

最新活动策划方案设计 活动策划书活动策划书(通用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

活动策划方案设计篇一

为丰富我校14级新生的大学生活，增强同学们对乒乓球运动的喜爱，增加乒乓球爱好者之间的交流，充分展示大一风采，增强本班同学的凝聚力，促进各班之间的交流，增进彼此间的友谊，同时也为了选拔优秀的选手参加校乒乓球赛，计算机学院学生会体育部组织举办本次球赛。

计算机学院迎新乒乓球赛

“推”动青春，势不可“挡”

计算机学院团总支学生会体育部主办

计算机学院xx级全体学生

时间□xx年10月25日（第七周周六）

上午：8：30—12：00（个人赛）

下午：13：30—17：00（团体赛）

地点：体育馆乒乓球馆

为确保乒乓球赛顺利开展，特别定此流程。

（一）前期准备阶段

1、体育部陈晓慧提前找大二学生协助本次比赛。

2、计算机学院学生会体育部通知14级各班班长，请班长积极配合工作，动员本班同学积极参加，个人赛每班选手人数不限，团体赛每班男生2-5名、女生1-2名（人数少于3名视为弃权）。

3、各班级负责人须在比赛前（10月22日12:00之前）将本班的运动员名单报体育部，并在比赛前三天抽签决定团体赛分组。

4、个人赛分组及班级分组情况详见附件三、四。

5、体育部：王江蓉负责借乒乓球教室、记分牌，胡悦负责打印单打普通局计分a表6张、单打决赛局计分b表10张、团体赛计分c表6张、团体赛选手统计卡6张、附件一三四各1张，运动员名单2张。贺毅超负责乒乓球（3盒）的购买，并在活动当天将所买物品带到赛场。陈国辉负责维持场管纪律，严禁人员坐在乒乓球台上和乱扔垃圾。

6、办公室：借7套桌凳，供裁判和记分员使用6套，一张放在比赛选手签到处。

7、签到表：办公室毛燕负责学生会成员的签到签离

体育部罗淼负责参赛人员的签到

8、生活部：负责饮用水（瓶装水1件，桶装水1桶，杯子若干）。

（注：瓶装水供裁判使用，生活部魏孟丽保管好，负责上午和下午的瓶装水的发放（发给裁判））

9、科技部：负责奖状（3张手写）、证书（6张打印）的购买盖章与打印，并在比赛时带到赛场。

9、宣传部：制作“比赛选手签到处”标识牌1个；制作1张宣传海报，比赛当天贴于体育馆乒乓球室，以及印有1-6编号的卡纸，贴于比赛用乒乓球台上；另外准备一张醒目的“选手等待区”贴于乒乓球馆指定位置，供工作人员召唤选手方便。除此外还需要带的物品有胶带、黑色马克笔一只（用于填写奖状）。

（二）比赛当天安排

准备阶段（周六早上7点10分）：刘涛带领许敏辉、王文轩、赵滨、崔亚林、赖安平、张斌、陈国辉、岳晓龙、何取东、涂光宇、朱亮亮等人去国教楼借桌凳。

1、赛场人员安排

裁判长：孙国平

副裁判长：白德伟、陈晓慧

记录员（上午）：孙梦涵、孙亚楠、董珊、王青云、关晓艳、符媚

记录员（下午团体赛）：董珊、符媚、王青云

（记录员在本桌球赛结束后需将乒乓球收回交至体育部，比赛用球不准外借，此外提醒未被淘汰人员不要走远）

（注：裁判员、记录员和捡球人员按顺序分别对应1-6号桌）

各组的记录员在每轮比赛过后，将小组出线的两人名单交于总积分处（比赛选手签到处，体育部王江蓉、贺毅超负责）。

2、每个球台用挡隔开，每个球台内有两名工作人员，负责维持秩序及捡球。人员安排分别为：（李沁源+朱亮亮）、（罗梟+马苑耀）、（刘涛+何取东）、（陈宁+王琰）、（杨波+叶鹏程）、（孙朋涛+海梁）。

