

# 最新亲子俱乐部策划方案 金王演讲俱乐部策划方案(通用5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 亲子俱乐部策划方案篇一

一、主办单位及参赛对象：

主办单位：

参赛对象：

二、报名时间和活动地点：

报名时间：

活动地点：

三、器材设备：

比赛用品由公司统一购买。

四、工作人员安排

负责人：

相关工作人员：

五、活动项目和规则

1、活动项目：男子单打

2、活动规则：比赛规则：1) 本次比赛根据实际情况在20xx国际通用羽毛球规则上有一定的修改。

2) 全部参赛选手采取随机分组，组内随机抽取号码，而确定比赛对手。

3) 比赛赛制：比赛采用单淘汰制。比赛中为3局2胜制。

4) 参赛队伍须提前15分钟到达比赛场地，各小组到指定场地签到，在比赛开始时，迟到15分钟的选手做弃权处理并判对方球队以2：0处理。

比赛具体细则：

### (一)、挑选场地或发球权

任何一场正式比赛开始之前，参赛双方首先要做的事是在裁判员的主持下，通过由裁判员抛硬币确定首先发球的一方。硬币决定的胜者具有挑选发球权或场地的优先权。赢方选剩的一项归输方所有。(注：这里用硬币代替挑边器)

### (二)、局数和分数

1. 每场正式比赛以三局二胜制决定胜负。

2. 男子单打以21分为一局，先得21分的一方为胜。

### (三)、发球权、得分、和交

1. 比赛中由通过硬币获得发球权的运动员先发球，谁得分谁发球，直至比赛结束。

2. 下一局比赛开始时，均由上一局的胜方先发球。

3. 比赛中如有发球方在发球时发出边线、底线或没有过网则算该运动员失误，对方运动员得分。

4. 发球方在发球时没有触及球拍有第2次发球的机会、如第2次发球仍未触及球拍则算该运动员失误对方得分。

#### (四)、交换场地

1. 第一局比赛结束，双方应交换场地进行第二局的比赛. 如前二局双方战成1比1时，双方也应交换场地进行决胜局的比赛，即第三局的比赛。在第三局比赛中，当任何一方先得11分(21分为一局)时，必须再次交换场地后，才能进行余下的比赛。

#### (五) 发球和接发球

(1) 合法的发球：有发球权的一方称发球方，对方则称为接发球方。

1. 发球时脚不得踩发球区的任何界线。

2. 一旦双方选手站好位置，发球员的球拍一开始挥动即为发球开始，发球员的球拍必须连续向前挥动直到将球发出。必须注意的是，一旦发球员开始挥动球拍发球，而未击中球，则应视为发球违例。发球时，任何一方都不允许有非法延误发球的行为。

