

最新老年人观影活动策划方案(实用6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

老年人观影活动策划方案篇一

一、活动时间□20xx年12月1日——20xx年4月30日，2月14日除外。

二、参与酒店：生活派酒店公司旗下各门店

三、活动内容：首次预订并成功入驻生活派酒店的顾客，即可享受100元/间夜特价房，在消费结束即自动升级为生活派酒店派卡会员，关注酒店微信即可获赠电子优惠券。

温馨提示：

4. 100元/间夜特价房不可与其他优惠措施同时使用；

5. 此活动有效期20xx年12月1日——20xx年4月30日，2月14日除外。

3. 短期促销及互动活动

短期促销主要针对节假日来策划，互动活动注重趣味性、参与性。短期促销及互动活动的奖励均设为20元电子优惠券。

四、宣传渠道策划

1. 线上宣传渠道

(1) 微博官方上添加微信二维码;

(2) 利用微信“附近的人”功能模块,在企业微信签名档做免费宣传;

(3) 利用微信“漂流瓶”功能模块:

“捡一个”,每天只有20次捡漂流瓶的机会,也可以进行对话,邀请加入微群。

(5) 利用微信“添加朋友”功能模块,添加好友。

2. 线下宣传渠道

(1) 名片、dm单、服务指南、店内海报、展架、户外广告、活动海报等宣传品。

(2) 发动内部员工转发酒店信息。

五、管理工作

酒店微信营销需保持24小时在线,方便发展粉丝并对粉丝的关注、提问、咨询、投诉做出反馈。推送的优惠信息由市场部负责策划。

对于已经关注酒店微信的会员,建议向布丁酒店一样只是在每周三、五发送1条信息,避免会员反感。

六、费用预算

手机4000元(天津店、洛阳店、烟台店、沈阳店各配1部,廊坊店已配备手机,根据实际情况确定)

sim一张: 250元(50元, 5家酒店,根据实际情况确定)

手机月租：300元/月（60元/月，5家酒店，根据实际情况确定）

方案四：酒店微信营销策划方案

随着移动互联网技术的普及，发现目前酒店用户具有网购习惯移动化的趋势，于是果断看准商机，利用微信进行移动社交营销。率先提出在微信平台提升酒店服务和开展营销活动，并通过微信，吸引更多高端精英人群关注和加入财富俱乐部，同时也为其会员提供更加尊享移动化服务，争取在同类型酒店营销市场占领先机。

通过三大阶段实现招募粉丝到口碑分享、优化服务目标，占领同类型酒店的营销先机。

第一阶段：资源整合，利用线上线下资源，摆放立体宣传物料，招募价值粉丝/会员用财富酒店自有资源（酒店内（前台、大堂、餐厅、客房）宣传物料、官方微博等），以二维码作为导入口，吸引品牌兴趣粉丝；微信用户一旦关注酒店wechatnumber不仅可以收到最新活动信息、酒店优惠、在线预订等服务，还有机会参与酒店不定期发起的抽奖活动及预订酒店赢积分活动。

策划线上推广活动，粉丝可通过分享到朋友圈，获取活动优惠，以达到口碑营销。

第二阶段：制定优惠政策，建立线上crm客户管理系统，实现微信o2o营销（线上营销线下消费）

优惠政策：

客房：

1. 通过微信进行预订或前台预订出示微信会员卡，返现50元

（返现金额3个工作日内打入客户会员卡，返现政策与携程等ota平台一致）。

2. 通过微信进行预订或前台预订出示微信会员卡，除享受第1条优惠政策外，还可享受赠送欢迎果盘和洗衣服务。

餐饮：

1. 出示微信会员卡，港式茶点享受6折优惠。（免服务费、免茶位费）

2. 出示微信会员卡，散点享受菜金9折优惠。

第三阶段：微信线上crm系统与财富俱乐部crm系统无缝对接，微信在线支付，线下消费。

财富俱乐部会员可通过微信查询卡内消费明细及余额，亦可通过微信了解财富俱乐部会员优惠政策，在线申请办理会员卡（类似招商银行wechatnumber[]查询卡内实时动态和申请办理卡功能），此功能的实现需crm客户管理系统供应商提供接口，微信开发公司进行定制开发。

