

# 最新区域活动策划方案 活动策划方案(大全8篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 区域活动策划方案篇一

现如今，拼图已经作为一种益智游戏广为传播开来。也许我们还记得年少时曾经玩过的拼图，时过多年，是否还想回顾一下当年玩拼图的感觉？以一个成年人的姿态重新站在拼图面前，我们一定会有不同的感受与体验。正值社团嘉年华来临，为了丰富社团嘉年华活动，也为了体现协会特色，给参加活动的同学带来欢乐与收获，土木研究协会特举办此次建筑趣味拼图活动。

建筑趣味拼图

**【】爱“拼”才会赢**

全校所有同学

□□20xx年11月16日上午

三岔口

土木研究协会

1. 增强同学们的动手能力和灵敏性
2. 丰富社团嘉年华的活动，为参加活动的同学带来乐趣

3. 体现本协会特色，提高土木研究协会的知名度

**】前期准备：**

(1) 充分利用微信□qq等网络平台进行宣传

(2) 提前准备好活动当天所需的拼图

**活动当天：**

(1) 活动当天，提前搭好帐篷，摆放桌子和拼图

(2) 积极进行宣传，激励更多同学参加活动

**】 拼图：10元×5（个）=50元**

**【冷亭玉 15xxxxxxxx**

共青团江苏大学土木工程与力学学院委员会

土木工程与力学学院社团联合会土木研究协会

## 区域活动策划方案篇二

西谚云：人类一思考，上帝就会笑。但如果人类不思考，不知上帝会是什么表情？

4月26日□x公司作为第一家合资保险公司迈出布局全国的步伐开始高调进入x市，为期17天的高空飞艇表演秀吸引了众多x市市民的眼球，实际上在之前的招聘会上□x市市民已经开始领略了国际保险业巨头的非常魅力，500多位老总级人物疯抢26名中层储备干部；“西点培训计划”、“寿险规划师”等全新的经营理念都让业界和市民震动，因此□x公司进入x市以其漂亮的先手给山城留下了良好而深刻的印象。

保险界一位资深人士在谈到打造保险企业核心价值链时说，第一环是展示企业形象魅力(CI企业形象)；第二环是赢得广大顾客欢心(CS顾客满意)；第三环是获得终身顾客价值(CL顾客忠诚)。

作为服务于高端客户的x公司又怎样构造自己的核心价值链三环呢？21世纪是个变化和速度的社会，企业营销不仅要创新、更要有创意、更还要创酷，只有不断的为客户着想才能立足于竞争林立的保险界。

x公司进入x市近半年来发展怎么样，做了些什么应该是该企业的潜在顾客和媒体朋友所关心的，因此，深圳中影南方特别策划了本次这样一个公关活动，全面展示半年来x公司进入x市的风貌。

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

(一)、活动名称□x公司浓情中秋之夜

(二)、活动目的：

- 1、传播x公司企业和品牌实力及形象；
- 2、提升x公司核心价值魅力；
- 3、现场体验x公司国际背景和服务水准；

(三)、活动时间：9月17日晚(中秋周六前晚)

(四)、活动场所：长江豪华游轮

(五)、活动场景：长江、嘉陵江交汇处及附近水域

(六)、活动主题：畅游两江赏明月，中秋佳节寄真情

——x公司浓情中秋之夜

(七)、活动形式：自助冷餐会

(八)、活动内容：

1□x公司近期新闻通报

2、亚洲第一块飞艇广告牌赏析

4、两江风情、中秋明月赏

(九)、活动嘉宾：（由企业定向邀请200人）

1、活动时间分析：

我们选择中秋节这个中国人传统的节日结合了中国人的民族传统，这个节日表达的是中国人的家庭情节，合家团圆的美好愿望，而保险企业本身的服务就是针对家庭和亲人的保障，因此在理念上是一致的，在这个时候做活动更有强大的公益性，传达的是企业对目标受众一份浓浓的亲情，更利于感动目标受众，同时距x公司入渝近半年时间，企业更应该对自己的目标客户传达来自企业的关心和问候，并邀请自己的客户现场体验，保险企业经营的产品是无形的，实际是一种企业形象和消费信心，消费者切身体验到的是来自企业的服务，更需要的是在创新、创意和更酷的高度来构建自己的核心价值观，遗忘自己的客户终将被客户抛弃。所以我们认为在这个时间策划一系列的公关活动是非常符合企业实际现状的，更符合保险企业亲情营销原则。