3. 在发球过程中，即从发球员的球拍开始挥动直至球拍的拍面将球击出为止，发球员的双脚均不得离开地面或移动。

4. 在击球的瞬间，球与球拍的接触点及整个球体均要低于发球员的腰部，整个拍框必须明显低于发球员握拍的手部。

5. 发球员必须站在本主发球区向位于自己相对应的斜对角一端的发球区发球。球体须经球网的上方飞过，落入对方场地

的发球区域内才有效。单打有效发球区域的范围是(以右区为例)：前发球线、中线、单打后发球线和单打边线之间，左区反之。

## (2) 合法的接发球。

1. 接发球员必须等对方发球员按相应的规定将球发出后，即球托触及球拍的拍面而飞离球拍后，才能移动两脚，并开始接发球，否则属违例。

2. 接发球时，接球员的脚步不能踏踩在接发球区域四周的任何线上或线外，否则后违例。

## (六)、发球和接发球的方位和顺序：

1. 发球方的分数为零或偶数时，发球方和接发球方均站在右发球区发球和接发球。分数为奇数时，双方都站在左发球区发球和接发球。

2. 发球时羽毛球如出了边线或底线算失误，对方得分

## (七)、重新发球如下列情况发生时应重新发球：

1. 发球时如果未触及球拍则重新发球

2. 发球时，发球员和接发球员同时违例。

3. 当接球员尚未做好准备之前，发球员即发球。

4. 在比赛进行中，球托与球的其他部分完全分离即球、完全破损。

5. 在比赛中，不可预见或意外的情况发生。

## (八)、比赛的连续性及对不端行为的处罚

(1) 一场比赛应从每一次发球开始连续进行直至整场比赛结束。比赛中只有裁判员有权暂停比赛。但有二种情况除外：

1. 每场比赛的第二局与第三局之间，允许有间歇五分钟的休息；
2. 比赛中遇到运动员无法控制的情况发生时，裁判员可根据实际需要暂时停止比赛，双方所得分数有效，比赛恢复时从该分数起算。

(2) 下列三种情况发生时，裁判员可给予警告或违例等处罚：

1. 运动员为恢复体力或喘息而使比赛中断。
2. 除第二局与第三局之间5分钟的间歇外，比赛进行中，运动员接受场外指。
3. 运动员在比赛中故意损坏球，以及有其他任何不利于比赛的行为。

(九) 违例

1. 比赛中，球拍未击中球。
2. 比赛中，球从网下或网孔中穿过或不过网。
3. 比赛中，球碰房顶及场地四周以外的人或物体。
5. 比赛中，球碰到运动员的身体或衣物。
6. 比赛中，击球者球拍与球的击球点不在自己球网一方，而是过网击球。
7. 比赛中，选手的球拍、身体或衣物碰网或网柱；选手的脚或球拍由网下侵入对方场区。

8. 击球时，球夹在或停滞在球拍上，紧接着又被拖带。
9. 一名球员两次挥拍，连续两次击中球，或是同一方的两名选手连续各击中球一次。
10. 球触及球员的球拍后继续飞行并落在界外。
11. 阻碍对方紧靠球网的合法击球。
12. 比赛时选手故意扰乱、影响对方进行正常比赛的任何举动，破坏羽毛球竞赛的场地与器材设备。

## 六、活动要求：

团结互助，参赛选手要严格按照裁判的要求，遵守比赛规则。

## 亲子俱乐部策划方案篇二

xx酒吧

稳定已有客源拓展新的市场

12月24日25日

xx酒吧平安圣诞狂欢夜

本公司酒吧自8月20日开业以来，经营状况一直不容乐观，且管理层更换反复，公司员工人心浮动，市场竞争日益激烈，想要在衡阳娱乐市场生存壮大，那么，一句话，关键就是要创新，在管理上要创新，在营销上要创新，同时，在宣传上也同样需要创新，而且重中之重、急中之急就是在宣传上要下决心进行创新，要进行品牌化、良性化、规模化的宣传，必须从主流和根本上彻底改变酒吧在衡阳人心中就是藏污纳垢的形象。

## (一) 场地布置

酒吧门口圣诞屋贴着各式的印有圣诞节的彩画、雪人(腾图)(圣诞老人)(礼品)通道处`雪花`场地内部挂些圣诞喜庆饰品“圣诞快乐”等字样。门口摆着一个圣诞树，椰树上挂有七色的灯泡，晚上把灯打开。(最好安排木工制作一个木房子)

## (二) 人员安排

1, 经理: 全面负责接待制定和落实经营项目, 进行成本控制;进行行政领导, 负责员工的配备使用和有关人员的管理。向外界发布消息和信息, 统筹广告宣传活动xx酒吧。

2, 迎宾人员: 负责具体承接预定接待服务,

4, 收银员: 负责每天的结算工作准确迅速, 自觉遵守财务纪律和财务制度每日收入现金与帐面核对相符。

5, 调酒师: 进行花式调酒表演。

6, 场地组长: 督导本班组服务员, 优质高效的完成任务, 检查服务员的仪容仪表和服务区域的维护, 保养, 清洁工作。

7, 服务员: 提供高效率和高质量的服务, 服从领班的安排, 按标准做好各项工作, 尽量帮助客人解决各类问题, 必要时, 将客人的问题和投诉及时汇报给领班解决。

8, 音响师: 提供优质高效的音响服务, 维护好音响设备, 做好维修工作保证营业。

9, 采购员: 根据酒吧计划分批购进原料及各种器材。

10, 电工及工程技术人员: 做好设备电路的检测和维护

11, 舞台总兼dj□演员若干: 负责整个活动的节目表演及音乐。

12, 从服务人员中抽出2名装做圣诞老人xx酒吧圣诞节活动策划策划书。

### (三)准备及宣传工作

1, 制定促销菜单(更换现在的酒水牌)

