# 最新大型活动策划方案(十二篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-07-22

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。大型活动策划方案篇一二、活动主题：为新春的...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**大型活动策划方案篇一**

二、活动主题：为新春的情人节画上o(一个元宵的图样)满的印记

三、活动时间：20\_\_年春节期间

四、活动地点：\_\_永辉超市

五、活动目的：增加来客数，突破三百万营业额

六、活动广告宣传语：金猴献礼，低价的惊喜好礼送不停，赢取隐藏的“秘密”，我等你你是我心中永远的爱，我沐浴着光辉羞涩的等待金猴贺岁守新年，家家户户共团圆

七、活动内容：

(一)鼠年到，福运来：以普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物;走亲访友而准备的烟酒副食类礼品为主。

1、选取部分商品降以活动价格。

2、购满68元的消费者，可凭借购物清单到客服处领取一张价值10元的精美“福”字或庆贺新春对联一张(限额1000-2024名)。

3、购满168元，送猴子吉祥公仔一个。

4、隐藏奖项：在超市显眼的地方设定一个公告板，公告板里设定一个价格数目掩盖，第一个消费者购物价格与设定价格相差在一元以内则免单或减半(以设定价格衡量奖项标准);第一个中奖之后，加以现场宣传(喷花以及广播)，随后立即推出第二个隐藏的价格，促动消费者前往购买次数。

5、购买满100元送价值10元的情人节活动专享抵用券一张，以此类推。

(二)情人节特别献礼：以年轻浪漫者为主，争对性推出巧克力、情侣服饰套装、精美礼品、鲜花等为特供商品

1、购买特供商品满38元送精美玫瑰一支;

2、满99元送情人节特制精美礼品一个(多设几种选择，针对小女生的各种喜好)

3、购买情侣服饰套装满500元送一份价值60元以内的巧克力一盒和一支玫瑰花。

4、第九十九名购买任何一种盒装巧克力的顾客赠送一套情侣体恤衫;

5、购买任何商品满100元送价值10元的元宵节活动专享抵用券一张，以此类推。

(三)元宵喜乐“惠(you)汇(jing)会(\_i)”：以各种百姓家庭为主。

1、选取部分商品降以活动价格。

2、超市内部随机隐藏放置五个新年祝福贺卡，写上“你终于发现我了，恭喜您中奖(落款超市名称)”字样。发现者可获赠一张价值两百元的提货卡(或礼券)。

3、于22日开展元宵节舞台表演，表演之后定点举行抽奖活动，凡在20日-22日某时期间购买商品满500元以上的顾客都可以凭小票进行抽奖(统计500元以上名额，设置抽奖奖票数量)。一等奖：价值1000元左右的数码产品(1名);二等奖：价值500元的提货卡(3名);三等奖：价值200元的提货卡(5名);四等奖：价值100元的提货卡(8名);五等奖：银饰项链

一根(15名);参与奖：一根中国结或吊坠等精美礼品。

八、各项工作负责人：

1、活动主要负责人：

2、与入驻商家商谈活动细节：

3、安保工作：

4、应急预案与上报举行活动的备案：

5、联系舞台表演团队：

6、海报及展板的制作：

7、网络宣传标语、排版、设计、审核、上传：

8、宣传单制作：

9、宣传单发放：宣传海报张贴：宣传展板摆放：

10、购置奖品：

九、日程安排：

**大型活动策划方案篇二**

一、活动背景

一个时代的精神，总是通过那个时代的英雄模范人物，最集中地体现出来。雷锋就是这样一个杰出的时代道德典范。作为新中国建设者中的一名普通青年，雷锋“我要把有限的生命，投入到无限的为人民服务之中去”的优秀品德和奉献精神，使他的一言一行成为人们学习的典范。雷锋精神激励着一代又一代人，服务人民，奉献社会，爱岗敬业，助人为乐，自强不息。时光飞逝-年。一个又一个劳动模范、道德模范，以雷锋为榜样，传承着雷锋精神，践行着雷锋精神，丰厚着雷锋精神。雷锋精神的道德价值内涵，已深深融入我们民族的精神文明与道德建设长河，成为民族精神的一个重要部分。

为了传承雷锋精神，为了激励我们一代又一代的有志青年进步。也为了我们土木建筑工程学院党支部——贵州省党员发展示范点做出表率，带动整个学院，乃至学校学生向雷锋学习，向雷锋致敬。我们决定举办此次活动。

