

品牌活动策划案例(实用9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

品牌活动策划案例篇一

正月十五是我国传统的元宵节。为庆祝这一传统佳节，幼儿园的每个班级都布置得很喜庆，张灯结彩的，好不热闹。

幼儿园走廊上也挂满了孩子们带来的花灯：小兔灯，小熊灯，马到成功灯，灯笼灯，羊娃娃灯.....这多种多样的花灯，为节日的到来增添了浓浓的气息！

花灯一挂起，老师们就带孩子到走廊上边看花灯边学习元宵节的知识，“孩子们，你们知道元宵节是怎么来的吗？”“是怎么来的啊？”孩子们边看花灯，边听着老师解释元宵节的由来，兴趣浓厚。瞧！这才一到休息时间，孩子们就又冲到走廊上看花灯了，“哇！这个灯好漂亮啊！”“这是我带来的，我妈妈和爸爸一起做的，你带了哪一个来啊？”“快，我们去那边看一下吧！那边也有好多不一样的灯啊！”孩子们那鼓欢喜劲儿别提有多高兴了！孩子们在赏花灯的同时也感受到了元宵节的快乐！

创设环境让孩子在环境中感受、欣赏、学习了解中国的传统节日和传统文化，充分调动了孩子的学习兴趣，真正寓教于乐，实现让孩子在玩中学的权利！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

品牌活动策划案例篇二

1、《__》的征文主要是向广大的消费者征集他们与我们__之间发生的一些故事，目的在于让__走入消费者的生活中，体现出“生活的好芳邻”这句标语的内涵。向广大消费者征集他们对我们服务质量、企业发展或建是其他议则可以使我们更好的了解广大消费者心理，从他们的需要出发，为企业的进一步发展做好准备。

奖励：

a□征文：设一等奖一个二等奖二个三等奖三个或若干个入围奖，发证书和奖品，奖品由赞助单位提供并发送__会员卡。

b□征集建议：设金点子，银点子等若干个，如的确发现有利于解决我们__8店目前所面临的问题，可特殊奖励。

2、腰鼓、秧歌、扇舞、健身操等比赛活动，主要是由中老年人参加。我们可以以此发展中老年消费者，毕竟次类消费者我们目前最大的消费群，并可以增大我们平时的客流量，增加人气。

3、5月2日一天，派出四辆广告送货车，分别慰问全市交警(大概60岗亭,每人500ml二瓶,合计约70箱,实物为企业赞助),感谢他们长年为全市交通所做的贡献。并邀请当地主要的媒体。

4、厂商活动日由厂商来举办几场和自己有关的活动，可以减

少我们对此类厂商或产品的介绍与推广，增大我们的销售量。另外，厂商专柜新建，也需要做些必要的宣传来扩大自己的影响力，正好作为我们活动的补充，弥补我们在活动中的一些不足之处，而且我们还可以向厂商收取一定的场地、管理等费用□_x起到一个监督指导作用。

5、少儿书法绘画现场活动(或是其他针对青少年的活动)，需商再定。

6、评选__店工作之星，通过各部门主管推荐，由人事部门审核，评出部分工作能力各方面表现出色的员工若干名，给以一定的物质精神奖励，并公开展示，来鼓舞各位员工，并在中开展文明礼貌用语的活动，麻烦稽核小组同仁负责监督。

7、开展寻找不合格商品，三天中如果有顾客在__任何一个柜台找到一个不合格或是假冒伪劣商品，给与一定的物质奖励，以此来说明我们__的商品在质量上面是不同于农贸市场的优势，出现问题敢于承担责任，尽心尽力为消费者服务，并以宣传海报的形式展示我们生鲜制作加工部门的食品制作加工各程序和环节。

