# 活动方案设计 心得体会比赛活动方案设计(汇总19篇)

作者：心灵之约 更新时间：2024-03-31

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。活动方案设计篇一随着社会的不断发展，各种活动、比赛*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**活动方案设计篇一**

随着社会的不断发展，各种活动、比赛也越来越多。特别是在学校中，大大小小的比赛层出不穷。作为一名大学生，我刚刚参与了本学期的一次比赛活动方案设计，跨越一周的时间，我不仅仅锻炼了自己的动手和思考能力，更重要的是收获了很多难能可贵的心得体会。以下是我简单的整理与总结。

一、搭建方案的一些技巧与要点

在设计比赛活动方案的时候，尤其是在确定方案时，需要考虑到各方面的因素。例如，活动的主题是什么，活动的目的是什么，比赛规则的设置，奖项及奖励等因素。这些因素在设计之初需要首先明确。同时，设计方案还要注重细节方面，如场地的选择、设备的准备等，这些细节决定了比赛的顺利进行。

二、团队协作的重要性

在方案设计的过程中，团队成员之间的紧密配合至关重要。团队成员可以根据各自的专业知识和经验来共同完成设计和制作。每个人不仅需要充分发挥自己的才能，还需要与队员及时沟通、协商，以达成最终的一致意见。团队成员的团结合作，对方案的设计和实施至关重要。

三、提高表达与沟通能力

方案设计不仅是学生的能力锻炼，也是交流与表达的重要机会。实践中，小组成员要展开讨论，提出自己的意见和建议，这需要我们具备一定的表达和沟通能力。通过方案讨论，我逐渐提高了自己的表达和沟通能力，也学会了更好地倾听别人、理解和平衡各方的利益，以便更好地完成任务。

四、树立目标并认真执行

在方案设计的过程中，我们需要为设计和实施设定明确的目标并认真执行。目标从最初的构思到具体实施，贯穿设计整个过程。通过制定明确的目标，我们更好地了解自己的工作重点，并且减少了在实施过程中产生的偏差。在团队合作过程中，对工作责任的定位非常重要，需要每个人明确自己的职责和工作任务，以更好地分担任务和推进工作进程。

五、总结评估并改进

最后，方案设计完结后，需要进行总结评估并不断改进。团队成员应该坦诚地反思自己和整个团队的表现，评估方案的成功和失败之处，并根据情况采取相应的措施进行改进。在今后的实践中，可以更加注意和持续改进细节方面，提高方案的整体质量和执行力度，从而更好地实现目标。

综上所述，参与比赛活动方案的设计是一次宝贵的经验和锻炼机会。通过这次比赛，我学会了如何在小组中合理地分工合作，协商制定方案，也提高了自己的表达与沟通能力。我相信，在今后的实践中，这些经验和经历将会成为自己走向专业发展和个人成长的基石。

**活动方案设计篇二**

活动目标

以自身为中心，尝试辨认左右的位置关系。

运用空间方位词，表示物体所处的位置。

初步理解左右方向的相对性。

活动准备

红绸21份、图谱2份、《兔子舞》旋律一曲、活动室左右布置有标志性实物。

活动过程

一、以游戏导入，激发幼儿兴趣

（一）看图谱说方向

教师出示一本方向书，请你们边看边说出来上、下、前、后、左、右的方向。

（二）“听口令做动作”

教师发出“上拍拍，下拍拍；前拍拍，后拍拍；左拍拍，……”指令，幼儿听口令做动作。

二、体验自身的“左”和“右”

（一）认识右手

1．教师请小朋友伸出跟老师一样的手，想一想这只手都能做一些什么事情。

2．小结：握笔画画、写字、拿勺吃饭……的这边手就是右手。

（二）戴红绸巾辨左右

（三）幼儿找一找并说一说身体上一左一右的东西。（左耳、右耳；左肩，右肩；……）

（四）让幼儿介绍自己的左边和右边坐的是谁

（五）让幼儿说一说活动室的左右各有什么东西

三、游戏活动，巩固对“左”和“右”的`认识

（一）游戏1——看图谱做动作

（二）游戏2——听口令做动作。（摸右耳，摸左耳；摸左眼，摸右眼；拍左肩，插右腰；收回你的右手，伸出左脚点一点；收回你的左脚，用右手摸一摸你的右耳，伸出你的左手拍一拍……）

四、换位游戏，体验“左”和“右”的相对性

东西跟刚才右边的东西有什么不一样？发现了什么？

（二）小结：小朋友站的方向不一样，左右两边看到的东西也不一样。但我们只要记住，不管方向怎么变，右手的这一边，就是右边。

（三）幼儿向右转一圈，再次让幼儿感知“左”和“右”的相对性。

延伸活动

请小朋友回家和来幼儿园的时候可以找一找左边和右边有什么，然后告诉爸爸和妈妈。

**活动方案设计篇三**

颍川实验小学三(3)班全体学生

20xx年5月

1，倡导礼貌用语，规范学生行为，塑造学生良好的精神风貌;

2，强化养成教育，推动学校关于“构建文明校园”活动的进展;

3，以小手拉大手，影响和带动每个家庭，每个公民积极响应禹州市委关于“创建文明城市”的号召。

4，引导学生学会礼貌待人，增进学生友谊，增强班级凝聚力，促进班级和谐发展。

活动安排：分三个阶段

第一阶段：观察班级里存在的不和谐现象，搜集古今中外典型的文明事例;

第二阶段：召开主题班会，做好思想动员;

“最佳文明之星”并予以表彰和嘉奖。

活动过程：班主任提出活动主题，并做总动员

贾老师发言：

同学们，我们中华民族自古就是“礼仪之帮”，56个民族团结一心，亲如一家。也正是由于各民族团结一心才能一次次抗击外寇的`侵略，使多灾多难的祖国虽历经风雨，却毅然坚定地挺立于世界之林。治理班级和治理国家是一样的道理。富民强国靠万众一心，同心协力，建立一个积极向上的文明班级同样需要大家的共同努力。相信你们会为自己是颍川实验小学三(3)班的学生而自豪!为自己所付出的一切努力而欣慰!

中队长发言：

同学们，我们大部分时间是在学校度过的。校园是我们生活和学习的地方。它是我们成长的摇篮，是我们梦想起航的地方。而教室是我们在学校呆的时间最多的地方，它是老师播种知识的圣坛，是大家开启智慧，获取精神食粮的神圣殿堂。更是我们建立友谊、讨论问题、一起进步的成长港湾。因此，我们要用我们的实际行动去维护它的荣誉，使它因我们的努力而充满生气，因我们文明的举止和规范的礼仪而赢得家长的认可和社会的赞誉。同学们，还等什么?赶快行动起来吧!

班长发言：

同学们，自古以来，中华民族就重视礼仪，我们从幼儿园起就背诵《三字经，听老师讲《孔融让梨》《程门立雪》《卧冰求鲤》《雪中送炭》等故事。我国古代大思想家教育家孔子在声名远扬的时候还不顾路途遥远，千里迢迢，风尘仆仆地前去拜老子为师，他早晚不离老师左右，毕恭毕敬，虚心求教。毛泽东在做了国家主席之后还不忘去探望自己的小学老师。受人尊敬的宋庆龄女士从小就讲诚信，说到做到。课堂上，我们曾经为波兰少年团结友爱，不歧视残疾人的行为而喝彩，我们曾经为意大利儿童阮恒为救自己的朋友不怕死忘的事迹而感动。这些教材让我们百读不厌。我们身边每天也发生着许多感人的事迹。前天，刘海波同学吐了一地，同学们不顾刺鼻的气味又是给他送水，又是帮着清理。课间操时，刘炎不小心磕破了头，刘念博同学赶紧报告并协助老师送他去医院治疗。同学们，让我们严格自律，互相帮助，共同努力，塑造一流的文明班级形象!

