

# 2023年大型活动方案策划书 大型活动策划方案(大全10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”。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下就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。

## 大型活动方案策划书篇一

北京交通大学外语协会

交大明湖

### 1、开幕式

伴随着激昂的音乐声——“we are ready”主持人来到明湖的亭子里宣读开幕词，宣布五四系列活动现在开始。

### 2、具体的活动内容

a.填词活动：活动当天，协会将在明湖周围将设立一些展台，在这些展台上会有协会精心挑选出的有趣的题目来供同学们解答，成功解答这些题目将会从现场领取精美的小礼品哟！

b.猜词活动：每组选手由两人组成。两名选手将互相配合完成答题，其中一名选手负责描述，而另一名选手负责猜词。猜词过程中会有协会人员负责转换词汇板，词汇主要是一些奥运词汇。这个活动最大的特色便是负责描述的选手只允许用英语来表达。在一定时间内答词成功次数最多的前三个小组将会得到丰厚的礼品呀！

c.奥运福娃与希腊众神的对话：这是外语协会精心设计的一个小型话剧。外语协会的工作人员将分别装扮成奥运福娃和希腊众神，为大家奉献一场风趣幽默且具有划时代意义的精彩的表演呀！这象征了我们对北京奥运的美好的祝愿。另外，大家还可以和现场可爱的福娃和希腊神拍照啊！

d.校园趣味越野：活动当天，我们将会明湖周围设立好多点，分别设立若干类型的活动，包括语言类、动作类、互动类和益智类等等。一个小组由若干名同学构成，每答完一个题目，选手将会向下一个点跑去，完成接力。比赛过程中，为了激励大家，在某些点处将会有美味的食品和冷饮等待着大家呀！比赛的起点设在明湖亭子里，围湖环绕一周完成答题并回到起点，才是成功地完成游戏。在最短时间内完成游戏的前三队选手将会获得我们准备的神秘大奖呀！

e.手拉手，为奥运祝福：一天的活动进入了尾声，也进入了高潮！我们将会组织大家一起来参加一个十分有益义的活动。大家手拉手，围绕明湖一圈。明湖的亭子里将会有我们协会组成的领唱团，随着音乐响起，我们唱起经典的`□hand in hand□□同时大家伴随节奏晃动着手臂，构成一幅完美而动人的画面。歌曲结束，我们高举手臂，高呼：“奥运加油！中国加油！”表达了新青年对北京奥运会强烈的感情。

### 3、闭幕式

一天的活动结束了，但大家对奥运的热情再次燃起。最后，由主持人宣布，五四系列活动圆满结束。

## 大型活动方案策划书篇二

### 2. 品牌电器、家居用品疯狂送

活动期间，交款满8000元、20000元、30000元、50000元、100000元、300000元即可兑换xx店提供的电器、家居用

品。(2日、15日、16日1.5倍买赠，9日2倍买赠)

### 3. 开年刮出第一份幸运，装修也有乐趣

活动期间，单笔交款合同满3000元，可获得刮奖券一张，刮出新年第一份幸运，100%中奖。(每份合同仅限一张刮奖机会)

### 4. 3150个单品钜惠xx

活动期间，3000余个单品实行买断价销售，单品价格突破历史记录，其中更有100个单品买断后低于厂价销售。

### 5. 异业活动

(1)联合小区物业销售特权证，持特权证可以在3月9日、15日两天享受指定品牌满1000优惠100。

(2)联合车友会3月9日前，私家车车主报名粘贴居然之家xx店车贴，3月9日当天可凭车贴免费精致炒勺一个或精美保温杯一个。

(3)联合生活家地板，3月8日参加生活家地板品牌活动，购物交款可获得xx店赠送的200现金券一张，此现金券可以在3月9日当天到xx店指定品牌购物使用(xx店每张优惠券承担50元)。

(4)联合中国电信，电信用户到店可以免费获得特权证，享受特权优惠。

## 大型活动方案策划书篇三

1、主持人宣布：“\_\_幼儿园升旗仪式现在开始!”

