

# 大型招商会策划 大型活动招商方案(模板10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 大型招商会策划篇一

1、在活动中接触残疾人，理解残疾人，加强对残疾人的同情心和乐于助人的思想品德，学习残疾人刚强英勇、克制困难的肉体。

2、进一步加强平安认识和自我维护认识。

3、从身边做起，关怀、协助随班就读的弱智儿童。

4、喜欢协助他人，与同伴敌对相处。

5、情愿大胆尝试，并与同伴分享本人的心得。

1、带着幼儿观赏社会福利院，并拍观赏活动录像片。

2、为残疾儿童做一件坏事。

1、导入活动，惹起幼儿兴味。

师：前几天，我们观赏了社会福利院，你们在那里看到了什么？

幼a[]社会福利院里有许多小冤家不会讲话，只会哇哇地叫，教师在为他们做手势。

幼b□我看到几个小冤家不会走路，手脚都特别短，还有的脚没有了，只能坐在轮椅上。

幼c□有的小冤家眼睛看不见，他们读书用手摸，走路用一根棒敲着走，真不幸。

幼：不肯意！

师：让我们来看看这些小哥哥、小姐姐是怎样变成残疾人的。

2、观看观赏活动的录像片(选段1)，对幼儿进展平安教育。

幼a□哥哥小时分玩炮仗把眼睛炸伤了，他说，如今我什么也看不见，心里真懊悔。

幼b□小弟弟说，他生上去眼睛就看不见。

幼c□小姐姐说，前几年他们家里发作火灾，身体烧坏了，眼睛也烧瞎了。

幼a□不克不及玩火，要烧起来的，人会烧伤，房子也要烧掉的。

幼b□发作火灾的时分马上打110救火，人要跑到平安的中央去。

幼c□我们不克不及一团体玩炮仗、会发作风险的。

幼d□炮仗爆炸很凶猛，爸爸说，有人结婚放炮仗，一个炮仗掉在新娘的头上，新娘也炸伤了！我历来不玩烟花爆仗。

幼e□不克不及从高的中央往下跳，会摔坏的。

幼f□爸爸、妈妈不在家时，不克不及随意开煤气、玩带电的东西。

师：小冤家讲得很好，很对。我们不克不及玩火、玩电、玩煤气，不克不及爬得很高，不要做风险的事儿。

(评：经过残疾人的'言传身教和幼儿充沛的讨论，震撼幼儿心灵的严酷现实使他们进一步明白不留意平安的严重危害性，从而对此留下深入的印象。)

3、观看活动录像片(选段2)，持续对幼儿进展平安教育。

师：明明在干什么?他为什么拄着拐杖?

幼：明明说，有一次，爸爸骑摩托车带明明和妈妈出去玩，遇上了车祸，爸爸、妈妈都逝世了，明明的腿也断了，再也站不起来了。

师：明明通知我们什么?录像：小冤家，我原本有一个暖和、幸福的家庭，但是如今我却变成了孤儿，我如今的苦楚不是得到了双腿，而是没有了父母的关爱，没有了家的暖和。你们提示爸爸、妈妈外出开车必然要留意平安。

师：听了明明哥哥讲的话，你们会怎样做呢?

幼a□我们在马路下行走时要恪守交通规那么。

幼b□走路要看红绿灯，要走人行道，不乱穿马路。

幼c□不在马路上玩，会被车子撞伤的。

幼d□通知爸爸、妈妈开车时不要超速，留意平安。

师：马路上车辆很多，一不妥心就会发作风险，我们必需不时刻刻都要留意平安。

(评：从交通等方面进一步拓宽平安教育的范围，丰厚教育内

容。)

4、看录像片(选段3)，引导幼儿感受残疾人自强不息的肉体。

(1)张海迪阿姨人残志坚，坐在轮椅上看书、读报、写文章，自学成材。

(2)歌手郑智化自强不息，成为众所周知、大家喜欢的歌唱家。

(3)残运会上，我国运动员在竞赛工程中勇夺冠军，走上领奖台。

师：小冤家，看了这三段录像，你想说些什么呢？

幼a□这些残疾人叔叔、阿姨真了不起，我很佩服。

幼b□他们虽然身体残疾了，但是他们很努力，很刚强。

幼c□我还看到过只要一条腿的人跳舞，坐在轮椅上打篮球。

师：我们要向他们学习，不怕困难，经过本人的努力做好身边的事。

5、看录像片(选段4)，社会各界关怀协助残疾人。

(1)警察叔叔扶持盲人阿姨过马路。

(2)几位小先生为手拿地图的聋哑人夫妇指路。

幼a□不许骂他傻子，和他一同玩，帮他上下楼梯。

幼b□帮他上厕所，和他一同画画、游戏

(评：经过启示幼儿讨论、交流，引导他们加强关怀、协助残

疾人的认识。)