老年人观影活动策划方案篇二

营销思路：6月紧扣儿童节商机，展开促销，推广品牌，促进销售。

企划一：六一嘉年华，欢礼尽情享

活动时间：__年__月__日

活动内容：活动期间，凡在本百货广场童装区明示“满161元减61元现金”，单柜一次性购物累计“满161元减61元现金，再送5元游乐券+10元美食券，满322元减122元现金，以此类

推，多买多减。促销细则：

- 1、本广场明示“满161立减61元现金”专柜参加本次活动；
- 2、当天电脑小票不累计不分解；即：同件商品不可拆分开单、付款
- 3、部分专柜不参加，现场醒目位置标明“本柜不参加此次活动”等字样；
- 4、团购业务、超市部、家电部均不参与此活动；百货部限童装区参与。

企划三：童心童乐，应季童装、童鞋大型特卖会

活动时间：__年__月__日

活动内容：活动期间，在儿童区众多知名品牌将举行大型特卖会；特卖会上将推出价值超150元的童装、童鞋以61元的低价回馈小朋友。

企划四：童心同乐折扣汇

特别企划五：童心童乐，精彩纷呈

1、“__杯”亲子绑腿大赛快乐招募

报名地点：__

比赛时间：__年__月__日

奖品设置：

一等奖：1名奖300元成长奖学金

二等奖：2名奖200元成长奖学金

三等奖：3名奖100元成长奖学金

参与奖：若干名奖儿童快乐礼品一份

2、“童心同乐齐寻宝”

活动内容[x月x日活动当天，凡在童装、文体区不论购物多少，凭当日电脑小票即可到宝藏树上摘取欢乐汽球一个，并扎破汽球即可寻到自己中意“宝贝”礼品1份，奖品限量，送完为止！

3、“__档”少儿宝贝达人大奖赛

报名时间：__年__月__日

预赛时间：__年__月__日

决赛时间：__年__月__日

参赛事项：__年__月__日

(1) 参赛项目：时装表演、唱歌、跳舞、武术、讲故事、书法等

(2) 参赛内容[x月x日—x月x日在本广场客服中心报名，均可参加少儿宝贝达人大奖赛[x月x日、x月x日晚按报名先后顺序轮流上台表演[x月x日晚入围选手进行决赛并对获奖者颁发证书和奖品。

奖项设置：

一等奖1名(价值500元现金)

二等奖2名(价值200元现金)三等奖3名(价值150元现金)

最佳才艺奖1名(价值50元礼品一份)

最佳上镜奖1名(价值50元礼品一份)

最佳气质奖1名(价值50元礼品一份凡参赛队员获纪念品一份!
(价值10元礼品)

老年人观影活动策划方案篇三

20xx年xx月xx日

xx县师范附小操场

全所职工及其家属

(一) 投篮活动

选定半块篮球场，男士以罚球线为准，女士以罚球线前一米的距离为准进行投篮，每人投篮次数5次，每投中一次获得一张奖券。

(二) 家庭接力往返跑

画出50米长的平行跑道，以每个职工家庭为单位派出一男一女作为一组，每次6组选手参加，每一组的男士站在50米跑道的起始端，女士站在50米跑道的终端，进行接力往返跑。每组评一等奖一名、二等奖两名、三等奖三名，并分别发给三张、两张、一张奖券。

(三) 慰问退休、困难职工

为体现集体温暖，切实关心退休、困难职工的家庭生活，行

政、支部、工会领导将一同慰问退休、困难职工，与他们座谈、交流，了解并切实解决他们的困难，为他们送去节日礼品。

（四）集体晚宴

单位领导、职工及其家属将一起共进晚宴，在欢声笑语中共同感受浓浓的节日氛围，共同迎接又一个崭新的春天。

3万元

- 1、办公室做好活动场地联系、活动器材准备、安排裁判人员。
- 2、全所职工及其家属积极参加。
- 3、体育活动以娱乐为主，不能在活动中发生任何不愉快。

老年人观影活动策划方案篇四

做好读书笔记，有助于汲取文章精华，积累有用素材，学习作文技法，提高阅读质量，最大限度地将他人的东西化为己有，从而迅速有效地提升自己的语文素养和成绩。

二、内容要充实

1、故事梗概类，或内容提要类

主要对象是故事性极强的作品或者长篇小说。可以分章节概述，也可以综述全文，也可用“关键词”来勾联全文脉络与要点。要注意弄清故事的人物关系、事件的前因后果及情节的巧妙安排，要达到“写后能清楚地讲给别人听”的目的。

