# 2024年方案策划代写（通用19篇）

作者：雨夜故事 更新时间：2024-03-30

*一个成功的策划方案需要考虑市场环境、竞争对手、资源分配等多个因素。如果你正在为策划方案苦恼，不妨看看以下范文，或许能给你一些启发。方案策划一、晨练活动目的：作为当代大学生，应该拥有强健的`体魄，才有能量适应各种生活环境给予的压力。而晨练活动*

一个成功的策划方案需要考虑市场环境、竞争对手、资源分配等多个因素。如果你正在为策划方案苦恼，不妨看看以下范文，或许能给你一些启发。

**方案策划**

一、晨练活动目的：

作为当代大学生，应该拥有强健的`体魄，才有能量适应各种生活环境给予的压力。而晨练活动既可以增强体魄，有可以加强大家的团队精神，促进学生会干部干事之间的友谊。

二、活动场地

田径场

三、活动对象

经管系学生会全体成员

四、活动安排

1、首先进行集合 2、进行慢跑2圈 3、进行趣味游戏 4、晨练总结

五、注意事项

1、服从安排 2、积极参加 3、注意安全 六、活动说明 游戏一：进化论

1、分2个小组，每个小组围成一个大圈，统一蹲下。

2、游戏分3个阶段，蹲下代表的是蛋，蛋与蛋进行p k。使用石头、剪刀、布的方式进行淘汰，赢得一方进化为鸡半蹲。输的一方还是蛋。赢得一方变为鸡之后。就得找鸡去p k。赢的一方变成凤凰是胜利者，输的还是鸡。

3、蛋只能与蛋进行p k。鸡只能与鸡p k。

4、每个小组最后会留下一个蛋和一只鸡，分别表演才艺节目。 游戏二：挑战反应能力

1、分2个小组，每个小组分别对立站成一条直线，用手攀着相邻的人的肩膀,做好准备。

2、活动开始必须同时蹲下或站起，同时还要叫出一句口号“我是一个人”。

希望经过一早上的活动下来，能够使干部干事们的身体既得到锻炼，各自之间的友谊也得到提升，愈加浓郁我们经管系学生会大家庭的温馨情谊。

经济管理系秘书处

二〇一x年三月二十一日

**方案策划**

进一步提高帮扶工作精细化、精准化服务水平，创新帮扶工作品牌，发挥工会帮扶资金的最大效能，真正为特困职工家庭解决实际困难，尽心竭力帮助困难职工、农民工家庭子女顺利完成学业，为经济社会发展培养高素质人才。根据市总工会《关于切实做好20xx年\"金秋爱心助学\"工作的通知》（宝总工发63号）精神，结合我县实际，现将20xx年全县工会\"金秋爱心助学\"活动通知如下：

从8月初开始，到9月10日结束。

1、普惠性帮扶对象是户籍在xx县、且在xx地区上学，建立了困难职工电子档案、国家统一招生的被一、二、三批本科及大学专科院校录取的困难职工及农民工家庭子女。

2、一次性帮扶对象必须是考入高等院校的一本学生，并且为特困职工家庭子女。

在多年开展\"金秋爱心助学\"的基础上，今年计划在全县范围内开展\"金求爱心助学\"之\"杨帆计划\".计划分为普惠性帮扶和一次性帮扶。普惠性帮扶是对在困难职工帮扶档案中的困难职工子女给予每人不少于1000元的助学帮扶。对特困职工家庭子女积极争取省、市一次性帮扶及精准帮扶，一次性帮扶5000元。

1、普惠性帮扶：符合帮扶条件的工会组织关系在本县的困难企业职工，携带子女录取通知书、准考证、身份证及有关证明材料的原件及复印件（一式两份）、困难申请等到所在企业工会领取xx县总工会\"金秋助学\"活动补助申报表及困难职工档案表（见附件一、附件二），如实填写，在申报表上粘贴照片，单位工会初审张榜公布，父母双方单位在困难申请、申报表、签署意见加盖公章，并按隶属关系由所在镇工会或工委审查。困难职工档案由所在企业工会录入本单位电子档案系统，纸质档案随其他资料一并由基层工会于8月20 日前上报县总工会审定。农民工子女在户籍所在地镇工会领取\"金秋助学\"申请表及困难职工档案表，提供所需资料、证明交予镇工会审定，统一上报县总工会。

2、一次性帮扶：帮扶对象的证明材料除上述普惠性帮扶要求的资料外还需单位公示照片和报告表、《xx省总工会\"金秋爱心助学\"之\"杨帆计划\"活动困难职工家庭申报表》（附件三）。请务必于8月8日前报县总工会。

3、对已获得其他部门和社会组织资助的，县总工会不再救助。

1、按照\"依档施救\"的\'原则。组织力量全面开展摸底工作，科学合理的制定金秋助学活动方案，加大对农民工子女的帮扶力度，努力实现帮扶系统内困难职工家庭子女助学全覆盖、不遗漏。

2、广泛动员社会力量，加大\"金秋爱心助学\"活动的帮扶力度。各级工会组织要广泛动员社会力量，多方筹集资金，积极开展优势企业帮扶困难企业职工子女，劳模结对帮扶、冠名助学、社会助学、捐赠学习用品等活动。采取得力措施，加大地方和产业工会及企业的助学配套力度，力求在帮扶形式、措施及标准上有实质性的突破。

3、严格审核标准，规范工作档案。全县各级工会要按照\"依档施救\"的原则，严格审核标准，不得随意扩大帮扶范围，不得优亲厚友，不得重复帮扶，对于助学活动确定助学的对象要在单位进行公示。要严格按标准建立完善纸质和电子档案，及时将困难职工家庭子女入学资料录入纸质及电子档案中，活动结束后，要及时录入并上报帮扶信息，同时要做好助学活动资料归档工作。救助过程中若出现违规操作和弄虚作假行为，将严格追究相关人员责任。

4、加强宣传力度。广泛宣传工会助学举措，不断增强工会金秋助学活动的实效性和影响力，营造全社会关心、支持工会助学的社会氛围。

**方案策划**

为了进一步推动镇创卫工作深入开展，提高镇中小学师生的健康意识和文明素质，为人民创造良好的工作、学习、生活环境，提高人民健康水平，培育社会文明卫生新风，提高居民素质，建设社会主义精神文明，中共镇教育总支委员会特在全镇中小学支部开展一次创卫工作街道大扫除活动。

：净化，扮靓家园

：20xx年9月2日下午2：00

（一）中学

1、z街

2、三街至二街的两条干道

3、二街菜市场至电站宿舍

（二）中心校

1、粮站至和平药房斜街

2、z家至十字路口

（三）飞龙完小

1、操坝公路边至药站丁字路口

2、保安亭校门至药站丁字路口

（四）彭家坝完小

校园内各处死角、硬化公路周围100米、幼儿园周围。

（五）镇教育关工委

与小学生一起参与活动。

1、原则上中学生全体出动、小学4-6年级出动，全体党员干部参加活动、非党群众与学生同行。

2、班主任要设计好活动工具，重点组织好学生、管理好学生，预防安全事故发生。

3、各班所辖区域，清除街面垃圾、统一地点堆放，场镇专车拉走，动员居民洒水，协助卫生工作。

4、在打扫卫生的同时必须清除街道的“牛皮癣”。

5、中小学生以班为单位，统一时间、统一行动，必须持好少先队大队旗、中队旗、团支部旗或校旗，要形成一定的活动声势。

6、各校支部必须保留有效的活动图片，及时总结，上报信息。

**方案策划**

时间：20xx-5-17（周五）

地点：二（2）班教室

主持人：班主任

主题：防雷电知识教育

内容记要：

师：夏季时节是雷电的多发季节，雷电是云中的.电荷积聚到一定程度时的放电过程，具有很大的破坏性和伤害性。大家很有必要了解关于防雷电方面的知识。

1、外出如遇雷雨，可以蹲下，尽量降低自己的高度，同时将双脚并拢，减少跨步电压带来的危害。因为雷击落地时，会沿着地表逐渐向四周释放能量。此时，行走中的人前脚和后脚之间就可能因电位差不同，而在两步间产生一定的电压。