七：意外防范

1、活动前期注意天气预报，若预报期内天气不理想，做好雨具准备或考虑备用方案。

2、音响设备必须提前1天到达并完成调试。

3、及时掌握现场群众情绪，协调人员做好调节气氛的准备。

4、任一环节专人盯防。

5、活动现场要有安全人员在场。

八：本方案说明

1、本方案由于制定时间较为仓促，加之一个好的活动方案不是一个人可以独立完成的，特别是各个活动的细节问题需要大家一同探讨完善。

2、在资金计划方面，需要结合各个活动细节和各部门协商结果，故此处无法做出正确预算。

品牌活动策划案例篇三

正月十五是我国传统的元宵节。为庆祝这一传统佳节，幼儿园的每个班级都布置得很喜庆，张灯结彩的，好不热闹。

幼儿园走廊上也挂满了孩子们带来的花灯：小兔灯，小熊灯，马到成功灯，灯笼灯，羊娃娃灯……这多种多样的花灯，为节日的到来增添了浓浓的气息！

花灯一挂起，老师们就带孩子到走廊上边看花灯边学习元宵节的知识，“孩子们，你们知道元宵节是怎么来的吗？”“是怎么来的啊？”孩子们边看花灯，边听着老师解释元宵节的由来，兴趣浓厚。瞧！这才一到休息时间，孩子们就又冲到走廊上看花灯了，“哇！这个灯好漂亮啊！”“这是我带来的，我妈妈和爸爸一起做的，你带了哪一个来啊？”“快，我们去那边看一下吧！那边也有好多不一样的灯啊！”孩子们那鼓欢喜劲儿别提有多高兴了！孩子们在赏花灯的同时也感受到了元宵节的快乐！

创设环境让孩子在环境中感受、欣赏、学习了解中国的传统节日和传统文化，充分调动了孩子的学习兴趣，真正寓教于乐，实现让孩子在玩中学的权利！

品牌活动策划案例篇四

雷锋同志是中国家喻户晓全心全意为人民服务的楷模，共产主义战士，他作为一名普通的中国解放军战士，短暂的一生救人无数，伟大领袖毛主席于1963年把每年的03月05日定为学雷锋纪念日，雷锋同志虽然离世已久，但是雷锋精神没有改变，它在新世纪被赋予了更深刻的含义，它并不会因为时代的变迁、经济的发展而落伍过时。相反在生活中，它又因为人们的漠视和淡忘，愈发显得弥足珍贵。标榜自我与个性的新新人类们，正是缺失了人与人之间相处的最基本原则，才会有了小悦悦倒在血泊中的悲剧，有了救人反被诉讼赔偿的闹剧，有人过度关注自我变得自私、脆弱、孤僻。

二、活动举办方：

湖南交通职业技术学院院团委

三、活动承办方：

机电工程学院团总支组织部

四、活动时间：

20xx年03月

五、活动地点：

各个团支部自行安排

六、活动参与人员：

机电工程学院全体同学

七、活动的'目的：

让同学们认真学习雷锋精神，弘扬中华民族的传统美德，使同学们在这灯红酒绿的花花世界学会帮助别人，学会奉献，从而为我校更好的建设全国示范性院校作出一点贡献。

八、活动流程：

- 1、召开各个团支部组织委员会议，并下发本月的主题团日活动各个事项。
- 2、各个团支部的组织委员及时通知我部所举行活动的时间、地点。
- 3、由负责人检查各个团支部开展的活动。
- 4、各个团支部于3月20日之前上交活动资料。
- 5、3月20举行我们院部的ppt答辩
- 6、选出活动举行较好的团支部，并参加院团委举行的ppt答辩。

九、活动意义

通过学习和弘扬雷锋精神，提高同学们的道德素质和文化修养，使同学们更多地学会铭记奉献。培养当代大学生关爱他人，服务社会的精神。

品牌活动策划案例篇五

传统广告可以直接进行产品宣传，但其作用越来越微弱，不仅需要大量的媒体投放费用，其制作和创意费用也相当“可观”，当然，对于硬性广告的宣传，任何一个做品牌的企业都不能缺少，但是在做好硬性广告的同时，辅助一些活动策划，不仅可以迅速扩大知名度，产生良好的企业品牌美誉度，