同时我们给该活动较长的准备时间，为的是精心策划、执行到位，做好每一个细节，完全留给客户一个深刻的印象，保证活动的质量、充分传达x公司的企业形象。

## 2、活动地点分析：

明月几时有？把酒问青天。

不知天上宫阙、今夕是何年？

我欲乘风归去，惟恐琼楼玉宇，高处不胜寒。

起舞弄清影，何似在人间？

转朱阁，低绮户，照无眠。

不应有恨、何事长向别时圆？

人有悲欢离合，月有阴晴圆缺，此事古难全。

但愿人长久，千里共婵娟。

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

因此我们选择朝天门两江交汇处的水域，更能激发参与者的幽古之情，符合中秋明月的大背景，给与会者一次难忘的心灵震撼之旅，深深刻上中美大都会的企业印记。

## 3、活动形式分析：

本次活动为社会高端人群量身定做，深度把握目标客户的价值心理需求，整个活动是在轻松、自由的氛围中举行，背景

音乐是高雅的民乐，场地是豪华的游艇上，满目尽是山城璀璨的夜景，满眼尽是可以相交的朋友，入耳尽是让人忘欲的高雅艺术，还有极新奇的事物，亚洲第一个动感、仿真造型的广告牌，并且还可近距离体验飞艇的飞行魅力，此情此景，真有不知今夕是何夕的感动！

我们设计的每一个活动都极具细节，体现一个国际大企业背景的实力，并且活动内容是充分的中国传统民族文化和艺术，表达的是企业完全本土化运作的企业理念，表明的是x公司服务于中国高端人群的企业宗旨和决心，体现出差异化的营销策略，区别于本土的保险企业，区格了竞争对手在高端价值人群的分食能力，是一种实力也是一种姿态、专心、专业，专注于目标客户的满意与忠诚，这样x公司的企业形象跃然纸上，真正丰满和鲜活起来。

### 区域活动策划方案篇三

活动主题：双11送彩——8折优惠、再送8大好礼、再送新婚红包

本次活动的目标消费人群为七夕前后结婚的新人，针对季节，我们将主题定为“x优惠冲击波、双8送彩、11月11日拍照惠！

**x特惠冲击波、双8送彩、七夕拍照最实惠！**

拍婚纱照8折优惠、再送8大好礼、新婚红包带回家！

拍婚纱照打折再送礼、八大新婚好礼任您选、超值优惠、！

活动时间□x年11月11日

活动地点□x婚纱摄影公司店内操作

说明：活动套系及大礼操作时可根据影楼情况自行选择更改

# 区域活动策划方案篇四

“唱响金秋，喜迎校庆”——主题迎新合唱比赛

策

划

书

宁夏师范学院 化学化工学院 20xx年9月7日

## 二、目录

这一部分应该要根据以后的内容来设置

## 三、 活动背景：

## 四、 活动目的、意义和目标：

## 五、资源需要：

列出所需人力资源，物力资源，包括使用的地方，如教室或使用活动中心都详细列出。可以列为已有资源和需要资源两部分。

## 六、活动开展：

作为策划的正文部分，表现方式要简洁明了，使人容易理解，但表述方面要力求详尽，写出每一点能设想到的东西，没有遗漏。在此部分中，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表等；对策划的各工作项目，应按照时间的先后顺序排列，绘制实施时间表有助于方案核查。人员的组织配置、活动对象、相应权责及时间地点也应在这部分加以说明，执

行的应变程序也应该在这部分加以考虑。

这里可以提供一些参考方面：会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、校园宣传、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。

## 七、经费预算：

活动的各项费用在根据实际情况进行具体、周密的计算后，用清晰明了的形式列出。

## 八、活动中应注意的问题及细节：

内外环境的变化，不可避免的会给方案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。

## 八、活动负责人及主要参与者：

注明组织者、参与者姓名、嘉宾、单位（如果是小组策划应注明小组名称、负责人）。

注意：

3、 如有附件可以附于策划书后面，也可单独装订；

4、 策划书需从纸张的长边装订；

5、 一个大策划书，可以有若干子策划书。



## 字体要求

一级标题 宋体 小二 加粗

二级标题 宋体 四号 加粗

正文 宋体 四号 不加粗

## 区域活动策划方案篇五

××活动策划书

主办单位：

负责单位：

目录：

1. 活动背景
2. 活动目的
3. 活动名称
4. 参与人员（参赛人员）或活动对象单位
5. 活动主题（一句简短的口号）
6. 活动内容（文字介绍有哪些内容）
7. 时间地点及具体流程安排（时间事件清单式的列清楚）