2、不要在大树底下避雨。因为下雨时，大树潮湿的枝干相当于一个引雷装置，如果用手扶大树，就仿佛用手摸避雷针一样。所以，在打雷时最好离大树5米以外。

3、下雨时不要在水边（江、河、湖、海、塘、渠等）、洼地停留，要迅速到附近干燥的住房避雨，山区找不到房子，可以到山岩下或者山洞里避雨。

4、不要拿着金属物品在雷雨中停留，因为金属物品属于导电物质，雷雨天气有时能够起到引雷的作用。随身所带的金属物品应该暂时放在5米以外的地方，等雷电停后再拾回。

5、不要触摸或者靠近防雷接地线、自来水管、用电器的接地线、大树树干等可能因雷击而带电的物体，以防接触电压或者接触雷击和旁侧闪击。

6、雷雨、暴雨天气时，在户外最好不要接听和拨打电话，因为固话电话的线路从外引入，容易引雷，手机的电滋波也会引雷。

7、遇到雷雨，暴雨天气外出时，最好穿胶鞋，这样可以起到绝缘作用。严禁雷雨时在室外奔跑。

1、打雷时，首先要做的就是关好门窗，防止雷电直击室内和球形雷飘进室内。不要把头或手伸出窗外。

2、碰上雷雨天气，在室内远离进户的金属水管和与屋顶相连的下水管等。

3、雷雨天气时，尽量不要拨打、接听电话，或使用电话上网，应拔掉电源、电话线及电视馈线等可能将雷电引入的金属导线。

4、进户电源线的绝缘子铁脚应做接地处理，三相插座应连好接地线。

5、晾晒衣服被褥等用的铁丝不要拉到窗户、门口，以防铁丝引雷。不要到室外收取晾晒在铁丝上的衣物。

6、不要在凉亭、草棚和房屋中避雨久留，注意避开电线，不要站立灯泡下，最好是断电或不使用电器。

7、不要在室外参加体育活动，如赛跑、打球、游泳等。

雷电应属于一种自然现象，但是不加以控制和预防，它同样算是一种自然灾害，可以造成人员伤亡和财产损失的事故。虽然它属无法抗拒的自然因素，所造成的危害和后果也是非常严重的，但是加强预防和控制也是可以避免的。因此在夏季雷雨季节前加强学习雷电相关安全知识，以便做出相应的安全防范措施是非常重要和必要的工作。

空中的尘埃、冰晶等物质在云层中翻滚运动的时候，经过一些复杂过程，使这些物质分别带上了正电荷与负电荷。地面的凸出物、金属等会被感应出正电荷，随着电场的逐步增强，雷云向下形成下行先导，地面的物体形成向上回流，二者相遇即形成对地放电。这就容易造成雷电灾害。

冲击电流大、时间短、雷电流变化梯度大、冲击电压高：强大的电流产生的交变磁场，其感应电压可高达上亿伏。

当雷电直接击在建筑物上，强大的雷电流使建（构）筑物水份受热汽化膨胀，从而产生很大的机械力，导致建筑物燃烧或爆炸。另外，当雷电击中接闪器，电流沿引下线向大地泻放时，这时对地电位升高，有可能向临近的物体跳击，称为雷电“反击”，从而造成火灾或人身伤亡。而感应到正在联机的导线上就会对设备产生强烈的破坏性。当雷电接近架空管线时，高压冲击波会沿架空管线侵入室内，造成高电流引入，这样可能引起设备损坏或人身伤亡事故。如果附近有可燃物，容易酿成火灾。

1、雷电时，要关闭电视、音响、影碟机、电脑等室内的用电设备，并断开电源及信号线路。

2、雷电时，不要触摸水管、铁丝网、金属门窗、建筑物外墙，远离电线等带电设备或类似金属装置。紧闭门窗，防止雷电侵入。

3、雷电时，不要带金属物体在露天行走，不要使用金属雨伞，不要骑马、骑自行车等。

4、雷电时，在野外要立即寻找躲蔽场所。装有避雷针的混凝土建筑物是避雷的好场所。

5、雷电时，在野外不要挤在一起，可躲避在较大的山洞里。

6、雷电时，不能停留在高树林子的边缘，电线、旗杆的周围和干草堆、帐篷、铁轨、长金属栏杆、庞大金属物体旁，山顶、制高点等场所。

7、雷电时，不宜在室外游泳。

8、雷电时，如果躲蔽条件不允许，应该立即双膝下蹲，向前弯曲，双手抱膝。

9、尽快进入有完好避雷装置的建筑物内，关闭门窗，切不可停留在楼的顶面上。

10、不倚靠建筑物的外墙、柱，不靠近更不可触摸金属水管或金属门窗和其它带电设备。

11、在电源和电话．及电视等室外引入的信号纹没装避雷器的情况下，尽量不要看电视、打电话，也不要用其它电器，最好拔掉插头。

12、不要在家洗淋浴，特别是太阳能热水器装在屋顶，又处在直击雷保护范围之外的更要特别注意。

13、坐在车厢里是安全的，千万不要在雷电发生时下车，那是十分危险的。

14、不要进没有防雷措施的孤立棚舍或岗亭躲雨。

15、离开大树或电线杆三米以上。

16、尽量不要打手机电话。

17、避开一切容易导电的物体，如金属、炭、潮湿的动物和植物等，也不要穿湿衣服。

要远离建筑物的避雷针及其接地引下线。

19、如果处在野外无处躲避，雷雨交加时要立即蹲下，双脚并拢，双臂抱膝，头部下俯，尽量缩小身体体积和接地面积。手中如果有金属物品（如金属杆的雨伞、铁器皿、铁锹等），要迅速放到较远的地方。

20、在室内，不要靠近暖气管片和自来水管；不要继续收看、收听电视机或收音机（特别是装有室外天线的），要切断电源，并要把室外天线与电视机脱离而与地线连接。为安全起见，最好暂停使用电灯和其他电器，移开较大的容易导电的东西，也尽量不要打电话。

21、如果雷电越来越猛烈，要关闭门窗，熄灭炉火，并在屋内中央铺一张粗毯或放张长木凳，然后放家人站在上面，这较为安全。

22、如发现电气设备被雷电烧坏时，应赶快将电源切断，并找电工检查修理。在无法判断它是不是停电时，应看做时有电，在通知电工检查处理的同时，要看好现场，不要让人或牲畜接近，应保持8米以上的距离。

23、遇到雷击事故时，应积极开展人工呼吸和胸外心脏按压等现场急救措施。

**方案策划**

为了让安利的公关活动能做到因时因地制宜，得到最佳的公关效果，我们确定了一个传播主题——“共同点起希望之灯，为他人照亮成长之路”。

1、关注流动儿童，面向打工子弟推动农民工随迁子女共享城市优质教育资源，丰富他们的课余生活，促进他们积极、良好、健康地成长与发展，帮助他们更好地融入城市。

2、让全社会更多的关注这群跟随进城务工的父母来到城市，生活、教育环境的落后而游走于城市的外来务工子女。

3、传播企业的企业文化，强调安利集团独特的公益事业，以区分区域性其他超市的特点。

4、整合安利原有的社会公益活动资源，使其系统化，扩大安利“阳光计划”品牌的知晓度、美誉度和影响力，提升品牌形象。

1、流动儿童：流动儿童是我们本次活动的关键，活动最主 要就是让他们能够在外地城市感受到家的温暖。

2、城市里的儿童 ：对比流动儿童，城市儿童和流动儿童的互动性是十分重要的。

3、政府：作为公益活动政府能更好的协助我们。

4、媒体：媒体能更好的提供真实有价值的信息，从有利的角度报道公益活动，益于引起全社会的关注。

1、在学校进行关于流动儿童的讲座，能让更多的人更彻底的了解那些流动儿童背后的故事，让城市的儿童不要歧视那些外来务工儿童。

2、在民办打工子弟学校设立阳光图书馆，能让更多的流动儿童能更好的学习。

3、城市儿童和流动儿童结成联谊。举行活动，促进城市儿童和流动儿童的之间的友谊。有的城市儿童还可以邀请流动儿童一起去城市儿童家里生活几天，让城市儿童更多的了解流动儿童。