## 6、完毕活动

师：让我们来听听大家喜欢的歌曲《爱的贡献》，相互说说在福利院做了什么坏事，今后怎样看待残疾人，也可以到里面，边玩边说。

活期带着幼儿去福利院，盲聋哑学校等去观赏、交流，为那里的孩子做坏事。使安康的孩子和残疾的孩子联络更多，接触更多。

# 大型招商会策划篇二

## 策划案

### 二. 活动时间地点

2013年12月日，红果广场。

### 三. 活动形式及资助单位

- 1、文艺演出、及现场募捐
- 2、爱心企业、商家赞助
- 3、社会爱心人士支持及现场募捐

### 四. 受助对象及方式

盘县板桥镇三寨村伤残、孤寡、特困老人；

通过对本村旅游资源——奇秀洞的开发，旅游项目的收入可持续支助伤残、孤寡、特困老人，可持续地为他们解决医疗救助及基本生活问题，同时也能解决当地劳动就业及附属产

业发展，从而带动地方经济的发展，也能引发更多地区充分利用地方现有资源发展经济、回馈社会。

## 五、宣传

1、电视台

2、报纸、海报

3□led户外大屏广告播放宣传片

4、网络：盘县供求门户、贴吧、贵州志愿者吧、贵州志愿者联盟、红果网、各协会qq群、微信群。

## 六、参与单位、媒体与嘉宾邀请

在活动前电话邀请或送邀请函；

活动前1天再次电话确认到场情况，统计名单、数量；

信息与新闻通稿、背景资料；

当天现场统计所有到会人员情况

## 七、活动定位

晚会将以慈善义演的方式进行，所有演员、工作人员不拿任何报酬，除晚会必须的基本支出外，募集到的所有资金全部用于慈善项目。

## 八：宣传口号

延续in□建设家乡、传递爱心

## 九、参与单位

主办单位：盘县民政局、盘县慈善总会、盘县红十字协会

承办单位：昆明爱心组织in107

协办单位：盘县宣传部、盘县文体广电旅游局、盘县妇联、团委

盘县商会、阳光志愿者协会、义工协会、自行车协会、书画协会、老

年大学、太极拳协会……

盘县辖区内学校：盘县第五中学、盘县华夏中学、盘县十一中、盘县

十二中、盘县八中、逸夫小学、特殊学校、艺函幼儿园、……

爱心企业：

十、观众

政府领导、企业领导、爱心人士、群众、学生等……

十一、演员

1、邀请优秀文艺工作者、学生代表及其他演员参加慈善晚会表演，使参与的面更广；

2、民间艺术团体提供部分节目；

3、感染爱心明星大使前来参与；

十二、晚会流程及节目（附后）

- 1、领导讲话，以体现政府对慈善事业的重视与支持；
- 2、安排感恩、奉献为主题的歌曲、小品，增强晚会的感染力；
- 3、把特困家庭及残障人员生活中的某些点滴以视频及解说等形式宣
- 4、晚会中穿插朗诵或热衷慈善事业者他们的感言。

### 十三、参与单位及爱心企业

爱心团队□in107

2013年11月29日

### 晚会主持要求

3、根据上述要求，这位主持人应当主持过大型的文艺晚会，能为观众所熟悉，最好来自专业的文艺团体，或是电视台的专业主持人。

要求：

2、主持人在主持的过程中，根据节目的转换与现场的情绪，引导演员与观众，共同感受让观众在引起共鸣的同时，心理产生强烈要为弱势群体出一份力的想法。

## 大型招商会策划篇三

本站发布大型募捐活动策划方案模板，更多大型募捐活动策划方案模板相关信息请访问本站策划频道。

一、活动主题：同心携手为爱传递



## 二、活动背景：

大冶市罗家桥办事处新建村张家湾四岁的小女孩张青云正在上幼儿园，正是美好童年的时候，但是去年12月的一场车祸却夺走了她原本幸福的童年。四个月来她一直是在医院里和病痛的折磨下度过的。每天上千元的医药费已经让她原本不富裕的家庭近乎破产，（全家都是农民工）肇事司机无力支付庞大的赔偿金额和医疗费用。同时也拖欠了一个多月的住院费，面临着医院停止治疗的处境。但是一旦停止治疗小青云的双腿可能面临截肢的危险，为了保住她的双腿，她的家人向亲戚借债20多万，面对庞大的后续治疗费用，不得不向各大媒体和社会各界求助，希望得到大家的援助。

## 三、活动目的及意义：

为了能够帮助小青云保住双腿，使病情得到恢复，能够早日重返校园。我们联合各大媒体和单位开展了此次活动，希望通过这次活动使民众更加关心社会弱势群体。也让我们大学生的公益意识得到唤醒，让我们的校园、我们的社会更加和谐。让我们在困难面前更加团结。