2、材料类

材料是文章的血肉，一旦缺失，文章必然苍白无力，所以要着重积累小故事类的素材和论据类的素材。当然并不是所有的材料都要积累，要明白，“有价值的才是最好的”。一般来说，有价值的材料具备以下四个特点：一是合乎情理，有一定的思想性；二是生动形象，有一定的艺术性；三是新鲜新颖，有一定的时代性；四是丰富多彩，有一定的多样性。

3、格言警句类

包括名人名言、警句箴言、谚语俗语、座右铭、歇后语等，这些都是最精粹的语言，极富哲理性，要多方收集，多多益善。

4、精美句段类

要及时摘记与自己心灵最契合的精美句段，以后随时细细欣赏，慢慢玩味，用心模仿。这类句段是提高作文语言表达水平最重要的范本，对于这些句段，要么直接引用入文，要么巧妙化用，巧妙入文，势必大大提高作文的档次和水平。

三、对象要清晰

做读书笔记讲求实效，针对读书笔记的目的和内容，我们在阅读时要有意识选择那些“实用”的书目。根据实践经验，特别推荐以下书目：一是辞书类，如《中华妙语大辞典》

《常用谚语词典》《中华智慧话语宝典》《世界名言博引词典》《唐宋诗词典故辞典》《历代名句赏析词典》；二是精品类，如《读者》《文摘周报》《时文选粹》《思维与智慧》

《心灵鸡汤》《资料卡片》《萤窗小语》《余秋雨文集》《林清玄文集》《刘墉文集》等。

四、格式要规范

做读书笔记最好要条理清晰、格式规范，以便以后审核、查

阅和引用。

首先要注明原文题目、作者、出处(书刊名、版本、期号、出版日期、页码)。

然后是正文，注意摘录时，要准确无误，当充分尊重原著，不改动、不误引，最好在摘记之后，认真校对。

最后，要对那些优美精彩的片段写出赏析文字。“赏”就是要写出自己阅读时的体验感觉。“析”就是分析并写出文章“亮点”和文字优美的成因，如诗化语言、意境化语言(立体、动态画面)、细节描写(特写镜头、聚焦法)、悬念(设悬、解悬)、对比衬托、炼字、善用修辞、旁征博引、虚实结合、情景交融、托物言志、动静结合等。一段优美的文字为人喜爱，总有某些独到的技巧手法。对这些手法进行分析与学习，必将迅速提高写作水平。之后，还要针对这则文字仿写一则文字。大量实践证明，赏析和仿写是提升作文水平的最佳捷径。

五、数量要达标

做读书笔记贵在持之以恒，三天打鱼两天晒网是不行的。必须要求自己在规定时限内搜集到不同类别的素材若干个，才能给自己前进的动力和方向。量化目标(一个学期内)大致如下：第一类10则，第二、三类各100个，第四类50则。可以再具体些：材料类——成语故事30个，寓言30个，童话10个，神话10个，其他20个；名言警句类——名句50句，谚语30个，歇后语20个。精美句段每周至少三则，每则必须包括赏析和仿写。量化目标确定后，必须随时提醒自己，及时清点整理，查漏补缺，争取早日完成任务。

六、整理要及时

及时整理是做好读书笔记的最后关键一环。整理的过程实质

上就是复习回顾的过程。可以一月一小整理，一学期一大整理。整理首先要检查自己的量化目标是否完成，格式是否规范。其次，编写好目录，可以分页码编写，也可以分类编写，即把同类素材所在的不同页码放在一起，比如精美句段，可再细分为细节传神类、细腻情思类、哲理禅悟类等。再者，可以请他人或者亲自编写序、跋，记录下做读书笔记的心得体会等。还可以进行美术编辑，在笔记的空白处加入剪贴画或插图，或者在文字周围加上花边等进行修饰。最后，为自己的读书笔记起一个好名字，如“美丽心园”“闲情偶记”等。这样自己的一部作品便诞生了。

七、补充

其他要注意的事项还有：

一是要先消化后摘抄，在理解基础上有重点地做笔记，不可胡乱抄书。

再者，不要一见到优美句子就停止阅读去抄记，可以在旁边轻轻用铅笔点一个小点，在全文看完后再“按图索骥”，把那些小点边的好句子抄好，以免打破对作品的整体理解。

最后，要放开胸怀，主动把自己的笔记和其他同学的相互交换，这样可以互相学习，互通有无，共同提高【】。

老年人观影活动策划方案篇五

1. 基本情况

红茶是我传统出口商品之一。出口额每年达××吨。目标市场主要是西欧。我××茶厂、××茶厂和××茶厂等年产红茶达××吨，可供出口额达××吨。我红茶出口的货源是充足的。