“在雷锋的精神里泛舟”——学习雷锋-周年作品展

参加人员：土木建筑工程学院所有党员以及全校自愿参加的师生

具体分工：

总负责人：刘佳

组长：各支部书记

成员：各支部成员

(一)前期准备：

1、活动宣传

(1)海报制作：于3月20日—3月24日由建筑学支部制作出不少于4张关于征集作品和宣传雷锋精神的海报，作品征集范围主要是土建学院，也可征集其它学院作品。(作品内容包括：关于雷锋精神的诗歌、文章，源于生活的好人好事文章、诗歌、散文等，雷锋画像彩绘、素描等，生活中体现雷锋精神的画面——彩绘、素描、或者是拍到的一瞬间，还可以是口号、标语等，最好是原创)

(2)海报粘贴：建工支部于3月25日粘贴海报，在粘贴之前必须取得粘贴的允许，主要是粘贴在东区二号和东区三号宿舍门口，还可粘贴在食堂门口。

2、作品的收集和筛选

(1)从粘贴海报以后即可收集作品，集体时间为3月25日至3月30日，作品收集由建筑学和建工支部共同负责。

(2)作品筛选：将提交上来的作品交由党总支宣传部进行筛选，并把不同的作品评出好的进行奖励，将同类作品印刷成册，作为记录及保留，并为以后作参考，具体时间为3月31日至4月5日。

(二)活动中期

1、场地布置

时间4月9日早上，地点可在东区操场、食堂门口，由土建学院所有没有课的党员及预备党员在活动当天上午共同布置。

2、活动现场

由总支安排各支部进行相应活动，建筑学支部、建工支部协调工作，在展览的过程中务必管理好作品，以免损坏。

(3)后期活动

1、把展览后的作品包装收藏好，并把相应的作品制作成册，以此留作纪念。

2、对获得名次的作品进行奖励。

3、各支部做好工作总结，总结出本次活动的好与坏，查缺补漏，不断的成长和进步。

1、各支部一点要听从总支的安排，而支部内部的成员一定要听从支委的安排。

2、大家一定要团结合作，齐集一处，按时按量的完成任务。

3、活动中出现突发情况要及时与活动负责人联系。

**大型活动策划方案篇三**

一、活动背景

为弘扬中华民族扶贫济困的传统美德，提高全民慈善理念，\_\_年爱心助学会第一届慈善义演是进一步营造全民慈善的良好氛围，弘扬慈善文化，倡导奉献爱心，本次晚会是慈善与本土文化的完美结合，以“爱心传递，真情助学”为主题的义演将在东方红广场举办。

、意义

开展以“爱心传递，真情助学”为主题的慈善义演活动，是为了引导更多的市民关注焦作贫困学生，关注我们身边的弱势群体，我们真诚期望社会各界人士尽自我一份小小的心意，俗话讲滴水能汇成大海，只要人人献出一份爱，这世界将变的更完美！

以义演方式倡导市民关注我们身边的贫困学生，经过义演活动唤起全社会对慈善事业理解、尊重、关心与帮忙，扩大慈善事业的影响力。倡导“奉献、友爱、互助、提高”的义工精神。

主办单位：爱心助学会

支持单位：富亚健康漆焦作总代理、今典婚庆公司

合会援助单位：

协办单位：

承办单位：

活动名称：“爱心传递，真情助学”大型慈善义演

活动时间：20\_\_年9月11日（周六）

活动地点：东方红广场

宣传媒体：山阳论坛

（一）自我协调捐助单位，确定捐助意向和捐助金额。

（二）用期望工程正规票据为赞助公司出具票据

（三）在义演中，请赞助公司上台举捐助牌。

（四）在演出场地周边布置展板，对热心企业、个人进行答谢。

为确保活动期间的安全，使本次活动顺利、圆满地进行，特拟定安全保卫工作方案如下

（一）指导思想：精心组织、周密部署、密切配合、定岗、定员、定责，确保晚会万无一失，使慈善义演安全顺利进行。

（二）组织领导：为加强本次活动安全保卫工作的组织领导，\_\_同志负责，成立后勤保障应急小组，负责布置、协调和指挥此次活动的安全保卫后勤工作。

1、助学计划：所募得的款项一部分用捐助贫困学生（400元人学期）

2、募集资金比较充裕的情景下，建立图书室2座（大概8000元）

**大型活动策划方案篇四**

由于大中小型的购物商场的迅速崛起，金沙摩尔商城应再度树立和提升自己的品牌形象，进一步扩大商城受众的覆盖面，给顾客留下好感，提高商城的销售额，同时达到企业宣传效果。为更多知名品牌的招商入驻我商城打下良好的基矗