## 四、活动信息：

组织单位□reallove微笑公益联盟

策划主办单位：湖北师范学院社会调查部

黄石理工学院医学院团总支实践部

reallove微笑公益联盟组织部

赞助单位：、大学生精英论坛

捐款审计单位□reallove微笑公益联盟财务部（各主办方参与

审计工作)

活动负责人：冯祥至 活动类别：公益活动

活动地区：黄石理工学院（西门、中门广场）湖北师范学院  
黄石商圈

活动时间□xx年4月02日

活动形式：现场募捐

活动募捐物资：限于钱款。

五、活动内容：

- 1、于3月25日前做好活动策划，召开会议讨论并安排细节工作；
- 2、设置募捐地点，安排募捐志愿者；
- 3、宣传部做好宣传工作，加强呼吁力度；
- 5、财务部做好募捐统计，登记好募捐额数并进行汇总；
- 6、宣传部做好总结工作并记录在册；

六、活动预算：

- 1、桌子4张；
- 2、捐款箱2个；
- 3、展板2块；
- 4、横幅2条；

6、登记本2个；

7、签名笔5枝。

七、活动注意事项：

1、参与活动的同学注意端正态度；

2、本次募捐活动采取自愿原则，任何组织、个人不得干预；

3、募集的款项要有明确的账目；

4、事先准备好募捐登记表，做好相关登记；

5、注意每个参加活动的人员安全；

6、募捐活动后各区负责人做好要汇总；

希望各位成员高度重视本次募捐活动，精心准备，确保活动顺利开展，让所捐款项尽早送到小青云父母手中。

reallove微笑公益联盟策划部

（盖章）

## 大型招商会策划篇四

本站发布大型公益活动策划方案范本，更多大型公益活动策划方案范本相关信息请访问本站策划频道。

一、活动主题：金马之家百万爱心献老区

关键词：公益活动舆论宣传经营人心促销

活动目的：公益性与商业性相结合的义拍义卖营销活动

响应政府“建设社会主义新农村”号召和“青春家园建设”关爱行动，与共青团武汉市委、武汉市关心下一代工作委员会、武汉市青少年发展基金会、武汉市农业局、武汉市文化局、武汉市卫生局、武汉晚报社、武汉市广播电视局、武汉晚报社、武汉爱心文化传播中心等单位联手，推出大型公益活动“金马之家百万爱心献老区”。

联合政府机构、社会团体、新闻媒体共同举办，增强该活动的性、公益性、新闻性和可信度，这是企业组织公益活动的关键问题。

在即将到来的销售淡季，推出与金马之家经营项目和营销活动紧密相连的大型公益活动，寻找挖掘新闻点，吸引大众眼球，提升品牌形象，带动淡季的人流和销售，并为旺季销售做铺垫。

活动意义：

2、舆论宣传导向和新闻炒作：作为公益活动本身就有一定的新闻价值，通过合理的炒作为金马之家营销活动造势，增强大众对金马之家这一品牌的记忆、认知和好感。

3、提升企业形象及实际销售额：对于一个企业来说，获得大众认知便是企业的无形资产，社会效应越好，越能带动公司业绩飞升。

4、符合公司的经营理念：肖凯旋总裁曾多次在公司的会议上提出过企业使命感，在我们以全方位的产品定位解决了消费者的家装痛苦同时，我们同样要在公众心中媒体眼中塑造一个公益形象，营造优秀的企业文化，树立员工的价值观，通过经营人心的宏伟工程，为企业长足发展打下坚实的基础。

## 5、经济效益和社会效益双赢：

(1)通过整合优势资源，有效开展品牌形象战略目标；

(4)事半功倍的营销推广效果：本次活动主题突出，题材鲜明，受大众及媒体、政府部门关注程度高；且活动本身易于操作，炒作空间大；又与商户互动，投入少，能取得事半功倍的品牌推广效果。

## 二、义卖(义拍)活动分析：

### 1. 活动内容：

金马之家联合商户提供近百万价值的义卖产品，义卖款项作为爱心专款全部捐献革命老区的福利机构和弱势群体。

2. 活动时间：2006年5月开始启动，至，在近一年的时间里开展一系列爱心义卖义拍及捐赠活动。

### 3. 义卖产品来源：

(1)由金马之家商户赞助义拍义卖商品，尤其是卫浴、地板、磁砖、橱柜、电器、家具等全国知名品牌的厂家有较强的品牌推广意识，赞助投入产品的积极性高，同意以公益赞助为由头，做商业促销活动。