5、第四项：

b:主持人宣布：“礼毕，请\_\_班\_\_老师进行国旗下讲话！”（当周承担升旗任务的班级教师对全园幼儿园进行礼仪、养成教育，表现形式可以是小故事、幼儿表演、小歌谣、诗歌朗诵等）。

## 大型活动方案策划书篇四

2、活动对象

3、活动主题

4、活动时间和地点

5、广告配合方式

6、活动流程设计

7、费用预算

部分费用：

赠品的费用

硬广告的费用

渠道支持费用

相关宣传物料

8、前期准备

人员安排：指挥中心，外联赞助组，现场工作组，宣传媒体组，现场秩序、礼仪接待组、应急人员等。

物资准备资源需要：已有资源、需要资源

## 现场布置

### 9、中期操作

参考方面：会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、广告制

作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、电子背景、灯光、音响、摄像、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调节、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮招待、后续联络等。请根据实情自行调节。

### 10、意外防范

内外环境的变化，不可避免的会给的执行带来一些不确定性因素，因此，当环境变化时是否有应变措施，损失的概率是多少，造成的损失多大，应急措施等也应在策划中加以说明。

### 11、后期延续

### 12、效果评估

## 大型活动方案策划书篇五

市场活动的分类有很多种，最常见的分类有商业活动和公益活动。

1、商业活动：主要是以的赢利为目的市场活动，例如，课程促销，新产品推广。

学校主要的商业活动有：

节假日促销活动：中国一年365天有141天是节日，利用节日促销产品可以提高学校的招生数量。

开业庆典：必不可少的市场宣传活动之一，具有宣传与促销的双重属性。

讲座：学校招生最常用的市场活动之一，侧重于介绍学校的主要课程、特色、教学理念。公开课：学校招生最常用的市场活动之一，侧重于让学生和家长来体验课程的特色和教学效果。

成果报告家长会：学校招生最常用的市场活动之一，它侧重学校和课程教学成果的展示，学生和家長对课程的评价。

2、公益活动：主要是建立学校和课程良好的社会形象，与客户进行情感的沟通的公益活动。年度员工表彰大会：这是学校内部的最重要的宣传活动，其目的是树立学习模范，宣传公司文化和价值观，通过公司内部向外部传播的过程。

年度学生奖励大会：这是学校最常用的与客户互动活动，促进学生的学习热情和学校、课程的认可度。

客户答谢会：这是学校最常用的与客户互动活动，增进客户与学校的感情。

赞助活动：通过赞助的方式向目标客户群宣传自己。

新闻发布会：对学校的重大活动或事件的宣传活动。

募捐活动：学校最常见的公益活动，主要是提高学校的社会形象和社会责任。

专家研讨会：主要是对重要的教育难题或大型市场活动的可行性进行研讨，学校经常组织，专家研讨会会增加学校的教学教研的权威性。

### 3、大型活动

元旦晚会：学校每年全校常规的活动之一，主要是师生节日庆祝和对学校年度的总结。

竞赛活动：学校最常组织的市场活动，活动范围分为在学校内部或学校内部与外部之分，目的主要是通过竞赛的方式向潜在目标客户宣传获取目标客户数据的目的。

展览会和游园会：邀请各家教育机构参加，学校对外宣传最重要的市场宣传活动之一。

## 大型活动方案策划书篇六

实施本方案的前提必须是店堂完成，设施到位并能正常运作（定岗、定编），人员到位并能各司其职，当地的消防、卫生、工商、等单位关系已协调到位且协调一致。餐饮消费的原则——就近消费原则。

- 1、本开业方案具体实施期□x月x日—x月x日，共计x天。
- 2、本开业方案宣传主题：吃名火锅“xx火锅”，给您双重惊喜（一重：开业优惠酬宾；二重：好礼送不断）。
- 3、实施本方案所需物品及经费预算。

### 二、方案的主要资料

#### （一）开业前的筹划准备工作

- 1、物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与有关人员的关系，了解xx广告业的情景等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。
- 2、研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。

3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情景。

4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

## （二）开业前期店内气氛营造与烘托

1、形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券（代餐券）、气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司由各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情景在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、红门木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些随和安逸的音乐。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求（早9：00，晚16：00）在店外整齐列队（例行检查、企业口号、掌声、班前营业安排等）。

## （三）店外气氛营造

1、门头上悬挂两面旗。

2、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情景而定，拱门上资料□“xx火锅”“隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，资料：热烈庆祝培正火锅店开业；消费满100元，送10元消费券。