小品：《五里与无理》

表演者：马航宇(演年轻人)范旭航(演老大爷)旁白：董坤萌

旁白：从前有个年轻人骑马赶路，到了黄昏还没有找到住处，心里很着急。忽然，他看见远处一位老农，便高声喊：

书年轻人：老头，这离旅店还有多远?

老大爷：五里。

旁白：年轻人扬鞭策马跑了十多里路，仍不见人烟。他自言自语道：老头子骗人，五里!什么五里?他猛然醒悟过来，这“五里”不是“无礼”的谐音吗?问路不讲礼貌，怎么能得到正确答复呢?于是，他掉转马头往回赶，见那位老农还在那里，他急忙翻身下马，恭敬地叫了一声：

书年轻人：老大爷，请问这离旅店还有多远?

老大爷：你已经错过了路头，如不嫌弃，可到我家一住。

思考交流：1为什么年轻人两次问路得到是不一样的结果?

学生代表发言：年轻人初次问路时言行不恭敬，老人以“五里”来告戒他的“无理”。年轻人碰壁后恍然大悟，第二次问路时，翻身下马，言语礼貌，赢得了老人的欢心，以宾客相待。

老师总结：

同学们，像这种“不施一礼，多跑十里”的事情，希望不要发生在我们身上。我们要时刻注意用规范的礼仪去换取别人的尊重。

队长和班长总结激励：

同学们，本次“共创文明班级，争做文明学生”的主题班会到此结束，让我们以〈小学生守则〉和〈小学生在校一日行为规范〉为检验标准，时时刻刻严格要求自己，争做文明好少年，为学校和班级的和谐发展而努力!

**活动方案设计篇四**

一、活动目的：

借春游活动的契机，让同学们走向美丽的大自然，开拓学生视野，增长知识，亲近自然、感受生活，培养爱家乡、爱祖国、爱大自然的情感。让学生在呵护绿色的过程中，进一步增强环境保护意识。同时也丰富同学们的课余生活，让同学们在春意盎然的季节里放飞心情。

二、活动时间： 4月12日

三、

活动地点：

四、活动准备：

1、安全教育。

(1）学生有组织、有秩序地整队，步行到达目的地。

(2)增强自我保护意识，不玩水，避免危险行为，跟班教师预先设想防范措施，禁止学生在危险区域内活动。

往返前认真清点人数,行进时排好队伍。把学生分成若干个活动小组, 选好小组长，换一个地方数一次人数。

审查学生身体状况。对身体不适或患有疾病的学生,劝阻其不参加本次活动。

2、文明教育。

游玩文明：全体学生一律穿校服。不说有损学校形象的话，不做有损学校形象的事。不随意抛洒垃圾；不损坏公共设施；爱护花草树木，保护农田。

五、活动过程：

1、结合本次活动，班级可开展摄影、绘画比赛。引导学生仔细观察，留心记忆，用相机和画笔把自己看到的景色记录下来，参加比赛。

2、活动过程中，教育学生爱护环境、保护环境。

六、活动安排：

1、学生到校时间及安排：7：10准时到校。到校后进一步加强关于春游安全知识教育及再次强调春游注意事项。

2、出发安排：一、二、三年级第一批7:30乘车出发，第二批8：30乘车出发。(具体分批等人数确定好后再通知)四、五、六年级8点出发。

3、中午安排：每位参加活动者自带适量食品以及若干塑料袋，以便装垃圾。

4、下午回程安排：四、五、六年级 11点回学校。一二三年级第一批1点30乘车回校，第二批2点30乘车回校。

**活动方案设计篇五**

活动名称:

快乐花草节

活动对象:

全园小朋友和家长

活动时间:

\_\_年3月12日

活动目标:

1、知道花草树木与人类生存的关系，从小学会爱护植物,有热爱大自然的情感。

2、知道“3.12”是植树节，能积极主动参与植树活动。

活动准备:

1、活动前的知识准备(由各班老师负责)。

2、活动材料的准备:花草树苗若干(幼儿园和家长共同负责)、各班自备小花盆、小水桶、铁锹等种花工具。

3、向家长宣传植树节活动的目标及内容，幼儿与老师(家长)共同合作设计保护树木的标志。

4、学会关于树的一首儿歌、一首歌曲、一个故事(由各班老师负责)。

5、展板:我和小树同成长(各班美术作品)、植树与环保。

6、爱护植物倡议书。

活动过程:

1、宣读爱护植物倡议书，全体幼儿跟读倡议书。

2、园长讲话(植树节的来历)。

3、全体幼儿与老师齐唱关于树的歌曲。

4、各班自己组织幼儿进行植树活动(小班:给花草树木浇浇谁、与小树合影等简单活动;中班以上与家长、老师一道种植、挂牌……最后留影)。

延伸活动:

每天观察自己种植的花草树木变化，并进行照看。

**活动方案设计篇六**

人感觉文雅，但它无时无刻在告诉我们，他们在运营着，他们在做促销。

活动最终盘算下来，企业反而亏本了；当时效果不错，促销一停，销量也随之降下来了……

为什么会这样子呢？

寻根问底，最后的结果，发现原来就是促销方案没有做好惹的祸！

如何才能做好方案呢？

正如一份缜密的作战方案在很大程度上决定着战争的胜负一样，一份系统全面的活动方案是促销成功的保障。如何撰写促销方案？本人认为，一份比较完善的促销活动方案应由下述12部分组成。本文力图从理论上指导促销方案的撰写，本文所述的促销活动方案是指针对消费者的销售促进，至于针对经销商、制造商和销售人员的销售促进，在此不列为讨论范畴。

一、促销活动目的对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何？开展这次活动的目的是什么，是处理库存，是提升销量，是打击竞争对手，是新品上市，还是提升品牌认知度及美誉度？只有目的明确，才能使活动有的放矢。

在促销方案的题头，一定阐述清楚活动的目的，活动的时间计划和投入计划，让人一目了然。

二、促销活动的对象

活动针对的目标是市场的每一个人，还是某一特定群体？活动控制在多大范围内？哪些人是促销的主要目标，哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

奖感兴趣？他们的身份决定了他们的兴趣，对整个活动的方案有很大的影响。

三、促销活动的主题

在这一部分，主要解决两个问题，即确定活动主题和包装活动主题。降价，价格折扣？赠品，抽奖，礼券？服务促销，演示促销？消费信用，还是其它促销工具？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑活动的目标、竞争条件和环境，以及促销的费用预算和分配。在确定了主题之后，要尽可能艺术化地“拉虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。几年前爱多vcd的“阳光行动”堪称经典，它把一个简简单单的降阶促销行动包装成维护消费者权益的爱心行动，但不可借鉴。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

对于我们润滑油产品，如采取“买一送一”，“买油送服务，如洗车服务” 的主题……都是常见的手法，至于采取什么具体的方案，要与促销的对象和促销的主题相结合，才能够决定。

客户。

四、促销活动具体开展方式

这个方式问题谈的就是通过什么途径来实现促销活动。在这里有两个问题要重点考虑：

确认来领取奖项。在区域现场做促销，我们一般会和当地的代理商一起联手。

式发放，1元2元的号召力不大，但是设定奖项500元一份，也许会有不少人来参与。

般在54％左右是最合适的，当然，要做好测算。

四是奖品如何获取。要根据奖品的大小和采购的进度安排，还要看消费者的习好。如果是买赠形式，最好是买就得，不要麻烦消费者二次回头对换；如果是积分形式，则在促销截止日期后的三天内及时兑现。在奖品的流通上，要考虑是由终端发放还是到经销商处领取，如何避免渠道成员截流奖品或赠品。

五、促销活动的期间和地点

况来设计，如新品上市促销、老产品清库促销、打压对手的促销等等。

纵观形形色色的促销活动，发觉许多企业都有个误区，比如春季促销周期竟然是三个月！而新品上市却仅仅一个月，一个误区是换油是一个季节性的改变，其周期一般不会超过一个月；而新品从终端认知，到消费者了解，再试用这一个周期至少需要一个半月到两个月。