4、在民办打工子弟学校设立“阳光心灵俱乐部”，能更好的开导那些流动儿童。从而减少犯罪率等等。

5、在联谊中建立“阳光社团”让两校的学生能经常沟通，建立友好关系。

1、以新闻宣传强调为主线。利用新闻发布等多种媒体为活动营造氛围，并强调我们的活动宗旨和理念。再通过召开记者发布会，与网络门户、新闻记者保持良好双向沟通。

2、网络传媒为支撑。我们将利用网络的优势，以网络为支撑，将我们的活动主题传播给以留守儿童为主的受众。

3、新兴媒介配合。在利用传媒体的同时，拓展利用手机wap网站、 校内网等新媒介。

4、扩展传播形式。新闻稿、图片、视频、口头传播、人际传播、发布会、记录片、专题网页、宣传手册、广告、海报、标志、活动旗帜等。

1、传统媒体：选择收视率相对高的央视频道进行周期性的宣传和报道。比如说湖南电视，中央电视台。主要投放时间在晚上八点左右（借央视的实力，扩大活动的影响力。）

2、公交地铁移动电视：公交车上的人流量是相对大的，在校学生、外来务工人员等主要目标受众主要的交通工具均为公交车，对目标公众直接影响较大。（借移动媒体的实力，对移动人群产生较大的影响。）

3、杂志：迄今为止，在中国销售量最好的杂志分别为《读者》《知音》《财经》，沉默是最有力量的回答，杂志为沉默的载言体，无形之中给其做好了最好的诠释，增强了可信度。（借杂志的无言的魅力，取得更好的效果）

4、报纸：《广州日报》、《新民晚报》《人民日报》《扬子晚报》是中国最具有吸引力最受欢迎的报纸，在目标人群休闲时间之余，可以进行阅读和讨论，因而使得印象更深刻。(通过报纸的震撼力，加深群众的印象扩大影响力）

传统媒体广告：约18万元

本次活动预算共计50万元

组名：豆芽小组 组员：王景茹、周琴、吕凌青、张斯宁、黄素云、刘东升

**方案策划**

一、指导思想：

为正确引导广大青少年学生感受汉字之美，从小培养学生认真规范书写汉字的良好习惯，大树坳中学决定组织开展“中小学生汉字听写大赛”活动。

二、活动主题

感悟汉字深厚底蕴 弘扬中华传统文明

三、活动目的

1、通过比赛活动，提高学生学习语文知识的积极性。

2、引导学生正确识记汉字，掌握汉字的音形义，能规范地书写汉字。

3、通过组织活动，使学生掌握汉字词的识记方法。

4、通过活动，使学生体会学习所带来的快乐。

四、参加对象

全校学生，七年级每班5人，八、九年级每班7人参加决赛

五、活动时间、活动地点

20xx年5月20日预备自习 多媒体教室

六、比赛内容

（一）听写大赛采用百分制：听写50个常见易错的词语，听老师报词语及词语意思，学生在有限时间内答题。累计分数从高到低按序排列。

七、活动安排

第一阶段为准备阶段，由语文课老师按班级组织学生，公布所应识记的知识范围，并进行识记方法指导。

第二阶段为加强阶段，语文课老师可择机督促检查学生进行有效识记，巩固识记成果。

第三阶段为比赛阶段，组织开展汉字听写大赛。

第四阶段为颁奖阶段，在大课间时，向大赛获胜者颁奖，号召全体学生向他们学习。

八、奖项设置

1．每年级分别设一等奖一名、二等奖三名、三等奖五名。

椹涧一中

20xx年5月日 1

**方案策划**

万圣节是西方国家的传统节日。这一夜是一年中最闹鬼的一夜，所以也叫鬼节。然而时间流逝，万圣节的意义逐渐起了变化，变得积极快乐起来，喜庆的意味成了主流，是儿童们纵情玩乐的好时候。它在孩子们眼中，是一个充满神秘色彩的节日。今年的万圣节，让我们跟随着好小子机器人一起感受节日气氛吧!

【活动主题】好小子机器人万圣节面具diy活动

【活动目的】提升好小子机器人、捷乐视、艺臻琴行的知名度，培养储备新客户

【活动地点】好小子机器人教育中心校区

【邀请名额】80组家庭

【现场布置】1、南瓜、巫婆、笑脸拉花各3米(大厅装饰)

2、半脸面具6个(好小子全体老师用)

3、黑披风+鬼脸面具(领队老师用)

4、白色纸浆面具80个(diy用)

5、6色颜料盒+2只笔共80套(diy用)

【宣传形式】各机构对各自会员进行宣传、好小子市场老师外出学校门口宣传

3、对本次活动的宣传必须做到切实、有效;

4、各部门老师必须严格执行活动所有流程。

5、参与活动的孩子需要自备万圣节装扮(面具除外)

**方案策划**

1、母亲节促销活动方案，提高品牌知名度;

2、提高目标消费群体在酒店的购买率和消费额;

3、通过活动，增进酒店和公众的了解和沟通，制造新闻线索，扩大对外形象宣传。

二、活动时间

20xx月10日-11日(5月第2个周末)

三、目标群体

母亲节活动目标群体为25岁-45岁之间的时尚白领女青年和在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务或商务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，“回报养育之恩”的情结，可以引发其潜在的消费可能和情感需求。

四、活动主题

1、广告主题：感恩母亲·母爱永恒!

2、广告词：世界上有一种最美丽的声音，那便是母亲的呼唤。——但丁·(神曲)

五、活动内容

1、赠送康乃馨鲜花：凡20xx年5月11日当天到店消费的女士每人赠送康乃馨1支。(客房由总台在客人登记时发放、唐人街美食城在客人落座后发放、品位自助餐厅在客人落座后发放，并致以母亲节日问候)

2、微博抽奖：到店消费晒照，并@酒店官微及3位好友，就有机会获得价值228元的免费自助餐券。

3、生日祝福：凡5月11日当天生日的女士，可凭身份证领取精美礼品一份。(酒店优惠券、纯天然成分的\'巴颜喀拉——红景天系列旅行套装)

4、女士营养菜单：餐饮部推出三道养颜营养菜肴。自助餐消费的女士可免费任选一道菜肴。

5、优惠酬宾：活动期间原价228元观景自助餐，母亲节专享套餐：xxx元。唐人街美食城推出母亲节专享·港式下午茶套餐。

六、活动宣传

1、短信群发：感恩母亲·母爱永恒!5月11日最佳西方财富酒店推出“母亲节专享特惠活动，当天生日女士更有精美礼品赠送!(5月10日发送)(市场企划落实)

2、店内pop：大堂、餐厅门口、一楼电梯口各一块。(5月5日前完成)(市场企划落实)

3、网络推广：通过官方微博、官方微信展开线上推广，5月2日开始预热，5日起开展为期7天的线上抽奖活动，关注酒店官微并@3位好友，每日送出一张自助餐免费券。(市场企划落实)

4、主流媒体(海峡都市报、东南快报)：5月10日、5月15日，活动前、后软文报道。

七、费用预算

项目 单位 数量 单价(元) 金额(元) 备注

康乃馨 支 200 1 200 100人/店

纯天然成分的巴颜喀拉

——红景天系列旅行套装

套 20 10人/店

餐饮优惠劵 张 30

客房优惠券 张 30

pop喷绘 张 6 15 90 3张/店

报纸软文 免费赠送

5月11日前，采购部门将所需物品采购、准备到位;

5月11日前，餐饮部准备好母亲节菜谱和康乃馨的申购工作;

5月10日前，市场销售部企划人员将相关促销活动细则发布到酒店官微、微信;

5月11日前，各部门做好本次活动的员工培训，做好对客宣传;

活动结束后，市场销售部企划人员及时跟进，对母亲节活动在相关媒体予以宣传报道。

**婚庆策划方案策划方案**

场地布置最佳方案：可以用花朵拼成自己与爱人姓名的首字母装饰在入口处

最佳主题色彩：奶油黄、梦幻浅粉、西芹绿

新娘最佳造型：裹胸式小裙摆直线型婚纱

新郎最佳造型：正式的浅色西服套装或燕尾服

伴娘造型：浅色系及膝丝质晚装

婚宴形式：西式婚宴

婚礼背景音乐：由乐队演奏的live 音乐

婚礼蛋糕：椭圆形糖霜婚礼蛋糕，并用缎带装饰

婚礼回礼：印有新人婚礼logo的音频制品或包装精致的糖果

在婚礼结束嘉宾离开时，他们会想：这实在像个童话故事般动人!

