

# 大带小活动方案(实用5篇)

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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 大带小活动方案篇一

各位领导、老师们：

春意阑珊，初夏将至。值此播种与浇灌希望的季节，我们迎来了xx中心学校xx年小学教师男子篮球运动会的召开。

“花径不曾缘客扫，蓬门今始为君开。”

xx中心学校对你们的到来表示最诚挚的问候和衷心的感谢！

回首昨天，为了致力描绘教育事业的美好蓝图，我们共同经历了省督导评估和“两基”国检等教育发展契机的洗礼；为了成就孩子们的幸福未来，我校以“六一”文艺汇演、演讲比赛、学生素质汇报演出等各种丰富多彩的活动为载体，创造性地开展和落实素质教育，赢得上级领导的充分肯定和社会各界一致好评。同时，在教育目标责任制、学校安全管理、党风廉政建设等五项工作上实现了前所未有的突破，成绩名列全县前茅。

今天，我们再次相聚，既是一次教育征途的短暂休整，更是一次情感交流和意志的磨练。锻炼健康体魄，加强团结协作，铸就爱岗敬业、为人师表的高尚师德是我们本次运动会的起点；弘扬奥运精神、展现园丁风采、挥洒教育激情是本次运动会的至高境界。

生命因运动而美丽，教育因拼搏而精彩！

各位运动员在赛场上的矫健身影和竞技精神必将演绎为我乡教育辉煌的明天。我乡教师对教育的奉献与追求有如奥运精神必将更快、更高、更强。

最后，祝愿各位领导、各位来宾、各位老师身体健康，万事如意！祝愿各代表队取得优异成绩！祝愿本次运动会取得圆满成功！

## 大带小活动方案篇二

1、活动背景分析，即活动的目的。一般活动目的有：新品上市、处理滞销品、加大分销以减轻库存、品牌宣传、提升销量、竞争对手促销跟进、重大节庆日例行促销。对于厂家而言，除了以上的目的，还有以下的2个隐性目的：搞好客情关系以争取主推、价格管理以让一些产品价格的透明度增加。所以，策划之处我们首先要明确本次促销活动的目的。但不论客户提出何种目的，销量的提升是最初与最终目标。

在这里我们要注意一个问题，厂家与商家追求的销售量的目的是一致的，但在价格的设计上却存在矛盾，尤其是中间还有代理分销的环节。商场从厂家代理商进货，厂家提供市场管理和支持。当厂家(通过区域代理)提供人力物力财力做现场活动时，肯定要求经销商(商场)在价格上给予支持。

这样就会出现一个现象，活动效果很好，但经销商情绪不高，因为没有利润保证。所以，活动的价格设计要虚虚假假，特价促销的产品在价格上提前进行适当调整外，在现场促销数量上也要给予适当控制，并通过其他型号同品牌产品帮经销商调配利润。明确目的对于活动创意设计、申请支持有很大帮助。

2、活动的创意设计。一个成功的活动，应该传达一个信

息——你的活动为什么优惠，为什么活动期间购买就比平时便宜。对于这一步工作的重点在于提炼活动的统一说辞。在很多活动现场的造势可能很火爆，但由于统一说辞的工作没有做，活动主题就不会很突出，效果也就可想而知。

活动的创意可能就是一句话，比如：特价且送赠品又奖；\_\_\_\_品牌新款家电全国巡特价展销等；厂家经理现场签名销售(产品)等。一般来说，只是要突出厂家的活动位置，消费者对厂家的让利说辞还是比较相信的。对于活动创意也可以理解为活动的说辞设计，不同的时段，不同的区域，设计不同的活动主题说辞。

就比如说厂家高层签名促销，在一级城市可能有效果，但也不能什么时间都合适。一般来说要炒作这个主题是有一定的前提：1在重大的节庆日。2、活动的规模大，前期造势大，一般体现在要制作宣传单页。时间不当、造势不足，往往会出现冷场局面。

3、活动方案撰写。撰写的目的有两个，一是向公司申请资源。二是与客户沟通活动的支持。小型的例行促销按照案例的撰写就足以，大型的要加上人员的分工和详细的费用预算。这个方案一定要在活动的一个星期前完成。

