

企事业单位三八节活动 三八节活动方案(模板5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

企事业单位三八节活动篇一

20xx年3月13日 星期四 下午第三四节课

篮球场

领导小组

组长□z

副组长□z

成员□z

工作小组

组长□z

副组长□z

成员□z

裁判员□z

1、 本次活动以年级为单位，由各年级分管政务副主任负责协调报名。教辅人员由王毓组织报名。

2、 报名时每个活动按各项目要求报名，报名人数见各个项目。

3、 各位老师可以报多个项目，次数不限，我们的活动是按顺序单项进行，不会两项同时开。

单项录取前6名，团体取前3名。

1、 趣味踢毽

每个年级派出5名成员，每人踢三次，参赛者在距目标3米处，将毽子踢入直径为20、40、60、80公分的圆心中，最后落点在同圆中就得分，从内到外依次以5、3、2、1记分。单项记分最高者为冠军。各组所有成员总分之之和为团体分。成绩相同加试一次直至决出胜负。

2、跳长绳

每个年级派出6名成员。在一分钟内6人一起跳过的个数为比赛成绩。跳过程如有一人及多人没跳过，则不计入总数。

企事业单位三八节活动篇二

1、为了培养学生的基本道德观念和社会责任感，养成良好的行为习惯。在三八妇女节到来之际，根据学校少先队大队部的工作计划，特举办本次以“我的妈妈”为主题的作文竞赛活动，通过本次活动，让学生充分了解母亲，真正从内心感到母亲对家庭的付出，对子女的关爱，培养学生尊重长辈、孝敬父母的传统美德以及关心他人、热爱劳动的良好习惯。

2、为了落实新课程精神，促进我校作文教学，提高学生写作

水平，同时激发学生语文学习兴趣，特举办三至六年级作文竞赛。

我的妈妈

组长：大队辅导员赵婷老师

成员：各班主任

学校三至六年级全体学生

20xx年3月上旬

1、大队部负责命题，参赛分为两大组即中年级组和高年级组。其中中年级的作文字数在300字以上，高年级的作文字数需500字以上。

2、文体：记人叙事为主，有真情实感；不写诗歌。

3、各班语文教师利用作文课组织学生随堂写作。

评奖分为两个组，按中高年级评奖，设一等奖一名；二等奖两名；三等奖三名。

一类文：符合题意，中心突出，有感情且真挚，条理清楚，思路清晰，谋篇布局合理，语言顺畅，善于运用一定的修辞手法，能体现母爱的伟大。

二类文：符合题意，有中心，能表达一定的情感，层次比较分明，有少量语病，且字数不足。

三类文：符合题意，事件交代清楚，有中心，有些语病，字数不足。

企事业单位三八节活动篇三

方案一：在终端公示并直接在购买时体现现金折扣，例店庆七折特价。

方案二：不在终端公示而在消费者产生购买意向后给予意外的现金折扣。

方案三：将产品分为形像款，主销款，促销款三种类型。只对促销款开辟专区进行现金折扣活动，以避免大范围的损害品牌形象。

方案四：举办“一季一次，特价销售”季末销售活动，通过一年两次的主题打折活动，给予消费者以大品牌季末打折可以占到便宜的感受而非xx抛售这样的感觉。

2、服装店促销方案大全之试用样品/免费试用

解释：试用样品/免费试用这一形式更多的目的是为了没穿过家居服或对本品牌不曾有过了解的消费者进行尝试性使用，并通过尝试性使用成为常顾客。此活动的另外一个目的是增强品牌的公信力。

方案一：以“新家居、新生活、新享受”为主题提前公示在约定好的某一天限定数量消费者(如当天前100名)交等值零售价格获得xx产品一套试穿，试穿期(如一周)末不满意者无条件退货。

方案二：在某个特别节日(如教师节)针对适应我产品消费的某类特别目标消费群体(如大学女教师)推出的主题活动(如尊师重教)，前十名给予免费赠送。并提附加要求(可被宣传)在随后的品牌宣传中加以运用。

方案三：以“谁是最窈窕的美丽女人”为主题进行特别消费

者寻找。在终端陈列特别制作的腰细身高的家居服形像产品，进行消费者试穿。在约定的日子集中前期合适的入围者评选出最优胜者，除送给其此件产品外，另外免费供应其在身材未发生变化前的所有家居服(每季一套)。