目中的身价。

高兴的很，而在沿海区域则连看都不看的。

六、促销宣传的配合方式

息普及到所有目标客户的。

七、促销的前期准备

案等。

另外很关键的是促销活动所需要的资金一定要财务单独拨出来专款专用，不要在所有事情都准备得差不多的时候，就差资金没有全部到位而影响了大局，许多企业因为各种原因都会出现这个问题，因此在做方案时一定要计划好并且落实好。

八、促销的中期操作

费者的热情，还会打击自己的信心和代理商的积极性。

现场控制，主要是把各个环节安排清楚，要做到有条不紊，忙而不乱。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

垃圾等，会在最后时刻影响企业的整体形象。

九、促销的后期延续

持什么基调都要考虑。

十、促销的费用预算

没有财力支撑。一个好的促销活动，仅靠一个好的点子是不够的。

续的预计付出等，当然要预算活动以后整个收益，要使到活动有相当的产出。

十一、促销的意外防范

区域促销活动为0.1％左右。

十二、促销的效果预估

机和促销媒介等各个方面总结成功经验和失败教训。

随时鉴定活动的效果。

每个企业的情况都不一样，每个活动的风格都不一样，以上12个部分是设计促销活动方案必须考虑一些问题框架。在实际操作中，应大胆想象，小心求证，进行分析比较和优化组合，以实现最佳效益。

有了一份有说服力和操作性强的活动方案，才能让公司支持你的方案，也才能确保方案得到完美的执行，使促销活动起到四两拨千斤的效果。

**活动方案设计篇七**

一、活动时间：

20\_\_年4月12日周日

二、活动地点：

东湖公园

三、行程安排：

上午九点梨园门口集合。

1、(9：30—11：30) 亲子游戏

2、(11：30—12：00) 临时自由活动时间

3、(12：00—1：30) 集体午餐

4、游鸟语林

5、活动结束(解散)

四、游戏内容：

1、有口难言——我来比划你来猜(每组2人)

可分成动物、食物、体育项目

比赛规则：不得说出纸张上面的任何一个字，不能用其它言语表示，可以用身体语言或其他形容方式来表述，使得同伴猜出，以二分钟时间限制猜出最多者为胜。每组两名队员参赛。

2、数字或英语单词趣味接力(每组6-8人,以孩子为主)

队员起跑在中途放置一道数学题(如：(2\_\_3+9)/3-4+8=?)或英语单词的组成，队员跑到此处将题算出或背出答案，答案对可以继续前行，不对重算。

3、绑腿走。三人一组。(可以家庭为单位,也可以借助外援)

4、汽球运输。。两人一组。。背对背夹球接力。

5、五毛和一块 ：

规则如下：

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。未能加入团队的受罚。

6、耳语传真 ：

将人员分成两列，分别对列头兵耳语一句话，不让其他人听见，要求照此往下传，有列尾者报出结果，看两列队伍哪个保真度更高，以次结胜负。

7、词语接龙 ：

上五人，由第一位出一词语，第二位顶针接前一词语，谐音亦可， 接不上者罚

8、看看谁会错：

由主持人起头，由“1”开始报数，依座次“2”、“3”、“4”、“5”、“6”，到“5”时不能喊出来，以拍手或敲击桌子代替，当数到 “15”、“20”也是如此，即逢5或5的倍数或含5的数字均以拍手代替，出错或太慢则罚。

五、应景游戏：

1、以春天为主题，表演诗歌、或歌曲。

2、听……春的声音，说出听到了哪些声音?

六、主题讲座：

由校外辅导员进行主题讲座。

七、集合合影留念、快乐返程

**活动方案设计篇八**

安之 的 如何设计公关活动实施方案

从一项公共关系活动方案的制定到预期目标的完成之间，还存在着一段相当长的距离，中间尚须投入大量精力，公共关系人员必须设计切实可行的实施方案，根据开展活动的具体情境分解活动项目、明确实施方法、制定实施流程、分配预算经费、组建实施机构、培训实施人员等。

（一）分解活动项目

如前所述，公关活动项目是围绕公关目标开展的一系列具体活动。一个公关目标的实现，往往要开展多个具体活动，我们把一个具体活动叫做一个活动项目，这是一级活动项目。一级活动项目又可分解为若干个二级活动项目，二级活动项目同样可分解为若干个三级活动项目，直到不能分解为止。我们把不能再分解的最后一级活动项目作为公关工作内容。

如克兰罗尔爱美奖学金计划10周年庆祝活动共有6个一级活动项目：征募赞助委员会成员、奖学金获得者近况调查及评选10佳获奖者、500家事业昌盛的公司调查、工作与家庭问题专题研讨、午餐庆祝会、新闻专访。对“午餐庆祝会”我们可以分解为“会议筹备”和“会议材料准备”2个二级活动项目。对“会议筹备”我们又可进一步分解为“策划会议议程”、“确定主持人、发言人”、“邀请嘉宾”、“选择会场”、“布置会场”、“会前宣传”、“会议物质采购”等三级活动项目。

（二）明确实施方法

通过对活动项目的分解，我们设计了若干工作内容。在公关工作内容设计完成后，就要对每项工作内容提出实施工作要求，并根据这一要求设计具体工作方法。

所谓实施工作要求是指公关工作内容的操作目标、原则及注意事项；实施工作方法是指公关工作内容的操作方法。

我们仍以克兰罗尔爱美奖学金计划10周年庆祝活动为例，对“策划会议议程”这一工作内容，我们可以提出“简朴、隆重、气氛热烈”的实施工作要求，其实施工作方法则是公关策划方案中所确定的“庆祝生日”似的庆典活动。会议筹备组就应按照这种要求和方法策划出具体方案后报庆祝会领导小组审议。

（三）制定实施流程

公关实施流程是指各项公关工作内容之间衔接、协调和配合关系及其有机组合的过程。制定公关活动实施流程即在完成公关活动实施工作内容、工作方法的设计后，对实施时机、工作进度和各项工作之间的配合关系进行策划和设计。

1．细化公关活动实施时机

公关活动实施时机是指能够使公关活动获得最佳效果的开始工作时间和结束工作时间。如同对公关活动项目进行分解一样，制定公关活动实施流程时，也要对策划方案中所选择的公关时机进行具体细化，以增强公关活动的可操作性。

2．编制公关活动实施进度

公关活动实施进度是在确定公关活动实施时机后，对各项公关实施工作内容所需时间进行日历进度安排。在编制公关活动实施进度时，最直观的方法是拟出公关活动时间进度表。编制公关活动实施进度要注意两点：

（1）必须保证在确定的最佳开始时间启动有关工作，在最佳结束时间完成操作。

（2）要充分估计各种因素的干扰，时间进度安排要留有余地。

3．制定公关活动实施流程

公关活动实施流程中的时间衔接、分工协调和有机组合关系最好通过流程图来表示，并配以文字说明。流程图中的文字说明，主要是对各项工作之间的协作关系、责任关系进行规定。制定公关活动实施流程图可借鉴的方法主要有三种：

（1）甘特图实施法

甘特图是美国管理工程师亨利·甘特发明的，其制作方法如下：先把公共关系项目和计划分门别类，然后标明完成时期，把每月每周或每日的进度在图表上标出来，然后按图检查它是否和预期计划相吻合，如有失误，及时调整。

（2）线性排列法

线性排列法是将公共关系行动和措施按内在联系为先后顺序有机排列组合起来，再一步一步向目标逼近的方法。

（3）多线性排列法

多线性排列法是将几个行动同时展开、共同迈进的排列法。这种排列方法可以缩短整个计划实施的时间，但花费的人力、物力、资金相对第一种排列的方法要多，而且一旦前面一步的工作不能获得成功，下一步工作将造成浪费。

（四）分配预算经费

几乎没有一项公共关系活动的实施是不需要经费的，对于举办大型活动来说，经费如果落实不了，则活动的实施就成了一句空话。因此，在设计活动实施方案时，必须将公关策划的总体预算经费合理分配到各项公关工作内容中去，以保证各项工作开支需要。公关活动实施预算分配的结果可表述于公关活动进度表右侧，这样一目了然，便于了解与管理。需要提醒的是，公关策划中的经费预算是留有余地的，目的是防止意外工作增加或策划不周而造成经费不足，因此，在分配预算经费时也要留下5%—10%的经费备用。