3、比赛开始前，体育部陈国辉把附件一三四贴在赛场显眼处。

4、开赛前，由体育部部长白德伟宣读比赛流程及注意事项（见附件一）并提醒运动员不清楚的到附件张贴处仔细查看，然后宣布比赛开始，并提醒晋级的运动员到相应的位置休息或者练习（如若中途离开，找不到人，按弃权处理）。

5、比赛场地每一轮5到6组同时进行，比赛采取淘汰制。每一组的第一轮全部结束之后开始第二轮，以此类推，第一轮海选将不进行抽签，由我们决定对阵双方。

6、体育部罗淼、贺毅超、陈国辉负责院旗和条幅等的悬挂。

7、新闻采编部蒋博威负责定格比赛中的精彩瞬间。

8、宣传部张婷负责奖状、证书的填写。

9、外联部尽量拉一些赞助、条幅，使奖品更具诱惑力，需准备奖品笔记本4个比赛当天带至体育馆。

10、办公室准备签字笔一盒（至少8支）、稿纸2本

11、其他人员及参赛的学生会干事在自己的赛程结束后，听候临时分配。

12、全体学生成员、裁判员、记录员赛中必须佩戴工作证

13、活动结束后，所有学生会成员留下。

14、比赛前一天由体育部白德伟将记录员工作交代清楚。

15、比赛结束后学生会成员留下打扫卫生、送桌凳等。

（三）比赛规则

根据《国际乒乓球竞赛规则》结合实际情况制定本规则，详见附件二

1、比赛结束后，所有运动员和学生会成员集合，由体育部部长孙国平主持颁奖仪式，之后宣布比赛结束。

2、男子女子单打各取前三名，团体赛取前三名

团体奖：第三名：奖状（副主席贾金露）_____

第二名：奖状（副书记贾磊）_____

第一名：奖状（主席孙国平颁奖）_____

（奖品：冠军：证书+乒乓球拍+笔记本、亚军：证书+乒乓球拍、季军：证书+笔记本）

1、活动经费131元

2、总结工作

赛后照片、文档等资料由新闻部和学习部负责整理，之后交由办公室。

活动策划方案设计篇二

近几年，文化活动策划领域的发展迅速，越来越多的人投身

于这个领域。为了提升自己的专业能力和实践经验，我报名参加了一门文化活动策划课程。在课程中，我学到了很多理论知识和实践技巧，并有了一些心得体会。

首先，我深刻认识到文化活动策划的重要性。在过去，我对策划工作只是持一种比较肤浅的认识，以为只要有个好点子就能成功。但是通过课程的学习，我发现只有充分考虑到各种因素，并制定合理的策划方案，才能取得好的效果。策划工作需要系统性 and 全局观，要了解目标受众的需求和文化背景，同时要考虑到时间、地点、预算等方面的约束条件。只有在全面的基础上，才能确保活动的顺利进行。

其次，我学到了很多关于文化活动策划的具体技巧和方法。在课程中，老师讲授了如何确定主题、制定执行计划、设计节目流程等方面的知识。在实践中，我还学习到了如何进行场地布置、筹备器材、组织志愿者等具体操作。通过这些技巧和方法的学习，我能更好地应对各种突发情况，提高策划工作的效率和质量。

此外，这门课程还教会了我重视团队合作的重要性。文化活动策划是一个需要多方面合作的工作，一个人的力量是有限的，只有团队的协作才能达到更好的效果。在课程中，我们分成若干小组合作完成了许多实践任务，这不仅提高了我们的团队合作能力，也让我们学会了如何有效地分工合作、沟通协调和解决冲突。在今后的实践中，我会积极寻求合作伙伴，共同努力，共同成长。

另外，通过这门课程，我对文化活动策划行业的前景有了更深入的认识。在以往的经验中，我发现越来越多的人喜欢参加各种文化活动，而且市场对高品质文化活动的需求也越来越大。随着经济的发展和人们文化生活水平的提高，文化活动策划行业将会有更多的机会和挑战。通过这门课程的学习，我对未来有了更明确的职业规划和发展方向，我将会继续深入学习与实践，不断提升自己的能力，迎接未来的挑战。