经过对龙岗区城市规划的情况了解，横岗区域也属于重点开发地区之一，经调查在横岗范围的深惠路段将出现天虹、万家、新一佳还有一些小规模的商场即将在地铁的开通后进驻横岗，这样的局面的到来将会对金沙摩尔商城在销售方面及未来的发展造成不可估量的影响。

（1）对商场的选择：随着生活水平的不断提高、消费者不但对产品的质量要求越来越高，而且在逛商城是非常注重人气、服务、环境、商品的吸引力、宣传活动等。

（2）消费层次分析：经过对横岗地区的消费者调查，消费者消费层次的划分比例如下第一类层次名称稳定高级高管不稳定级中管销售级销售初管级基层工人输入层次7000以上7000---50005000---3000xx---30001000---xx占有率5%10%12%60%。

（3）此次事件（活动）使不同层次的消费者对金沙摩尔商城有一个新的认识和重视，在他们心里建立\"游逛，购物，金沙摩尔使大家休闲娱乐的好去处。

根据调查，消费者最注重的是质量，价格、品牌、感觉、服务几个方面，每个人的喜好都不一样。对整个商城的的商品柜台调查，知名度偏低，所以太高的价格消费者感觉不值，太低不能达到商家的成本要求，而且现在的商场人气使得各柜台各显其能降价，打折等的行为更是让消费者矛盾。为让消费者安心到金沙摩尔购物，只有做出统一活动，真正让消费者感受到合理消费，安全消费，物超所值消费。

经过调查发现，现阶段金沙摩尔的主要竞争对手主要有新世界商场（市场占有率20%），和横岗商业街（市场占有率50%），而且他们主要占领了中底层的消费群体占有率是不可忽视的。

走的路线主要是中层街市的方式，长期以来已经形成了固定的消费者口碑，有消费者习惯讲价的消费模式，商品主要路线要质量非品牌，环境杂乱，没有安全感等因素。于商业街来说又有着新的差异，商业街从超低端到中高端的商品都有，环境大，但是不集中，品牌分化不明确。

金沙摩尔商城应该向广大的消费者做出保证平价保证安全保证质量保证优质服务的承诺。在激烈的竞争中树立金沙摩尔的良好形象。

**大型活动策划方案篇五**

激情元旦绽放梦想

20xx年12月29日（星期四）

师生活动中心

工会

团委、学生处、各系部（幼儿园）

全体师生

为了确保晚会的成功举办，成立20xx年元旦晚会筹备领导小组。

组长：

副组长：

成员：

领导小组下设4个工作组，具体负责晚会筹备事宜。

（一）策划组

组长：

组员：

主要职责：

1、策划制定晚会总体实施方案，协调晚会筹备工作，监督晚会各项工作有序实施。

2、负责晚会各项经费的审核。

3、负责晚会节目的最终审定。

4、负责主持人主持辞的撰写工作。

（二）导演组

组长：

组员：

主要职责：

1、负责晚会节目的筛选和审核以及后期的组织、编排、排练、和演出工作。

2、选拔和培训晚会主持人，并负责其形象设计。

3、负责准备晚会所需服装和道具以及演员的化妆工作。

（三）保障协调组

组长：

组员：

主要职责：

1、负责节目排练、彩排、演出等过程中的舞台及声、光、电的技术操作和其他服务性的工作。

2、负责布置舞台、营造节日气氛以及节目单的制作工作。

3、负责观众厅座位安排及秩序维持工作。

4、负责提供奖品和制作奖牌。

5、负责安全保卫及外勤工作，并制定突发事件的安全预案。

6、协调参加演出的教师和学生的排练彩排时间。

（四）宣传组

组长：

成员：电视台工作人员

1、负责晚会前期和现场的各项宣传工作。

2、负责晚会期间的摄影、摄像及后期宣传报道工作。

3、负责通过微信平台开展晚会期间的师生互动，优秀演员、主持人和节目的评选等工作。

1、本次晚会以各系部（幼儿园）为基本单位选送节目，每个系部（幼儿园）选送节目不低于两个，多者不限，鼓励师生同台表演，节目形式体现多样化，具有一定的时代精神和艺术品味。