(2)目前公司的武湖基地尚有一批库存家具、床上用品等，可以作为义卖商品。

(3)计划在近一年的时间里，组织8-10次公益性主题促销和若干次捐赠活动，估计每次需提供价值1-5万元的家具建材商品进行义卖，作为捐赠款项资助革命老区。

4. 活动难度：这项活动需要部分厂商配合，提供义拍商品。但是参与此次活动能给商家带来多项有形的回报，因此，说

服商家提供拍卖品是可行的。

5. 活动启动时间：5月27日、28日，每日一次，每天拍卖时间约为2小时。

以后每月1-2个周末定点举行义拍义卖公益活动。

### 三、扶助对象

以湖北省大别山革命老区为主要扶助对象，可以深入到大别山老区如：红安、麻城、大悟、罗田、英山、黄陂、新洲等地，根据不同时段，组织品牌磁砖、地板、洁具、橱柜橱配等厂家参与，推出相关主题促销活动，例如可做如下主题活动：

1. 7-8月，高考后推出资助老区高考状元

2. 9月，九九重阳节，如到老将军故里，为老将军或者其后人亲属献爱心

3. 10月，为革命老区的福利机构献爱心

### 五、媒体支持

1. 《武汉晚报》扶助行动栏目

2. 《武汉晨报》

3. 武汉电视台《百姓连线》

4. 湖北广播电台

### 六、本次拍卖活动操作细则：

1. 本次义拍活动为无底价义拍，即所有拍品0元起价，参与竞

拍者自由叫价，最低喊价幅度为50元人民币。

2. 本次拍卖会拍品由金马之家的商户提供，主要拍品有床、床垫、沙发、餐桌椅、沙发床等拍卖品。

3. 本次拍卖会所得款项用于资助革命老区弱势群体。

4. 本次拍卖会在金马之家建材家居门前广场举行。

5. 本次拍卖为无底价拍卖，最终得主由工作人员带到收银台缴款；

7. 拍卖师宣布拍卖开始，参与拍卖者开始出价。

8. 每次叫价，拍卖师现场喊价3次，如没有人加价，拍卖师落锤，宣布成交。

8. 工作人员现场将最后竞拍得主请上舞台，有电台、电视台进行现场采访。

10. 由产品厂商代表恭贺该消费者成为金马之家爱心大使。

## 大型招商会策划篇五

### 一. 前言

谁是当今拥有狂热激情，年轻活力，对运动充满热情，积极参与的领头军——大学生！

谁是带动而今中国消费高-潮的主力，在中国消费市场上拥有不可磨灭低位的群体——大学生！

谁会对广告宣传特别在意，追求新奇事物，购买各类产

品——大学生！

可见，大学生作为一个强大的消费群体，他的重要性是不可忽视的。因此贵企业若鼎力支持大学的某次活动，必定会得到丰厚的回报并且能极大的提高贵企业的知名度。眼前就有一个极大的机会，那就是第一届丰收杯上海市高校男生足球友谊赛。此次足球比赛就是各个赞助商向上海市各高校学子介绍自己，宣传产品，形象策划的大好时机。因为足球运动在中国越来越受欢迎，特别是广大高校男生是足球运动的狂热爱好者，相信此次足球比赛必定会吸引许多高校参加，届时也会引起社会各界人士的关注。如此的黄金时机谁又能让他错过呢。行动吧！哪位厂家商家想利用这次机会宣传的，就赶紧参加我们上海高校足球协会的赞助活动吧，我们向您保证我们会尽最大的努力，最大的心血，在各高校推广您的产品。让您以最低的投资获得最高的回报。

## 二. 活动介绍

1. 活动目的：第一届丰收杯上海市高校男生足球友谊赛是上海各高校的运动盛事，是为了推广足球体育活动，强健学子体魄，提高个人身体素质，发扬追求更高·更快·更强精神而举办的。

### 2. 参与人员

本科高校：上海大学、上海理工大学、上海应用技术学院、上海第二工业大学、上海电机学院、上海体育学院。

专科高校：上海新侨职业技术学院、上海东海职业技术学院、上海电子信息职业技术学院、上海交通职业技术学院、上海城市管理职业技术学院、上海体育职业学院。



3. 具体地点：上海大学足球场、上海体育学院足球场、上海新桥职业技术学院足球场。

4. 具体时间：2012年4月10日至17日

### 三. 市场分析

1. 体育赞助是企业公关赞助活动形式的一种。是企业通过赞助某项体育赛事或活动，并围绕赞助活动展开的一系列营销。无数成功的体育赞助告诉我们良好的体育赞助能提高企业的品牌知名度与品牌形象，以获得社会各界广泛的好感与关注，为企业创造出有利的生存和发展环境。

2. 同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

3. 学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的产品。

4. 大学年年有新生，年年有毕业生。您还可以与我们进行长期的合作，这样您产品的知名度便会不断加深，一传十，十传百，百传千，千传万，具有极其长远的意义。

5. 我们上海高校足球协会在以往的校内宣传工作中累积了不少的宣传经验，在各高校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为您完成宣传活动!做到真正的高效廉价宣传。

6. 十二所高校，人员众多，约有x万。潜在市场巨大，消费能力高。一次小小投资，绝对会获得大大回报!

