

秋收活动方案命名(优质5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

秋收活动方案命名篇一

在新春佳节即将到来之际，为延续并深化_____文化

活动，给各位员工营造开心愉悦、压力释放、和谐竞争、团结协作的氛围，更进一步凝聚人心，增强团队向心力与执行力。本着因地制宜、简约欢快、隆重热烈、适度拓展的原则，特开展本次活动。现将活动有关事项通知如下：

一、活动时间：拟定20xx年1月23日下午14:30

二、活动地点：6层会议室

三、活动项目：姜太公钓鱼、敲锣打鼓贺新春、春种秋收(团队项目)、摸着石头过河(团队项目)、一反常态(团队项目)

四、报名方法：

1、春种秋收(团队项目)每个科室派4人(男、女不限)组成代表队参加。2、摸着石头过河(团队项目)每个科室派4人(男、女不限)组成代表队参加。注：如科室人员不够可以邀请其他科室人员参加。

其他游艺项目不限制报名人数，在不影响工作情况下人人参加。

五、活动项目规则与奖励办法

1、姜太公钓鱼(单人单项)

活动规则：参与者手持一根“鱼竿”，“鱼竿”由一根米长的木棍、一根1米长的细绳和一个牙签(牙签做鱼钩)组成。“鱼”是六个啤酒瓶，地上铺上报纸保护啤酒瓶，以免摔碎。要求参与者在1分钟的时间里使用“鱼竿”钓起啤酒瓶。

奖励办法：此活动取用时最短、钓到“鱼”最多者。取一、二、三等奖，允许并列。其他参与者获得纪念奖。

2、敲锣打鼓贺新春(单人单项)

奖励办法：击中者获得优胜奖，未击中者获纪念奖。

3、春种秋收(团队项目)

花取回跑回起点递给第三位运动员，第三位运动员将4束鲜花依次插到4个瓶子里跑回，击掌交接后下位运动员出发；如上述方法循环，至四位运动员全部完成。全部完成的用时最少的队伍获胜。

瓶子不能倒地，如倒地须及时扶起，并计算犯规一次，加时3秒；鲜花必须插在瓶子里。如没插准、掉地上、须及时重插，且不能碰倒瓶子。奖励办法：本活动取团体一等奖。其他队伍发给纪念奖。

4、摸着石头过河(团队项目)

活动规则：每队4人，迎面接力，每道3块“石头”(木板长20xx宽10cm高5cm)[]赛距为15米，开赛前，参赛队员在各自赛道的起点线后，第一名队员手持一块石头，两脚分别站在起点线后的两块石头上。发令后，队员先将手中石头放置在前方适当位置，然后脚踩在前方石头上，再取回身后的石头并放置在前方适当位置，依次反复前进直至终点，以人过

终点线后捡起终点线内的最后一块石头为完成，第二名队员同样方式返回，依次进行，直至4名队员全部完成即为该队成功。队员双脚须各踩在一块石头上才能去拾身后空出的石头，途中队员身体的任何部位均不得触及地面，单手、单脚触地一次加时2秒。如双手、双脚触地，即从该队员起跑处重来。

奖惩规则：取用时最少的团队获得一等奖，其他队伍发给纪念奖。

5、一反常态(团队项目)

1、姜太公钓鱼(单人单项)裁判员：_____、_____

4、摸着石头过河(团队项目)裁判员：_____、_____

5、一反常态(团队项目)主持人、裁判员
_____、_____

秋收活动方案命名篇二

1、辞旧迎新心欢畅，梦想激情齐飞翔，事业荣誉共辉煌，国强家富谱华章，健康*安都点亮，快乐幸福驻久长。新年很棒，新年吉祥，祝你福运无疆！

2、春天的鲜花簇拥你，祝你新年事业顺；夏日的彩虹照亮你，祝你前途更光明；秋天的果实滋润你，祝你新年最健康；冬日的雪花陪伴你，祝你新年步步高！祝您新年快乐，万事顺意！

3、2021生活美，一年辛苦换得硕果归。流汗流血不流泪，闯过难关几*。公司业绩有发展，奖金领回一大堆。父母妻儿开颜笑，过年再把朋友会。愿你2022再努力，一帆风顺得金龟！