英国、德国、荷兰和爱尔兰等国是世界红茶的主要进口、转口和消费国。其中英国每年进口红茶约××吨，占世界红茶销售量的××；德国每年进口红茶××吨；荷兰每年进口红茶和转口红茶约××吨；爱尔兰每年进口红茶约××吨。

经过多年的努力工作，我红茶在英国、德国和荷兰市场虽然已具有一定的客户基础，出口业务有所发展。但由于我红茶品质与外国红茶相比仍然是较低档次，不能适应市场的需要，交易量在这些国家年进口量中所占比重仍然很小，仅占××。而我国在爱尔兰基本上无客户基础，红茶市场尚在开发阶段。

由于去年世界红茶主要生产国继续保持高产，今年西欧红茶市场供货充实，价格疲软，买主观望，交易不旺，低档红茶生意尤其清淡，故我红茶成交进度缓慢，目前尚有相当数量低档红茶库存待售。

2. 出口指标

××××年我公司计划出口红茶××吨，比上一年增加××。

3. 经营措施

(1)要充分挖掘现有货源潜力，尽可能生产和提供品质较高的红茶现货。特别是我××厂和××厂生产的××牌和××牌红茶，要在原有品质的基础上争取进一步提高，以便在国际市场上具有更大的竞争能力。

(2)统一报盘和成交。为了统一步调，避免多头发盘，各分公司、各口岸及各红茶厂家如遇客户询盘，都统一交由我公司报盘。

(3)价格掌握。根据今年国际市场红茶的产销情况，结合我库存货源情况和推销目标，灵活掌握、力争多销。

(4) 客户使用。对于英国客户利用a公司，增强其经营中国红茶的信心，发挥其推销中国红茶的积极性。同时继续充分利用b公司的推销能力。伦敦拼配商c公司与我国有直接成交业务，可在原有基础上继续进行交易。其他如d□e等公司，可继续进行接触，增进相互间的了解，但不勉强进行交易。

对德国客户，仍以f公司等几家老客户为基础，多做工作。如条件许可，也可以在专业茶商中发展一些新客户。

对荷兰客户，对茶叶专销户y和红茶代理商w□要继续巩固和发展关系。对其它几家有多年业务往来的老客户，要继续发挥其推销我红茶的积极性，增进关系，如条件许可，也可扩大接触一些专业茶商，加深了解。

对爱尔兰，目前基本上尚无客户基矗要通过各种渠道和一切机会尽可能接触客户，在专业茶商中物色对象，建立关系，为我红茶直接进入当地市场提供条件。

(5) 对付款条件，一般维持现状，继续使用××付款方式。如果遇特殊情况，特殊要求，另外酌情考虑。

(6) 佣金掌握。基本上维持现状，一般不超过××。但对英国a公司等几家主要老客户，在今年也可采取按成交量累进佣金率(一般不超过××)，以鼓励扩大成交量。

(7) 包装。根据口岸现有条件对外成交。但要尽可能适应市场要求，争取提供国际标准箱以利成交。

(8) 交货期。要改目前跨三个月的交货期为一个月的交货期，以提高客户购买我红茶的兴趣，进一步扩大贸易。

(9) 贸易方式。继续使用原来的××和××交易方式。但根据今年的推销任务，国际市场的情况和客户的具体问题，也可以采取其他灵活的贸易方式。

(10)视今年上半年红茶外销成交情况，必要时可派一茶叶小组出访西欧，目的是扩大红茶的出口量。

上一篇：大学生志愿者服务活动总结 下一篇：街道志愿者活动月总结

老年人观影活动策划方案篇六

一、目的：

1、庆辉煌20，迎灿烂20元旦晚会

2、通过“元旦”晚会丰富全体员工的业余文化生活，提高凝聚力、增强团队精神，优化企业文化。

二、晚会时间地点、人数及内容

1、时间：12月31日

2、地点：待定

3、晚会主题：爱我晶台，共创未来

4、人数：公司全体员工、供应商、客户、业界好友(合计：人)

三、晚会经费预算(总计：000元)