### 四. 宣传计划

根据不同的赞助金额，提供不同的宣传活动。

1. 网络宣传：在校园网，校新闻中心网，校论坛，社联网，各社团网进行大力度的宣传，做到凡校园网内都有该产品广告。

2. 横幅：在十二所高校校园内最醒目的位置，『如食堂，教学楼，寝室过道』，挂上宣传标语，一目了然，且持续时间长。也可以由商家自行设计具有拥有自己特色的横幅。

3. 宣传单：可以由商家自行设计，隆重推出其所产品。由高校协会人员在不同时间，不同地点分发。尽力使每位学生了解到您的产品。

5. 外校宣传：在校园内宣传的同时，也可组织人力，物力向外校宣传，主要在外校派发传单，贴宣传海报。节省您的资金，真正为您着想。

6. 产品展示会，咨询点宣传：由商家组织人员到比赛场地的高校，我协会将负责配合您的工作，帮助组织宣传您的产品。使公司产品得到更好的直接的展示，吸引校内人士参观，极大提高您的产品名气。

7. 奖品宣传：运动会奖品可由公司赞助或可印有您公司的图案，使学生了解您的产品

8. 产品宣传：公司产品可作为该活动的唯一指定用品，赞助产品必须满足现场需要方可。

9. 广播宣传：作为运动会的重点，广播的重要性是巨大的，它时刻向每位学生播报足球比赛的状况。您公司资料信息可以在校广播台专栏播出，或直接播报感谢xx公司为我们今天的活动提供了xx赞助，并滚动播出。

《大型赞助活动策划方案》全文内容当前网页未完全显示，  
剩余内容请访问下一页查看。

## 大型招商会策划篇六

2020年4月19日

### 幼儿园六一活动策划方案

六月一日是全世界儿童的节日。为了让每一个幼儿过一个自主、开心、有意义的节日，充分让她们发挥她们的主动性、创造性，让每个幼儿在活动中体验成就感，树立自信心，使幼儿充分感受到节日的快乐和成人对她们的关爱，体验爱与被爱的幸福与快乐，小朋友的节日就该小朋友轻松自在的过。结合本园实际情况，特制订庆六一活动方案：

#### 【活动目标】

- 1、开展庆祝六一系列活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐，使幼儿在活动中尽情体验与同伴、家长、老师一起过节的乐趣。
- 2、家长在参观与参与幼儿的庆祝活动中，进一步感悟幼儿教育的理念从中使自己对如何教育孩子有所启发，学习科学的育儿方法，了解家园共育的重要性。
- 3、向家长、社会展示幼儿园的六一活动进一步塑造本园的良好形象。

#### 【活动主题和宣传口号】

- 1、活动主题：“挑战自我展风采，快乐童年过六一”
- 2、宣传口号：“展风采，庆六一、我运动、我健康、我快

乐”

### 【活动准备】

1、布置富有欢庆气氛的环境(班级环境及全园周围环境)，张贴相关宣传标语

2020年4月19日

2、以班为单位家长和教师作好参加亲子活动的准备

3、由幼儿园准备活动奖品和礼品。

4、各班老师准备好幼儿绘画作品，提前粘贴到指定位置。

5、提前布置好活动场地，检查场地的安全，并专人负责，制定详细的安全活动预案。

### 【活动内容】

时间:5月25日至5月30日活动准备。5月31日上午8:00——11:30进行活动。

对象:本园全体家长、教师和幼儿。

地点: 幼儿园各班教室、大操场。

活动一： 开场： 园长、家长代表、幼儿代表讲话。

1、入场8：00以前完成： 各班按指定位置坐好，主持人开场白(穿插“幸福拍手歌)。

2、园长讲话和各代表发言8：00—8:30(园长、幼儿代表、家长代表发言)。

3、评选优秀家长，发放荣誉证书。

活动二：幼儿早操活动展示。

(1)目的：经过户外体育器械的展示、体现家园共育的良好合作关系，培养幼儿环保意识、创新意识，从而达到我运动、我健康的乐观心态。

2020年4月19日

(2)要求：每班在规定时间内将本班幼儿的早操向家长展示，展现幼儿的自我风采。

1)小班徒手操、模仿操表演。

2)大班、中班绳操、徒手操表演。

3)时间：5月31日上午8:30分—9:10。

活动三：“快乐童年过六一，亲子趣味运动会 ”