3、服装店促销方案大全之优惠券

优惠券促销的目的包括了销售促进的三大目标，和现金折扣有所区别的是，它能更多的吸引没有计划购买家居服饰的消费者寻找到确定活动的终端进行消费。

方案一：在目标消费群集中的地方(如写字楼)进行每个单位有限额度的(如两张)有限时间的(如本周末)优惠券派发，并结合优惠券派发新产品说明，争取新顾客。

方案二：大型百货商场门前的产品小单页发放可结合优惠券活动，虽有短期实际销售效果，但对品牌会造成伤害。一般不建议使用此种方式，除非竞争导向趋向于激烈的价格竞争。

方案三：可与适应产品品味的地区性购物杂志联系，认可该杂志所做的优惠券，并进行产品销售。

4、服装店促销方案大全之特价包装

特价包的目的是为了增强产品价格及形像竞争优势，主要包括减价包和组合包两种形式。

方案一：情侣家居服(新婚夫妻)组合包。在一定时期内(如情人节时间段)，购买情侣家家居服组合(情侣装或两套红装)，可获赠礼品(不要降价)。

方案二：季节组合包。事先组合好的同类型不同季节的产品组合或顾客现场搭配。例：春季购买时，凡购春季+夏季各一款，组成季节组合包装，即获赠礼品(不要降价)。

方案三：普通的特价组合包。二件给以价格折让，三件即给以更大价格折让。

5、服装店促销方案大全之赠品

买赠是除现金折扣外应用最多的一种销售促进活动方式，活动形式多种多样极富变化性。目前众多品牌运用的普通的买赠手段越来越难以引起消费者的关注。在赠品促进这一环节，要最多注意的是赠品的选择，好的赠品方式可以让消费者因为赠品而感觉物超所值选择产品。

方案一：在某些确定的特价产品品种中，进行买一套即送任选另一套的特价活动。

方案二：进行买即赠的活动。赠品的选择以与服饰相关的产品为宜。

方案三：“寻找真钻家居服”活动。在某些镶嵌水钻的产品系列中进行产品组合，在确定的几款主推产品的外包装贴上不干胶即刮式奖贴，内注明“中奖”“谢谢”字样，中奖产品即有镶嵌真钻一颗。此活动即可有效提升品牌定位，更可引发消费者对品牌的关注。

方案四：“买即赠二十万”购买正价家居服产品，即送家庭保险一份，保额二十万，成本十元。

6、服装店促销方案大全之重复光顾奖励

重复光顾奖励是为了吸引固定品牌消费者的一种手段。通常以贵宾卡的形式体现。

方案一：购物即送贵宾卡，首次一套不享受贵宾卡折扣，购物两套以上者即全部享受贵宾卡折扣。

方案二：对于持签名贵宾卡消费的顾客，每次给予折扣优惠或给予家居小礼品赠送(形式任选)。同时，录入贵宾卡客户资料，有大型活动或新款产品可手机短信群发通知消费者参加活动。(忠实客户的培养非常重要，在我们目前产品设计力占优势的情况下，可带来相当不错的口碑反应及带来其它消费者。)

7、服装店促销方案大全之产品保证/价值承诺(服务)

产品保证的目的是为了通过承诺坚定消费者对品牌的信心，进而产生消费。产品保证/价值承诺的主要实践手段通过服务体现。

方案二：专卖店承诺本终端产品性价比是目前市面上最高的，如发现高于本终端同样的产品，给予价差补偿。说明：虽然是一句难于执行的空头承诺，但有时敢于大胆的说出来，对消费者也是一种心理上的促动。

方案三：商场“夏季新品先穿为快”活动，可与“组合包”活动相结合，同时承诺在夏季的销售旺季(例六一前)，如有降价，给以价差补偿。说明：充分利用消费者求新占便宜的心理，引导消费者进行先行产品购买，将我们的产品销售期有效提前，抢占市场份额。

8、服装店促销方案大全之联合促销

联合促销的目的是为了通过不同品牌产品间的相互销售促进优惠活动来促进消费者购买行为的发生，进而带动销售并对联合促销的品牌产生相关联的好处。对佰伦世家家居服饰来讲，与其它大品牌成熟产品的联合促销将会有效带动产品销量及品牌形象的提升。