分标题有：

一、前期准备和时间推进表

二、活动开展（可以加入活动要求）

三、后期跟进

8. 活动开展预期效果

9. 可能遇到的问题及解决办法

10. 预计活动经费（或者所需物品统计）

11. 领导审批意见，包括一下两关

生科院院团委意见：

校团委意见：

12附则：联系单位，联系人，联系方式等

最后落款：生科院研究生团总支

20xx年 月 日

注：个小组讨论制定申请书的时候，可以根据各自的活动性质灵活完善以上模版。

## 区域活动策划方案篇六

追忆童年，珍藏心中永远记忆

国际文化交流学院宣传部、会计学院宣传部

童年的记忆总是最纯真的记忆，同样也是最珍贵的记忆。对于身处大学的我们，即将告别校园，告别青春。而能够让我们留下美好记忆的最好的方式就是用自己的双手绘画出属于自己的童年，自己的青春。所以，我们希望通过本次活动可

以让大家回忆自己的快乐童年，同时也让大家意识到时间流逝，青春不再。我们更加应当珍惜在大的美好时光，努力学习，积极进取！

5月31日晚6：30（便于6.1展出成果）

现场作画材料：蜡笔、颜料等（鉴于材料数量较少，需要其他院系宣传部的援助或购买新材料）画画用的纸（考虑下大小及质地）

国交院宣传部负责解决颜料问题会院宣传部负责画纸、教室申请

国交院、会院宣传部成员及有志向参加的其他同学（参加人员名单26日前确定。）

- 1、主持人开场介绍活动（主持人两个院各出一个人）
- 2、现场安排分组，组织各组领取颜料等
- 3、安排场地各组交流作画
- 4、作画过程中各组抽出1-2人参与游戏游戏内容为童年玩过的游戏
- 5、游戏失败者进入受罚环节  
惩罚内容为儿歌等等
- 6、成果展示现场投票选出最佳作品六一用展板展出所有作品均拍照上传bbs供大家欣赏
- 7、活动结束后小纪念品相赠，以自己亲手制作为佳。

1、颜料、画纸等30元

2、活动纪念品30元

3、场地布置物品20元

1、活动前期宣传形式：海报+bbs宣传分工负责

2、确保一切材料（参与名单、现场作画材料、场地、纪念品）准备在5月28日前完成

4、现场照片、报道等共同完成。

## 区域活动策划方案篇七

增进男女学生交流与合作，欢庆女生节。

趣味活动游戏。

三月十日至十一日

东门操场

我猜我猜我猜猜猜、快乐呼啦圈、双人夹球跑、趣味保龄球、踩气球抢凳子、

1、快乐呼啦圈

游戏规则：每场由2人上场比拼，比赛前每人分别领得1只呼啦圈、10根别针，比赛开始后一边在腰部摇着呼啦圈，一边将手中的别针首尾相连串成一串，中途呼啦圈掉落需重新领取10根别针再开始，最先按要求穿够10枚别针，就算本场比赛的胜利者。

2、夹球跑

游戏规则：4队一组，夹球跑到终点时间最少者为胜。

### 3、趣味保龄球

游戏规则：将15个饮料瓶摆放成正三角形，游戏开始后队员手持排球站在划定的警戒线外，当哨声响起后持球队员采用地滚球的方式，将球滚向成三角放置的饮料瓶，每击倒一球得一分，每人三次机会，当最终得分多为胜。

### 4、踩气球

游戏规则：两人配合，把气球绑在两人腿上，每组五对，从规定的起点走到终点，每对之间可以互相踩腿上的气球，以最先到达终点且腿上所剩余气球最多者胜出。（如最先到达终点者腿上所剩余气球非最多，不算作胜出，取下一队，直至最先到达终点且腿上所剩余气球最多者胜出。）。

### 5、我猜我猜我猜猜猜

游戏规则：参加人员请猜谜现场工作人员到谜面处，如回答正确则可以将谜面拿下，猜多者为胜。

### 6、抢凳子

游戏规则：五人一组，四张凳子，由裁判发令，进行抢凳子，没抢到凳子者淘汰出局，每进行一轮撤掉一张凳子，以最后抢到凳子者胜出。

回形针5元

气球一包15元

奖品，奖状30元

共计50元

## 区域活动策划方案篇八

为进一步加强我国初级耳科保健工作，提高全民爱耳护耳意识，特将全国“爱耳日”宣传教育活动主题确定为：“关注儿童听力健康”。现就有关事项通知如下：

“关注儿童听力健康”

20xx年3月3日，我们准备提前在总场幼儿园或者小学进行活动专题讲座宣传。准备物品——横幅一条、六块宣传展板、宣传资料、标语等。

大力宣传初级耳科保健在听力残疾预防中的重要性和必要性；大力宣传初级耳科保健知识，推动基层医疗卫生机构广泛开展初级耳科保健，做好健康教育、妇幼保健、常见耳病防治及听力筛查等工作；大力宣传耳科保健从我做起的理念，增强全民爱耳护耳意识。

要高度重视，认真贯彻落实本通知要求，残联、民政、卫生计生、文化、新闻出版广电等相关部门要积极配合，制定宣传工作方案，明确分工，协调行动，确保“爱耳日”宣传教育活动广泛、深入、扎实开展。

