

2023年大型舞蹈活动策划具体方案 大型商场活动策划方案集合(汇总5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大型舞蹈活动策划具体方案篇一

活动目的：双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商城，我们需要抓住双11·购物狂欢这一概念，在11月中气温下降的时机开展冬装促销活动。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色。活动从百货、超市和餐饮、影院、线上微店等多个业态整合开展。给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

活动时间：11月7日至11日

活动内容：

折扣促销：

1、双11美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。

2、双11美妆任你挑：化妆品(玉兰油、欧莱雅、欧莱雅□dhc)满400元立减80元。双11超级护肤套盒低至7折!

o2o(线上线下互动)，十万折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!百货折后满额立减，低至折上7折!

活动细则：

1) 11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择30个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2) 每人每个品牌仅限领取10张。

3) 双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4) 单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供应商和商场按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、屌丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

1.1元(超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右)

11元(舒适浴巾、韩后面膜2件装、布艺家具可爱兔，售价30元左右)

110元(舒适被，对枕、售价250元左右)

备注：预计费用1300元。(餐饮券为商家赞助)

品类营销：双11作为商场的11月的大型促销，全品类均要开

展活动(折扣或者赠礼)。建议男装、女装、鞋类、化妆品、精品、床品、童装均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1) 服装的冬款(厚款、大衣)

2) 秋冬配饰(围巾、帽子)

3) 床品冬被

4) 超市冬季火锅节单品

vip营销

vip浓情招募：商场单日消费满500元即可免费办理vip卡一张，单日消费满5000元即可升级为钻石卡。

1、**双11·vip顾客免费送：**双11当天到店，即可在__甜心饮品获得指定热饮一杯。(开业赞助，无费用)

2、**双11·vip顾客免费玩：**钻石卡vip凭卡即可带小朋友至__游乐园免费畅玩一次。

文化营销：

1、**双11.脱光马上走起！**

1) 免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：一楼广播台

2) 单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。

心动的，即刻牵手！

报名地点：二楼小舞台区

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11.单身情人场·光棍走起(4f影院光棍节专场活动)

单身男女可以至前台购买单身贵族专属票，女生可享6折购票。男生购票可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：电影1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

氛围布置：

1、大门口主展区/各楼层品类展区：

时尚冬装综合展区，沿用秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来__商场=屌丝逆袭白富美等鲜明标识。

备注：百货女装、男装部负责，陈列组统筹。

2、柜台与各楼层扶手梯、电梯口：灯箱片、立式pop架。

费用预算(略)

备注：活动详情请以商场内标识为准。

大型舞蹈活动策划具体方案篇二

通过本次演习可以让商场/超市员工掌握基本的消防技能，包括报警救助、疏散客户、逃生自救等。提高员工预防和处理突发时间的能力，保证事故发生时各项防范与抢险救灾工作能有条不紊的进行，使商场的财产与员工、顾客的生命财产损失降至最低。

:年月日

:全体员工及导购员(包括休息人员)

1、演习指挥总指挥:

职责:负责演习的整体策划、组织、指挥、监督与协调工作

2、副总指挥:

职责:协助总指挥工作，主要负责演练方案的制定与全体人员的培训工作

3、演习协调组

组长:

职责:负责演习时协调楼层与楼层、部门与部门之间工作

组员:

职责:负责演习应急协调工作，同时做好本部门的各项应急工作。

4、演习报警组

组长:

组员：

职责：发现火情，接到指令后立即拨打演习模拟电话报警，电话号码：(消防控制中心电话)向模拟消防部门(现场指挥部)求救。

报警方法：首先报警人员拨通火警电话(指定电话)，接下来要说明清楚发生火灾的地点(什么路、什么巷、门牌号)、火灾的性质(什么物质发生火灾)、火势的大小、报警人姓名、联系方式并派人到路口接车。

要求：报警组人员轮流报警，每个人要在1分钟完成报警工作(此为锻练员工的报警能力，实际发生火灾时一人报警即可。)