主题婚庆策划方案2：温馨私密 总体风格：轻松的家庭式私密聚会

备选婚礼场地：别墅式花园;小型休闲农庄或度假村

婚礼中花费最多的部分：场地租金，户外婚礼仪式台、接待台的搭建费用

场地布置最佳方案：造型优美的帐篷 ,

最佳主题色彩：绿色、粉色、浅黄色

新娘最佳造型：短款公主型婚纱，搭配大花朵头饰或帽子

新郎最佳造型：休闲西服

伴娘造型：与新娘婚纱相搭配的棉质太阳裙，最好是花朵图案的

婚宴形式：西式自助餐

婚礼回礼：包装精巧的小罐蜂蜜或果酱;或者是具有田园风情的木制饰品

在婚礼结束嘉宾离开时，他们会想：这真是一场甜蜜温馨的婚礼!

主题婚庆策划方案2：别致奢华 总体风格：小型、华丽、正式

备选婚礼场地：城中的奢华餐厅或星级酒店宴会厅

婚礼中花费最多的部分：婚宴餐品及酒水

场地布置最佳方案：运用灯光打造亦梦亦幻的现场感觉

最佳主题色彩：色彩艳丽的水果色，最好是紫色系;加入金色或银色等金属色点缀

新娘最佳造型：长款拖尾婚纱

新郎最佳造型：深色西服套装

伴娘造型：剪裁设计简洁的小晚礼服

婚宴形式：丰盛隆重的法式晚宴

餐桌装饰：多人座长型餐桌，搭配高挑桌花

婚礼背景音乐：爵士风格音乐 ,

婚礼蛋糕：法式塔形

婚礼回礼：精致的法式甜品或特别设计的巧克力礼盒

在婚礼结束嘉宾离开时，他们会想：这是我品尝过的气氛最美好、也是最美味的婚宴!精心的 婚礼总是回味无穷!

新 郎：xx华，公司经理

新 娘：xx雯，医院工作

婚礼日期：2008年4月27日

婚礼地点：丹东某大酒店

婚礼花费：33800元

**情景剧策划方案策划方案**

2、具有表演天赋，语言表达能力强，性格开朗活泼，普通话标准;

3、我校内全体学生均可报名参加，男女不限。

二：赛制安排策划

1、前期宣传工作

b.通知各院系学生分会我系的活动内容和主题，请其积极配合选拔演员

c.制作宣传画板和横幅对此次大赛进行有力充分的宣传

2、选拔演员(预选赛)

时间：4月1日---7日

地点：经济系学生分会

对我校各系推荐演员和我系演员根据角色安排进行筛选

要求 ：a.将选拔出来的演员根据剧本进行分组

b.让演员了解剧本所涉及的角色和人物并组织其排练

3、复赛

时间：4月15日

地点：小礼堂

对各组演员进行再次筛选

要求：a.演员基本掌握角色内容，表情较丰富，

b.团队配合默契度高，表演较和谐，

c.确定四支参赛队伍最后在大礼堂进行决赛,我部人员分配到各剧组，配合演员排练

三：决赛

时间：4月25日

地点：大礼堂

复赛产生的四支参赛队伍进行最后角逐，我部人员积极参与到活动中，组织好赛事。

要求：a.演员熟练掌握角色内容，表情丰富，表演贴切

b.团队表演和谐团结，舞台效果好

四：评选

本次比赛最终决出三个奖项，分别为男主角奖、女主角奖、剧团奖。

要求：a.男女主角：表演丰富，符合剧情要求，表演贴切;

b.剧团：团队团结和谐，表演效果优秀。

西京学院 经济系学生分会

**策划方案完整策划方案**

1、外场景布景：

（1）原门口挂灯笼处挂大横幅一条，用黑布作底。上写“魂系万圣夜10月31日激情派对恐怖登场”，字体极尽扭曲状，字的周围画上骷髅头、蓝眼睛、白骨滴 血等。

（2）门口制作告示牌一块，上写“未成年人或心脏病患者严禁入场”。

（3）全体外场礼宾员和保安员戴鬼面具、穿骷髅袍迎客、侍客。

（4）通道墙壁吊黑布，黑布上胡乱涂鸦，画一些鬼事物。

（5）灯光打暗，灯炮换成蓝色或者紫色。

（6）原花展用黑布画鬼遮住，原展板挂鬼面具或“魔鬼朝圣图”或万圣节整场优惠广告牌，牌周围画鬼事物。

（7）电梯口对面安排专业化妆师，戴鬼面具穿鬼袍，准备各种涂料，大镜子一面，给入场客人化妆（自愿情况下），也可客人自己化妆。

（8）电梯内布置鬼灯、白骨、蓝色和紫色灯光，吸血蜘蛛。

2、场内布置：

（1）场内边脚布置泡沫制的各种白骨，上涂红漆。

（2）各空旷处吊黑布画鬼事物及泡沫制鬼物品。

（3）所有保安人员穿鬼袍，戴鬼面具。

（4）所有楼面服务员画鬼脸。

（5）各酒吧台、栏杆处dj台挂黑布，画鬼事物。用泡沫作一些简单装饰，荧光棒、黑色或蓝色气球，气球上画鬼脸，都可以作为装饰品，用白线乱扯做蜘蛛网 。

（6）由于是鬼节party，建议灯光色称多换一些蓝色或加一些紫色管，用黑色布遮掩太过明亮之处。

（7）去乡下借一些稻草，扎10个稻草人，穿鬼袍，戴鬼面具，布置在场内各点。

（8）电梯门口走道上吊黑布画鬼，挂鬼灯，形成恐怖气氛。

（9）2名外国鬼（已买2套制服）满场走动，给客人分发糖果。

（10）满场挂南瓜灯或显眼处装魔球。

1、消费高的客人可赠送“立拍得”相片一张。

2、10月31日过生日的客人凭身份证可领取神秘鬼礼一份。

3、凭公司万圣节鬼面具宣传卡进场22：00前免费入场。

4、恶鬼为每个进场客人分发糖果。

5、最恐怖化妆者送大奖。

6、当晚来宾可获魔夜礼品一份，送完为止。

7、k房客人每房送称鬼灯一盏。大厅客人每台送鬼灯一盏。

8、酒吧特别献饮：“血俗光茫”“愕然销魂”。

9、所有女士进场均可领饮一杯“做鬼也风流”。

1、鬼舞及有关鬼的节目、音乐。

2、游戏节目要风趣但严谨，找一些中外著名鬼怪故事为背景，如脍炙人口的`三打白骨精、美国电影刀锋战士等作为游戏主线，两个游戏就足够了。游戏配合音 乐要仔细挑选，化妆要简洁但让人一看就知道是谁。

游戏1 三打白骨精

由主持人选出客人扮演孙悟空，持‘金箍棒’蒙眼转三圈，寻找由工作人员扮演的一位村姑、一位时尚中年妇女、一位老板中哪个是白骨精。击中任何一位都有奖，若击中‘白骨精’则中大奖。工作人员穿两套衣服，白骨精穿一套骷髅衣在里面。另外两人穿的内衣上画人的内脏。

**策划方案**

1、主要挑战

中国葡萄酒市场近几年来一直以超过百分之十的速度增长。酒类市场调研表明，中国是世界上拥有酒类消费者最多的国家。随着经济政策的改革，高级宾馆、酒吧、歌舞厅的发展，葡萄酒的销售量将呈日盛的势头。

一直以来，长城、张裕、王朝等几大国内葡萄酒企业基本控制着全国百分之八十的市场份额。在主要的葡萄酒眼消费市场——华南地区，长城、张裕、王朝三大品牌的市场综合占有率之和超过百分之六是。目前，产量过万吨的企业有长城、张裕、王朝、华夏、丰收、通化等厂家。同时，新生力的发展也是不可忽略的。新生力量的共同特征是资金厚，它们的快速发展对原有的企业造成很大的威胁。