4、与公司、客户等有关部门沟通，申请支持和协调分工。用你写好的方案向公司申请赠品、活动费用，并跟客户沟通活动操作细节。主要是促销商品的价格设计、场地费、现场物料(音响器材、海报牌等)、人员支持。这是的沟通结果可能会与你方案设计的有所出入，一般建议在写方案时申请场地费用，除了费用的问题，其他的都可以自己做调整。

5、单页、海报设计制作。突出主题，写好后到广告公司跟设计人员一起完成，一般广告公司的专业设计人员会有一个满意的设计给你。

6、相关人员统一说辞、分工培训。对于活动参与人员进行简单的交待和培训，内容主要是你的活动的创意说辞。这也有利于活动的统一性，传达的信息明确。如是新品为主题的活动，需要培训产品知识和销售技巧。很多企业在现场促销时都为临时导购员的安排感到麻烦，我们的观点是：临时导购员的作用是造势宣传、引导顾客和开单。

造势宣传就是让临时工作人员在接待顾客时，应把传达活动的主题和突出厂家在活动位置作为主要工作，也就是我们说的统一说辞。一般请不要让临时导购员参与销售，除非她的能力让你放心，要不她会给你带来不必要的麻烦，比如在介绍产品功能、产品议价上。

7、宣传造势。除利用当地媒体进行适当广告投入外，大型的活动单页提前一个星期发放，可以交予当地的小广告公司落实，也可与邮电局联系，跟报纸一起发放，二者结合进行。海报也是可同时张贴，在商场门口是在活动的前2天，太早了可能影响活动前的销量。

## 大带小活动方案篇三

12月25日晚上六点半，在幼儿成长中心我公司举行了“狂欢圣诞、喜迎元旦”的主题晚会。在这个辞旧迎新的日子里，这台晚会给公司所有领导和职工带来了新年的第一声祝福，也给忙碌紧张的工作生活带来了一缕轻松愉快。在此对本次晚会做出相关总结，主要目的是尽量做到查漏补缺，更好的总结经验，以便于以后的工作做得更好。

晚会整体能够彰显出公司职工的青春活力，同时在工作过程中也增强了各部门的凝聚力。下面是本次工作的详细总结：

### 一、晚会的宗旨和意义

本次元旦晚会，以沟通感情、增进交流、增强集体凝聚力和

丰富职工文化生活为宗旨，以迎接新的一年为主题，回顾过去，展望未来，激发员工的积极性，期望20\_\_年再创造更加辉煌的业绩。

## 二、晚会的筹备过程

1、活动环节的安排。为激发广大职工的创造性与积极参与性，保证晚会的高质量高水平，在题材、内容上下功夫，确保活动内容多样化。各部门职工也都积极参与，相互协调，积极配合安排，使晚会各项工作有组织性和系统性，保证晚会顺利完成。

2、晚会的前期工作。为将晚会举办得热闹、喜庆，我们前期工作做得很到位：通过发放通知、公司板报进行宣传，精心布置会场，合理安排工作人员，邀请领导以及相关媒体参加等。

## 三、活动总结

本次晚会举办得基本很成功，从开场到结束整个会场其乐融融，整个一片欢乐的海洋。整场晚会的亮点很多，精彩的节目一个接一个。首先是织布车间职工周守兰的一曲《星光》，把从门口路过的本不打算看晚会的人都吸引了过来；接下来的小品《招聘》更是一绝，让全场乐翻了天；游戏《瞎子背瘸子》、《心有灵犀》更是让观众耳目一新，将气氛推向了高潮。两位主持人那饱满的热情，激昂的文字，也为晚会增色不少，也许他们并不专业，但他们同样优秀。

总结经验，吸取教训，在晚会的筹备工作中，事无巨细都要考虑到，工作人员安排要到位，各司其职，游戏环节的规则要清晰明了，在以后的工作中我们会尽量杜绝以上问题，并及时解决新问题，在不断地吸取经验和教训中进步，这样我们在以后的工作开展中才能做得更好。