4、把星辰打成一枚勋章，挂在时间的胸膛，生命的足迹将无

比辉煌。拾起每一片阳光，镶嵌在岁月的额上，人生的路标将更加闪亮。我愿带着2022的新年祝福，祝你：万事如意，事事顺心。官运亨通，财运旺旺！

5、新年新年即将到，我送祝愿到身边。*日忙里又忙外，为我分忧解心烦。新年假期发誓愿，让你休息心开怀。送你一张美容卡，愿你永远青春在。祝新年快乐！

6、我们满怀辛勤耕耘的丰收喜悦，迈着奔向新征程的豪迈步伐，迎来了新世纪又一个新年。

7、新年要到了，大家发了很多短信祝福你，基本能代表我的心意。另外我再补充一点：你要理个圆圆的发型，脸上带着开心笑容，这样才与圆蛋开心相吻合！

8、除夕午夜十二点，新年露出脸；清晨七八点，祝福在心间；中午十二点，开心乐无边；下午六七点，甜蜜满心田；晚上九十点，祝福还在添。提前祝除夕快乐！

9、神舟八号飞天，迎接金龙下凡，带来吉祥祝愿，幸福融入心田：一祝好友新年*安；二祝好友家庭团圆；三祝好友福寿延年。新年大吉！

10、在新的一年里，预祝该快乐的都快乐，不该快乐的也争取快快乐乐！身上穿金的穿金，戴银的戴银，手里红票多高，身旁美女特俏。恭祝你新年吉祥财运连连！

11、花，采了许久，枯萎了也舍不得丢；一把伞，撑了很久，雨停了也想不起收；一条路，走了很久，天黑了也走不到头；一句话，等了好久……祝新年快乐！

12、茶要浓的，细细品尝；酒要香的，痛快畅饮；爱要真的，轰轰烈烈；朋友要知心的，互爱互助！嘿，拿手机的这个就很不错！新年快乐！

13、春节快乐度过，幸福留在身边，开心挂在脸上，好运四时不断！

14、新年到来喜事多，合家团圆幸福多；心情愉快朋友多，身体健康快乐多；一切顺利福气多，新年吉祥生意多；祝您好事多！多！多！

15、酒，一壶一壶酝酿；人，一年一年长大；你——却是我永远不变的牵挂！朋友，今天是小寒节气，天越来越冷了，注意身体，顺祝春节回家顺利，新年吉祥！

16、一元始，喜双来，三花开，四季安，五福临，六大顺，七星照，八仙助，久奋进，十开拓。百兽王，大龙头，千里眼，顺风耳，祝福你，新年乐，万事兴。

17、传一条信息，让人安然好久；接一个电话，让人温暖好久；品一壶好茶，让人回味好久；忆一段往事，让人牵挂好久。而我，只想让你幸福好久、好久！

18、新年计划：左手金元宝，右手摇钱树，鸿运当头照，金钱塞满包，工资翻几倍，美女身边罩，出门有专车，提拔肯定要，问候一发出，回信必然到。

19、亲爱的，想你在片片雪花的飞舞中，念你在颗颗烟花的绚烂中，恋你在柔柔月夜的环抱中，爱你的在声声新年的钟声中，宝贝，我要爱你一辈子，新年快乐。

20、吉祥如意庆新年，欢天喜地的过年。鞭炮声声响彻天，灯笼高挂照*安。欢聚一堂乐开怀，我的祝福美如云，祝你除夕快乐！

秋收活动方案命名篇三

一、活动主题：

与梦同行，青春飞扬

二、活动时间：

x月x日(星期日)晚上6点半。

三、活动地点：

三、主办单位：

x学院

四、承办单位：

x学院研究生会

六、活动流程：

本次活动主要由文艺节目、游戏和抽奖三个环节组成。

活动具体安排：

节目1：开场舞--(等)(时间5分钟)

节目2：歌曲--你那么爱她(时间5分钟)

游戏1：合力吹气球(场地：报告厅讲台前，时间15分钟)游

戏2：正话反说(场地：报告厅讲台前，时间10分钟)

节目3：舞剑--(x)(时间3分钟)