2、企业的优势

本葡萄酒采用长白山区的特产野山葡萄作为原料，传统的方法酿制，口感醇正，建国后一直是国宴用酒，享有很高的声誉。现在xxx葡萄酒作为中高档次的洋酒步入市场，在目前的市场下，迎合了相当一部分消费者的追求时尚的心理。

许多葡萄酒单瓶价格在四十至三百元之间，适合社会中层收入以上的时尚群体消费。我们可以将价格提高，让消费者在心理上确定xxx葡萄酒的中高档次形象，这样从中抽取相当资金加强其他方面的促销攻势，以达到良性循环。

xxx葡萄酒公司是日本占领东北时，由日本人兴建的，新中国成立后规模得到了迅速扩大。改革开放之前一直承担出口任务，80年代末，随着长城、张裕、王朝的建立，市场竞争激烈，加之管理的落后销量大减，尤其20xx年中央电视台曝光该地区不法商人大量勾兑假葡萄酒一案该葡萄酒陷入尴尬境地，几乎淡出消费者视线，华南地区更是难觅踪影。

由于我国正在进行经济体制改革，市场经济日益完善，市民的择优消费观念在不断地更新发展，他们希望产品做到“新、奇、特”。因此，借助于这次酒会的机会向公众展示本葡萄酒的不同之处，深入自己的品牌形象，维持市场份额。

因为过去本公司葡萄酒被不法商人假冒，扰乱了市场的秩序，使不少市民在购买了假冒产品之后以为是本公司的产品，对与这样的事情，各大传播媒体提出不少的批评意见。这不仅破坏了企业的形象，对公司信誉产生伤害，也大大减少了公司的销售业绩。

1、提升品牌，增强知名度和美誉度

通过这次公司的周年庆典酒会活动，消除假冒伪劣产品对本公司的不良影响，在公众心中重新树立良好的企业形象，增强公司的知名度和美誉度。

2、促进销售

本公司通过一系列的爱心拍卖活动，不仅可以树立良好的公益形象，而且能够让xxx葡萄酒被市民所认识，信任，从而促进本产品的销售，并扩大销路。

3、客户激励，巩固客源

通过这次展示产品，让各大经销商信任本产品，对本公司的葡萄酒有一定的了解，从而调动经销商的积极性，相互配合，为销售活动奠定良好的客户基础，扩大客源。n小型座谈会和媒体沟通会的方式支持经销商，以实际行动对经销商进行激励。

4、媒体宣传

各大媒体对本次酒会活动的宣传，可以让公众了解真假葡萄酒的区别，使本公司抹去

使媒体的宣传更可靠，更真实，从而更能抓住市场，激发顾客的潜在需求。

1、xxx葡萄酒的展览

（1）、现场表演节目，放音乐让宾客跳舞，活跃气氛。

（2）、现场放映本公司的葡萄酒制造过程及公司的一些概况。

2、客户恳谈会

（1）、品酒会举行的时间、地点，及邀请的宾客。

品酒会是在一间很大型的高级歌舞厅举行的，时间定在双休日，不与宾客们的工作时间相矛盾。邀请的宾客要均匀，各个阶层的人士都要照顾到位。

（2）、介绍xxx葡萄酒的基本知识。

xxx葡萄酒是采用长白山区的特产野山葡萄作为原料，传统的方法酿制，口感醇正。

（3）、xxx葡萄酒的利益点。

相对于白酒和啤酒来说，葡萄酒是具有保健作用的，它可以增进食欲，帮助消化，利尿作用等，还可以辅助某些疾病的治疗作用。白酒和啤酒就有很多的坏处，喝多了会伤肝伤脾，对人体危害极大。因此，葡萄酒是可以养生的，使人的心身健康，具有很大的卖点。

xxx葡萄酒是属于中、高档次的葡萄酒，相信会受中、高收入阶层的人士，时尚年轻人的喜爱，也会受高级酒店，酒吧的欢迎的，可以想出具有很好的利益可图。

3、精装葡萄酒的拍卖

（1）、把要拍卖的葡萄酒按顺序放在舞台中心的桌子上，并把年份、介绍等写好，让来宾可以清楚产品的情况。

（2）、这次所拍卖到的所有资金全部都捐献给山区的失学儿童，这是一次显爱心的拍卖活动，相信会有许多的有爱心之人鼎立支持。

（3）、通过拍卖过程中的叫价，可以提高本公司的知名度和美誉度。

“香醇的魅力，红色的诱惑”——\*\*年xxx葡萄酒公司周年庆典酒会

1、 本葡萄酒的颜色鲜艳，清澈透明，使人赏心悦目，具有很大的诱惑。

2、 当把酒倒入杯中的时候，果香扑鼻，使人促进食欲，具有很大的魅力。

3、 “诱惑”、“魅力”等词能吸引人们的眼球，停下脚步，想观看、想了解本产品。

4、 整体概念很有时尚 感，形象生动、新鲜，能让人产生美好的联想。

1、酒会户外的布置

（1）、 在正门口的左侧设有来宾签到处、记者签到处。

（2）、在租用的歌舞厅大门口前放置一个跨度为20米的巨型充气拱门，两边挂着puc空飘类物料气球，充气拱门上印着“xxx葡萄酒公司周年庆典大型酒会”。从门口到室内有一张红地毯，两边摆放着鲜花花篮。

2、会场内的布置

（1）、前方设置舞台，舞台左右用精美的屏风隔开一个后台，供表演者休息，舞台要表现出高雅、古典、喜庆、气势的效果。

（2）、会场两侧放置主餐、点心、水果的餐选桌，桌布选用朴素大方的，悬挂处可印有本公司的名称及土标。

（3）、会场中间分散布置桌椅，选择具有中国特色的圆桌十张，每张桌子掌心放置一个小型的插花。

（4）、会场的四个角落对称的放置着盆景及工艺品等。

（5）、会场的天花板上挂着宫灯，正对着每一张圆桌的上方就一个宫灯。

1、时间

\*\*年7月3日和7月4日两天（雨天顺延），每天都分为上下两场。

上场：9：00~12：00

做好来宾们的签到工作，并向来宾作简单地介绍这次活动的一些情况，为酒会的下半场做好铺垫。

下场：14：00~20：30

酒会的下半场是这次酒会的重点，特别是品酒试吃活动和拍卖活动的现场，这些是没有准确的时间把握观念，因此要特别注意时间的安排。

2、地点

地点：（1）、xxx市xxx高级歌舞厅

（2）、xxx市xxx五星级酒店的大厅

八、活动细则

（一）、产品展示

1、产品介绍

（1）、播放本公司的有关vcr，内容包括本公司的设施，制酒的一些过程和种植葡萄的基地情况等，让来宾们了解本公司，认识本公司的历史。

（2）、酒会以“款待、庆贺”为主要基调，给来宾以规模、气势、专业、热烈、隆重的感官印象。

2、产品拍卖

（1）、所拍卖的所有葡萄酒都是本公司的珍藏品，具有很高的价值，拍卖时从最低价叫起，价高者得。

（2）、通过这次的爱心拍卖可以提高本公司的亲和了和美誉度，而且葡萄酒的叫价越高越能显示本公司的葡萄酒的价值。

3、展示厅的布置

（1）、背景部分由logo作为视觉主体，使背景看起来简单明确：舞台中心放置一张典雅的具有欧洲风格的桌子，桌子上按顺序摆放着各类本公司的特色葡萄酒，供来宾们欣赏、了解。