2、歌唱、舞蹈类节目时间原则限定在3—5分钟；语言类节目时间原则限定在5—8分钟。

3、节目形式以及入选节目的修改编排由导演组统一安排，选送单位积极配合。

1、系部节目选拔：12月11日前

2、节目上报时间：12月12日

3、节目初筛时间：12月12——13日（周二）

4、节目复筛时间：12月19日（周五）

5、彩排时间：12月23日、28日集中彩排，各类型节目单独彩排另行安排。

6、正式演出时间：12月29日（周四）晚

1、组织奖一个（系部及幼儿园）

2、节目奖三个

3、主持人奖一名

4、创意节目奖一个

5、师生互动奖励（小礼品）

第1项奖由筹备小组评定，第2至4项奖通过微信平台全校师生现场投票产生，第5项奖随机产生。

服装、道具、化妆、舞台布置、奖励等按预算执行。节目编排、指导以及相关工作人员加班以工作量计入。

**大型活动策划方案篇六**

利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

xxx的目标消费群

20xx年x月x-x日，根据需要可适当提前或者延长促销区间，以保证促销活动最大量接触消费者。

全国xxx零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高xxx在当地的销售业绩和知名度。

运用强有效的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

五一3+1天狂欢购

xxx各系列特价产品

为完成年前库存换季清销工作，本次五一促销活动策划以向消费者让利为主要操作手段；为了展示xxx品牌产品线的完整性，向消费者传达一线品牌的全面形象，所以此次促销活动将针对所有终端销售产品进行，根据产品的库存时间安排，库存产品折扣力度放大，以产生足够销量，新上市产品适当让利，以与消费者终端接触为目的，并产生一定的销售量。

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

1、曾经买过，一定送！（第一重礼）如果您曾经买过xxx产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

2、现在来买，立刻送！（第二重礼）五一4天，指定产品均享受五一快乐价！新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何xxx产品满200元送内裤一条，折上再送！

3、特款特价，特别送！（第三重礼）：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送！（第四重礼）：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

温馨提示：到xxx专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的也可以参加抽奖游戏活动。

奖品设置：一等奖价值400元的美容护肤品（也可用价值比较高的xxx产品替代）

二等奖xxx彩棉内裤一条或等值xxx产品

三等奖xxx袜子一双或等值xxxt产品

注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地平时销售情况预估而设定名额，抽奖工具选择使用手机微信营销功能，这样，无需购买和制作抽奖游戏道具，就能够进行抽奖，同时商家在后台还能够查看抽奖数据，省去了管理的人工成本。再者，乐乎网络的手机微信营销功能其中的抽奖玩法有多种可以选择，成本最低也不过198元，可以说是有很高的性价比了。

除了上述说的抽奖活动方案，还可以用商家店内的电子屏幕进行乐乎现场大转盘抽奖，只需要点击2次空格键就可以完成抽奖游戏了。同时，在商家店门口放置一个电视屏幕，同步展示抽奖过程，有利于吸引更多顾客进店购物。总之有很多创意的抽奖活动方案，可以在五一促销活动中为你争取更多的盈利。

注：购买特价品不再参加买赠活动，购买特价品和参加买赠活动的同样可以参加抽奖游戏活动。买赠指买正品、新品达到多少金额，送内衣或线衫一套/件，赠品可从特价品中选出一部分不做特价销售，专门用于赠品。

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页；

2、活动点于4月30日门店或专卖点营业结束在门店内或专卖点内悬挂活动主题吊旗，张贴海报，用于吸引消费者驻足观望并烘托主题促销活动氛围；

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个（x展架或其他物料）；

4、活动面积至少保证50平米以上，五一活动策划可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。

场地要求：场地中央可搭建t型台，后面制作的大型背景喷绘，可以走秀，表演节目，t型台周围放几个模特，花车10-20节围在周围.货品全部放在花车与t型台之间.现场所有能利用的地方都要有xxx的广告喷绘，以制造良好的现场氛围.

本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发dm单页，负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有xxx明显标志。

2、活动检查人员：

活动执行期间，debest各大区派出人员进行活动检查，如发现各地经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

**大型活动策划方案篇七**

基于目前网络营销对实体商业带来的巨大冲击，针对商场拉动客流难等问题，万达购物广场依据4t商业营销理论，将展览、商务旅游、文化教育等诸多元素进行整合，在商场内部进行一系列文化主题巡展活动以此拉动人气，促进销售。

借鉴大连店的模式，也采用套装租赁的方式，引入”一帆风顺”的主题巡回展览，营造以主题文化休闲体验为核心的体验式购物环境。

1.节省成本：依据往年订做美陈展具开销费用情况看来，此次巡展展具均通过租赁方式获得，在集团提供的资金范围内，完成此次活动的整体展场布置，取消商场美陈的订做及各商业dp点的制作。既节省了展具订做所需的时间消耗，又节省了展具在安装拆卸环节上的费用支出。