节目4：魔术(x)(时间2分钟)

第一轮抽奖(时间10分钟，抽取三等奖10名)

游戏3：五毛一块(场地：报告厅讲台前，时间10分钟)(x)游
戏4：心有灵犀(场地：报告厅讲台前，时间15分钟)(x)

节目5：歌曲--我的好兄弟(x□x)(时间5分钟) 节目6：古琴--(x
负责)(时间5分钟)

游戏5：我爱记歌词(场地：报告厅讲台前，时间20分钟)(x)

游戏6：吸管运输(场地：报告厅两条走道，时间10分钟)(x)

节目7：相声--土建的激情无限(x□x)(时间10分钟)

节目8：歌舞--闹够了没有(x□x□x□x)(时间6分钟)

第二轮抽奖(时间5分钟，抽取二等奖5名)

游戏7：你问我答(场地：报告厅讲台前，时间10分钟) 游戏8：
气球飞舞(场地：报告厅两条走道，时间10分钟) 游戏9：谁是
卧底(场地：报告厅讲台前，时间30分钟) 节目9：口琴--红
豆(时间5分钟)

第三轮抽奖(时间2分钟，抽取一等奖2名)

活动结束

预计活动时间：约195分钟

七、游戏规则及奖品详细说明：

(一)、本次游戏共9个，包含单人游戏、多人游戏。

(二)、游戏及游戏规则

1、合力吹气球(6人x4组)：

主持人：每组准备六张标签，上写：嘴巴(1张);手(2张);x1张);脚(2张);气球(每组准备3个)。每组6人，抽到嘴巴的人必须借着抽到手的两人帮助来把气球给吹起(抽到嘴巴的人不能用手自己吹起气球);然后两个抽到脚的人抬起抽到x人去把气球给坐破。按完成游戏的时间先后顺序排一、二、三、四名。(场地：报告厅讲台前)

道具：每组各六张标签，上写：嘴巴(1张);手(2张);x1张);脚(2张)气球(每组3个)，手机计时器(1个)

奖品：一等奖x□二等奖x□三等奖x□普通奖x

预计时间：15分钟

裁判：2人

2、正话反说(4人×5组)

迟钝或念错者直接罚下。比赛共分四轮，采用淘汰制进行。难度可逐渐加大，第一轮出三字题，第二轮出四字题，第三轮出五字题，第四轮出六字题。四轮过后留存选手及其小组胜出。(场地：报告厅讲台前)

道具：无

奖品：一等奖x(第一名)，二等奖x(第二名)，三等奖x(第三名)，普通奖x(第四、五名)

预计时间：10分钟

裁判：1人

3、五毛一块(4男4女一组)：

主持人：游戏中女生价值1元，男生价值元，共有四男四女参与游戏，即总价6元。主持人喊出相应的价格，例如主持人喊出5元，则有4男3女或者2男4女抱团，落单者即淘汰，注意主持人喊出的价格是随机的，重复，直至剩下不多于三个人。按晋级的轮数决定名次，分一、二、三、参与奖。(场地：报告厅讲台前)

道具：无

奖品：一等奖x□二等奖x□三等奖x□普通奖x

预计时间：10分钟

裁判：2人

4、心有灵犀(2人x4组)：

信息，不得说出任何字，若说话了该词就不算数，但是可以使用拟声词。主持人会提示这个词语由几个字组成。(为了让观众看到表演，播放每个词的时候猜的人背对屏幕，待比划的人看清楚以后□ppt会进入空白页，两人面对面以和观众垂直的角度站立开始猜词，主持人说“下一个”的时候，猜的人自觉背对屏幕)猜不出可以喊过(pass)或下一个。特别强调：为了公平起见以及节目的娱乐性，请观众遵守游戏规则，不要提醒选手!(场地：报告厅讲台前)