## 大带小活动方案篇四

鸿鹄社举办了元旦晚会，整台晚会气氛活跃，节目精彩，体现出了大学生的风采英姿及青春活力，同时，在筹备工作中增强了集体凝聚力。以下是本次晚会的总结：

### 一、体会与感受

1、我切实感受到了各位工作人员及演员们的辛苦与付出。作为一名元旦晚会的筹备人员，我很清楚这期间的辛勤。作为晚会组织人员，我们不像台上的演员那么发光发亮。但是我们有我们的价值。会场的布置、节目的跟踪、每一个环节都凝聚了所有工作人员的汗水，能成功举办元旦晚会，离不开每一位组织人员的辛勤劳动。

2、晚会现场布置，分工明确，群策群力，体现了年级委成员的信心与构想，团结与协作。

团结与协作。吹贴气球，摆放桌椅等等，培养了大家的合作意识。

3、节目丰富，气氛活跃，给人一种新年新气象的感觉。

在此次活动之前，购买材料用品、场地布置。组织这样的社内晚会，经过大家共同的努力，舞台布置的很漂亮，晚会举办的很成功。

### 二、存在不足

本次晚会无论是节目安排、晚会内容还是场地的布置都较成功，整个晚会气氛活跃，节目精彩，内容新颖而独特，但也存在许多不足之处。

通过本次活动，我发现了一些的不足：

- 1、没有备用方案，临机方案往往不如人意。
- 2、计划不周全，在购买材料用品时，预算数量不足。
- 3、组织纪律性有待加强。
- 4、场嘉宾接待工作考虑不周全。
- 5、现场嘉宾接待工作考虑不周全。
- 6、事先没有彩排，时间安排不当。

虽然在筹备晚会中存在一些不足，但总体来说晚会还是成功的，达到了增强集体凝聚力，丰富校园文化生活的效果。

通过此次活动我感觉到在今后的工作中，我们要善于总结自己，在不断吸取经验和教训过程中完善自己，要继续团结协作，积极投入到自己的角色当中，做好和其它部门的协调工作。积极配合学院的安排，使各项工作有组织性和系统性，以保证各项工作顺利完成。

## 大带小活动方案篇五

尊敬的陈主任□xx小学的师生们：

早上好！

面对旭日东升，踏着春天的脚步，我们聚集在这里，欢迎我们友好学校xx小学的师生，沉浸在儒家思想中，交流思想。首先，请允许我代表学校全体师生向z小学的领导、老师和同学们表示热烈的欢迎。

时间过得很快，转眼间一年过去了。我清楚地记得，去年3月，吴校长亲自带领z小学的部分师生来我校交流。我们欣赏z小

学的老师和学生多才多艺，彬彬有礼，谦虚好学。许多孩子和我们的孩子结下了深厚的友谊。从此，两校的友谊之路开始了。去年暑假，我带领苏州工业园区的校长代表团到z进行调查、交流和学习。我有幸参观了z小学，受到了吴校长、陈主任等老师和同学的热情接待。

z小学校园精致美观，很多专业教室都很漂亮。中国书画教室体现浓厚的中国传统文化□z小学学生在铜管音乐方面的刻苦训练，在办学方面的卓越成就，以及家长在学校门口等待入学机会，给我留下了深刻的印象。去年，吴校长离开苏州时带回了一棵友谊树。我和吴校长在z小学的校园里种下了这棵象征两校友谊的树。希望它茁壮成长。

今天，我们在海湾之星校园再次见面。希望z小学的老师 and 同学们在这里玩得开心。希望z的每一个孩子都喜欢苏州和海湾之星，把它当成你的第二个校园，快乐的学校，更多的交流。特别希望湾星的小朋友们能表现出小主人的态度，热情对待客人，细心呵护，多交朋友。16日和17日晚□z小学的学生将留在家中。希望大家精心安排，热情对待客人，在一起愉快。去年暑假，由于a流的影响，我校师生去新西兰交流，但未能成行。今年暑假，我们会组织一个团队去xx小学交流思想，希望同学们积极参与。最后，衷心祝愿我们的友谊天长地久！