（五）组建实施机构

在公共关系活动实施之前首先组建一个专门负责此次公关活动实施的工作机构（小组），主要是确定该项目的总负责人及其助手、各专案负责人，明确其职权及工作分工。在进行人员分工时一定要注意：每一项工作内容落实到具体人员；一项工作内容安排两个以上人员操作时，要确定一个负责人，并进行相对分工；一个人负责多项工作内容时，要考虑工作内容之间的内在关系，使其运作起来高效、方便。

（六）培训实施人员

公共关系活动的实施要靠公关人员进行，其人员素质对公共关系活动能否成功会产生较大影响。所以在实施公共关系活动时，需要对参与人员进行培训，其主要内容包括实施工作制度教育、操作方法学习与研讨。

公共关系实施工作制度教育，即让每一个工作人员都能明确本次活动的意义、作用和要求，明确每个人负担的工作、承担的责任，同时对特殊规定、容易违反的规定进行重点说明与强调，并通过灌输自身文化理念，提高公共关系实施人员思想道德水平。

操作方法是公共关系活动实施的具体操作规程。在进行公共关系活动实施准备时，通过讲解、模拟训练等形式将正确的方法贯彻下去，让每一个公共关系实施人员都能够熟练掌握运用，以便将失误率降到最低水平。

为了保证公共关系活动方案顺利实施，在设计公共关系活动实施方案时，必须对如何培训实施人员作出明确的规定与说明。

（资料来源：万国邦 李荣新主编《公共关系教程》，机械工业出版社2009年8月第1版）

**活动方案设计篇九**

让“爱”动起来，共庆中秋月儿圆系列活动

二、时间

20\_\_年\_月\_日上午9：30分

三、地点

\_\_社区中心内

四、资料

(1)和星儿一齐做月饼(太空泥diy月饼)，献爱心给社区的高龄独居老人。

(2)在社区爱心大厨房做月饼共庆中秋。

(3)中秋赏诗(\_\_市国学学会诗文专家)

(4)亲子diy衍纸中秋贺卡

五、活动目的

让孩子们和自闭症儿童一齐游戏，促进亲子间的沟通交流，培养儿童参加活动的兴趣、勇气，培养儿童的动手本事、提高儿童们的洞察力，增长他们的知识面，并经过本次活动，让孩子们感受到欢乐，丰富孩子们的家庭活动。让社区老年人享受到社区“亲情大家庭”中秋团圆的气氛。

六、活动前期准备

七、活动流程

1.主持人宣布活动开始(记得说明并用手指出背景海报的主题)

2.负责人、领导讲话、致辞。

3.主持人说明活动要求和规则及注意事项

4.热场：亲子互动游戏(在竹蜻蜓游戏教师的引导下，孩子将其真实的潜意识展现出来!包括：团体合作、自信心、人际交往、专注力、亲子关系等方面)

5.来参加的小朋友和爸爸妈妈开始diy精美5d魔法礼物一份(由...\_供给)。志愿者协助他们进行。

6.制作结束后，每个孩子和家长展示成果，分享在本次活动中的感受。

7.主持人为每个家庭颁发礼品并总结本次活动。

8.爱心置换(你家旧爱，我家新欢)

9.为来自星星的家庭赠送中秋节礼物

八、活动经费

略

**活动方案设计篇十**

涧头集镇中心小学

2012年“安全教育月”活动方案

安全发展

健康成长 三、活动时间

2012年9月1日——30日 四、组织机构

组

长：程家福 副组长：程传明 成员：各班班主任

本次 “安全教育活动月”由副组长程传明同志具体组织实施。五、活动范围

（一）参加活动的对象：全体在校学生

（二）安全教育活动由学校领导和协调，班级具体组织实施。 六、活动内容

“安全教育活动月”活动内容，共分为两大部分，第一部分是安全知识宣传教育活动，第二部分是安全技能演练活动。在“安全教育活动月”中，要以安全知识教育为基础活动，以安全技能演练为主。（一）安全知识宣传教育内容，主要有以下方面：一是对学生进行防游泳溺水、防交通事故、防踩踏、防火、防触电、防毒（含防食物、煤气、冬季取暖中毒）、防地质灾害防绑架、防诈骗、防拐卖等安全知识；二是对学生进行非法携带管制刀具、遵守交通法规、防止校园暴力等法制教育。

（二）安全技能演练活动内容，主要有以下几个方面：火灾逃生

1 / 3

七、活动要求

（一）学校结合安全工作实际，制定详尽的、有针对性的实施方案，做到有计划、有组织、有落实、有检查、有效果。确保活动月各项活动健康、有序、安全的开展。

（二）要创新活动形式。各班级要利用每天活动课、班会、晨会，集中时间对学生上好安全教育课，并组织学生利用课余时间学习安全知识。学习安全知识以班级为单位，安全演练由学校统一组织。学校将组织知识竞赛、讲演、文艺活动、班团队活动、广播、图片展览等喜闻乐见、生动活泼、图文并茂的形式，多途径的开展安全知识的宣传和教育活动。同时，针对学校交通安全工作的难点问题通过以事警人的宣传方式，达到吸引学生、教育学生的目的，使安全知识所掌握真正为广大师生。

安全技能演练活动要以本校安全管理工作实际，每位教师和学生都要参加每项演练活动。在易发生的安全事故项目上，学校要组织进行多次演练；在低年级的学生中要针对其年龄和生理特点，多安排演练次数，指导学生熟练掌握为止。

（三）学校密切加强与公安、交通、卫生、消防、地震等部门协调，配合，形成合力，争取社会各界广泛支持和人民群众共同参与，共同做好安全教育和安全技能演练活动。学校在组织安排安全技能演练活动中聘请有光安全方面的人员进行现场演示和指导，确保安全技能演练活动安全有效。

活动结束后，学校对活动的开展情况进行认真的总结、表彰形成书面材料上报镇教委。

高山后小学

2012年9月

2 / 3

2012年“安全教育月”活动方案

高山后小学 2012年9月

3 / 3

**活动方案设计篇十一**

开场语(江卉靖)：光阴的流逝，让我们走过了许许多多如歌的岁月，在这中间总免不了一些起起伏伏、断断续续，然而我们是否真正成长了呢?无论我们是否想要长大或是已经长大，今天就让我们在这温暖的班集体中，共同体味一番成长的感受，共同感悟成长所带给我们的收获。下面我宣布，本次八(1)班“生命教育之珍爱生命，体味成长”主题活动现在开始。首先，让我们用热烈的掌声欢迎今天到场的各位班级代表们，感谢你们能够准时来到我们的活动现场，参加本次的活动。

主持人(徐兰)：下面请观看由高治文等人为我们带来的小品《魔镜》。

(小品表演)

小结(徐兰)：感谢他们的精彩表演。其实每个人心中都有一面魔镜。我们要正确地评价自己，既不能太高估自己，也不能太低估自己。面对成功与挫折，我们都要正确地对待，决不能陷入盲目的自大或自卑中。

主持人(马思嘉)：其实在悦纳自己的同时，我们也要学会关注身边的人，给予他们关爱，下面我们来玩一个游戏“气球天上飘”

(游戏)

小结(马思嘉)：相信大家在游戏的过程中既得到了快乐，又懂得了不少道理：在成长的道路上，有时我们需要为了共同的目标去奋斗，这时的我们就要学会倾听，学会团结合作、分工明确。现在我们大家生活在班级这样一个大家庭里，我们都不是孤立的，因为我们之间有爱联系着我们，关起门来，我们就是35个兄弟姐妹，就是一家子。因此在家人遇到困难时，我们一定会互相帮助、互相关爱，团结协作。