方案一：三八节购家居产品，凭吊牌可六折购买xx文胸；购xx文胸凭吊牌也可六折购佰伦世家产品。

方案二：购佰伦世家家居服或派邦奴内衣即可获赠对方品牌优惠抵扣券50元一张(或等值礼品)，用于购买对方产品使用。

方案三：购罗莱家纺床上七件套获赠佰伦世家家居服情侣装一组，购佰伦世家家居服可获赠罗莱三件套一套。

9、服装店促销方案大全之售点陈列和商品示范

通过售点陈列和商品示范，有效提高消费者对产品的感知度，进一步加强品牌亲近感，增加销售产生的机会。

方案一：服装博览会成都会议品牌在橱窗内进行的真人模特家居生活静态展

方案二：佰伦世家公司展厅内模拟居家实景进行的形像展示。

方案三：“家居服流行趋势发布”在各地级市最大商场外的走秀活动，真实的展示产品风格及消费理念。并可配合其它销售促进方式结合进行。

10、服装店促销方案大全之公益销售促进活动

此活动的前提是获得一个有威望的盟友，权威部门的认定，如民政局。

方案一：“为xx灾区或学校捐助旧衣活动”凡持知名品牌家居服品牌前来捐献的消费者，即可以七折价格购佰伦世家家居服；对持目标竞争对手产品(如佰伦世家的目标竞争对手为美标/秋鹿/达尔丽)前来捐献的消费者，即可以六折价格购买佰伦世家家居服。此活动的目的是为了提升品牌公益形像，转移部分其它品牌的消费者试用我司产品。

方案二：凡每购佰伦世家家居服产品一件，即有五元钱捐助地方民众关心的焦点问题(捐助民政局进行四川旱灾区救灾工

程)。

11、奖品(游戏、竞赛、抽奖)

此活动是充分利用消费者的xx心理及竞争心理，调动消费者参与到与产品及品牌有关的活动中来并促进产品销售。

方案一：投飞镖游戏。共投三次，算出投中环数，按一环一元钱计算，给以价格折让。

方案二：凡购家居服一套，即获得奖券一张，有机会获得钻石大奖或双人海南之旅。

特别建议：对于运作商场的客户，建议以商场模特走秀展示为主加以其它形式的组合销售促进活动将最富有效果。

以上十一种活动形式中的各个方案可以根据实际竞争情况一加一组合，也可多组组合，这里就不一一叙述了，最重要的是，我们一定要要有销售促进方案的计划性。我们希望广大客户能够在销售季节开始前就根据地区情况，按照每个周为一个销售单元时间，进行销售促进活动的组织与分类实施。

企事业单位三八节活动篇四

目的：**年是教师发展年，提高女职工自身素质，充分发挥女职工作用，在自己的`岗位上做出更大贡献。

时间：**年3月5日——3月12日

活动内容安排：

一、加强学习。继续深入开展“女职工岗位立功、塑造新形象、做新人”活动，引导女职工树立自尊、自信、自立、自强的精神，以崭新的面貌、创新的精神，组织教师参观、学

习、，提高女职工的参与率，使广大女职工在参与中受到教益，得到提高，充分展示新风采。

二、注重创新。因地制宜开展具有女职工特色、灵活有效的活动，结合开展岗位竞赛的活动，本着隆重、灵活、热烈和注重实效的原则，开展业务竞赛，通过师徒结对展示课，开创广大女职工的教育理念和创新竞赛的新局面。

三、注重办好典型宣传推广工作。借三八”国际劳动妇女节之即，积极宣传女职工优秀事迹，在学校门口设立咨询点，宣传学校特色，解决家长困难，努力争取在各自岗位上做出突出贡献，掀起学先进，赶先进的热潮，更好地增强教师与家长的感情，增强交流，共建和谐社会。

四、党员带头，带领教师投入到扶贫帮困一对一的活动中去。

3月8日结对教师与学生集中学校，进行丝网花制作的学习，通过自己的双手，装扮学校，为环境增添色彩。

企事业单位三八节活动篇五

一、分别到每栋楼的’办公室去给老师们问好

二、送上早已准备好的妇女节礼物。

三、送上我们最温馨的祝福。

(一)前期宣传

1. 活动前一周起在校广播站播音时间段里播放有关妇女节的宣传语。

2. 通过女生报登刊妇女节信息。

3. 进行横幅宣传。
4. 通过海报宣传妇女节，及其活动流程。
5. 开通本校女生专题网页，宣传我校妇女节，以及活动后的成果。
6. 通过班级宣传。

(二) 具体宣传方案

1) 广播宣传：活动前一周起在校广播站播音时间段里播放有关女生节的

宣传语，并为妇女节宣传活动的时间及有关妇女节的介绍内容，以及负责部门。

2) 女生报宣传：在女生报的头版刊登妇女节信息，内容包括活动的举办

时间、活动主题以及负责部门。

3) 横幅宣传：在学院主要校道悬挂横幅，横幅内容：

“感恩女性，情系万心。”。

4) 海报宣传：到一饭，二饭门口粘贴海报进行宣传，海报内容包括：活动的举办时间、活动主题以及负责门。

1) 网络宣传：通过在本学院主页开通妇女节专题的链接，内容包括活动

的举办时间、活动主题以及有关妇女节的介绍和负责部门。

3) 班级宣传：到各个班的早读可是写通知，通知包括妇女节

的主题，时间，地点，以及活动流程。