（2）、舞台的灯光要柔和，辅以现代的电子设备，让总体舞台效果看起来很有亲和力。

（3）、舞台的正中央要挂着标有这次活动主题的横幅，即“香醇的魅力，红色的诱惑”。横幅下端的桌子上亦摆放着本公司的特色葡萄酒及其对应的酒杯。

（二）、详细活动执行方案

上场的流程安排：

9：00~9：30 工作人员分配到位布置现场；

9：30~10：00 各位来宾凭入场票签到入席；

10：15~10：45 主持人邀请公司主要负责人发言、致辞，并宣布酒会开始。

10：45~11：00 主持人简单向来宾介绍本次活动的情况和性质。

11：00~11：30 邀请各个专业团体上台进行歌舞表演。

11：30~12：00 互动游戏，游戏结束后，主持人上场宣布上午的酒会结束，并介绍下场活动的流程安排。

下场活动的流程安排：

14：00~14：30 工作人员到现场准备、布置。

14：30~15：00 礼仪小姐在场外迎接来宾，并送其小礼品。

15：00~16：00 播放本公司的宣传片、纪念片等。

16：00~16：30 请来品酒专家教各位来宾如何品葡萄酒，并教一些与葡萄酒有关的小知识。

16：30~17：00 展示本公司的各类葡萄酒及其介绍。

17：00~18：00 免费品酒试吃活动开始，酒会上准备丰富的自助餐美食，还有许多特色小吃等。

18：00~18：30 品酒试吃结束后，播放轻音乐，让来宾们对本葡萄酒进行评价、提建议，并进行不记名的形式投意见稿。

18：30~19：00 抽奖活动，各位来宾凭入场票号参加抽奖活动，得奖者可获的丰富的礼品。

19：00~20：00 本公司的精装葡萄酒大拍卖，价高者得。拍卖到的所有资金全都捐献给山区的失学儿童，把酒会推向高潮。

20：00~20：15 邀请著名歌星压轴，演唱著名歌曲。

20：15~20：30 邀请本公司的董事长作酒会的总结，主持人宣布酒会圆满

（三）、广告宣传

1、广告的目的

（1）、树立良好的企业形象；

（2）、提高知名度和美誉度；

（3）、扩展销路，巩固客源。

2、广告的类型

（1）电视广告。

在本市的电视台、有线电视台等负责在酒会开幕当天进行新闻报道；酒会的前五天每天在黄金时段插播本次活动的广告，介绍产品。

（2）、报纸广告

活动当天前一周分别在《xxx日报》上登载这次活动的主题形式；品酒会结束后，及时联系《xxx时报》对这次活动进行报道。

（3）、网页制作

在活动前把这次酒会的时间、地点、形式等以网页的形式制作出来。背景是在一个高雅的大屋里的一张桌子上放着本公司的葡萄酒，葡萄酒旁各放着两个郁金香型高脚杯，杯子里盛有少少的葡萄酒，让人产生一种想品尝的冲动。在高脚杯的旁边有一朵娇滴欲开的玫瑰花，使人在视觉上产生美的效果。

在主页的最上边用艺术字写上这次活动的主题“香醇的魅力，红色的诱惑”。在网页的二、三页上附有本公司的一些基本情况，并上传本公司的一些照片，如：公司的设施、设备，葡萄种植基地和本公司的各类葡萄酒的照片等，让公众一目了然。

3、现场宣传

舞台背景设计规格3m\*8m，背景板上用高度清晰的喷画描上本葡萄酒及其名称介绍、活动的内容。在正中央标上“香醇的魅力，红色的诱惑”，在右下角标明主办方的名称和时间。在葡萄酒图标旁画有一朵娇滴欲开的玫瑰花；还有大型的充气拱门，拱门上标有这次活动的标题“20xx年xxx葡萄酒公司周年庆典大型酒会”。

1、 筹划组若干人员：负责酒会全部工作的安排，由本公司的员工组成；

3、 工程组若干人员：负责会场布置，舞台、灯光、音响等的设备；

4、 服务员若干人员：负责酒会的服务工作；

5、 名模3人：2女1男，担任嘉宾主持，并作为酒会的主人与客人进行交流；

6、 礼仪组10人：负责酒会的迎送来宾，为有需要的来宾服务；

7、 摄影师2人：拍摄重要嘉宾的精彩片段，为有需要的客人录制活动的过程；

8、 保安数名：由公司的保安部组成，确定酒会的安全问题；

9、 宣传部：做好酒会前后的宣传工作。

1、准备期

（1）、确定举办酒会的场地、时间；

（2）、确定所有的表演嘉宾和来宾名单及节目表演单；

（3）、确定所有的准备工作是否到位；

（4）、确定酒会会场的布置方案，制定具体的实施方案；

（5）、召开酒会准备期的会议，确定好工作人员的人工工作；

（6）、对所有工作人员进行培训；

（7）、发出邀请函；

（8）、做好广告文案；

（9）、费用的审批；

（10）、进行彩排，在机会的前一天要布置好现场。

2、执行期

（1）、召开动员大会；

（2）、分工合作，做好监督工作；

（3）、前线的后勤工作要到位；

（4）、指导人员在现场进行指导工作；

（5）、各表演嘉宾准备就绪；

（6）、工作人员做好签到工作；

（7）、后台工作人员做好灯光、音响设备的准备；

（8）、保安人员要确保酒会的安全。

3、结束期

（1）、活动结束后的卫生处理；

（2）、做好广告的制作；

（3）、做好活动的总结和评估。

1、歌舞厅、酒店大厅的租用费8，000元/天，共两天 16，000元

2、宣传用品的费用（气球、鲜花、彩带横幅等） 30，000元

3、礼仪小姐十人的费用 1，000元/人，共两天 20，000元

4、摄影师两人的费用 2，500元/人 5，000元

5、名模三人的费用 5，000元/人 ，共两天 30，000元

6、音响、灯光等设备的费用 20，000元

7、会场的装饰费用 10，000元

8、请柬和邀请函的制作费用1元/张，有5000张 5，000元

9、网页的制作费用 8，000元

10、参会人员的名单表 500元

11、胶卷40个 ，22元/个 880元

12、广告费用（电视广告、报纸广告等） 150，000元

13、歌舞团表演队费用 26，000元

14、著名歌星，唱两场 20，000 元

15、不可预测的费用 10，000元

合计：351，380元

通过这次酒会上的试饮活动，相信能够消除假冒伪劣产品对公众的影响，使公司的产品迅速被公众所接受，了解，在大家的心中重新树立“名特优产品”的形象，增强公司的信任度和美誉度 。

从广告的角度看，虽然这次试吃活动耗去大约几十万的费用，但比单纯在电视上播放15秒的广告要好得多了，更有促销的效应。公司通过拍卖爱心活动，不仅可以树立公益的良好企业形象，而且能够让xxx葡萄酒迅速被市民认识，为销售活动奠定良好的客户基础。

1、时间安排要合理。所安排活动的时间一定要先了解来宾的活动作息时间。

2、活动地点要合理，根据具体情况进行有目的的选择。

3、海报的张贴一定要选择在人们活动频繁的地区，并且一定要标明活动的时间、地点等具体情况。

4、工作人员要注意自己的形象，着装要整齐大方，不要穿一些奇装异服，工作人员要时刻牢记你代表的不仅仅是你个人的形象还代表着公司对外的形象。

5、各个部门要互相配合，做好准备工作，确保酒会按计划顺利进行。

6、活动过程中必须注意财物及人身安全、饮食卫生，准备必要的药品。

**精装修策划方案策划方案**

1. 编制依据

1.1 \*\*\*\*住宅发展项目地块一\*\*\*\*总包工程议标文件及业主方工料规范、有关批准文件等; 1.2工程施工中执行的各种现行国家有关的法律、法规，国家现行工程施工、验收、消防安全、质量检测等规范和标准。

1.3 \*\*\*\*住宅发展项目设计文件

1.4材料、设备采购中执行的各种现行国家、行业的规章、规范和标准。 1.5施工现场和周围环境的实际情况。 1.6以往深化设计图纸dwg-1b(mc)-014/014a。

2. 工程概况

2.1工程名称：\*\*\*\*部分装饰装修工程。 2.2 工程简述：

内廊、大型超市卫生间及无障碍电梯桥箱等。

根据具体现场施工情况及第四版总进度计划开始插入施工。原则上根据先里后外、先上后下的施工顺序。先做基层处理，后做装饰构造，最后才是饰面。同时先做顶部、再做墙面、最后才到装修地面。