5、演习灭火组

组长：

职责：发现火情后组织、指挥灭火组人员扑救初起火灾

组员：

职责：发现火情后要听从组长指挥，及时赶到出事地点，扑救初起火灾，在消防单位未赶到之前，起火区域的义务消防队员先自行灭火。

灭火要求：在消防单位没到之前，所有灭火组人员听到火警铃声后，在组长的指挥下，立即携带干粉火器材与消防水带进行灭火(假设是发生电器火灾的要由一人先关掉电源)。

道具：s-3500消防演习烟雾弹、灭火器若干支、消防水带两卷、防烟罩两个

6、演习疏散组

组长：

组员：

职责：发现火情马上打开备用电源，将在本责任区域的顾客(由员工扮演)疏散到安全地带(大门外)，确保顾客的人身及财产安全。

疏散方法：当商场发生火灾时，疏散组成员及时引导顾客在最近的走火通道逃生，并用相对平和的语调要求逃生人员不要慌乱，一个跟一个的逃离火灾现场。

规范广播语言内容：各位尊敬的顾客，您们好。现本商场服装区发生火灾事故，目前火势还小，我们正在组织人员扑救，请大家不要惊慌，不要拥挤，听从我们工作人员的指挥，有秩序地离开商场，请注意老人与小孩的安全。本商场有个安全出口，请你们选择最近的安全出口撤离。由此给您们带来的不便，本商场深表歉意，敬请原谅！

道具：喊话器2~4个，手电若干支

7、财物抢救组

组长：

组员：

职责：对商场贵重财物、重要文件及有效票据和财物进行转移到安全地带并安排人员进行看管，防止财物丢失。

道具：“保险柜”1个、“贵重物品”、“重要文件”2箱

8、演习医疗组

组长：

组员：

职责：对演习中或火灾中受伤人员及时有效简单进行救护与包扎

急救方法：在火场，对于烧伤创面一般可不作特殊处理，尽量不要弄破水泡，不能涂龙胆紫一类有色的外用药，以免影响烧伤面深度的判断。为防止创面继续污染，避免加重感染和加深创面，对创面应立即用三角巾、大纱布块、清洁的衣服和被单等，给予简单而确实的包扎。手足被烧伤时，应将各个指、趾分开包扎，以防粘连。

道具：药箱、其他药用物品

9、演习警戒组

组长：

组员：

职责：严防火灾时不法分子趁火打劫、趁机搞事，现场采取“准出不准入”管理。

注：以上各组人员可由商场根据实际情况决定

1、首先商场要在事先确定应急疏散的组织架构与人员名单，并由商场正经理与防损主管对人员进行培训，确保各人员明白自身的职责与岗位技能。

2、演习前要先由正经理召开各组组长会议，细化各组长演练时负责的工作，再召开全体员工会议，强调相关事项。

3、防损主管在演练前要准备好所有演练的道具，并对道具进

行检测，确保各道具能正常使用。

4、演习时先拉开s-3500消防演习烟雾弹，再拉响警铃，然后总指挥宣布演习开始，各级接报警、灭火、疏散、财物抢救、医疗、警戒依次展开，当其中一组在演练时，其他组人员要在一边观看学习，防损主管在一旁指挥与讲解，另指派一人摄影(注:真的发生火灾时各组须同时开展工作)。

5、演习后要召开全体员工总结大会，总结经验，指出不足，并向防损部交一份总结汇报。

1、演习时疏散逃生路线要提前确定好并公布。

2、演习道具要准备好。

3、必要时可按照各组职责组织一次综合演习，各组同时开展工作。

大型舞蹈活动策划具体方案篇三

****年元宵节促销策划

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食物、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

一、团团圆圆过元宵

美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作务必注意卫生，要采取必须措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还能够邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，务必在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含

各种谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞狮舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

大型舞蹈活动策划具体方案篇四

万圣节活动的到会者不限年龄、性别，不分阶级、国籍，即使你是胆小鬼，也可加入他们的行列，来个热热闹闹的万圣节人鬼嘉年华会。下面给大家分享一些关于大型中心商场的万圣节活动策划方案5篇，希望能够对大家有所帮助。