(1)活动目的：经过设计一些新奇有趣的小游戏，培养幼儿与人合作的快乐，从而度过一个快乐、难忘的六一儿童节。实现我运动、我张扬、我快乐、我健康的宣传口号。

(2)活动要求：要求幼儿和家长能积极、大胆地参与此项活动，进一步感受到“六一”儿童节的快乐，并使她们体验亲子活动的乐趣。

(3)游戏内容：各班根据本班幼儿的运动发展水平和现有能力进行专项体育项目表演赛，此项活动邀请家长一起参与，家长和幼儿同台竞赛。要求安排好场地及器械，注意安全。

(4)活动形式：面向全体幼儿，在幼儿园大操场进行。

(5)活动时间：5月31日上午9：10—10：20。各班教师准备好本班各项活动所需服装、道具及体育器材。

游戏名称：青蛙过河、二人三足、打保龄球、摸兔尾巴等。利用班级形式开展活动，游戏规则另行制定。

## 1、托班、小班亲子活动：

(1)游戏名称：《青蛙过河》这项比赛有妈妈或爸爸和宝宝共同完

2020年4月19日

成，a□b两块地垫从起点到终点必须家长和孩子同时站在a地垫上，然后换到b地垫上，以此类推从起点移到终点，先到者为胜。

(2)游戏名称：我给爸爸(妈妈)穿鞋子游戏玩法：每个家庭由一名家长和一名幼儿参加，首先让幼儿认识家长的鞋子，然后让家长将鞋子脱下后放入圆圈内，老师将鞋子打乱，游戏开始，幼儿从圆圈内找出自己爸爸(妈妈)的鞋子，并帮家长穿好，先穿好的为胜利者。

## 2、中班亲子活动：

(1)《二人三足》材料准备：4至8根带子。游戏玩法：孩子拿着带子从起跑线开始，跨过跨栏，跑向父母亲(父母亲站在离起跑线30米处)，把带子交给父母亲，母亲用带子将两人靠近的两条腿扎紧(必须在膝盖以下扎紧)，此时两人三足走向终点，谁最先到达终点谁胜。

(2)《运球走》材料准备：乒乓球、乒乓球板和瓶盖。游戏玩法：宝宝和家长分别站在场地的两端。游戏开始，家长手持乒乓球拍，托球跑到宝宝处将乒乓球放在宝宝的瓶盖上，宝

宝手托瓶盖将球运送到终点。先到达终点者为胜。游戏规则：家长和宝宝不得用手扶乒乓球。

### 3、大班亲子活动：

#### (1)全家总动员：

准备：气球若干

2020年4月19日

上，父母使劲把气球夹破，在10分钟的时间内夹破气球最多者获胜。

#### (2)揪尾巴

准备：纸尾巴若干条。

方法：一家三口组成一条牛。爸爸为牛头，妈妈的手搭在爸爸的肩上为牛身，孩子紧贴妈妈身后做牛尾，牛尾巴别在裤腰上。在一定范围场地内，几个家庭展开揪尾巴比赛。最后看哪个牛头揪到的尾巴多，哪个家庭就获胜。

规则：游戏中尾巴不能用手死死地抓住，只能别在孩子的裤腰上。

#### 活动四：“展风采庆六一大型画展。

目的：经过绘画展示活动，让孩子体验成功的乐趣，提高审美观；让家长感受到孩子的进步体验到孩子快乐的幼儿园生活。

参加人员：全体幼儿、家长及教师。

时间：5月31日10:20---10:40。

地点：在幼儿园的操场、走廊、门厅。

活动内容：《畅想未来》 《保护我们的家园》 《快乐的幼儿园》。

活动办法：以大班(东操场)、中班(西操场)、小班(门厅)分为三组，分别由各班老师带队，进行游园参观画展，老师现场讲解作品内容。

活动要求：作品的内容要体现时代特征、校园特色、幼儿特点、力求新颖、颜色鲜艳、富有个性、画面丰富充实。

2020年4月19日

活动五：幼儿美食分享活动。

活动时间：5月31日上午10:40——11: 10

(1)目的：经过此项活动，培养幼儿之间的感情，分享节日的快乐。

(2)活动形式：每位幼儿自带一定数量的食物(托、小、中班组带一定数量的糖果、饼干、薯片、果冻、水果等)(大班组带一定数量的话梅干、花生、瓜子、牛肉干、荔枝干、桂圆干等干果)(幼儿园准备各种甜点、豆浆等)在幼儿园与其它幼儿分享。

(3)要求：各班幼儿结伴一起参与食物分享活动。活动时幼儿之间要互相照顾，注意卫生和安全。

“六一”是孩子们的快乐节日，也是幼儿园面向社会和家长进行自我宣传、自我展示，扩大影响，提高知名度和美誉度的重要时机。我们将充分利用这个节日，认真准备，组织好各项活动，争取和幼儿一起度过一个安全、快乐而有意义的节



日。

2020年4月19日

## 大型招商会策划篇七

趣味活动。

从前年开始，清明节已被列入了法定假日的名单。经过了两年多的摸索和总结，精明的商家们已避开了清明节的伤感情绪。记者从各百货卖场了解到，在春意盎然的卖场氛围下，各商家都轻车熟路地打起了“踏青”出游牌，让市民在祭祀、追忆之余，缓解凝重的氛围，融入大自然怀抱。