而且对于促进销售，解决“信任危机”等等一系列市场活动，可起到四两拨千斤的效果。

三个成功活动策划案例

上世纪90年代末，由朵而胶囊主持的大型策划活动，朵而设问——女人什么时候最美，引发目标消费群争相参与，该活动策划抓住了目标消费群的表现欲，以疑问的形式引发口碑效应，以提问的形式征集各类文章、话题、图片等，并与电视台配合，开展寻美活动，在两年内出足了风头，抢够了眼球，也赚足了银子。

农夫山泉自然水概念传播得更加到位。

该活动不仅让农夫山泉奠定了水市场三甲的位置，而且还顺带着为千岛湖做了一次形象宣传，据说现在的千岛湖每年的游客数量因为农夫山泉的广告效应翻了三番。一边游千岛湖一边喝农夫山泉，已经成了城市“有闲一族”的时尚享受。

简单来说，活动策划就是通过事件，引发全民关注或者参与，解决企业在营销活动中遇到的问题，并最终产生销售或知名度、美誉度的提升。

每年的7月是孩子们中、高考的日子，每年这个时候是中高考生和家长最关心的日子。这个时间段，参加中高考的孩子需要很好的休息和学习的环境，然而他们时常被电视噪音干扰了休息和学习。

笔者以创维彩电关注中高考生为切入口，从减少电视噪音，关注孩子中高考前的休息和学习切入创意，开始创造报纸广告的标题和核心文案。

创意1：电视的音量低一点、孩子考分会高一点。

创意2：您正在收看的精彩节目会影响孩子的精彩人生。

创意3：电视的音量有多大、孩子心情就有多差。

核心文案：今年，安徽有74万考生即将参加中高考。他们是您或邻居家的孩子。他们正在进行紧张的考前冲刺！为了不影
响孩子们的休息和学习，请您在看电视的时候把音量调小点，
即使是收看健康的创维彩电也不要例外！

另外辅助报纸媒体还有电视字幕，以流动字幕的形式让正在
收看电视的家长们自觉地将电视音量开小一点。

在媒体预算和安排上，从5月17日到6月30日中高考前一天，
总共投放了13.8万。在广告投放期间，很多家长打电话到创
维总部表示感谢，很多媒体了创维的“爱心提示”。这次成
功的活动策划取得了良好的社会效应，在随后的几个月内，
创维彩电在区域市场的各家电商场取得了不菲的销售业绩，
连续6个月销量第一。

成功活动策划的标准

活动策划的目的是制造消费者眼球效应和社会效应，好的活
动策划是四两拨千斤，不花费或者少花费，可以扩大知名度
美誉度并且促进销售，有的活动策划看似巧妙，实则花了银
子又遭骂，是典型的垃圾活动策划，我们几乎每天都看到很
多企业在做这样的事情，这个是要不得的。

那么，评判一个成功的活动策划的标准是什么呢？笔者总结了
四点：

1、是否能引发目标消费者的强烈关注？

笔者认为，活动策划要牢牢锁住消费者的“搜索半径”才能
引发消费者的强烈关注，不同的消费者有着不一样的“搜索

半径”，朵而胶囊的目标消费群是25—40岁家庭收入超过3000的女性，这些女性有品位，有自己的事业，她们的搜索半径是“美丽、爱情、家庭等”，所以朵而设问——“女人是很么时候最美”才能引发巨大轰动。

如果一个活动策划找错了消费群，就仿佛是在开水锅里钓鱼——怎么也钓不到。

2、是否和产品、服务密切相关？

同样是借助灾难性的社会问题进行活动策划，某品牌消毒液在“非典”期间举行爱心捐赠活动取得了巨大的成功，这和消费者在“非典”期间注重个人卫生，注意杀毒消毒的习惯是分不开的，如果在这个时候做一个服装品牌的活动策划就显得牵强了。

