

最新校园创意的线上活动策划方案(通用7篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

校园创意的线上活动策划方案篇一

七夕，中国自己的.情人节。

七夕

中式传统情人节，浪漫携手。

男、女各50人，共100人。

七夕之夜。18:30--20:30

—
渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金20xx~3000元以上的男女情

侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。

可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2、游戏互动

才艺表演(可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺)

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事(自找拍挡)。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用

灯光：

纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：

用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：

在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：

在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：

每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

校园创意的线上活动策划方案篇二

20xx.8.168.18

- 1、通过本次活动，提高xxxktv在张掖娱乐市场的品牌号召力
- 2、提高50%70%的日均营业额

(活动结束后，由财务向总经理以及营运总监汇报活动结果)

- 1、女士进店有礼
- 2、特价酒水套餐
- 3、绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶
- 4、互动游戏，射中爱情幸运星

1、整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2、通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3、精心布置活动场地，营造节日气氛

4、当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

1、女宾进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2、情人节特价酒水套餐+消费有礼；

根据消费额度设置35种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a□设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元xxx代金券

3、会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；(例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶；满800元送50元代金券并赠送红酒一支等)(具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实)

备注：所赠代金券不可当日使用(仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

5、酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

6、有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行赢ta所爱有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

a□活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。

分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b□计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c□奖项设置(暂定)：

100200分钥匙扣、手机挂件任选一个

200300分公仔一只(30cm)

300400分啤酒5瓶

400500分红酒一瓶

500分以上等同于当日消费金额的代金券一张

校园创意的线上活动策划方案篇三

20xx年8月9日(七夕节)-8月9日

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□xx年8月9日(七夕节)-8月9日好节相连，情人节是表达爱情的机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意

推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
- 2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xx珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

(3)各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动

报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

校园创意的线上活动策划方案篇四

(1) 情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支，送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上20点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

(2) 为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推！

(3) 情人节爱情大片：不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

(4) 相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您的第一张合影照片么?xxx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

(5) 爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

(6) 七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化妆品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

校园创意的线上活动策划方案篇五

二、活动地点：

三、参与方式：

1. 办理业务即可获得本次活动入场券
2. 通过官方微博、微信转发本次活动内容即有机会获得本次活动入场券
3. 私信至官方微博、微信，参与心心相影，爱需要一些惊喜的活动环节，讲出您和您的恋人的浪漫爱情故事和意想中为他/她制造的惊喜瞬间，一经采纳，即可获得本次活动入场券，同时还有专业策划团队为您出谋划策！

四、活动内容：

1. 永恒爱墙

在电影院大厅，情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰，穿过心形的蜡烛池来到u互动的爱墙，情侣们把手中的玫瑰插在爱墙的前面的插花篮中，共同在爱墙上写下真心的爱情誓言。爱墙上写满甜言蜜语及u互动对他们的祝福。

2. 星座恋情测试/真爱无敌u之选邀你进入真爱试炼

在电影院售票大厅处设置一展位为情侣们提供星座运势、爱情测试，装饰得非常神秘感，可以与相关占卜机构的合作，如一些有研究占卜的水晶门店。

如操作困难换成：

真爱无敌u之选邀你进入真爱试炼

在售票大厅处设置一角密室逃脱游戏，情侣们可进入体验，装饰得神秘而又浪漫，可以与密室逃脱机构的合作。

3. 心心相影，爱需要一些惊喜

让恋人通过照片、话语、短片等等方式在观影厅内进行表白或者求婚的环节。求婚片段及活动花絮可以在u互动内点播收看。

4. 抓对机遇

每对参与观影的情侣可以在椅子下面找到一张粉红色卡片，如写有：马上有机，则获得丰富礼品！如找到半张红色卡片，上面写着一半的文字，则手握半张卡片的情侣要在十秒内找到对方情侣，并同时来到主持人身旁，并回答正确主持人的问题及完成主持人的游戏，则双方均可获得礼品！