1、抽奖奖品预算(合计：000元)其中：特等奖1名，奖金00元；一等奖2名，奖金002=00元；二等奖5名，奖金005=00元；三等奖8名，奖金008=00元；四等奖20名，奖金012=00元；纪念奖30名，奖金030=00元；(中奖人合计：58人)

2、优秀员工奖金(合计：00元)

3、表演节目(合计：00元)

4、晚会所需采购物品(合计：00)

5、餐费(合计：00)

注：详见附件《元旦晚会经费预算表》

四、晚会筹备组

1、总策划：方传秘

2、策划小组成员：方传秘、李x□熊x

3、后勤保障组：各部负责人、财务人员、行政部文员、保安员。

4、礼仪组：供应商接待组(x)□客户接待组(秦x)□业界接待组(戴x)□内部人员接待组(陈x)□

5、晚会节目组：李x

6、晚会主持组：(待定)

7、比赛活动小组□x

五、晚会现场工作人员分工安排：

1、场景布置人员：刘x□

2、晚会现场负责人：李x

3、晚会现场协调：李x

4、宾客引导人员□x

5、现场准备工作人员：办公室所有文员，由陈x带队

6、现场秩序维护：李x□保安队

7、比赛活动负责人□x

8、音响设备组：赵x

9、安全保障组：李x□保安队

六、元旦比赛活动时间

七、晚会筹备工作安排

1、总策划：方传秘负责所有活动筹备的监督

2、策划组：负责活动的计划编写扩流程制作，协调沟通各小组的工作。

负责人：各部门负责人

做好各部门负责人的思想工作，使其全情投入，通过他们对下属的了解帮助发掘有表演潜力的员工，从而提高员工的积极性。负责动员所辖范围内员工积极参与，发掘在娱乐节目方面有特长的员工，鼓励其报名并上台表演。选上的节目，所在部门/要给予大力的支持。

4、节目预选(完成期限：12月25日)

负责人：人力资源行政部

负责当天晚会节目的选定，保障节目质量。

5、节目排练(完成期限：20年12月01日——20年12月25日)

负责人：人力资源行政部李x

演出现场排演，音效设备设施到位，计划排演1次。

6、会场布置(完成期限：晚会当天)

负责人：刘x□

陈仕斌、孔x□张x□

负责做好晚会的舞台搭建，音响、场地及背景布置。

7、礼仪组(完成期限：晚会当天)

负责人：高x负责大堂接待嘉宾，并给予引导

8、音响设备组：

负责人：赵x负责现场音响设备安装调试和dj及碟片音乐工作

9、现场准备工作人员：办公室所有文员，由财务陈香带队

负责分配观众食品并发放到位，晚会开始前负责发放彩旗、荧光棒等互动道具，发放抽奖号码，担当颁奖礼仪，为嘉宾准备好水果、茶水，嘉宾上台时进行引导等一切有关晚会的服务性工作。

10、通知晚会嘉宾

负责人：市场部、供应链

负责填写和发出请柬(邀请函)，通知与会嘉宾准时参加晚会，

嘉宾到达现场后安排其入座。（《邀请函》需确认样板格式、数量，印制完成）

11、晚会现场拍照(完成期限：晚会当天)

负责人：梅x

负责晚会前后整个过程的拍摄记录，用相机从不同角度和时间拍照，反映晚会的各方面工作。

12、协调工作

负责人□x

负责晚会的人员调动，保证晚会圆满完成。

13、物资采购与租用

负责人：方x□财务人员、采购课

负责晚会所需的食品、礼品、奖品、道具等所有物品的采购及服装租用。

14、道具准备

负责人：采购课、节目组

负责晚会各种游戏道具的准备和传递。

15、会场秩序维护

负责人：李x□行政保安队

负责观众就坐区域的划定，晚会进场、退场秩序的维护，入

场观众的就坐安排，各部门/车间主管维持所在部门人员的秩序，做好安全工作。

八、颁奖、抽奖嘉宾：

负责人□a.特等奖(总经理)□b.一等奖(待定)□c.二等奖(员工代表)□d.三等奖(管理代表)e.四等奖(领班代表)

为相应的获奖者进行现场颁奖；参与(纪念)奖

九、其它筹备工作

- 1、《元旦晚会经费预算表》
- 2、《元旦晚会节目表》
- 3、《晚会奖品及物品明细表》
- 4、《晚会时间及流程表》

十、策划工作完成时间计划表

线上元旦节日活动策划方案