一、时间：

20__年x月x日18：00~21：00历时约2个小时

二、地点：__

三、举办机构：__

四、与会人员：

(一)各位社长社员及其所邀请的舞伴大一大二大三均有参与。

(二) 主持人：__、__。

(三) 嘉宾：舍宾团成员两名舞灵街舞社。

五、会场布置：

(一) 主要道具：

1、七彩气球彩纸彩灯(落地闪灯迪厅圆球转灯)。

2、社团标幅电影海报。

3、面具(羽毛面具和恐怖面具)布娃娃(黑白恐怖)万圣节南瓜嘴脸卡纸。

4、糖果椅子马扎暖瓶一次性纸杯透明胶扫帚。

5、手提电脑音箱话筒。

(二) 会场布置(具体)：

1、入口。

2、会场内。

六、舞会流程：

(一) 开场：热场街舞

(二) 过渡：主持人介绍万圣节又来及特点

(三) 浪漫：

上演王子和公主的故事(伴随着小提琴演奏主持人旁述王子和公主的故事，同时，嘉宾上台跳交谊舞，过渡之后领舞，与

会人员自找舞伴一起学着跳，音乐舒缓气氛浪漫，灯光由亮渐暗营造舞会气氛)

(四) 恐怖：

cosplay小鬼上台拆散王子和公主，与会人员抓鬼(组织机构人员戴好恐怖面具混入人群从背后拍打 到场人员并发出恐怖尖叫声，此时音响诡异充满恐怖气氛，主持人讲述动员与会人员集体捉鬼，抓到拆散王子和公主的小鬼者有奖品赠送)。

(五) 过渡：

音乐起气氛缓和，组织人员做传纸杯游戏(现场组织两排人员，前女后男比赛口对口传纸杯，五分钟内聚水多的一组获胜并发予奖品)

(六)狂欢与会人员爆气球，快节奏音乐起，主持人宣布进入狂欢主题，大家尽情狂舞，后陆续上演交谊舞十四步，大家排成排跳兔子舞，之后进入第二轮狂欢乱舞。

(七) 结束：

主持人致束词，献上祝福，舞会结束，散场。

七、清扫会场：

(一)撤海报，收面具，收横幅，撤彩灯。

(二)收电脑，抬送音箱与椅子与暖瓶。

(三)清扫会场地面。

一、设计意图

每年的10月31日是西方的万圣节，万圣节流传到今天成了国

外孩子们和年轻人最喜欢的一个狂欢化妆舞会，它已经完全没有宗教迷信色彩。为了让我们的孩子感受这一独特的节日气氛，我们设计了本次活动，除了和孩子一起讨论有争议的“鬼”这个话题，让孩子正视它，培养孩子的胆量和分辨能力外，还结合园所的英语特色，设计了丰富多彩的游戏环节。希望给孩子们和家长们带来一次充满神秘感的亲子活动体验。

二、活动目标

- 1、通过万圣节道具布置和角色扮演，感受万圣节的快乐气氛，体验异国的风俗节日。
- 2、通过游戏，锻炼孩子的胆量和辨别能力。
- 3、让孩子在游戏中快乐的学习英语、讲英语。

三、活动准备

(一)经验准备：

- 1、了解万圣节的相关知识和活动。
- 2、学说英语诗“trick-or-treat”

(二)物资准备：

- 1、教室布置、走廊大门布置：如ghost幽灵、witch巫婆、vampire吸血鬼、spider蜘蛛、蝙蝠bat、南瓜灯jack—o—lantern等。
- 2、糖果、乒乓球若干，两个小南瓜。
- 3、万圣节主题音乐

(1)thiihallowween□

(2)knock-knock-trick-or-treat□

(3)水叮当—halloween□

(4)幽灵盛典。

四、活动过程

(一)活动开幕：

由老师扮演小鬼，用英语邀请大家一起参加万圣节。

“大家知道今天是什么节日吗？一起说一次‘万圣节快乐！’”

“让我们把自己装扮起来吧！”

(节主题音乐背景)