5. 观看电影

校园创意的线上活动策划方案篇六

为了鼓励同学们积极参与到校园活动中，锻炼同学们策划、创新的能力，丰富同学们的大学生活，使他们对校园活动有一个简单的了解，并通过此次活动吸收和采纳更多优秀的活动方案，我院特举办此次校园活动创意策划大赛。

1、作品题材：作品内容健康，积极向上，适合所有在校大学生参加。以人文精神、校园文化、社会热点等专题校园活动为着眼点。（营销策划大赛活动策划书）

社会热点：密切关注国内外新闻时事动态，捕捉社会热点话题，如学习党的十八大精神、掉渔岛事件等，且以正面、积极为主导方向，努力形成符合大学生思想动态、吸引大学生眼球视线、启发大学生热血激情的新颖创意活动方案。

青春舞台，奇思妙想。请充分发挥你们的想象力，创造出各式各样符合我们新一代大学生精神风貌的活动。

2、作品形式：以校园活动策划方案的形式来表现作品。内容应该包括：活动目的、活动标题，活动主题，活动时间(地点)，参与对象，活动内容(流程安排)，经费预算等，具体内容不限(具体可见附2活动策划书)。

3、作品应是一份完整、具体、可执行的活动策划书，策划书要求同时具备文字版(a4纸打印)和电子版两种形式，上交资料不全，一律取消参评资格。

附件一：校园活动创意策划大赛报名表

附件二：策划书样本

附件三：校园活动创意策划大赛评分标准表

生命科学学院分团委、学生会

二〇xx年十一月二十一日

校园创意的线上活动策划方案篇七

协会定期开展了一系列手语活动，取得了圆满成功，并在近期邀请聋哑学校老师为社员讲手语课，使社员学会了基本手语，同时社团一直以传承爱、传播爱为宗旨，于是组织了本次“手拉手，共普无声乐章”活动。

1、给聋哑儿童带来快乐，丰富他们的生活，使他们生活更加丰富多彩；

2、给会员一次锻炼的机会，让我们更多了解社会，学会更好与人交流；

3、传递爱心，让更多的人了解残疾儿童并关心他们，让更多的人奉献一份爱心。

x年x月x日14:30至18:00

聋哑学校

手语协会会员(40人)

潍坊医学院基础医学院x级学生分会社团实践部

聋哑学校在校师生(人数不计)

(一)、前期准备:

- 1、与聋哑学校取得联系，并申请活动;
- 2、组策部写好活动策划书;
- 4、办公室向会员们发出通知，并筛选统计参加人员;
- 5、财务部申请活动经费，买好所需物品;
- 6、文艺部排练手语节目;
- 7、联系租车，并计算费用。

(二)、活动过程:

- 1、活动人员下午2:00在中和广场集合，统计到场人数，做好分组;
- 2、手语课旁听:

到达学校后，首先听手语老师讲一节手语课，时间大约五十

分钟。

3、文艺部演出：

文艺部为同学们表演手语节目，并进行互动交流，时间大约三十分钟

4、篮球友谊赛：

组织男生与年龄较大的聋哑儿童进行篮球活动，时间大约四十分钟

5、爱心卡片赠送：

将社员前期制作的爱心卡片赠送给聋哑学校的同学们，送上社员的

6、结束活动，集体拍照留念，清点参与人数，大家集合回学校

(三)、后期工作

1、办公室写好活动内容和活动总结，并上交存档

2、各部室交流活动心得和活动经验

3、宣传部将相关资料整理，加强后期宣传。

4、将照片洗出并整理

通过此次活动，希望可以使聋哑儿童感受到社会的关爱，快乐地成长，另外丰富大学生的课余生活，并扩大我校手语协会以及学分会在学校及社会中的影响力。

1、打印照片10元

2、租车费用元

- 1、与聋哑儿童交流时要有耐心，讲究方法，尊重老师及同学。
- 2、上手语课时认真听讲，不要破坏课堂秩序
- 3、活动时充分考虑他们的能力，做到适可而止，注意安全。