希望我们在成长的道路上时刻有爱相伴，将来也能在社会这个大家庭中和谐的生活着。

主持人(华景玮)：人生活在社会中，默契与团结自然是十分的重要，但是人与人之间的矛盾，也会像一颗定时炸弹一样一触即发，首先我们来玩一个小游戏，游戏的名字叫“解手链”。

(游戏)

主持人(江卉靖)：在我们的生活中，我们待的时间最长的两个地方就是家庭和学校。可能有的同学现在会产生这样一种心理：我在学校里有朋友、有知己，是如此的快乐、自由;而当我回到了家，面对的是爸爸和妈妈，面对的是他们的唠叨与啰嗦，这又是如此的痛苦与悲哀啊!于是便造成了现在家庭矛盾的日益增加，发生率甚至比学校矛盾、社会矛盾还要更胜一筹的情况。的确，生活在如今这样一个环境中，无论是谁，无论在什么地方，总会与人发生矛盾、争执，但重要的是我们要学会如何去解决矛盾，如何去化解争执，而在人的一生中，对我们来说最珍贵的人莫过于我们的至情——父母，下面我们就来看看当一对母女为一件事发生争执时的情景。

(情景模拟)

小结(江卉靖)：看了刚才两位同学所模拟的情景，在场的同学们是否感觉到这样的场面既有些陌生又如此的熟悉呢?面对矛盾与争执，我们应该做的不是鼓足了劲与别人在发音分贝上一较高下，或是来一场重量级的拳王争霸赛，我们更不应该选择逃避，永远将问题留给明天，却不懂得把握今天，主动与对手握手言和。随着我们一天天的长大，许多幼稚的想法已经不再充实我们的大脑，对于我们的长辈，也已经从原来的百依百顺渐渐成为了类似“我的地盘，听我的”这样的状况，然而当这样的问题真正发生时，我们更应该懂得换位思考、从多面来考虑问题，或是站在对方的角度来思考同样的问题，也许我们会得到与原来不同的结果。同样的，对于家长我们应该这样做，而对于我们的师友，自然更加需要我们以正确的方式、正确的态度来面对出现在学校生活中的各种形形色色的矛盾与争执了。

主持人(蒋明臻)：在成长的过程中，我们不仅要学会换位思考，还要学会自强自立。这样才能让父母对我们放心。大家要知道，从我们刚出生起。父母就开始养育我们，就开始帮助我们。不过，现在我们渐渐长大了。我们的身体在成长，我们的思想在成长。那么我们的自理能力也应该成长起来。心动不如行动，现在就让我们一起来培养我们的动手能力吧!下面进入下一个环节--包馄饨比赛。

比赛规则：每组选出两名代表参加比赛，哪组包的馄饨又多又美观大方即为获胜小组。到底哪个队会获得胜利呢?让我们拭目以待，比赛开始!

(包馄饨比赛)

小结(蒋明臻)：我宣布本次包馄饨比赛的结果：“速度最快奖”某某小组;“外观最美奖”某某小组;“最有创意奖”某某小组;“最佳组合奖”某某小组;“进步最快奖”某某小组……希望同学们能在今后的生活中多做一些力所能及的事情，多多锻炼我们的动手能力!

结束语(江卉靖)：成长不是一朝一夕的，要在平时的一点一滴中慢慢积累经验，最终达到我们理想的彼岸，这是一条漫长而又艰辛的路，有的人懂得在艰苦的途中慢慢领悟出人生的真谛，而有的人荒废了一生却仍然不明白成长所给予我们的丰富阅历，正如前苏联作家奥斯特罗夫斯基在《钢铁是怎样炼成的》中写到的生命的意义，“人的一生应当这样度过：当回忆往事的时候，他不会因为虚度年华而悔恨，也不会因为碌碌无为而羞愧……”或许我们现在对于生命还只有一个模糊的想法，但我们不妨来真正感悟一下成长，在一个人逐渐长大的过程中，我们不仅要悦纳自己，还要做到尊重他人、相互帮助、相互关怀，而在遇到矛盾的时候，我们更要学会运用理性的头脑，做到从各个方面来考虑问题、解决问题，同时我们还要学会独立，培养我们的动手能力，最终成为一个自立自强、彬彬有礼、沉着冷静的人。本次的主题班会到此结束，再次感谢各位班级代表以及各位老师，希望大家经过这一次的活动，能够有所收获，谢谢!

**活动方案设计篇十二**

小学一年级新生刚刚入校，对周遭环境和人都不是很熟悉，再加上他们社交经验缺乏，因此容易产生孤独感和不安全感，为了增进同学之间的感情，给学生一个互相交流的机会，以此来方便以后的学习生活，而且小学生刚进学校强烈渴望有个同伴和自己一同玩耍和学习，于是我们以“做朋友”为切入点，同时贯穿一系列游戏，展开这次好玩又有趣又有意义的交流活动。教育目标：

让小学生对新入的班集体有个整体的认识

通过一系列活动在他们心中形成一个班级荣誉感和班级归属感

提供一些交朋友的技巧，让他们主动拓展自己的朋友圈

同学之间相互信任互相友爱，提高班上的凝聚力和向心力，塑造一种“家”的氛围

实施过程：

名字说说看。以五人为组围成一个圈，说自己的名字。方式是第一个说，“我是甲”接着的一个是“我是甲旁边的乙”，接着的一个是“我是甲旁边的乙的旁边的丙”，依次类推。然后再倒过去说。能够准确无误的，可奖红花一朵。时间预定15分钟。

2、表彰大会：大家数数看谁的红花最多。然后进行表扬，总结。

班队老师注意事项：班主任事先要安排几个性格外向的同学带动气氛，特别是找朋友那个环节，需要这些同学去带动那些内向的同学。在快乐脚环节时，要保持纪律，特别是保证学生的安全。活动设计创新点：找朋友环节，给他们自由交流。体现以学生为主体，老师为辅的观念。

**活动方案设计篇十三**

梦

20xx年5月5日—xx日；为期7天

南京艺术学院人文学院一楼大厅

四年的时间转瞬即逝，作为南京艺术学院人文学院的“黄埔一期”，同学们用自己的辛劳和汗水一次又一次的在南艺的历史上书写着属于自己的辉煌。在临毕业之际，开展这次展览不仅仅是一种成果的展示，更是一种对过往时光的怀念和对美好未来憧憬的一种表达。同学们可以通过这次展览回顾自己的四年大学生活，展示自己在大学四年生活中的成功与失败，喜悦与痛苦，开心和难过，辉煌和成就；也可以憧憬自己的未来，展示自己梦想和希望。常言道：回顾过去成就辉煌展望未来压力未减。在人生的又一个十字路口，毕业展览犹如一盏明灯为我们照亮前方的道路，也许前方的路艰辛而痛苦，至少在毕业展览中我们得到了指引和关怀，还有更多的温暖。在这最后的展览中，我们可以最大限度的表现自己，表达自己，展现自己，诠释自己。

承托希望，放飞梦想。回味过去，展望未来。

1、艺术展览区

艺术展览分为回味过去和展望未来两个主题展区。

在回味过去展区参展者可以根据自我作品的需要在安全，美观，伦理的前提下自己选择展览风格和作品。其中作品不仅可以是参展者在四年内的得力之作，也可以是一些对自己重要时刻的照片的集合，物品的整合，奖状图像的整合，快乐时光的图像集合。更可以通过设计总结表达自己四年来的成功与失败，喜悦与痛苦，开心和难过，辉煌和成就。此外在回味过去中还可以留一个视频区放一些同学们在四年来的视频以回顾四年来同学们一起的快乐。

在展望未来展区参展者既可以通过整合将自己任何的物品进行规划，从中抒发自己对未来的畅想和感想，也可以通过图片作品表达自己对未来的憧憬和对梦想的那种追求感。此外在展望区安放一个大展板和许愿瓶，同学可以将自己的梦想写在大展板上，将自己对自己十年后的期盼放进许愿瓶，等十年后大家再在一起时再打开，这既是一个承诺，又是一个目标。

**活动方案设计篇十四**

中秋节是我国的传统节日，以中秋节为主题设计和组织丰富多彩的活动，有助于帮助幼儿初步了解中秋节的相关文化，感受花好月圆和合家团圆的美好氛围。活动中，主要丰富幼儿的以下相关经验：

1. 农历八月十五是中秋节，中秋节是团圆的日子。

2.中秋节有许多美妙的传说、故事、儿歌、诗词。

3.中秋节有赏月、吃月饼等习俗。

4.月饼有不同的种类和味道。

二、各年龄段主题活动目标

主要目标：

宝贝班、小班

(1)知道中秋节是我国传统的节日，知道赏月、吃月饼是中秋节的主要活动;

(2)乐意与老师、同伴一起参加节日活动，体验节日的快乐!