2.强化氛围：将原始的环境美化建设投入方向转向“大商业文化平台”建设，将商场打造成以休闲体验为核心的购物平台。

3.注重体验：策划要求合理把握以文化体验为重心，以商业服务为基础，以商品营销为素材的策划理念，为消费者创造商品以外的价值空间和值得体验的真实感受。另外可以吸引大量顾客前来观看，强调与其情感的沟通，让顾客在享受文化熏陶的过程中，激发其购买欲，从而达到刺激消费的目的。

xx购物广场企划部-张xx

x月x日至x月x日

“海上生明月，天涯共此时”，此次“一帆风顺”主题文化展览活动，将海洋文化、海洋军事文化、海洋旅游文化与中国传统节日有机结合，让消费者在购物的过程中，体验文化，激发其购买欲，从而达到刺激消费的目的。

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；

外墙悬挂巨幅：宽：高=10\*13m，宣传活动内容；

在门上方悬挂大红灯笼8个。

①商场中庭主题场景装饰布展方案：确定以《一帆风顺》为主题的大型展览：包括中国历代舟船发展史、郑和下西洋舰队景观，以及各个历史朝代不同的舟船模型200艘，贝类标本3500多种，其中世界珍稀贝类占30%，珊瑚2024余种。

②商场中庭吊饰布置方案：整个商场中庭空中吊挂几十种鱼造型吊饰，以配合商场整体展陈。

③商场dp点布置方案：所有的通道及楼层拐点都设有海底景观艺术雕塑小品，供消费者驻足观赏，进一步强化商场整体艺术氛围。

④商场体验场景布置方案：设立沙画台10套，聚集家长和儿童进行沙画创作体验。

**大型活动策划方案篇八**

中文系学生分会文体生活部主办

中文系篮球队承办

为加强系部班级之间的团结与交流，丰富我系学生课外活动，促进各班同学们之间的交流和相互联系，增强同学们体育锻炼的意识和同学之间的团结，以组织篮球比赛的形式为平时缺乏体育锻的同学们创造运动机会，提供展现个人、集体风采的舞台。

20xx年x月x日—20xx年x月x日

xxx篮球场

以大班为单位参赛，13、14级每班必须参加，12级自愿报名参加

1、比赛分为小组赛以及决赛，其中小组赛中取各小组第一进入决赛，决赛将采取循环制。

2、小组赛计分办法为胜一场积两分，负一场积零分。

3、小组赛或决赛阶段循环赛中，若各班所胜场数相当，则按失分多少决定胜出者

详见《赛程安排》

1、赛制类型：比赛共四节，其中一、三节为女生上场，二、四节为男生。每队要求至少五名男生、五名女生，赛前将名单报至记录员处。每队设队长一名。

2、时间设定：采用12分钟制，每一节过后无休息，半场休息5分钟，暂停每队全场累计不得超过3次，每次不得超过一分钟。比赛除规定休息时间外，其余时间不停表。

3、球服要求统一，考虑到具体情况，届时体育部将通知各队应着服装的颜色，一般分为浅色(浅色以白色为主)和深色(深色可为蓝色，红色，黄色等)，如各班有统一球服，应尽量穿着统一球服。

4、违例：此处所说的违例包括走步，二次运球，脚踢球等，男生违例情况以一般的规则为准，如女生违例，则可稍作放松，尽量保证比赛连贯性。

5、犯规：犯规按照一般规则处理，投篮时对方犯规须罚篮。在判罚尺度上对男生会比对女生严一些，对于男生有进攻“三秒”的犯规。

1、前三名颁发奖金，每个小班分别附奖状一张。

第一名：80元

第二名：60元

第三名：40元

2、另设“优秀组织奖”一名，颁发奖状。

**大型活动策划方案篇九**

我们可以将消费者的消费心理历程划分为注意、兴趣、联想、欲望、比较、确信、决定7个阶段，春节期间消费者的消费愿望更强烈，消费决策更迅速，购物目标和目的更明确，广告位招商 也就是说，在此期间这7个阶段的消费心理变化时间将大大缩短。有效地与消费者沟通就是采用视觉，语言，演示的方式将春节促销信息传递给消费者，抓住消费心理变化的瞬间，促使消费者快速形成购买决策的过程。

在春节促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息。抓住顾客图吉利心理。新春佳节人人企盼来年大吉大利，春节购物也希望讨个“口彩”， 求富贵，祈平安。张贴春联等各种各样的民间活动充分体现出这一文化内涵，同时也营造出节日用品市场的繁荣 （针对这次送福，送财）春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。（礼合，洋酒，保健品，这些高利润的商品应该加大陈列，做效果布置）买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动（也是超市销售新特商品的好时机）