6、找一个显要位置做一幅布幅，资料：培正打边炉店隆重开业！开业大酬宾：吃100元（菜品），送10元（消费券）、吃红门火锅，好礼送不断。



注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。

#### （四）广告宣传

- 1、联系学校各部门外联部成员，大力宣传“xx火锅”。
- 2、联系各外卖店主，在他们的外卖单上附加“xx火锅”。
- 3、外卖单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域。

发放要求：

#### （五）开业促销细则

- 1、消费满100元，送20元消费券。
- 2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。

另有以下促销细则可供参阅：

- 1、赠送现金券相关于就餐人员来回的交通费。
- 2、活动期间的就餐人员免费喝红门各种滋补酒。
- 3、凡在活动期限内就餐的人员享受xx折优惠。

执行此促销活动的意义：吃100元（菜品），送100元（代餐券）活动其实相当于打约八折，但给客人的感觉是吃一次能够免费再吃一次，容易让理解且更有吸引力，赠送的礼品还能够当地起到宣传作用。

#### （六）开业庆典

若能请到当地名人或官员可搞一个隆重的开业典礼，找一家礼仪公司负责。注：以上为统一实施方案，可根据加盟店的实际情景重点实施。

## 第二部分节假日促销方案

### 一、实施细则

#### 1、广告宣传

(1) 横幅：在店门口醒目位置悬挂横幅，资料为“xx火锅”

#### 2、服务质量

(1)、服务水平要高，服务质量要好，上菜速度要快；

(2)、注意服务员的节日祝福语，要简练有又新颖，要因人而异，祝福各有特点。

#### 5、礼品赠送

(1)、可赠送公仔；

(2)、可送糖包（喻意甜甜蜜蜜，圆圆满满）。

## 第三部分其它特殊情景促销活动

### 淡季营销措施

#### 一、行销思路

1、加强员工素质、技能的培训，品德思想的灌输，增加凝聚力、向心力、亲和力。

2、开展、加强客户关系管理，走访、问候老顾客，邀请老新

顾客，建立顾客档案，实行情感营销，让所有消费者经过就餐感受我们品牌魅力，认知我们的经营理念，感受到我们的真情、真诚。方式：

1) 邀请部分知名顾客来店恳谈，免费就餐。

2) 到客户单位进行友情慰问，发邀请卡，一句话：始终从情感上和顾客拉近距离，展开全员营销活动。

3) 加强技术研究，提高菜品质量，增加新菜品，提高服务质量，全面提高单店整体水平和档次。

二、适当对部分大众菜品进行降价特销，防御、打击其它店的进攻策略和品牌（战略原则是：降价菜品要在同一品牌档次中，以绝对震撼价进行炒作，大势提高单店知名度“先下手为强”，打击竞争品牌）。

三、对大众喜欢的菜品实行“特价”销售，每一天推出一个半价特价菜品。

四、针对当地消费者的吃酒水习惯，争取供应商拿出一部分酒水进行赠送促销。

五、抓住每个节日进行节日资料相关方面的促销，主要促销方式为降低、打折、免费、联销、赠送礼品等。

六、倡导绿色消费，每周推出几样绿色菜品（特色菜），在顾客就餐时向客人介绍。

七、提高员工工作进取性，提高服务质量，内部员工当业务员，业务提成5%。

八、必须搞好制冷通风设施，为顾客供给清爽舒适的环境。

## 大型活动方案策划书篇七

- 1、在车上不应将头手探出车外。
- 2、车辆抵达场地后，在活动前先清点人数。
- 3、在活动期间不允许员工离开其所在的小组单独活动。
- 4、在活动中，若员工身体如有不适，要及时向本部门领导汇报。
- 5、在活动中，所有员工要爱护各项设施及自然环境，不能乱丢垃圾。
- 6、活动结束后，全员参与清理活动垃圾，爱护自然。

## 大型活动方案策划书篇八

- 1、8：30公司集合、点名、出发。
  - 2、9：30抵达良凤江。
- 竞技游戏。
- 4、10：30?12：00野战对抗赛。
  - 5、12：00—13：00午餐时间。
  - 6、13：30?14：30快乐滑草。
  - 7、14：30?15：30跑跑卡丁车。
  - 8、15：30?18：30美味烧烤（包括自由活动时间）。
  - 10、18：40集队合影，全员原路返回。