(1) 针对春季踏青郊游这一主题组织相关商品进行促销；

(2) 针对全馆春季商品全面上市，以新品推介为主，组合相关业种，以特别周的形式作重点促销。在促销业绩的同时，辅以有关的pr活动来进行“先帅百货”的形象树立，培养主客层。

(3) 本期活动主打商品：百货部（服饰、化妆品、珠宝、鞋包），家电部：（空调节第一波），超市部：（踏青节活动继续延续，卖场氛围营造）。

让我们一起踏青去

四月新情抢先报

4月1日——5日

通州区人民商场及周边

(一)、百货：

扮靓自己新春新装扮

各区主题：化妆品spring春妆密码春化妆品节

服饰类早春新装上市

中性休闲+户外运动改装特卖会

耍个性抢流行

珠宝类春媚炫动我的风采

鞋包类春色甜甜儿鞋包特卖会

## （二）、超市

踏青郊游—寻找第一抹春光

主推商品：旅游装、家庭装洗化妆品、保湿护肤品、配饰、春季针纺织品、烧烤用品以及烧烤的关联商品等（户外帐篷、铁锹、水桶、烧烤架、烤肠、海鲜、饮料、零食、桌布、餐巾纸、湿巾、一次性用品、保鲜盒、储物桶等；）

## （三）、家电

启动空调节（第一波），以先帅家电我价最低，为活动口号，向大家电厂家要政策支持，家电部再配统一的活动，礼品赠送。

## （四）主题抽奖活动

活动期间，当日单票购物满300元可参加电脑拍奖1次，满1000元可参加2次，满5000元可参加3次，单票最多参加3次，100%中奖。奖品待定。

## （五）文化活动

### 1、春暖四月天购物扬纸鸢

形式一：采购一批样式新颖的风筝，顾客购物300元以上，即可加2元换购风筝1只，每人仅限换购1只，日限500只，换购完为止。（此活动对年轻人及儿童会有很大的吸引力）

形式二：事前征集手工风筝作品，在活动期间进行陈列展览，由顾客投票，在活动结束时，根据票数评出奖项，奖励风筝作者。此活动还可以为后续放活动举办风筝比赛提供铺垫。

### 2、感受自然从“心”呼吸——清明节徒步环湖赛。

从运河出发——环湖徒步。中途设立接待点，提供饮用水及盖章。根据用时排出名次。（此活动主要是倡导环保、接近自然，体现公益性。也可鼓励员工参加，提升士气。）

本期dm计划8版，超市4版（含中原店、百花店特色活动）、百货2版、家电2版。

dm商品：超市100—120种，百货全部参与，家电主推大家电小家电为辅。

dm印刷数量：

1、综合版25000份。

2、家电乡镇版0份□a4一张2版）

发放时间：

1、综合版活动前2天发放. 3月29日发放。

2、家电乡镇版活动前4—5天发放，3月26日发放。

发放范围：

1、综合版主要发放城内生活小区

2、家电乡镇版主要发放

城东和城北5公里范围内。

发放负责部门：

1、综合版，企划部负责

2、家电乡镇版，家电部负责。

1. 3月10日下午召开第一次活动草案讨论会议，16日上午召开第二次会议，确定各品牌商品具体促销方案，并明确责任和分工；22日递交确定后的活动商品，22日拍照，24日定稿。

4□dm□条幅、喷绘、写真等于3月31日之前制作完毕。企划部负责；

5. 3月31日前，将各门店展板□pop□特价签统一制作完毕。企划部负责；

6. 3月31日晚各门店将本次活动的pop全部悬挂完毕。保安部负责；

7、电脑信息于3月31日晚将调整完毕。采购部负责；

9、保安部于3月31日将各门店条幅悬挂好；

10、电视台前期广告及活动中广告落实运营策划部负责；

a□场内：

- 1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客；
- 2、重要位置宣传一系列主题促销活动；
- 3、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息，作为本次活动的重点；
- 4、现场统一制作特价牌或折价牌，力求精美、醒目；
- 5、店内悬挂导购pop□导示吊旗、各区域特色挂牌。

b□场外：

- 1、场外入口制作条幅，宣传主题促销活动；
- 2、利用送货车，采用车厢广告宣传活动主题；
- 3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆；
- 4、舞台搭建及相关商品展示（促销棚、拱形门等必需物品都要及时到位）；

企划部在活动后15日内提供促销评估告。

## 大型招商会策划篇八

xx品牌xx首家旗舰店的开业无论就单店的销售、业界的影响，还是对爱浪品牌在云南地区的宣传，招商推广、渠道拓展都是至关重要的第一步，准确的说是爱浪登陆云南的抢滩之战，是事关能否成功登陆、站稳滩头堡进而打开局面的首役，其意义不言而喻，而开业庆典恰逢五一黄金周，更是一年难得的冲量收获之机；自然也是各商家争相捕捞之时，因此本次

