宿管会、学生会联合起来检查各班、各寝室清理情况。

活动工具：

1、水桶15个

2、抹布30块

3、砂子100张

4、小刀30把

七、献血光荣，爱心无价

合作单位：张家港市中心血站

主办单位：院团委学生会

各系学生会

院团委青年志愿者协会

开展时间：三月中旬

活动简介：

张家港市中心血站先后多次来我院大规模采血。在采血之前，由院团委负责在校园内通过张贴海报、发放传单、邀请血站专家做“无偿献血知识进校园”的讲座等方式进行宣传。今年3月学雷锋活动月之时，我们将号召无偿献血志愿者前往，无偿献血，希望广大师生参与到无偿献血的志愿活动中来。

八、各团支部开展“弘扬雷锋精神，参与志愿服务”主题班会活动

举办单位：院团委学生会

院团委组织部

学院各个班级

开展时间： 贯穿整个活动月

活动简介：

为在我院广大团员青年中弘扬雷锋精神,切实加强团员青年的思想道德建设,推动校园文明建设,根据院团委有关要求,结合我院实际情况,院团委决定开展学习雷锋精神主题团日活动。各支部以班级为单位,以主题班会或其他形式,开展活动,学习雷锋精神,并切实落入行动。走入校园,走进社会，学习雷锋精神的同时,扩大其影响。活动成果可以照片形式展示汇报。通过此次活动,培养大学生乐于助人的良好品质,激发大学生服务社会的热情,让雷锋精神真正在校园中发扬光大,并走向社会。届时院团委组织部、院青协也将参与其中，并及时督促个团支部切实落入行动。

【活动要求】希望各系，各班能够积极配合，广泛地投入到活动中来。使活动能够圆满成功

沙洲职业工学院团委学生会

沙洲职业工学院各系学生会沙洲职业工学院青年志协会

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