2, 制定活动的节目表(由舞台总兼安排)

### (四)广告宣传出。

1, 电视广告传播速度快、

2, 广播广告

3, 报纸广告(应考虑成本问题, 该项由领导来定)

4, 宣传品pop\*2广告喷绘(1、平安夜和圣诞节)(2、跨新年元旦)

## 亲子俱乐部策划方案篇三

为进一步加强学校体育工作, 推动学生积极参加体育锻炼, 切实增强学生体质健康水平, 同时也是为了充分利用优质的社会体育资源使全市的. 青少年学生度过一个快乐、健康的暑期生活, 根据市体育局要求, 我校将在城西足球公园开展足球夏令营活动。

通过足球夏令营活动的开展, 丰富中小学生在暑期课外体育活动内容, 促进学生身体健康、心理健康和社会适应能力的提高, 为体育后备人才的培养奠定基础。



阳光·健康·快乐

张扬学生个性，发展学生特长。

原则上为小学三年级以上的学生，不限男女。(40人)

7月6日——7月16日，每天下午3：30——5：30

城西足球公园(云山诗意小区附近)

- 1、报名参加夏令营的学生，必须填写足球夏令营报名表，夏令营第一天进行简单相关内容测试，身体条件合格者可参加活动。
- 2、参加夏令营活动的学生服装、运动鞋自备，其他活动器材由城西足球公园提供。
- 3、为保证夏令营活动的规范、有序、安全，主办方将对每位营员统一购买保险。

## 亲子俱乐部策划方案篇四

圣诞节

本班教室

- 1、通过活动让幼儿初步了解西方的节日和西方文化背景。
- 2、中班孩子年龄特点在公共场所参加聚会的礼仪，让幼儿充分感受节日的快乐氛围，体验与家长、老师、同伴共庆节日的快乐情绪。
- 3、幼儿在集体生活中如何与人交流

例如：孩子在参加活动时大方，不扭扭捏捏

活动宣传：

1、制作节日海报，设计邀请卡，及时把活动流程在博客中落实；

3、家长准备：

1、准备化妆品（当天宝宝都是由家长进行自由发挥式的化妆）

2、准备当天聚餐需要的食物，我们按照学号顺序分组进行准备

3、家长准备一道自己拿手的菜，带到幼儿园和大家分享

星期六我们一起共度圣诞节，需要家长们准备以上物品当天带到幼儿园，大家分工不同，让我们一起完成简单的食物制作，最后共享美味！

家长带来的菜一定要用微波炉盒子装好，并且做好记号！

注：为保证家长带来食物的可口，需要微波炉、电磁炉各1台，如果您离幼儿园较近，方便带到班级，请提前告知老师，谢谢！

## 亲子俱乐部策划方案篇五

所有的活动，都必须服务于新生报名和老生续报！衡量圣诞活动成功与否的2个重要指标：老生续费率和新生报名率！

快乐语言表演，圣诞真情对对碰

20xx年12月1日——12月21日

特别说明：

- 1、由于我们培训学校的特殊性，建议我们的圣诞节活动时间安排在周五、周六的晚上；
- 2、圣诞节活动时间，最好是提前一周举行（12月20或21日），或者是延后一周（12月27或28日）。
- 3、我们的圣诞活动，要尽量和公办学校举办活动的时间错开。

### 幼儿园至初中八年级

- 1、提高快乐语言表演的知名度，并最大范围地进行有效传播。
- 2、现场咨询，达到直接或间接报名。
- 3、通过活动，服务老生，从而促进春季招生。
- 4、老生带新生，通过这个活动，让老生为我们的学校做转介绍，促进现场报名和活动后报名。