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1.媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

2.销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列、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。在销售生动化过程当中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3 .人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，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。

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点:

1.属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2.属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

春节期间，约有近5成的消费人群，都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此，生动化及人员推销至关重要。

3.春节高利润的商品应以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，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颜色的搭配此外，在春节促销活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1.一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2.重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程当中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。

**大型活动策划方案篇十**

1、通过升旗仪式，萌发幼儿热爱祖国、尊敬国旗的情感。

2、通过国旗下讲话，逐步让幼儿掌握一些礼仪、养成教育等方面的知识。

每周星期一早上9:30——9:50

幼儿园内升旗台操场。

全体幼儿和班级教师。

1、清洗国旗：每周负责升国旗的班级教师于前一周星期五将国旗降下，并进行清洗。

2、升旗手提前准备：担任升旗仪式的班级需在前一周周五下午安排好升旗手，并作升旗仪式的排练，保证周一仪式的顺利进行。升旗班教师9:25带领升旗手到升旗台前。

3、每周负责升国旗的班级教师准备好国旗下讲话内容。(表现形式可以是小故事、幼儿表演、小歌谣、诗歌朗诵等)

4、维护活动现场的安全与秩序：经常给幼儿讲解升国旗的庄严性，告诉幼儿在参加升旗仪式时不能随意走动、讲话或大声吵闹。

5、训练升国旗的礼仪，教师要教育幼儿学会尊重国旗，出旗和升国旗时行注目礼。

6、歌曲准备：《出旗进行曲》《义勇军进行曲》《国旗国旗多美丽》《祖国在我心窝里》

1、主持人宣布：“\_\_幼儿园升旗仪式现在开始!”

2、第一项：“出旗，奏出旗曲!”(主持班级的旗手和护旗手，在全园师生的注视中，将国旗护送到升旗台上，交给老师迅速将国旗与升旗绳连结，此时全体人员肃静，面对国旗立正站好。)音乐：《出旗进行曲》

3、第二项：主持人宣布：“升国旗，奏国歌，全体立正!。”(国歌响起，全体幼儿和全园教职工行注目礼，目送国旗冉冉升起。)音乐：《义勇军进行曲》

4、第三项：主持人宣布“现在进行国旗下的唱歌表演!”音乐《国旗国旗多美丽》《礼仪主题曲》

5、第四项：

a:主持人宣布：“礼毕，现在进行国旗下的颁奖!马上要颁发的是本周评选出来的礼仪小天使，请获奖的小朋友登上领奖台，他们是……

b:主持人宣布：“礼毕，请\_\_班\_\_老师进行国旗下讲话!”(当周承担升旗任务的班级教师对全园幼儿园进行礼仪、养成教育，表现形式可以是小故事、幼儿表演、小歌谣、诗歌朗诵等)。

6、第五项：主持人宣布“升旗仪式结束，请小朋友有序回教室。”(音乐：《祖国在我心窝里》

**大型活动策划方案篇十一**

策划命题：

国庆佳节全公司联欢

策划总监：

策划拟草：

工作人员安排：

1）策划员：

2）采购员：

3）场地布置：

4）后勤员：

5）主持人：

内容如下：

1、活动主题：

2、活动目的：感受企业文化增加团队凝聚力和协作力

3、活动时间：20xx年9月30（7点30分到9点45分具体时间以放烟火为主）

4、活动地点：首信富丽宾馆六楼会议室

5、主承办单位：公司总经办

6、参与对象：全公司各分部门

活动的整体构思（活动的板块、各个板块的主题、基调等）

活动形式：

聚会+自助烧烤

宣传形式：

公司内部宣传分发个公司部门

餐点样式

1）水果类：苹果、葡萄、哈密瓜、橘子、橙子、香蕉、西瓜

2）饮品类：冰啤酒、雪碧、绿茶、橙汁、葡萄酒、矿泉水

3）烧烤类：脆骨、羊肉、牛肉、鲫鱼、小贵鱼、骨肉相连、鱿鱼丝、馒头、蔬菜类等（大约20个品种）活动节目：击鼓传花、\"你信任我吗？\"、麻将大赛、自助烧烤、我爱记歌词、许愿灯