(2)通过歌曲演唱、传说故事、古诗诵读《静夜思》、品尝活动等了解中秋节。

中大班

(2)通过歌曲演唱、传说故事、古诗诵读《静夜思》《嫦娥》、品尝活动等了解中秋节。

(3)在活动中感受节日的欢乐气。

**活动方案设计篇十五**

家访是加强学校教育与家庭教育相结合的重要途径。家庭是学生成长的最初点，是学生品德操行和各种习惯培养的摇篮，是学生的第一所\"学校\"，家长的言行与教育方式对子女有着潜移默化的巨大长期的影响，通过家访班主任可以进一步深入了解学生，并能争取家长对教育工作的支持，架起了家校间联系与沟通的桥梁，从而促使学生根据自己的特点健康成长，提高教育质量。本次家访是关于郭亚奇同学进入高中学习半学期以来的表现而设计的。

一、家访目的1.让家长了解孩子在学校的学习生活情况。 2.了解学生的家庭情况。

3.了解家长教育孩子的方式方法。

4.了解学生在家的学习、社会交往情况，以及在家庭做家务中的表现情况。

此次家访主要访郭亚奇同学的母亲。

三、

家访内容

1.介绍郭亚奇同学进入高中学习半学期以来在校的表现。郭亚奇同学是一个十分勤奋的孩子，几乎所有的时间都用于学习，因此成绩优异，期中取得了班级第一名的好成绩。但因为她将课余时间都用于学习，使得她与其他同学的交流较少，班级组织的活动中，她基本扮演观众的角色。另外，为避免去食堂排队吃饭而浪费时间，郭亚奇同学总是等放学十几分钟后才去小卖部买点简单的食物，这对于正处在青春期成长期且学业繁重的高中生来说非常不利于身体健康。

2.了解学生的家庭情况，家庭环境对于学生的成长及性格的形成有很大的影响。家中父母职业，经济情况，有哪些成员，与郭亚奇同学的关系如何，有无童年阴影等。当然要委婉的询问，不强求。

3.了解家长教育孩子的方式，是偏于传统的严厉打骂方式还是沟通式教育。与家长交流，结合郭亚奇同学的性格施以较好的教育方法。

4.了解郭亚奇同学在家中的表现。包括学习情况如从小的学习习惯，作业完成情况以及生活情况如是否做家务等。

四、做好家访记录，及时反馈

每次家访后，及时地写出详尽的家访记录，把家访过程、家访达成的共识，家访中受到的启发及家访中发现的问题一一记录下来。并根据学生在校内的学习、行为表现，结合家访中了解掌握的资料，及时反馈，对学生重新分析评估，制定新的教育方案和措施，不失时机地对学生进行深化教育。

**活动方案设计篇十六**

一般人谈到理财，想到的不是投资，就是赚钱，投资理财也涵盖了风险管理，应怎么写投资理财的活动方案呢?以下是小编为大家搜集整理提供到的投资理财活动实施方案设计，希望对您有所帮助。欢迎阅读参考学习！

投资理财活动实施方案设计1

一、活动目的：

1、巩固及提升中海地产与安信证劵的合作关系;

2、为安信证劵vip客户提供增值服务，提高安信证劵vip客户对银行的满意度;

4、经济讲师的讲解帮助客户了解市场，增长经济方面知识，帮助来宾投资增值，共同赢利。

二、活动主题：“把脉时局，掌握未来”—中海龙湾国际投资高峰论坛

三、活动时间：20xx年7月28日(星期四)

四、活动地点：中山喜来登大酒店

五、活动形式：经济讲座

六、参与对象：

1、安信证券150人;

2、中海意向客户50人。

七、分工安排：

(一)活动公司

1、活动方案制定、沟通、流程制定及活动组织执行;

2、活动场地租用、现场包装、下午茶/茶点安排及;

3、活动舞台搭建;

4、提供活动主持人及讲师准备;

5、提供现场相关物料{背景板(舞台、签到、酒店门前)、抽奖箱及券等。

(二)安信证券

1、负责邀请中信证券vip客户(建议客户控制在150人);

2、负责参与现场的客户签到及接待工作;

3、经济问答环节赠送礼品(50份)。

(三)中海地产

1、活动相关费用支付;

2、媒体及意向客户邀请(建议客户控制在50人);

3、抽奖礼品;

4、中海龙湾国际项目讲解及资料准备。

八、活动流程：(见附表1)

九、费用预算：(见附表2)

中海龙湾国际项目讲解及资料准备。

投资理财活动实施方案设计2 活动主题：“寻找多元化投资机会”理财报告会(南昌站)

主办方：经济晚报、《理财周刊》、第一理财网

活动时间：20xx年6月26/27日

活动地点：南昌五星级酒店或大型会议厅

嘉宾：李骏(第一财经汇市黄金评论员)

活动内容：多重利空迫使股指连续下行，是抄底还是观望，后市投资趋势如何呈现?投资者又该如何抓住全球市场投资机会，进行多元化资产配置?《理财周刊》携手经济晚报特邀上海第一财经著名评论员李骏亲临长沙，与您探讨后市行情走势，展望近期实战操作技巧，助您分散组合风险，挖掘潜在投资机会。

双方权责：

1.《理财周刊》、第一理财网：

(1)拟定并确认活动内容主题等;

(2)安排活动讲座主讲专家、主持人;

(3)支付活动场地费用、活动背景板或横幅费用及专家费用;

(4)在《理财周刊》及第一理财网对此次活动进行宣传报道;

(5)活动宣传中将《经济晚报》logo作为主办方，出现

在活动横幅及活动邀请函等资料中;

(6)负责本次讲座活动的邀请函或门票的制作;

(7)联络场地及会场的布置和安排;

(8)为每一位到场来宾准备一份礼品;

(9)为《经济晚报》后续举办的各类讲座邀请业内嘉宾赴南昌进行理财讲座。

2.经济晚报：

(1)负责本次活动在南昌的推广与宣传;

(2)《经济晚报》读者、会员的邀请及邀请函或门票的发放;

(3)负责会议活动的现场组织人员召集工作，及活动相关报道;

(4)有权在活动现场摆放《经济晚报》宣传推介材料，并向参加讲座的参会者发放上述材料。

三、费用

四、礼品资料和抽奖奖品：

所有参与者都将获得《理财周刊》电子版杂志阅读卡1张(价值100元/3个月);

活动现场抽取3名幸运者赠送理财俱乐部标准会员卡一张(价值300元/年);

活动现场抽取2名幸运者赠送理财俱乐部标准会员卡一张(价值500元/年);

活动现场抽取1名幸运者赠送《理财周刊》全年杂志订户(375元/年)

经济晚报是否安排抽奖礼品?(由贵方定)

五、活动流程(暂定)：

会议议程：13：00—14：00

来宾签到、嘉宾入场14：10—14：15

报告会正式开始

主持人介绍本次报告会背景、目的及参会嘉宾14：15—14：30

嘉宾致辞主办双方领导或代表14：30—16：00

主题演讲：“寻找多元化投资机会”理财报告会

主讲嘉宾：李骏(第一财经黄金、汇市评论员)16：00—16：20

现场互动交流参会来宾向嘉宾提问、交流16：20—16：30

现场抽奖

抽取幸运来宾，获取主办方礼品

活动结束

六、主办方简介(略)

活动联系人

《理财周刊》第一理财网xxxxxxxxxx

市场部总监张博琳

31、647xxxx6\*233

传真：021-6xxxx955\*8810

手机：13xxxx51895

msn：xxxxxxxxxx

地址：上海市xx(xx35)

投资理财活动实施方案设计3

一、序言

针对目前市场上投资种类繁多，投资者对理财产品风险掌控和承受能力的限制，迫使我们尽快对广大投资者选择一种风险接近于零的理财产品——黄金投资!