开业庆典活动将遵循差异与创新、专业的原则，力求毕一役之功，实现品牌宣传和实现销售相得益彰，创造双赢之局面。

- 1、演练和复制中低空商业宣销模式。
- 2、考核和提高人员的专业知识、素质和销售技巧，提升团队协作能力，自信心、凝聚力和向心力。
- 3、展现实力，树立形象，扩大行业影响力。
- 4、品牌宣传和推广，为市场开发、渠道拓展奠定基础。
- 5、促进销售，提升销量。

综上所述和目的的概述，结合云南市场现状，拟将目标群体锁定为25 - 40岁的中青年购房者，宣传对象确定为专业的装饰公司卫浴行业的行销人员和零售终端加盟和潜在的经销商。活动思路确立为“爱心浪漫专业优惠”暨情感诉求为爱心浪漫。爱心是结合了云南的抗旱救灾，体现了公益性和爱浪品牌的社会责任；浪漫则是迎合了目标群体中青年的追求。有效结合了爱浪——源自法国浪漫之都极具浪漫情怀和浪漫生活的色彩。功效诉求为专业优惠。专业代表，满足人们对品质的要求，有助于树爱浪——卫浴专家的专业形象。优惠让利，物美价廉则是打动人员的，也是促销最直接的手段，迎合任性“贪便宜”的恒古心理。故本次活动的重中之重是活动现场气氛的营造和专业的推广，专业化的产品知识和促销技巧。

20xx年x月x日

xx市xxx区xxx区xx栋x号店

感恩二十年开业大酬宾

1、场地：场地联系、外联公关的确定、场地布置（详见场地布置示意图）。

2、物料准备。

3、广告宣传。

（1）、电视报纸：电视流动字幕（开业信息招商信息）连续播15天。报纸a□软文（6期□b□分类广告（10期□c□夹报（10000份））。

（2）、通讯网路□a□网上发布开业活动信息□b□移动群发短信。

（3）、地面宣传□a□宣传单的派发，投递数量10000份，投递区域、社区、商场、闹市等□b□海报张贴，数量300 - 400张，社区报栏、楼高等（广告公司实施□□c□宣传条幅，数量50 - 100条，周边地段、路口、社区（广告公司实施）。

（4）、客户宣传a□对各地建材市场卫浴从业者可视为潜在加盟者进行邀约□b□对部分装饰公司进行邀约。

4、人员储备和分工：现有人员10人，现新增临时促销和人员10名。

（详见活动计划实施细则推进表，此略）。

（总计95476元，不含产品特价、赠送成本预算）。

（略）。

## 大型招商会策划篇九

以推进素质教育为目的，以读书演讲活动为载体，优化校园

文化环境，丰富学生精神生活，促进学生综合素质全面和谐发展，以本次比赛为契机在全校掀起新的读书热潮。

- (1) 激发学生读书的兴趣，培养学生善读善思的习惯。
- (2) 给学生提供读书交流的机会，抒发自己读书的独特体验。
- (3) 培养学生口头表达能力，展示学生风采。

个人读书心得或读书故事。

主题：我爱读书书香满校园

口号：让书声成为校园最动听的音乐

让书香成为校园最芬芳的味道

本次比赛分低、中、高三个级段。满分100分，各评出一等奖一名，二等奖二名，三等奖三名，优秀奖四名，其余的均获纪念奖。要求：自由命题，思想健康、观点鲜明、题材新颖、主题突出。时间控制在10分钟以内。

11月中旬

全校学生

荥阳市第五小学四楼会议室

1、比赛中所有评委同时计分。

2、每位选手演讲完毕后，由评委实行现场打分，记分员按照评委的打分，以去掉最高分和最低分的方法计算各选手得分，按总分从高到低决定名次。



# 大型招商会策划篇十

分工：

- 1、企划部：负责活动的组织、宣传并进行店堂陈列的设计与摆设；
- 2、总务课：负责小朋友脸上闪亮贴片、化妆品、万圣节服饰、糖果的采购并转交服务股；
- 3、营运部：根据企划部的规划安排好活动期间的店内广播；负责活动间接待来店客的咨询及活动解释工作；活动期间负责给进店小朋友化简装、带孩子们做游戏。
- 4、保卫课：负责活动期间的安全工作。

活动三：

主题：疯狂万圣节鬼怪表演晚会

地点：广场步行街

主持：\*\*\*

活动分工：

工务课：负责舞台的搭建、音响的到位；

保卫课：负责活动现场的安全工作；

总务课：负责采购冷火焰两组、4个手筒礼花。