3、是否是本行业的原创性活动策划？

很多中小企业主抱怨企业小，没上规模，做不出活动策划。其实，没有做不了活动策划的企业，只要深度挖掘本企业的产品或服务的卖点，就能找到适当的、原创性的活动策划。很多企业在做活动策划的时候总是跟随着竞争对手，你买3赠1我就买2赠1，你组织消费者港澳游我就组织消费者新马泰游，殊不知，模仿抄袭本身就输人一头，企业应该想办法策划自己的独一无二的活动方案。

具备以上三个条件，再结合市场当前状况，营销人员才有可能做出轰动性的活动策划方案。

品牌活动策划案例篇六

1，协会简介：

(活动开始由会长发言介绍本协会内容背景。)

2， 活动意义：

作为青春的代言人，大学生总是奔放年轻的活力，充满着对生活的热情。为了丰富我协会的文化生活，提高大学文化品位，展现大学精神风貌，展示社团风采，营造一个良好的校园文化气息，给学生提供一个展示自我才华和特长的舞台。

二， 活动主题：

1， 展现青春本色

2， 构建和谐团体

3， 彰显个性魅力

三， 活动组织：

it协会

四， 活动对象：

全体it协会会员

五， 活动时间：

(待定)

六， 活动地点：

北海职业学院校区

七， 活动形式：

可以自由组成小组，或个人。

八，活动内容：

歌唱，舞蹈，小品，相声，时装秀等，要求内容健康向上即可。

品牌活动策划案例篇七

九，活动规则：

由大众投票和评委打分。大众投票占六分，评委占四分，满分十分。

十，活动奖励：

1，奖品：

纪念笔或笔记本。

2，励名次：

奖励前十名。

十一，活动报名：

1，报名处：（待定）

2，报名方式：直接报名

十二，活动流程：

1，观众入场完毕，会场一切准备就绪。

2，相关评委入场就坐。

3，主持人宣布活动开始。

- 4, 对来宾表示感谢。
- 5, 节目表演。
- 6, 学生代表讲话。
- 7, 主持人宣布活动结束。
- 8, 播放歌曲《我相信》，嘉宾退场。
- 9, 观众离席。(工作人员留下收拾会场)

十三, 工作人员及项目组织:

1, 宣传组: (人员待定)

负责做好活动策划宣传。

2, 节目组: (人员待定)

负责节目彩排和节目表演顺序, 完成主持人及评委的选拔。

3, 礼仪组: (人员待定)

负责给评委上水, 颁奖。

4, 舞台组: (人员待定)

负责舞台所需物品。

5, 采购组: (人员待定)

负责奖品及活动所需食品的购买。

6, 安检组: (人员待定)

负责安全问题及突发事件。

7，机动组：（人员待定）

随时听从安排，辅助活动的顺利完成。

注：（各人员必须留有联系方式，以便工作联系需要。）

十四，活动预算：

1) 资金支出：

1，奖品：50元。

2，食品：（水，瓜子，饼干，糖果，水果等）300元。

2) 资金来源：

协会来出

十五，活动注意事项：

1，确保无任何安全隐患。

2，各负责人做好自己工作的基础上互相帮助，维持活动气氛，使活动有序，成功的举办。

3，活动期间工作人必须佩带工作证，主持人除外。

4，活动结束后干部留下点名并收拾会场。（特殊情况向请假）

5，确保所有设备的运行，特别是有关电的设备。

品牌活动策划案例篇八

一、主题：金榜题名时明珠谢恩情

二、时间：7月20日—8月30日

三、地点□xx寨大酒店

五目的：

1、紧扣社会热点，抓住“高考经济”，特别推出升学宴策划，借此提升酒店经营效益；

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣誉感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，最大限度的满足客人的心理需求和情感需求。