要结合实际，积极创新宣传形式，采用多种方式增强“爱耳日”宣传教育活动的针对性、有效性和吸引力，形成全社会关注听力健康，重视初级耳科保健的良好氛围；要充分发挥报刊、广播、电视、网络、短信等大众传媒的作用，多渠道发布“爱耳日”活动消息；要广泛组织发动专业机构、学术团体等社会力量参与活动，充分利用讲座、咨询、海报、板报、科普读物等形式普及初级耳科保健知识；积极将宣传教育活动与便民服务有机结合，深入社区、托幼机构、学校、养老院等机构为群众提供耳科保健、听力筛查、助听器验配等服务；做好预防。

要以“爱耳日”宣传教育活动为契机，采取综合措施，加大初级耳科保健工作力度。要进一步完善基层医疗卫生服务网络，面向基层医疗卫生专业人员做好初级耳科保健业务培训；要统筹规划，做好初级耳科保健与耳科临床治疗、听力康复等工作的有效衔接，形成结构合理、功能完善的听力残疾预防与康复工作体系；要进一步加强初级耳科保健、耳科临床治疗及听力康复服务相关保障政策建设。

要认真做好“爱耳日”宣传教育活动的总结。及时收集整理本地宣传教育活动情况，将活动总结及活动的相关图片、视频等资料收集存档。

爱耳护耳，健康听力——预防从初级耳科保健做起

重视耳科保健，减少耳聋发生

重视耳科保健，享受聆听快乐

拥有健康听力，享受美好生活

做好耳科保健，享受健康听力

导致耳聋的因素很多，包括耳毒性药物、遗传、噪声、感染和疾病等。近年来，因环境噪声污染导致耳聋的人数逐渐增多，根据who统计，在人类所有的致聋病因中，噪声仅次于衰老，排在第二，约占37%。噪声造成的听力损伤是由于长期受噪声刺激而发生的一种缓慢的、进行性听力损伤，其损伤部位在内耳毛细胞，毛细胞是人体听觉神经的末梢，极易受噪声损害，一旦受损不能再生。

全国第二次残疾人抽样调查结果显示，我国有听力残疾人2780万人，其中0岁至6岁听力障碍儿童13.7万人，重度以上听力障碍者占84%。由于药物、遗传、疾病、噪声、意外事故等原因每年新生聋儿约2.3万名。听力语言障碍严重影响了

他们的学习和生活，阻碍了全民健康水平的提高。

长时间戴耳机听音乐、煲电话粥、k歌、通宵打麻将、熬夜加班这是时下一些中青年人的生活方式，再加上在噪音环境中工作，不知不觉中，不少人的听力严重受损，甚至发生突发性耳聋。嘈杂的噪音、过大的精神压力和不良的生活习惯等是造成中青年人群突发性耳聋的几大元凶。噪音易夺走听力，这类受害者较多的是工人。有些企业的生产车间噪音较大，工人长时间置身其中，如果不注意调节和休息，很容易引发突发性耳聋。

一些人通宵玩网络游戏、无节制地泡吧蹦迪、打麻将，使得很多人的睡眠严重不足。而睡眠不足易使血管处于紧张状态，造成内耳供血不足，对听力有极强的杀伤力。时下mp3、mp4、视频聊天，电话耳机，这些新鲜时尚的数码产品深受年轻人的喜爱。殊不知，耳膜长时间置于这些声波冲击之下，极易受到伤害。

以前，因为精神压力过大而致突发性耳聋的大多是40岁以上的人，如今已向中青年人群蔓延。据相关人士分析，因竞争因素而致耳病的人群有两个高峰年龄段：中学生、大学生和35岁-60岁的成功人士。他们都有较强的竞争心理，精神常处于高度紧张状态，长时间的疲劳而得不到休整，就容易引发突发性耳聋。

另外，因中耳炎引起的耳聋也不可忽视

1、长期在噪音污染大的环境下工作的人员，要注意采取保护措施。

首先，企业要采取保护措施。工人自身可以考虑戴耳塞或是塞上棉球等，适当保护耳膜，一旦发现耳朵不适，一定要及时就医。



2、年轻人不能过多、过久地听mp3□mp4之类的数码产品，长时间使用耳机，会引起听力的慢性损伤。如果确实需要持续使用耳机，应每隔半小时休息一下，在持续劳累后，应避免接触噪声或过大声音。

3、应预防耳外伤和感染和感冒，有一部分病人发生分泌性中耳炎，与感冒有关系，因此预防感冒可减少一个发病因素。

4、应注意避免引起耳聋的可能诱因，比如连续熬夜或觉得身心疲惫、精神紧张、长时间的情绪低落时，一定要注意调整和休息。