1. 先湿后干，最后饰面由上层逐层向下层施工。 2. 先做小间和管线较多的房间，后施工大间。

1.一般措施 1.1施工准备

门框和楼地面预埋件、水电设备管线等均应施工完毕并经检查合格。各种立管孔洞等缝隙应先用细石混凝土灌实堵严。办好作业层的隐蔽验收手续(附表一)。 1.2 找标高、弹线：

楼地面基层应满足地面平整度、强度、湿度的相应要求。

a、地面平整度：不得有起壳、起砂，用2米直尺范围内误差应小于2mm。不得有裂缝现象，若出现裂缝应用水泥浆进行修补。

b、墙体与地面阴阳角为90度，阴阳角成直线平整，地面要求平整压光。

隐蔽工程验收记录表

1.4素水泥砂浆结合层一道(卫生间不做)。 1.5抹找平层砂浆

抹灰饼：从已弹好的墙上+50cm水平标高线下量至找平层上皮标高(面层标高减去砖厚及粘结层的厚度)。抹灰饼间距3.5m，灰饼上平就是水泥砂浆找平层的标高。

抹砂浆：砂浆类型根据设计要求采用1：2水泥砂浆或干硬砂浆。有地漏的房间，应由四周向地漏方向放射形抹标筋，并找好坡度。

1.6大型超市卫生间的防水地砖楼面做四周沿墙刷基层后1.5厚(js)聚合物水泥基复合防水涂料，分两道涂刷。

1.7拉铺砖水平线

上弹纵、横控制线(每隔四块砖弹一根控制线)。

1.8铺砖

为了找好位置和标高，应从门口开始，纵向先铺2—3行砖，以此为标筋拉纵横水平标高线，铺时应从里向外退着操作，人不得踏在刚铺好的砖面上。 1.9勾缝擦缝：面层铺贴应在24h内进行擦缝、勾缝工作。

**策划方案**

随着时光的流逝，大学的生活紧张了，刚刚进入大学的同胞们拥有豪情壮志，我们都选择了自己的发展方向，选择了自己的奋斗目标。然后坦然的一步步前进，坚定的前行。而且近几个月以来，学生会和社联都举行了户外活动，并取得了明显的效果，与团队加强了合作，增强班级的凝聚力。

增强体质，促进友谊，提高团队意识，拓展视野。

xx年12月1日———永川区黄瓜山·神女湖。

重庆财经职业学院工商管理系12级营销5班。

工商管理系营销五班。

（一）活动遵循自愿原则，班级成员可选择性参加。

（二）由班级成员征集一些游戏节目供大家娱乐。

（三）参加活动的人员，自己承担车费。

（一）前期准备。

1．总负责人到黄瓜山进行探查，调查交通路线。

2．购买活动所需器材。

3．参与讨论游戏的可行性和游戏的安排。

4．查看当地的天气预报，确保天气状况良好，注意路途安全。

5．提前通知大家的活动时间，让同学们有时间准备。

（二）活动流程。

12月1日到达目的地，进行活动。

九、工作安排。

协助小组成员：、曾祥、徐寿杰、江亚玲、刘壮、宋盈盈、邬勇。

安全负责人：曾祥、刘壮、

游戏节目负责人：刘壮、、易小容。

游戏户外活动必须用品负责人：、宋盈盈、

拍照负责人：江亚玲。

卫生负责人：江亚玲。

交通负责人：邬勇。

简报负责人：易小容。

班级大多数人支持，可谓是群众基础良好，活动所需经费较少，活动对学习无不利影响，而且活动本身很有意义和实践价值。

1。注意活动地点环境卫生，不要乱丢果皮纸巾，保持场地的清洁。

2。团结有爱，互相帮助，一起出去玩，要发扬团队精神，听从安排。

3。注意安全，听从负责人的安排和指挥。

4。如不听从负责人的指挥，或者擅自行动，后果自负。

附录：

（一）七、八、九。

两粒骰子，一个骰盒，两个以上可玩，轮流摇骰，每人摇一次即升骰，如果尾数是7的就加可乐或者水，尾数是8的则喝下一半水或可乐，尾数是9的要喝全杯，其他数则过，轮流一人一次，可能你只加水或可乐，不会受罚，但也有可能每次都一个劲的喝，那就要看运气了。

（二）踢毽子。

游戏规则：将同学们分成几个小组，各自一方将毽子踢到对方的场地即可，谁先踢到对方场地并落地10个球为胜者。

（三）数3。

游戏规则：首先人要多一点，5人以上，任意一人开始数数，1、2、3······这样数下去，逢3的倍数和含3的数字都以拍手掌代替，如果谁数出来了就算输。

输的人要说出：自己的一个搞笑的事情。

（四）合力吹气球。

借着分工合作来完成任务。

人数：每组六人。

场地；不限。

道具：准备每组各六张签（嘴巴、手2、屁股、脚2），气球每组一个。

适合：全部的人。

游戏方法：不限几组，每组必须六人，每组没人抽签，抽到嘴巴的人必须借着双手两人的帮助来完成任务，然后另一组就是要压爆气球，抽到脚的人抬起屁股的人去把气球压爆。

（五）寻宝之路。

主持人在一定范围内放置有纸条，纸条上面有奖励的等次，可以依纸条兑换奖品。

奖项有：

特等奖：一个暖手袋。

一等奖：中性笔一支（5支）。

鼓励奖：棒棒糖（40个）。

（六）时间安排。

9：00———校门口集合。

10：00——–到达目的地。

10：30———开始游戏。

12：00———游戏结束。

12：00——13：30休息中。

14：000——15：00下一站活动中。

16：00———安全返校。

**策划方案**

各研究生培养单位研究生会：

为活跃校园学术氛围，提高我校研究生学术演讲能力，调动研究生潜心科研的积极性，为全校不同学科研究生搭建学术交流平台，培养新时期沈农既有扎实学术功底、又具有高超表达能力的复合型学术人才，展现我校研究生教育教学创新成果，现将第四届研究生“天柱新星”学术演讲大赛安排如下：

全体在籍博士研究生和二年级以上（含二年级）硕士研究生，往届研究生“天柱新星”学术演讲大赛决赛一等奖的选手如本次演讲内容与往届演讲内容相近或类似不再参赛。

大赛分为初赛、复赛和决赛三个环节。选手根据自己的实际情况将研究进展或学科学术前沿或实验设计或研究成果等内容制作成ppt，以学术演讲方式参赛，演讲内容要体现专业特色和研究深度，比赛结果由评委根据选手演讲水平和专业能力进行评分。

各培养单位在广泛动员的基础上，根据自愿原则组织初赛，要发挥导师的指导作用，调动导师的积极性，确保研究生的广泛参与。初赛时间和演讲内容由各培养单位确定，报校研究生会，大赛组织单位将派人参加。

初赛后择优推选2—3人参加复赛，于3月31日下午5点前将参赛选手名单汇总表（电子、纸质加盖公章）、选手推荐表及相关影像资料（电子版）报送至食品学院研究生会办公室。

复赛内容包括学术演讲（ppt展示，7分钟）和现场问答（3分钟）两部分。评委根据选手演讲能力、学术思维、幻灯片制作水平和现场表现等项目进行评分，前18名进入决赛。

决赛环节包括7分钟学术演讲（ppt展示）和3分钟专家现场提问两个环节。大赛组织单位将邀请校外内专家担任评委，评委根据选手演讲水平、学术报告质量、和学术能力打分，比赛成绩由高到低排序。

一等奖：2名，每人奖励价值3000元奖品并颁发证书；

二等奖：4名，每人奖励价值20xx元奖品并颁发证书；

三等奖：6名，每人奖励1000元以上奖品并颁发证书；

优秀奖：6名，每人奖励500元以上奖品并颁发证书。

大赛根据各院初赛的举办情况和选手在决赛中所取得的成绩评出优秀组织奖5名，授予优秀组织奖。

联系人：张双月 校研究生会学术创新部部长

石思文 食品学院研究生会学研部部长

电 话： （张）、（石）

附件1：第四届研究生“天柱新星”

附件2：第四届研究生“天柱新星”

附件3：第四届研究生“天柱新星”