(二)游戏：

1、小小怪兽：

游戏准备：乒乓球若干、大篮子两个。

游戏规则：教师事先可以准备两个篮子，分别贴上怪兽的样子，分组进行，请幼儿用球丢向怪兽，打怪兽，最后看哪组的幼儿丢的乒乓球最多。

2、运南瓜接力赛(pasthe-pumpkin)□

游戏准备：两个小南瓜。

游戏规则：每队里将幼儿两人为一组，背对背把南瓜夹住，然后从起点运到终点，再绕回来，下一组继续接力。最快完成的那一队为赢。注意途中不能用手扶南瓜，如果南瓜掉在地上了，捡起来游戏继续。

3、魔法接力赛：

游戏规则：将幼儿分成人数相同的几队，在起点排好队，请第一个幼儿坐下，把手放在背后把身体撑起来，肚子朝天，然后走(像蜘蛛一样走)向终点，再跑回来与下一个幼儿击掌，下一个幼儿方可走。最快完成的一队为赢。

4、讨糖果：

以班为单位，老师带着孩子到各班讨糖果。

老师事先关门关灯，和本班级小朋友藏起来，老师手拿糖果，等其它班级的幼儿装扮成小鬼的样子来讨糖，但讨糖果时小朋友要说上一句“trick-or-treat(不给就捣蛋)，老师才能把糖送给小朋友。

一、活动前景

万圣节是西方的传统节日，具有相当的影响力。近来也被国人逐步接受，这样的节日却难免因为东西方文化背景的差异在国内遭遇小小的冷落和尴尬。我们的活动提取了万圣节能够被大家接受的主要元素—神秘、激情、欢乐，将会用独一无二的方式呈现在大家的眼前。

二、活动主题

找个理由乐乐——__疯狂万圣节搞怪大行动。

三、活动时间

20__年x月x日——x月x日。

四、活动内容

1、活动具体时间：__月__日晚8点至__日凌晨2点。

2、活动地点：静候公司通知。

3、活动内容：浪漫冷餐自助、各种酒类饮品尽情畅饮，时令水果应有尽有，要么捣蛋，要么给糖，灯光闪烁，各国公主王子妖怪鬼魅飘飘荡荡，黑猫、蜘蛛、巫婆、扫帚、南瓜灯，精彩游戏，请你度过一个不一样的夜晚！