道具：抽题卡片4张

奖励：一等奖2名，二等奖2名，三等奖2名，普通奖2名
预计时间：15分钟

裁判：1人

5、我爱记歌词(3人x5组)：

主持人：接下来这个游戏，名字叫做“我爱记歌词”，有的娱乐节目把它叫做“卡拉永远ok”我们会在屏幕上逐个放映一些经典mv片段，不过，我们可不是听歌哦，歌曲会在某一处突然停止，大家就在这这时开始比拼，看谁能准确地、一字不漏地接唱后面的一句歌词。游戏时队员分成五个组，每组3人，现场报名。各组选出一个组长，当歌曲停止，主持人说‘开始抢答’后，各组组长可以举手抢答，抢到的队必须在5秒钟之内开始作答，答对加20分，答错，扣10分，不记负分。答错后其他组可以抢答，倘若三次抢答后，仍然没有答对，观众可以抢答。最后计算总分，由高到低排出第一，二，三，四，五名。（场地x）

秋收活动方案命名篇四

上星期，我校五六年级开展了《小学生心理健康教育主题班会》，并利用主题班会时间组织学生进行心理辅导课，针对现在小学生的学习表现和心理现象，如孩子们表现得自信心不足，不敢举手发言，不喜欢和别人说话，就不愿意和别人交往等，五六年级孩子表现没有责任心，遇事就逃避，做事虎头蛇尾厌学、自私、缺乏爱心、责任心，经不起挫折等严重的心里不健康现象的较突出，我校五、六年级开展以心理健康教育为主的班队会活动，让学生从新认识自己的心理弱点，自觉纠正自己在心理健康方面的不良表现。

通过主题活动,宣传心理健康教育知识,明确心理健康教育的意义与作用,培养学生的参与意识和乐观向上的心理品质,促进学生人格的健全发展,在全校掀起维护心理健康的热潮。

- 1、教会了学生管理自己的情绪,使其拥有积极稳定的情绪,避免患各种情绪障碍。
- 2、帮助学生学会正确认识自我和周围世界,从而使学生能与同学、老师、父母融洽相处。

3、使学生拥有健全的人格,摆脱自卑、自恋、自闭等不良心态,从而更好地投入到学习和生活中去。

我们紧抓住“从心开始”这一主题,传播心理健康知识,根据小学生的身心发展特点和教育规律,注重培养小学生良好的心理品质和自尊、自爱、自律、自强的优良品格,增强小学生克服困难、经受考验、承受挫折的能力和团体意识。

在本次主题班会教育中,我们为了提高教育的效果,我们采用学生互动的模式,以游戏的形式表现,在游戏的过程中增强集体荣誉感和班级团结意识。注重调动学生的积极性,活跃了班会气氛,大家在娱乐的过程中无形的增强了自身素质,增涨了心理方面的知识我们也注重发挥大家主观能动性,大家积极参与相关问题,充分发挥学生在学习活动中的潜力,大大提高我们班会的效果。互动的形式,给学生留下的印象更深刻。

各位班主任老师付出大量的辛苦,在班会召开前做了充分的准备。所以本次活动效果非常好,但也有需要改进的地方。如同学们班会刚开始气氛沉闷,不愿意说出自己的心里话虽然后来有所好转,但队会也快要接近尾声了;如果家长也能参与到队会中去效果会更好。这些不足也激励我们在今后的工作中更加努力,同时更坚定了我们办好下次心理主题班会的决心。

各位班主任老师付出大量的辛苦,在班会召开前做了充分的准备。所以本次活动效果非常好,但也有需要改进的地方。如同学们班会刚开始气氛沉闷,不愿意说出自己的心里话虽然后来有所好转,但队会也快要接近尾声了;如果家长也能参与到队会中去效果会更好。这些不足也激励我们在今后的工作中更加努力,同时更坚定了我们办好下次心理主题班会的决心。

秋收活动方案命名篇五

春节是*人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动，也是超市销售新特商品的好时机。

一、春节促销无非是降价、捆绑、赠送、换购等几种形式

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

- 1、媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。
- 2、销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列□pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。
- 3、人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

二、针对不同消费心理阶段采用不同沟通方式

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的

应该把握上应注意以下特点：

- 1、属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。
- 2、属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

春节期间，约有近5成的消费人群，都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此，生动化及人员推销至关重要。

- 3、春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用*传统的喜庆形象来设计。

三、认真做好商场超市的陈列工作

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在活动中，陈列还要注意以下主要原则：

- 1、一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。
- 2、重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。