六、前期宣传“纳客”方式：

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局搜集高考被正规院校（含本科和专科）录取的学生资料及家长资料，筛选出家在县城、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表xx寨酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。（贺卡详情见附件一）

七、升学宴流程策划：

为了最大限度的满足家长和考生的荣誉感与虚荣心，吸引现

场所有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择我酒店。

4、17: 50: 喜宴正式开始，考生（男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙）在承情处旁就位。

5、17: 55-12: 05: 荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯，红地毯的尽头设有一个小舞台，考生站在舞台上，前面为两名礼仪小姐，两人一人拿盘子端一束鲜花和一张贺卡，两人伴着激昂的音乐走上舞台然后将鲜花和贺卡送上舞台给考生。

7、18: 10-18: 15: 花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的. 培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持！

8、18: 15-18: 20: 烛光许愿仪式。礼仪小姐将蛋糕车推上主席台，考生对着蛋糕、烛光许愿，并跟在座的亲朋好友分享蛋糕。播放背景音乐《明天会更好》。

10、18: 30开始午宴。

八、附加服务策划

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费预订苗都ktv包厢一晚（19: 00-0: 00）给其举办同学欢庆party□包厢大小视当天生意预定情况而定□party流程由考

生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带，最终消费费用一律打八折。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低7.5折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策（具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折）。

九、升学宴优惠措施：（酒席价格、菜品你们订）

- 1、望子成龙宴（388元/席）
- 2、金榜题名宴（468元/席）
- 3、平步青云宴（568元/席）
- 4、前程似锦宴（668元/席）
- 5、鹏程万里宴（888元/席）
- 6、飞黄腾达宴（1280元/席）

注：

a□凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到10桌及10桌以上者，可免费享受以下优惠措施：

- 1)、免费赠送签到簿1本；
- 3)、免费预定苗都ktv大包厢给考生举办同学欢庆party□最终费用一律打八折；
- 4)、免费提供服装和化妆。

a类经费预算：考生服装租赁100元，签到簿30元，合计费

用130元。

b□凡在酒店店消费金额达到20桌及20桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算：以上费用再加高级密码皮箱180元，合计费用310元。

c□凡在酒店消费金额达到30桌及30桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另免费提供客房1间。

c类经费预算：以上费用再加客房1晚30元，合计费用340元。

d□凡在酒店消费金额达到40桌及40桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

同时：考入省内学府学子凭录取通知书赠送省内快巴票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送)，或者报销火车硬座票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送；且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销)；考入省外学府学子可凭录取通知书赠送火车硬卧票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送；且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销，最高报

销金额为500元，超出部分由考生自理)；或者免费为其订购5折优惠飞机票1张，并报销500元，超出部分由考生自己负担(若折后机票金额低于500元，由酒店全额赠送，恕不补差价；5折飞机票需提前15天预定，拖延期限不能订到5折机票，酒店不负任何责任，仅报销500元)。

d类经费预算：以上费用再加3磅蛋糕40元，加车票或飞机票平均价500元，合计费用880元。

十、本次活动宣传推广方式

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅；内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

活动过程中的宣传方式：在大堂设一块金榜题名榜，张榜宣传在酒店举办升学宴的考生喜讯并附上考生照片及其基本信息，借此金榜在考生之间与考生家长之间互相传播宣传。凡在酒店于订宴席的考生即可从预定之日起在大堂金榜题名；同时考上十大名校的学生，无论其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。

品牌活动策划案例篇九

活动背景及目的：在一年一度的三月女生节的来临之际，为更好地活跃校园氛围，丰富我院女生生活，展现女生活动才能，更多的增强女生之间的团队精神，发扬女生团结拼搏的友谊精神，中文系女生部将全院女生举办一次充满活力展现女生个性的以“活跃校园体育，展现女性风采”为主题的趣味运动会活动。

二活动主题：趣味运动会

三活动内容

时间：某某年3月12日(星期六)