五、活动流程

1、8点相约地点集合，备面具若干或化妆品给个别没化妆人士整容，可推迟进场，以增加人员好奇心，场地里灯光需暗，增加诡异气愤。

2、进场后先嬉戏一番，在尖叫声中主持人出场，介绍活动规则及流程。

3、激情圈圈舞，互不认识的鬼鬼们以交谊圈圈舞相互熟悉。

4、游戏环节(大皮准备)，先进行两场游戏，中间自由活动，可和着音乐请心仪的鬼鬼跳舞，也可四处飘荡，捣蛋，要糖等。

5、再次进入游戏环节(大皮准备)多多准备，至活动结束，看现场情况再定。

6、结束，合影。

一、策划简要

1、万圣节，俗称“西方鬼节”。公元9世纪基督教会所定，它的历史可追溯得更远，是西方人热衷的节目之一。

2、很早以前，英伦三岛爱尔兰、法国的凯尔特人每逢万圣节这一天都会为死亡和黑暗之神举行纪念活动，人们自己扮得鬼模鬼样在旷野燃起篝火，让火焰招来善鬼，驱赶恶魔。

3、每年这一天，全世界很多的国家都有盛大的化装游行和化妆舞会，美国人将南瓜灯钉上鬼脸放在门口的习惯。

二、场景布置

1、外场景布置：

(1)酒店大堂电梯口侧侧做大横幅一条，用黑布作底。上写“魂系万圣夜10月31日激情派对恐怖登场”，字体极尽扭曲状，字的周围画上骷髅头、蓝眼睛、白骨滴血等。

(2)门口制作告示水牌一块，上写“未成年人或心脏病患者严禁入场”。

(3)通道墙壁吊黑布，黑布上胡乱涂鸦，画一些鬼事物。

(4)灯光打暗，灯泡换成蓝色或者紫色。

(5)原花展用黑布画鬼遮住，原展板挂鬼面具或“魔鬼朝圣图”或万圣节整场优惠广告牌，牌周围画鬼事物。

(7)电梯口对面安排专业化妆师，戴鬼面具穿鬼袍，准备各种涂料，大镜子一面，给入场客人化妆(自愿情况下)，也可客人自己化妆。

(8)电梯内布置鬼灯、白骨、蓝色和紫色灯光，吸血蜘蛛。

2、场内布置：

- (1)场内边脚布置泡沫制的各种白骨，上涂红漆。
- (2)各空旷处吊黑布画鬼事物及泡沫制鬼物品。
- (3)所有保安人员穿鬼袍，戴鬼面具。
- (4)所有楼面服务员画鬼脸。
- (5)各酒吧台□dj台挂黑布，画鬼事物。用泡沫作一些简单装饰，荧光棒、黑色或蓝色气球，气球上画鬼脸，都可以作为装饰品，用白线乱扯做蜘蛛网。
- (6)由于是鬼节party□建议灯光色称多换一些蓝色或加一些紫色管，用黑色布遮掩太过明亮之处。
- (7)去乡下借一些稻草，扎10个稻草人，穿鬼袍，戴鬼面具，布置在场内各点。
- (8)电梯门口走道上吊黑布画鬼，挂鬼灯，形成恐怖气氛。
- (9)2名外国鬼(已买2套制服)满场走动，给客人分发糖果。
- (10)满场挂南瓜灯或显眼处装魔球。

三、鬼节营销方案

- 1□x月x日过生日的客人凭身份证可领取神秘鬼礼一份。
- 2、恶鬼为每个进场客人分发糖果。
- 3、最恐怖化妆者送大奖。
- 4、当晚来宾可获魔夜礼品一份，送完为止。
- 5□k房客人每房送称鬼灯一盏。大厅客人每台送鬼灯一盏。

6、酒吧特别献饮：“血俗光茫”“愕然销魂”。

7、所有女士进场均可领饮一杯“做鬼也风流”。

四、节目部营销方案

1、鬼舞及有关鬼的节目、音乐。

2、游戏节目要风趣但严谨，找一些中外鬼怪故事为背景，如脍炙人口的三打白骨精、美国电影刀锋战士等作为游戏主线，两个游戏就足够了。游戏配合音乐要仔细挑选，化妆要简洁但让人一看就知道是谁。

游戏1三打白骨精

由主持人选出客人扮演孙悟空，持‘金箍棒’蒙眼转三圈，寻找由工作人员扮演的一位村姑、一位时尚中年妇女、一位老板中哪个是白骨精。击中任何一位都有奖，若击中‘白骨精’则中大奖。工作人员穿两套衣服，白骨精穿一套骷髅衣在里面。另外两人穿的内衣上画人的内脏。

游戏2发现吸血鬼

道具假牙若干副。上来的第一位客人化妆成吸血鬼带上假牙，坐在椅子上，第二位客人想办法让他露出牙齿，然后第二位客人装成吸血鬼，第三位客人试着让第二位客人露出牙齿，坚持时间长着获胜。由于只有让对方大笑才能露出假牙，所以本游戏趣味性很强。主持人作监督记时，并决定获奖者。

游戏节目可准备多一些，包括disco时间服务员与客人间的玩笑性游戏，奖品可以是一个在具或其他道具。

一、活动前言

如果说人生是五彩缤纷的，那么青春是其中最绚丽的一株，如果说人生动静交融的，那么青春必是其中最活力四射的一份。灿烂地犹如初升太阳的面纱，灵秀地犹如崖一边的一枝百合，热度地犹如一株红色的玫瑰，散发着撩人的芬芳。

二、活动背景

在西方每年十月三十一日有个叫“halloween”的节日，中文为“万圣节之夜”，又名“鬼节”，它是西方的传统节日。每当万圣节之时，孩子们会迫不及待地穿上五颜六色的服装，戴上千奇百怪的面具，提着“杰克灯”走家串户，向大人们所要节日礼物，于是不给糖就捣乱的恶作剧就开始了。

三、活动名称及主题

万圣节晚会。

鬼夜迷离。

四、活动宗旨

弘扬世界优秀文化，活跃院校文化气息，激发当代大学生的激情！

五、活动目标

如今文化竞争在综合国力的竞争中越来越突出，想要在全世界立足，就应该要了解中西方的文化，知己知彼百战百胜，要足够了解中方和西方的文化差异，遵循原则，促进世界文化的发展和进步，争做世界文化的领头羊，从而拉动国家经济的发展。