总之，文化活动策划课程为我提供了一个重要的学习平台，让我从理论到实践，全面提升了自已的专业能力。通过课程的学习，我深刻认识到文化活动策划的重要性，学到了很多具体的技巧和方法，同时也加深了对行业前景的认识。未来，我将会继续学习和实践，不断提升自己，为文化活动策划事业做出更多的贡献。

活动策划方案设计篇三

一、店庆促销目的1、热烈庆祝xx商场开业五周年店庆。

2、通过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。

3、开发新顾客，培养忠实顾客。

4、提升xx商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩大市场占有率。

二、店庆促销主题

xx商场五周年，欢乐购物high到底。

三、店庆促销时间

20xx年xx月xx日至xx月xx日。

四、店庆促销地点

xx商场所有门店。

五、店庆促销活策略

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引

消费者，赚得人流和销量。

六、店庆促销内容

- 1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，可以凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。
- 2、全场所有商品一律最低五折起。
- 3、积分大兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的购物券。
- 4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。
- 5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，只有凭借购物小票(额度不限)，就能得到精美礼品。

活动策划方案设计篇四

第一段：

最近我参与了一次大型活动的策划工作，随着活动的进程不断推进，我也不断的总结和反思，同时也积累了一些经验，今天我想和大家分享我的“活动策划心得体会”。

第二段：

在我看来，一个成功的活动必须需要前期精细的策划和组织。在策划阶段，我们需定义活动的主题和目的、确定活动的时间和地点、选择合适的活动内容和形式，同时还需要考虑活动的预算和人员配置。这个阶段的目的就是尽可能的预见方方面面的风险和问题，并进行合理的规避和应对。

第三段：

在活动的推行期间，除了及时调整策划中的不足之外，我们还需要注意如何让参与者充分的参与进来。这里面，涉及到的要素比较多，比如说环节的设置和安排，奖品的设置和分发，甚至连活动的气氛和人际互动等都需要我们考虑。此外，随时掌握活动进程，适时引导参与者，这都是我们需要做到的。

第四段：

活动之后的总结也非常的重要，对于活动的成功与否，我们需要进行全面的考察和分析。比如说，对于活动的各个环节我们需要及时的进行反馈和修正，相关参与人员也需加入到总结中来，了解他们的反馈意见并以此来改进方案。另外，我们还需要进行有关财务、效果等方面的统计，这对于下一次的活动策划也有很大的帮助。

第五段：

最后，从我的角度来看，一个成功的活动必须是多元化的。不同的活动需要考虑到如上的方方面面，但也不能固守一格，应该在做到基础的基础上也要充分考虑鼓励创新，让活动更有趣，也能吸引更多参与者的加入。

总之，一个成功的活动的背后需要有完备和细致的策划，以及良好的组织和实施。同时，从一个事件或事物获得反思和总结，也是提升自身的重要途径。让我们不断努力，学会做一个好的活动策划者，为参与者带来更优秀的活动体验。

活动策划方案设计篇五

xx超市由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”。其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评。从在xx开业现已有多家连锁超市也相继开业，现在xx超市入驻xx地区的第一家分店即将开业。

1. 基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客，扩散商场知名度树立良好的企业形象。

2. 营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3. 长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1. 市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2. 产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3. 宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

优势□xx超市具有很强的规模效应，在一定程度上具有很大的竞争力，而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1. 以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2. 给予适当数量折扣鼓励多购。

1. 综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得的经济效益。

2. 保持本土化经营。

1."5m"原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客xx超市在xx开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2. 并附以街头发传单的形式并向顾客传递xx超市的经营理念“天天低价”原则。

3. 在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4. 注重卖点的广告宣传即pop广告。

1. 建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2. 企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3. 设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4. 赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5. 邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。