2.内容有条理、逻辑性强

3.用词准确、恰当、措辞严密1.衣着整洁，仪态大方

2.尊重评委与观众

2.演讲涉略知识面广，知识架构丰富1.学术报告内容层次清晰，研究路线可行性强

2.答案陈述有条理，通俗易懂1.分析正确，思维敏捷

2.说理充分，论证严密

3.分析、归纳正确

沈阳农业大学研究生会

20xx年3月1日

**婚庆策划方案策划方案**

婚庆重要人员名单：

婚庆所需准备物品：

1.自己准备的物品：

行程路线图、喜字、汽球、喷射球带礼花 (10个左右)、鞭炮(12挂)、烟、酒、饮料、糖、花生、胶卷、电池、花(房间摆放鲜花、重要人物胸花、新娘捧花、头花等)红包、司机。

2.父母和单位领导恭贺稿(专人准备)

3.婚戒

四、日程安排及人员分工：

召开婚庆委工作会议，商议婚礼具体工作安排

参会人员：

岗位职责

总管：\_\_\_\_\_\_负责总体指挥协调及指导各项工作

总协调：\_\_\_\_\_\_负责总体现场协调、布置现场、接待工作、负责联络、沟通各项工作。

司仪：\_\_\_\_\_\_负责主持结婚典礼及指导各项工作。

证婚人：\_\_\_\_\_\_负责宣读结婚证书并致词

行程总管：\_\_\_\_\_\_负责全程迎亲引导、迎亲主持，带领新人在宴会上敬酒。

车辆总管： \_\_\_\_\_\_负责全程车辆指挥，协调物品还送，新人家属接送，司仪及客人接送。

物品主管： \_\_\_\_\_\_负责工作人员用餐，和喜字婚纱海报管理。

鞭炮主管： \_\_\_\_\_\_负责放炮，彩带工作，协调联络两方燃放时间及补缺工作。

酒店主管： \_\_\_\_\_\_负责协助做好酒店布置，协调工作与物品主管协作摆放烟酒等工作。

接待工作： \_\_\_\_\_\_负责桌位的摆布，客人的入席分布及接待工作，父母讲话的发言稿。

全天工作准备工作：吹汽球、贴室内及户外喜字 (席卡、布置新房、司仪礼品的\'分装、厨师、礼仪人员礼品包准备 )

负责人： \_\_\_\_\_\_\_\_

具体工作：

**策划方案活动策划方案**

一、市场营销策划书的执行概要和目的

企业的概况。

二、目前营销状况

(1) 市场状况：目前产品市场/规模/广告宣传/市场价格/利润空间等。

(2) 产品状况：目前市场上的.品种/特点/价格/包装等。

(3) 竞争状况：目前市场上的主要竞争对手与基本情况。

(4) 分销状况：销售渠道等。

(5) 宏观环境状况：消费群体与需求状况。

三、swot分析

优势：销售、经济、技术、管理、政策等方面的优势。

劣势：销售、经济、技术、管理、政策(如行业管制等政策限制)等方面的劣势。

机会：市场机会与把握情况。

威胁：市场竞争上的最大威胁与风险因素。

综上所述：如何扬长避短，发挥自己的优势，规避劣势与风险。

四、市场营销策划达到的目标

财务目标：

公司未来3年或5年的销售收入预测(融资成功情况下)：(单位：万元)

销售额(增长率)

毛利 / 利润(增长率)

市场占有率(增长率)

营销目标：销售成本毛利率达到多少。

五、市场营销策划采取的营销战略

市场定位：市场细分、市场选择、市场定位-

产品策略：-

定价策略：产品销售成本的构成及销售价格制订的依据等。

分销策略：分销渠道(包括代理渠道等)。

广告策略：宣传广告形式。

促销策略：促销方式。

销售队伍：组建与激励机制等情况。

服务：售后客户服务。

r&d：产品完善与新产品开发举措。

市场调研：主要市场调研手段与举措。

六、行动方案

营销活动(时间)安排。

七、预计的损益表及其他重要财务规划表：

调研、策划费

广告费

人员促销费

公关活动费

营业推广费

……

费用支出要尽量详列!

八、风险控制：风险来源与控制方法

各种危机处理预案

谣言、安全、政策突然变化、严重质量事故……

顾客投诉

货物供应不足或不准时

发现假货

有关方面发难

怎样应对?

**方案策划**

1、 西侧篮球场。

2、 活动当天，每班划定一片区域作为销售地点。

1、高一以各团支部为单位，发动同学捐出自己的闲置物品，用来销售。高二同学在第四节

自习课时参与爱心购物节和环保换物节活动。

2、活动所筹得的钱款将捐给慈善组织，用于慈善事业。

3、在爱心购物节活动进行到后期时，进行环保换物节活动。购物节没有售出的物品交还给捐赠同学，由同学们自愿以物换物，倡导环保节约原则。

1、 物品捐赠本着爱心、自愿的原则，不允许强制摊派。

2、 所捐赠物品应是同学们闲置不用的物品。

3、 所捐赠物品应当保证质量，确保能够正常使用，不允许捐赠损毁的物品。

1、 各班团支书将收到的物品进行登记，填写《物品清单》（另附）。

2、 各班订出参考销售价格（应低于市场价格），制作价格标签。价格标签（可个性化）应包含以下内容：物品名称、捐赠人、定价。

1、 活动当天，各班派3——4人留守摊位，2人负责销售，2人负责收款并登记清单。其他同学自由购物。

2、 留守摊位的同学可以分组轮换，但要确保每个摊位有3——4人负责。

1、 活动当天下午第二节课下课后（4:20），各班立即到西侧篮球场布置摊位，要求10分钟之内布置完毕（4：30），注意整洁有序。

2、 第三节课活动正式开始（注意广播通知，也有团总支同学通知）。

3、 活动过程中各班可以进行各种班级宣传和促销活动（但要注意会场秩序，不得强买强卖）。

4、交易过程中，各班要注意服务态度和销售方法。活动现场设有意见簿（建议填写），供同学们反映意见（团总支同学也会穿插调查）。活动后会根据同学们意见评选最佳服务班级。

5、 下午5：00，团总支同学会通知各班把销售所得上交。篮球场主席台设有五个收交处，各班负责收款的同学把清单和钱款一并交给收交人员核对，确认无误后签字。（所有捐款核对完毕后会在现场投入捐款箱）

6、 本次活动以爱心奉献为目的，交易过程中，不允许讨价还价。

7、 爱心钱款收交完毕后，没有售出的物品将返还给各位同学，由大家自愿进行以物换物。换物过程中注意秩序井然。

1、 在活动准备过程中，各班可以自制宣传海报（个性、创新）

2、活动中各班的摊位上需准备明显的班号，方便购物的同学，也方便会场管理

3、活动结束后，各班要将自己摊位所在地方的卫生清理干净，活动后会有团总支同学负责检查。

4、活动将评选出最佳服务班级，最具新意的班级，最文明班级等，进行个性化奖励。活动中的表现，将作为期末优秀团支部评选的考察项目。

5、各班所定的参考销售价格要征得同学的同意，并登记在《清单》上。

6、实际销售中，可以利用降价、折扣等促销手段，实际销售价格也要登记在《清单》上。

7、没有售出的物品要标注。

8、本次活动，以奉献爱心为目的，宣传的是“奉献一片爱心，承担社会责任”的主题，所以各班不得刻意追求销售额大小。

**方案策划策划方案要点**

【活动形式】班长主讲，全班讨论参与 【活动地点】教室 【活动过程】

【班主任小结】

很欣喜的看到同学们对高考都有清晰地认识，同学们都有理想都有自己的奋斗目标，希望大家把理想放大，让目标清晰。

青春的成长中，不可能占有全部的快乐。你必须付出代价，才能获得旁人不会有的成就。人生过早地享受舒服和闲适，其实就是对未来幸福的透支，青春就是来吃苦的，是为未来奠基的。

这个规则最大的特点不是折磨人，而是公平。遵守这个规则，最合理的办法就是，刻苦学习，考高分，从而脱颖而出！同学们，成功不是将来才有的，而是从决定去做的那一刻起，持续累积而成，希望大家从今天做起，为了明天开始战斗！

【班会后反思】

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com