校园是一个传播文化的重要场所，而且学生接受新事物的能力更加强。举行该次活动，不仅可以丰富学生的文化知识，

增强文化竞争认识，而且能够丰富校园生活，拉动同学之间的关系，促进人与人之间的交流。

六、活动时间和地点

__年x月x日在运动场举行

七、活动开展

(1) 视频展示：

(2) 准备舞台秀：

由同学装扮成各式各样的鬼怪，在舞台上走一圈，注重突出服装的特别之处，然后走向人群，给人群派糖果，让观众更加真实，清晰的感受。如：幽灵、僵尸、吸血鬼、巫婆、科学怪人、精灵、半人马、狼人、魔鬼、哥布林、不死鸟等等。（一定要注意背景音乐的风格，制造怪异的风格达到效果）

(3) 鬼话连篇：

主持人讲述一段迷离的鬼故事，为此，该环节的主持人要求一定要具备必要的讲话能力，制造现场迷离气氛。

(4) 游戏比赛：

赢家将获得万圣节象征物——南瓜手机链。游戏以竞猜问答题形式开始，难度逐渐加大。

游戏规则：

1、由台下的观众举手参与，人员大概在十个左右。

2、由主持人公布题目，台上的游戏家进行抢答，抢答成功者可进行下一轮的比赛，选出8名选手。

3、剩下的选手继续回答问题，但问题的难度会更大，抢答成功的前5名选手即可成为赢家，获得手机链。附：问题的具体内容可以包括其他文化节。

(5)唱歌秀：

由两名擅长英语歌曲的同学以西方的格调带来一首英文歌，可以轻松现场，升华现场气氛。具体的歌曲由歌手决定，但一定要符合主题。

(6)小品秀：

学生扮演西方某一家庭过万圣节的情形，期间包括万圣节前夜的聚餐，以及万圣节当天的热闹氛围，让同学们体验西方小资生活与中国的区别。

(7)活动结束后，观众可以和各种鬼怪合照留影，给观众留下深刻印象。

(8)请同学为本次活动作出评价，评价以表格选择题的形式，评价本次活动的效果以及需要改进的地方，以便以后的活动策划可以更加完善，符合大众的兴趣。

附：活动邀请校广播站、记者团、电视台进行跟踪，摄录，以便活动后在学校的宣传。

八、活动进程

22：40活动结束闭幕。

九、活动应注意的问题和细节

1、参与人数较多，志愿者要注意维持进场出场秩序。

2、万一有降雨天气由各个负责部门保管好器材，并提前提醒

同学备好雨具。

3、活动结束后，各个部门要负责清洁所负责的区域，保持校内整洁。

4、台下游戏期间，同学们结束游戏后一定要尽快回到现场，以免拖延时间，耽误活动的正常开展。

5、进行相关的海报，横幅，场地的提前申请。

6、校内媒体也可在活动前进行活动预告，加大宣传力度，提高活动气势。

十、结束语

万圣节不仅是西方的节日，更是世界的文化结晶，希望同学们能海纳百川，推陈出新，争做新一代更有文化内涵，更加青春活力的年轻人！

祖国的未来需要我们的拼搏与坚持，我们的未来也需要我们用双手去创造。青春的光辉，理想的钥匙，生命的意义，更加需要我们的奋斗。

点起希望之光，奋斗昂扬，激情似火，燃烧魅力青春！

大型舞蹈活动策划具体方案篇五

一、活动时间：9月21日(周五)——10月7日(周日)

二、活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

三、活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

四、活动内容：

1. 中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

2. 活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

3. 活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

4. 活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

5. 活动内容：

在所有品牌现有折扣上当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

五、国庆节、某商场八一店五周年店庆：

1. 活动时间：9月28日(周五)——10月7日(周日)

2. 活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

3. 活动内容：

穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

购物某商场，尽享意外惊喜——“国庆购物不花钱”

4. 时间：20__年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

5. 操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为220__元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险(成本50元)。

100个创意营销方案

活动营销方案100种