节目内容：

1）许愿灯：你，是否有几多心愿，那么让许愿灯带着你五彩的梦，遨游天际。随着许愿灯冉冉起的升，让我们心想事成，美梦成真！把自己的愿望写许愿灯上，然后放飞在天空。

2）击鼓传花：各同事围坐在会议桌边，击鼓者眼蒙丝巾击鼓，通过鼓声传递一朵花。当鼓声停时花落谁家，谁就得表一个即兴节目。表演好的员工给予奖励。

3）\"你信任我吗？\"活动员工站在相隔2米远的地方，前面的人站在约50cm高的地方上，然后毫无预警地往后倒，看看后面同事能否及时接住她/他。主要考大家彼此之间的信任度及灵敏度。材料：软垫、凳子、桌子。

5）我爱记歌词：先给选手放一段音乐前奏，音乐一停，选手必须马上接唱，而且歌词一字不能错，唱错要受罚，把气球绑在身上，其他人用尖锐的东西刺破气球。而最后胜出的人将获得精美礼品一份。

6）麻将大赛：麻将爱好员工可以在烧烤活动时间内，轮番制和牌对家下场谁保持时间最长谁胡的牌最多，他将活得公司牌王称号。并获得精美礼物。

活动议程安排：

一：各分公司组织爱记歌词节目曲目

二：活动以自助烧烤为主请各部门统计喜欢的食物内别和口味，以便后勤安排减少浪费

三：活动时间及细节：

6：30分自助烧烤和麻将大战开始

1）领导致词并宣布晚会开始

2）开场曲洪总周总献歌8点00（自助餐在游戏结束后正式开始）

3）击鼓传花—8点30分

4）我爱记歌词8点30分—9点00分

5）激情舞蹈9点00—9点30分结束

四：经费预算（详细的餐费、礼品、环境的布置、道具、等其它活动用品费用等）

酒水：500元

烧烤原材材料：1500元

奖品费：300元（精美打火机、水晶摆件、公仔）

其他杂费：200元（燃料、丝带、灯笼、气球、节目材料费）

总金额：2500元（全部金费以总人数为准。所核采购物品价以批发价核价）

五：其他要求：

1）对工作人员的到会时间、筹备人员分组与分工等要求：准时到位、认真

2）对环境布置的要求：简单即可

3）对活动议程安排的要求：紧凑有序

4）对活动内容的要求：尽兴就好

5）其他要求：随便

六：其他情况说明：

随机应变

**大型活动策划方案篇十二**

一、指导思想

以少年儿童为主体，以少年儿童的终身发展为工作重点，努力培养青少年学生创新精神和实践能力，以服务少年儿童为工作宗旨，做好德育系列活动。通过各种校园文化活动，加强青少年思想道德教育和法制教育，促进学生素质全面提高，以昂扬的斗志和扎实的作风，为培养具有远大理想的创新人才，积极探索与学校发展相适应的工作新机制，不断开拓学校德育工作的新局面。

本学期，我校将围绕一个目标(坚持把德育工作放在首位)，抓三项重点(队伍建设、校风建设、特色建设)，做好五方面的工作：

(一)以“五大教育”为重点，全面提高德育质量

1、加强日常行为规范教育，加强检查督促。我们要在上学期开展的文明礼仪伴我行教育基础上，继续坚持以日常行为规范教育为抓手，着重对学生进行以文明礼仪为重点的基础文明养成教育，在教育和训练的过程中要坚持高标准、低起点、多层次、严要求、重训练的原则。通过严格的训练，努力使学生的行为规范外化为行为，内化为素质，逐步养成良好的生活习惯、学习习惯、文明礼貌习惯。要进一步强化管理中的学生主体意识和学生自我管理的意识及能力，充分发挥学生的主体作用，让学生自主组织活动、管理、评价，逐步使学生从“要我这样做”转变为“我应该这样做”，让良好的行为习惯内化为学生的自觉行动。

2、开展形式多样的少先队活动，提高德育实效。继续规范每周一的升旗仪式，以\"五爱\"为主线，做到学期有计划，周周有主题。要充分发挥红领巾广播站、黑板报、宣传栏等阵地的宣传作用，对学生进行\"五爱\"教育。要充分利用德育基地以及丰富的人文资源进行爱国主义、集体主义教育，引导学生树立正确的人生观、世界观、价值观。要充分发挥少先队组织作用，以重大节日、重要人物和重要纪念日为契机，通过丰富多彩的少先队活动，提高德育实效。

3、加强安全法制教育，利用多种形式和学生易于接受的方式，开展生动活泼的法制教育，营造良好的法制教育环境，提高学生的法律意识。尤其教育学生遵守交通规则，增强交通安全意识。