依据快乐语言表演各加盟校的实际情况而定。

- 1、在前期准备时，尽可能购买环保、健康和卫生的物料。
- 2、室内最佳、安全；室外也可；但要注意现场控制；保证活动中学生们安全，活动始末都要由举办派对活动的家长现场监控。

一般由于培训学校排练节目的时间不够充分，所以采用面向社会征集节目的形式比较好。

- 1、可以扩大活动影响范围；
- 2、保障节目质量；
- 3、使更多的学生有机会参与进来，同时扩大生源范围。

## 形式一：圣诞小天使选拔

节日期间学校将选拔10名小朋友为快乐语言表演机构今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日快乐语言表演机构举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在4周岁以上的小朋友自12月1日起即可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名。快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用（本校或非本校学生均可报名）。

## 形式二：圣诞小童星征召

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月25日快乐语言表演机构举办的“圣诞真情对对碰”联欢会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。12月1日起开始，无论个人还是团体均可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名，快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用（本校或非本校学生均可报名）。

## 形式三：圣诞谜语有奖竞猜

节日期间（12月25日），快乐语言表演机构将举办谜语有奖竞猜活动，只须光临快乐语言表演机构即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

## 配合环节一：圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又备受期待。12月24日—26日，只要您光临快乐语言表演机构就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

## 配合环节二：即时惊喜抽奖。

参加晚会者，全部参加即时惊喜抽奖节日，请来宾保留好自己的号码，即抽即送，惊喜带给您！

(1) 此活动仅限活动当晚有效；

(2) 每人当晚中奖仅限一次；

(3) 制作彩票箱一只，来宾将入场券的正券部分投入抽奖箱，在活动当中抽奖用。

(二) 组织节目，确定5—8个左右的节目即可。应留出大部分时间做游戏，因为圣诞节最期待的还是礼物的派发。

最关键的是你必须找到一个支点，可以完美地将客户利益和商家利益结合起来，借助这个支点进行营销渗透。支点是什么？支点就是好处，就是利益。对于商家来说，最大的好处就是能获得更多的客户，能销售更多的产品。对于客户来说，最大的好处就是可以享受到更低的价格，并获得更多超值的服

务。你所给予别人的好处，就是鱼饵，放下鱼饵，将客户引入你还有你联盟商家的“鱼塘”。你的鱼饵可以是代金券，可以是赠品。

吸引客户过来之后，一定要钩住他，而不是让他吃了“鱼饵”转身就走，所以你必须利用代金券、赠品，让他留下联系方式，然后持续地跟踪，不断地提供价值，不断地塑造价值。

只要客户进入你的“鱼塘”，也就意味着你可以对他进行持续的“教育”。

他今天或许不会马上报名，不要紧，从明天开始，你持续跟他沟通，随着沟通次数的增多，他对你的信任感也会与日俱增。正常情况下，经过5次沟通后，他会被你感动，他会觉得你是能帮助他的，这个时候，你只要再给他一个保证，那么成交就变得很容易。寻找其他相关少儿行业一起完成活动，

同时也可以借用异业鱼塘进行邀约，有效扩大邀约范围，积累准目标客户的有效途径。

- 1、儿童摄影机构，提供免费的主题摄像赠品；
- 2、儿童安全手机，提供优质、安全、美观的智能手机，家长和孩子还是很喜欢的；
- 3、预防儿童近视的的医疗器戒
- 4、儿童服装折扣
- 5、儿童理发折扣
- 6、书店折扣优惠券
- 7、文具赠品等

- 1、发放邀请卡（即门票）
- 2、带班老师跟进工作：填报回执卡
- 3、统计落实在校学生和被邀请的小朋友参加活动名单
- 4、确保活动当天所有学生及邀请的小朋友到位
- 5、组织好活动当天的接待工作

#### 1、制作邀请卡

尽量制作比较具有童趣的带有卡通画面的邀请卡，因为被邀请人是儿童，更容易接受和被关注；并且用彩色水笔书写邀请文字，由本校学生赠予给被邀请人。

特别说明：这就是爱心传递式转介绍。邀请卡，不是到路边

随便地发放，因为这样没效果；而是由快乐语言表演的老生，作为礼品发给他/她的同学、朋友。

为什么很多机构搞圣诞活动邀约不成功，或者说邀约很难，因为无论你是到路边发传单，还是打陌生电话，别人对你是不了解的，是不信任的，既然不了解不信任，他们凭什么相信你？凭什么到你的机构参加圣诞活动。