随着我们由传统的首饰型金店向传统型金店的转变，也使我们需要更负责任的对广大投资者建立其黄金理财的理念和增强黄金理财的意识。通过讲座的形式让广大的投资者从知道黄金理财到了解黄金理财，从而树立起“藏金与民，富民强国”概念，达到黄金产品(金条和金币)销售的目的。根据目前实际情况，让投资者真正了解黄金理财是我们金融拓展部责无旁贷的职业使命，为此作出黄金讲座的计划。

二、讲座目的、主题

泛的对黄金投资的心理需求和消费需求。

2、主题

天一金行介绍黄金理财知识讲座

三、讲座时间安排

20xx年x月x号(周x)

四、讲座地点

待定

五、讲座参加人选

公司原有大客户，自有积累客户。

六、讲座整体流程

1、准备工作

dv拍摄与刻录。主要内容：公司的介绍，黄金投资街头随机采风以及成交客户的访问。

邀请函、黄金销售托管合同、会议流程单制作。

2、讲座具体流程

第一部分：dv播放。天一金行介绍及黄金投资访问，包括街头采访和成交客户的访问。

在，预期收益。

第三部分：黄金投资优惠活动方案的介绍及金银币定制业务的开展，彰显公司品质啊，体现公司实力等。

第四部分：各投资顾问针对自己客户进行答疑，签合同成交，或店面直接成交。

4、顾问资料夹：黄金相关资料。

七、工作要求

1、公司领导给予支持与重视，相关部门予以配合。

2、加强分工协作，紧密配合，强调团队的整体形象与利益。

3、公司与部门同事以积极态度做好前期准备工作，电话和短信双管齐下的手段完成邀约工作。

八、费用

1、dv费用

2、场地费用

3、老师费用

九、预期效果

会议营销在市场销售是一种成熟的销售方式，提高企业形象，提升公司品牌的宣传。但在我部门尚属首次。此次讲座能够加深了新老客户对我们天一金行的认识。显示了公司在黄金理财的专业性和优质的服务，对公司产生信任和依靠，从而促使销售的完成和一定程度上起到了宣传的作用，促使客户达到可持续开发的目的，转变成公司的忠实客户。

十、附记

1、前期物料准备、制作及协调

2、客户邀请(金融拓展部团队)

3、黄金分析师邀请(xxx)

4、商定主持人(xxxx)

3、活动现场(xxxxxx)

十一、附件《随机采访问题》

**活动方案设计篇十七**

参加人员: 历史教研员、区内各中学评委老师

形式：研讨、交流

主持及记录：符清明

研讨主题：探学情 重过程 -------精炼问题研究，注重课堂实效

活动流程：

1、 吴振华校长介绍我校体验式课堂教改情况。

2、 本次教研活动的选题背景。

3、 各年级结合学情介绍历史教学及评价情况。

我们学校搞“体验式”教学改革好几年了，已经形成了一定模式，主要内容是各学科统一使用“学教案”；班级教学要开展“小组合作”、“小组评价”；主要学科“学什么考什么”。体验式德育方面也有一系列的主题活动和评价方式。结合学校的课改要求，我们历史组编制了三个年级的历史学教案。制定了历史课的个人和小组评价表。每学期根据教务处的计划，安排一个年级进行历史学科的兴趣活动。这次搞这个历史教研的观摩活动，主题不好确定，在网上都找不到，我们学校的生源情况跟其他学校差异比较大，加之规模小，教研能力肯定赶不上很多学校，越来越感到历史课不好上，提高课堂效益不容易。我们就根据不同年级，分学情，重视课程评价，尽量让学生有兴趣一些。让学生尽可能的喜欢阅读，喜欢听，喜欢讲，让历史课堂活跃一些。学生了解一些，记一些算一些。我们就把我们平常是怎样做的跟大家进行一个交流。

结合我们学校的一个实际情况。下面就请我们三位老师就三个年级的学情和课堂教学进行一个介绍。

初一学生身心特点及学习情况分析

1、初一的学生多数在12-13岁,处于少年后期,还保持着孩提时代的稚气和童心,天真活泼,爱说爱动,没有顾虑，因此不愁“启而不发”。老师提问发言手举得象树林一样,“我来，我来”的呼声此起彼伏，孩子们以老师喊他发言为光荣。但是，整个课堂闹喳喳，乱麻麻，甚至有学生乘机说小话或狂打。所以，初一学生处于行为规范阶段。

2、小学时没有开设专门的历史课，历史知识主要来源于故事书，漫画书，成语故事中的人物故事等。我校学生生源差，知识面窄，大部分学生主要靠课本获取历史知识。

3、我校今年的七年级是捆绑发展以来生源素质最差的一个年级，部分学生懒于动脑，懒于动手，自主学习的能力较差，只喜欢听老师讲故事，不会看书阅读教材，不会做笔记。

一：做好课前准备，重习惯培养。

全班按照4人一组分成学习小组，设立小组长，明确小组长的职责，预备铃响后检查小组成员的课本，课中组织小组成员拓展问题讨论，课后组织小组相互检查笔记情况。每次上课前课代表检查课本准备情况，分别纳入每周阳光小组考评和个人期末考评，每人次1分。笔记检查采取定期和不定期检查。

二：补充视频、图片、讲故事，重兴趣提升

尽量补充与教材有关的相关视频，如结合初一成都历史播放《天府的记忆》，《汉武大帝》片段--《张骞出使西域》，在讲到春秋争霸战国七雄时开展成语故事、历史典故比赛等。

三、开展小组讨论问题拓展思维，激发兴趣。

七下《南方经济的发展》

四：落实教材，抓基础知识过手。

初一上期每节课前有一名课代表组织全班同学朗读教材大字内容，初一下期以后调整为由小组长组织本组成员复习上一节课知识重点，准备老师课前提问。答对了小组和个人都加1分，答不对小组成员可以代回答，则只扣个人分小组不扣分。如果组内不能解决，小组要扣阳光小组评比分。

五：强化练习，培养解题思维能力。

2、材料题学生先完成，然后统一订正。教师主要指导学生学会阅读材料，勾画出材料中与问题相关的关键词语、句子，学会用材料的内容回答问题。

3、重视每一次练习，将每次练习试卷纳入平时成绩，计入期末成绩。

**活动方案设计篇十八**

指导思想：

为了营造浓郁的校园文化氛围，突出学校“书香校园”特色，提高学生的综合素质，养成良好的阅读与学习习惯，我校本学期将在充分考虑行动的可行性的基础上，推出“营造书香校园”活动计划。大力加强“书香班级”、“书香少年”“书香教师”及“书香家庭”建设，努力营造全校读书氛围，激发师生的`读书兴趣，让师生与好书做伴，与大师对话，读写结合，为师生个性和谐发展积淀深厚的文化内涵。

活动目标：

1、通过活动，使学生养成热爱读书，博览群书的好习惯。

2、通过活动，使学生真正认识到书是自己的良师益友，读书是一件终身的快乐事情，争做一个有情趣、有修养的读书人。

3、通过活动，形成“人人爱读书，读书来育人”的校园读书氛围，使书香校园活动成为学校可持续发展动力。

活动主题：“一路书香伴我行”

活动内容：

教师层面：

（2）每学期至少开一节多形式的讨论交流课（如：好书介绍课，好书读中交流指导课，好书读后交流）

（3）每学期举行一次“教师读书征文”评比活动，对获奖教师给予精神、物质上的奖励；确保每年有一定数量的教育随笔、教学论文在省、市、区级杂志发表。

（4）建立博客读书论坛。

学生层面:

（1）抓好班级“图书角”建设，做到“三有”，即有专人管理，负责借还登记；有读书互助小组，同伴共读；有足够数量的图书（至少人手一本）。

**活动方案设计篇十九**

一、有效邀约顾客

活动前一个月在店外悬挂“终端会”主题横幅及宣传海报，在店内摆放、展示终端会奖品，并在产品展柜上突出做会品牌，整体营造终端会氛围。

能否有效邀约顾客直接影响终端会成败。对有较好客源的美容院建议出售邀请函，凭邀请函参会赠送产品及服务项目。一来可以确定人数并减轻做会成本负担，二来可以培养终端顾客先付出的心态，有利于活动现场的促销。

对客源不是很好的美容院，免费派送邀请函无疑更为实际和有效，可以通过老顾客带新顾客或者小区内派单来邀约顾客。总的来讲邀约顾客还要根据美容院的实际情况，无论是“卖”是“送”还是先“卖”后“送”、“送”“卖”结合，都需要充分考虑后实施。

二、做好详细的规划

终端会前三天，应该基本确定参会名单。针对参会名单上的老顾客，调出档案，充分了解顾客现在在美容院的消费情况。对于新顾客，要注重引导，根据其回执单反馈的信息：如年龄、职业等尽可能提前做好销售规划。根据信息总汇去考虑终端会的主讲内容及创意流程，制定好详细的答谢会方案。

美容院年终答谢会的主要目的是为了联络和顾客的感情，答谢美容院的老顾客。在实际的操作中，美容院年终答谢会常常会有这些误区：

1、目标不明确，不清楚真正要的是什么？

很多美容院在策划答谢会的时候，既期望能够让顾客尽兴，又想能够促进美容院的销售，还想着能够扩大美容院的影响力，殊不知，如果什么都想好，其实什么都好不了。一场答谢会必须有一个固定的主题，或者是答谢顾客，或者是美容项目的优惠。有了明确的目标，才能有针对性的组织起一场成功的答谢会.

2、过分依赖讲师，终端会不等于讲座。

有些美容院的答谢会往往会过分依赖讲师，整场答谢会下来，除了听讲师讲以外，就没有其他的内容支持。这样的答谢会，并不能够引起顾客的好感和兴趣，参与度也不够。

3、规划不细致，漏掉细节。

一场答谢会是要考虑到很多细节问题的，具体的\'流程、准备的物料、宣传手段、会场安排等等，都是需要事先准备好的。做好细节，是终端会成功的必备因素。会场的音响好坏？邀约顾客是否备档？会议流程是否环环相扣？准备物品是否齐全充分？这些都需要美容院认真、全面的规划和执行每一个环节。

4、促单时间及力度不够或商业色彩太浓。

一场成功的终端答谢会必须要让顾客感觉到舒服，不能显露出太浓厚的商业色彩，让顾客反感。

好的演讲稿，一开头就应该用最简洁的语言、最经济的时间，把听众的注意力和兴奋点吸引过来，这样，才能达到出奇制胜的效果。

一、开场白要出奇制胜

演讲稿的开头，也叫开场白。它在演讲稿的结构中处于显要的地位，具有重要的作用。瑞士作家温克勒说：“开场白有两项任务：一是建立说者与听者的同感；二是如字义所释，打开场面，引入正题。”好的演讲稿，一开头就应该用最简洁的语言、最经济的时间，把听众的注意力和兴奋点吸引过来，这样，才能达到出奇制胜的效果。开场白的技术主要有：

1.楔子。用几句诚恳的话同听众建立个人间的关系，获得听众的好感和信任；

3.激发。可以提出一些激发听众思维的问题，把听众的注意力集中到演讲中来；

4.触题。一开始就告诉听众自己将要讲些什么。世界上许多著名的政治家、作家和国家领导人的演讲都是这样的。

演讲稿的开头有多种方法，通常用的主要有：

1.开门见山，提示主题。这种开头是一开讲就进入正题，直接提示演讲的中心。

2.介绍情况，说明根由。这种开头可以迅速缩短与听众的距离，使听众急于了解下文。

3.提出问题，引起关注，规划方案《美发店年终活动方案》。这种方法是根据听众的特点和演讲的内容，提出一些激发听众思考的问题，以引起听众的注意。

除了以上三种方法，还有释题式、悬念式、警策式、幽默式、双关式、抒情式等。

二、主体要环环相扣，层层深入

这是演讲稿的主要部分。在行文的过程中，要处理好层次、节奏和衔接等几个问题。

结尾要简洁有力，余音绕梁。结尾是演讲内容的自然收束。言简意赅、余音绕梁的结尾能够使听众精神振奋，并促使听众不断地思考和回味；而松散疲沓、枯燥无味的结尾则只能使听众感到厌倦，并随着时过境迁而被遗忘。

怎样才能给听众留下深刻的印象呢？美国作家约翰·沃尔夫说：“演讲最好在听众兴趣到高潮时果断收束，未尽时嘎然而止。”这是演讲稿结尾最为有效的方法。在演讲处于高潮的时候，听众大脑皮层高度兴奋，注意力和情绪都由此而达到最佳状态，如果在这种状态中突然收束演讲，那么保留在听众大脑中的最后印象就特别深刻。

三、结尾要给人印象深刻

演讲稿的结尾没有固定的格式，或对演讲全文要点进行简明扼要的小结，或以号召性、鼓动性的话收束，或以诗文名言以及幽默俏皮的话结尾。但一般原则是要给听众留下深刻的印象。

范例：

各位来宾朋友：你们好！很高兴大家前来参与我们美容院的\*\*活动，在此，我代表\*\*祝这次活动举办圆满成功！在越来越多的朋友的共同努力之下，我们的美容院面貌已焕然一新。首先要感谢为我们做出过贡献的朋友。

结束语:在此我代表美容院忠心地感谢新老客户对我们的支持.我们将以更好的产品,更加的服务来挑战我们的未来。

【附】美容院年终答谢会方案提纲

一、活动目的

一般来说，美容院年终答谢会有以下目的：

1、年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户的形式加强顾客忠诚度。

2、制造美容院在当地的知名度。

3、带动销售，提高美容院业绩。

4、通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。

5、以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

6、通过督导老师的影响，加强美容师的销售意识，提高销售能力。

7．新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。

8．在愉快的气氛中培养顾客与美容院的感情，促使顾客和员工成为朋友。

二、活动形式：

联欢+娱乐+答谢+优惠政策

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

三、活动主题：＊＊＊专业女子美容院暨＊周年感恩答谢会

在活动主题的确定上，可以和“喜迎新年”结合起来，给顾客留下更加深刻的印象。

四、举行时间：20xx年＊月＊日，地点：

五、宣传方式：

1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客；

2、宣传单张及邀请函制作。

六、活动创意

终端答谢会的创意点主要体现在以下方面：

1、邀请函文案要设计巧妙，创意销售，环环相扣，为现场促单埋伏笔。

2、不一样的开场节目，知性、品味与员工展示甚至促单相结合，而不是毫无意义的各种舞蹈。

3、可以用各种原创小品、产品情景剧代替课程，精心创作展现美丽主题及产品卖点，美容师主演增添表现力和亲和力。

4、设计全新背景音乐，烘托现场气氛。

5、永远记住：用心比创新更重要。

七、前期准备细则：

将前期需要准备的细节问题都列出来，如会场的确定、节目的安排、奖品的准备等。

八、会前培训

在终端答谢会举行之前，要将美容院全体人员组织起来，针对方案做一个细致的培训，保证人尽其责，共同促进答谢会的成功举行。

九、会前销售政策

十、终端会现场优惠政策

十一、会后促销政策

附1.物料筹备表

附2.答谢会流程

附3.院长致辞

附4.主持串词

附5.游戏方案

附6.抽奖细则

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