4、开展心理健康教育，组织广大教师学习心理知识，让教师明确对学生心理健康教育的重要性，加强对学生心理的引导。

5、开展“感恩教育”，把“感恩教育”作为德育工作的切入点，对全镇学生全方位地实施“感恩教育”，精心培育学校“感恩文化”。

(二)以“四项建设”为基础，完善德育工作保障机制。

基础必须夯实，才能给德育工作提供有力的保障，德育工作要持续发展，必须加强德育队伍、课程、文化、制度等方面的基础建设。

1、加强德育队伍建设。

(1)严格遵守教师职业道德规范，在全校教师中形成“敬业爱生、明礼诚信、平等合作、勤学乐教、廉洁奉献”的师德风尚，展示我校教师“让学生喜欢我的课，做学生喜欢的老师”新形象，形成我校以德育人新风尚，构筑润物无声铸师魂的新局面。

(2)从大处着眼，从小事入手，加强班主任队伍建设。继续做好班主任、辅导员队伍的培训工作，坚持每月召开一次班主任例会，邀请专家做班主任工作辅导讲座，学习了解《辅导员》杂志、《少先队活动》、《中国少年报》等报刊的新信息，认真填写《班主任工作手册》，通过总结交流、学习，不断提高班主任的工作水平和能力。

2、加强德育课程建设。

重视中小学德育课程的设置和开发、德育内容的优化和教材建设以及德育课程的实施和评价。加强社会实践活动，增加学生的参与度，提高学生对德育工作的认同感，提高德育工作的效率。

3、加强校园文化建设。

校园环境是学校精神文明建设的窗口，同时又是学校日常德育的载体。优美的环境氛围，高雅的校园文化，给人以奋发向上的力量。要努力净化、美化校园环境，引导校园文化气氛向健康、高雅方向发展。

(1)改善校园环境：保持校园的整洁和美丽，精心设计，突出人文主题，创设一个温馨的学校德育环境。

(2)搞好班级文化环境建设：各班教室张贴物既有统一标准，又充分张扬个性，办好班级黑板报、学习园地;在班级环境建设中体现学生全员参与的主体意识。

(3)开展首届校园文化艺术节，激发少年儿童对艺术的兴趣爱好，陶冶他们的性情，丰富他们的知识，培养和提高学生欣赏美、创造美的能力，发展他们的才能，使少年儿童在愉悦、向上的校园文化环境中活泼健康地成长，使艺术之星脱颖而出，形成良好的校园文化氛围，让其成为我校的教育特色。

4、加强德育制度建设。

健全德育工作的激励制度。继续完善三好学生、优秀干部等评选制度，克服“三好学生”和优秀学生干部评比表彰中，以学习“成绩好”代替“三好”的不良倾向。建立优秀班主任、德育工作先进个人、优秀班集体等评比表彰制度，调动教师参与德育工作的积极性。

(三)要敢于创新，联系时代特性，改善德育的质量

1、德育方式和手段要跟上时代步伐：要充分利用好学校的多媒体器材和实验室，利用网络来实现教育目标。

2、德育管理要和家长配合

德育工作应放到整个社会大系统中去思考。要建立以学校教育为中心、家庭教育为基点，共同管理、相互支持的模式，加强和家长的联系，真正做好教育工作。

二月份

1、总结寒假好人好事，做好防溜、巩生工作。

2、制订下发工作计划。

4、整理校容校貌，班级布置评比。

3、加强新《小学生守则》、《小学生日常行为规范》教育和训练，少先队阵地建设。

5、召开总辅导员会议。

三月份

1、学雷锋纪念日开展“雷锋精神永驻心中”系列活动。

2、“3·8”妇女节，开展感恩母亲系列活动。

3、“世界水日”开展“珍爱生命的甘泉”主题中队活动。

4、“3·12”植树节，开展“校园是我家，美化靠大家”植树栽花等综合实践活动。

5、全国安全教育周，开展“安全伴我行”“创建平安校园”等活动。

四月份

1、清明节开展“缅怀革命烈士”主题活动。

2、组织学习“预防未成年人犯罪法律知识”。

3、召开期中班主任工作经验交流会、家长会。

4、心理健康教育专题讲座。

五月份

1、庆“五一”国际劳动节开展系列活动。

2、五一长假学生安全教育。

3、开展以“沐浴阳光、展我风采”为主题的首届校园文化艺术节。

六月份

1、庆祝“六一”儿童节，召开表彰大会，举行文娱汇演。

2、期末安全教育。

3、德育团队工作总结。

4、开展“百名教师访千家”活动

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