## 2、邀请参与人

### (1) 发放邀请卡

在派对举办的一周前，通过赠送邀请卡邀请最好的小伙伴。

邀约条件：

(1) 参加活动的本人；

(2) 在校学生的玩伴

(3) 邀请卡回执

班级：班主任：

(4) 带班老师老师依据“邀请卡回执”确认最后到场人数。

所有被邀请的非本校学生都获得快乐语言表演机构提供的5节免费体验课程。

通过免费体验课程高度黏贴目标学生，做到有效地体现教学效果，建立深度信任关系，挖掘潜在学习需求，提供相应的服务，最后完成报读任务！

如果你要实施免费体验课程，在采取行动前有以下三点需要注意：

第一、想设计谋划出一个理想的免费模式，思考的方式就显得非常重要，如果以如何赚钱，赚更多的钱的角度进行思考将很难产生出优秀的免费模式，正确的做法是培训班必须从教育学生提高学生成绩的角度进行思考，想一想能为学生提供什么价值，如何提供这些价值，以这样利人的思维进行思考，接下来利己的模式就自然出来了。

第二、审视一下自己的产品，无论是免费产品还是主销产品，产品的品质一定要过硬，否则多么精妙的免费营销策略也无法有力，持久的推动销售，甚至可能弄巧成拙，这一点要引起校长们的重视。

第三、实施免费营销时虽然是一种营销战术层面的手段，但是却必须站在战略的高度统筹布局，否则，一个单纯的点子是无法带来成功的。

免费课程，这就是鱼饵。鱼饵的目的，就是让学生感受到我们课程的价值后，吸引他们来报名我们的课程！

### 3、现场布置：

气氛定位：轻松活泼，雅致亲切，突出节日气氛；晚会现场总体布局不变，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围；新建各种标志，方便来宾快速适应环境。

（二）做好宣传展板、视频及横幅（展板以展示学校形象为主，视频播放学校活动、教学等内容，横幅内容为：快乐语言表演机构庆圣诞联欢会），在现场设立咨询报名点，安排宣传咨询老师。

（三）提前估算出来参加活动的人数，备好礼品，保证每个参加的人都能得到礼品，包括家长以及非本校学生。

（四）提前准备好背景音乐，比如：《平安夜》、《铃儿响



叮当》等等。晚会开始前，播放圣诞歌曲，等候区放置糖果提高节日氛围。

（五）场地与物品准备：舞台部分做主要的装饰，突出节日气氛；晚会前一小时所需舞台设备（灯光、扩音设备、话筒），所有节目所需道具全部到位。灯光、音响等器械布置由专人负责（待定，熟悉灯光音响控制），在活动开始前将器械布置并调试好，整个活动期间还负责灯光音响的调控以及保护，活动结束后负责将器械运回原位。

提前一天购买派对所需要的各种物料及道具，在派对三个小时前进行现场布置。

a□用气球装饰拼成各种形状的装饰物，如拼成气球拱门等形状，制造欢乐的现场氛围；

b□进口处挂“送一片平安给世界”

出口处挂“真情片片、爱满人间”

c□现场音乐播放器的准备，可用dvd□也可使用电脑音响播放圣诞歌曲或其它儿童歌曲。

d□购买各种卡通头饰，到时给参加的小朋友配戴。

#### 4、家长接待

登记非生日小朋友信息

教学成果展示

班型特色

优秀教师展示

优秀课堂教学视频

收费标准

展示教材

此活动最终是要完成一个老带新的招生工作，教师对每个学生的情况掌握很重要，随后可依据实际情况邀请小朋友试听其喜欢的课程，逐渐使其了解学校，喜欢老师，进而报读。切忌要做好前期的沟通工作，不可目的性太强，起到一个春风化雨，润物无声的作用。