# 大型活动方案策划书篇九

经过国庆节的促销活动及广告宣传来聚集人气，为旺季经营奠定基础。

## 二、活动主题

迎国庆庆中秋，... 火锅100店同庆“四喜临门”。

## 三、活动时间

x月x日-x月x日。

## 四、活动资料

1、由于很多加盟店在夏季天气比较炎热，顾客在夏季到火锅店用餐的机会不多，对“...”品牌有所淡忘，所以人气显得不旺，针对这种现象，公司提议加盟店采取直接打折的形式以吸引顾客的注意，吸引更多的顾客到店来消费，具体活动资料如下：

x月x日-x月x日菜品6.8折；

x月x日-x月x日菜品7.8折；

x月x日-x月x日菜品8.8折。

2、对于部分受天气影响不大的加盟店，人气一向比较好，公司提议加盟店采取返券的方式以留住老顾客，与老顾客之间维持良好的关系，提高回头率，具体活动资料如下：

在x月x日-x月x日对顾客进行返券，凡菜品消费满100元送30元代金券，满200元送60元代金券，以此类推。赠送的消费券在x月x日开始即可使用，有效期为1个月。当然，具体返券的

金额与消费金额加盟店可根据实际情景调整。

3、因为国庆节是一个较为休闲的长假，加盟店在做以上活动时，还能够辅助性的做一些活动，如送些小礼品，也能够与当地的动物园、公园、电影院等联系，以相对较低的价格购回，在客人消费金额到达必须标准后赠送门票，让客人感觉到店内消费还可获得更多实惠。

## 五、注意事项

1、采取打折形式的加盟店，必须要注意培训员工提高服务速度，解释工作要到位，异常是打折的项目必须要清晰，一般情景下锅底、味碟、纸筷、酒水、包房费等不打折。

2、采取返券的加盟店，则不需要对外宣传，只是由店经理或大堂经理对每桌顾客悄悄进行回报式的赠送，让顾客感觉到仅有自我是尊重，是得到酒楼重视的客人，也提高他们对酒楼的信任与好感。

3、返券之后，加盟店必须做好登记，由谁发放，金额多少，编号多少，顾客姓名、电话等信息必须留下。并由经办人签字确认。

4、店内必须组织员工进行培训，让员工了解详细的活动资料，并能向顾客解释。

5、消费券必须认真设计制作，不能出现漏洞，必须要在消费券上写明使用须知，如盖章生效、使用期限、不兑换现金、不外卖等。

## 六、宣传方式

1、采取打折的加盟店能够制作单由员工发放或采取夹报的形式发放，店外可制作水牌、横幅等宣传，店内员工也可进行

口头宣传。如果条件允许的加盟店，还能够在城市里寻找位置较佳的大型户外广告牌对品牌、活动资料进行为期一月或短期宣传。

2、采取返券的加盟店则不需要进行大面积的宣传，可悬挂横幅，如“迎国庆、庆中秋，...火锅百店同庆”、...荣获“xx影响力品牌”称号等。

## 大型活动方案策划书篇十

(一)各有关单位在接到通知后，应成立本单位艺术展演活动组委会，并根据分工制定本单位艺术展演活动方案。要重视艺术活动中的组织工作，结合实际制定活动方案，确保各项活动安全、顺利进行，按时、保质完成参赛工作，力争在全省大学生艺术展演活动中取得佳绩。

(二)xx年x月-xx年x月，各相关单位应发动全体教师、学生参与，通过开展内容丰富、形式多样的校园文化活动，并组织艺术讲座、观看文艺演出、舞蹈比赛、器乐演奏会、歌咏比赛等活动，让每个学生至少参加1项艺术活动。

(三)各有关单位将本单位艺术展演活动中优秀的艺术表演节目、艺术作品于xx年x月x日之前报校团委办公室[]xx年5月上旬，我校在各有关单位推荐的优秀节目的基础上，举办艺术汇演、优秀作品展览、交流研讨等活动，评选出优秀节目、优秀作品，接受由河南省第四届大学生艺术展演活动组委会成员组成的专家组检查、指导。

(四)xx年x月--xx年x月，将参加全省评审的表演类节目的dvd光盘、艺术类作品上报河南省第四届大学生艺术展演活动组委会办公室。