地点：五号楼楼下

面向对象/参与人员：全院学生

嘉宾：无

主办单位：惠州学院学生会女生部

承办单位：惠州学院中文系女生部

活动口号：心动不如运动

活动形式：以团队报名参加比赛，每队6人(至少含4名女生)

四比赛流程

团体游戏：以下八关游戏均以计时方式进行，根据八关游戏累计用时长短评出优胜者。

第一关：生死与共

附游戏规则：

第二关：齐心协力

附游戏规则：

第三关：金鸡独立赛歌喉

附游戏规则

第四关：蹦蹦跳跳真可爱

附游戏规则：

大学生校园娱乐活动策划书

为了让同学们感受竞技运动的乐趣，增进班级之间的友谊，增强团队的凝聚力，弘扬奥运文化和体育精神，营造“人人参与运动、人人受益运动”的良好氛围，财会学院体育部在会计风采节期间推出“班级之间玩转校园”趣味活动。

一、活动主办方：财会学院学生会

策划承办：财会学院体育部

二、基本精神：挑战极限，挑战自我

三、参赛资格：财会学院全体学生均可报名参加

四、参赛办法：各人可通过班级体委直接报名，组队参加，所报项目不限。

五、活动方式：各项目均以班级为单位组队参赛

六、竞赛办法：

1、项目包括：一网打尽双管齐下锵锵三人行四脚朝天

五环接力滴水不漏

2、各项竞赛按《竞赛规则(试行)》执行

3、裁判和记分员6名(暂定)，由学院体育部选派，主持人1名

七、活动流程：

1、报名宣传阶段：4月4日---4月8日

宣传及报名方式：第一、宣传栏张贴活动预告海报；第二、各班体育委员具体组织各班报名工作，各班分发报名表一张，由体委收齐交至体育部，每班报名人数不限(至少6人)。

2、时间：4月10日(星期四)下午13:40(如有变动另行通知)

3、场地：f楼后的空地(草坪)上，和平广场

八、奖项设置：

此次活动设总团体优胜奖3个，按团体成绩总和录取前3名，奖励团体冠、亚、季军。

九、竞赛项目及规则：

1. 一网打尽：每队派3名女选手，2名男选手参加比赛，3名女选手在指定区域内向对面扔网球，一名男选手将水桶放在头顶，移动接球，另一名男选手则负责运送球工作，在限定时间(2min)内，接球多者为胜。(涉及器材：水桶2只，网球12只)

2. 双管齐下：每队派6名选手，在一个用横幅制成的大“管道”里站成一列，比赛开始后，两队选手在起点处出发，各队需在看不见的“管道”里齐心协力向终点前进，最快者获胜。(涉及器材：横幅若干)

3. 锵锵三人行：每队派3名选手，站成一排，用绳子将相邻选手的脚绑在一起，然后横向走路，在规定时间走得最远者获胜。

4. 四脚朝天：每队派4名选手，每人仅有一次出“脚”机会。将10个矿泉水瓶拼成一个三角形，参赛者在指定距离出脚用

足球将瓶子踢倒，即足式保龄球，最后计算踢倒瓶子总个数，数量多者为胜。(涉及器材：足球2只，矿泉水瓶10个)

5. 五环接力：每队派出6名选手，进行橡皮圈的接力游戏。参赛选手需用嘴巴咬住一根吸管，站成一排，比赛开始后，从第一名选手起依次用吸管进行橡皮圈接力，其间不能用手加以辅助，5根橡皮圈传递最快者获胜。(涉及器材：吸管若干，橡皮圈20根)

决战项目：

滴水不漏：每队派6名选手，参赛选手绕树转满10圈后，手持装满水的杯子跑向20米处的目的地，途中需越过独木桥、绳子等障碍，然后将水倒入空的矿泉水瓶，完成后下一位选手方可出发。在规定时间内(5min)[]瓶内水多的队伍获胜。(涉及器材：一次性杯子若干，空矿泉水瓶6只)