

2023年文体部活动策划方案 活动方案策划 (汇总6篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

文体部活动策划方案篇一

三八妇女节，浪漫不浪漫

即日起---3月20日结束

三月，春意浓浓的日子，三月，属于女人的日子。乍暖还寒中阳光一天天明媚起来，忙碌辛劳中，女人也一天天成熟明媚起来。紧紧跟随着时代的步伐，现代女性与旧时代女性有了许多不同之处：思想的解放，观念的更新，视野的开阔，给在生活注入了新主张新概念。在这个属于世界妇女的节日里，我们要不要让自己放松一下，妩媚一下，野蛮一下，奢侈一下...浪漫不浪漫全由你自己!请姐妹们拿起手中的笔，在我们的节日里，抒发自己的心绪和情怀吧。

1、活动要求：

所有参与活动的文章都将加精收藏，视文章质量给与推荐;所有的网友为评委，以投票的方式选出最优秀的文章。

2、活动奖品设置：

一等奖一名：奖励礼物香水一瓶浓情玫瑰一朵；

二等奖三名:各奖励礼物抱枕一个浓情玫瑰一朵;

三等奖五名:各奖励环保购物袋一个浓情玫瑰一朵;

鼓励奖若干名:各奖励礼物浓情玫瑰一朵;

费用预算与效益

提供奖品:150元

效益:无法评估,可以保证点击率的提高。

文体部活动策划方案篇二

1、通过看看、说说,知道蚊虫会带给人们疾病。

2、知道小朋友从小就要爱清洁、讲卫生。

3、活动准备:图片

1、出示图片:

重点提问:仔细观察图片,娃娃怎么了?

娃娃为何会生病?

小结:原来娃娃不舒服了,可能是吃了不干净的东西。

2、出示蚊虫叮人、食物的图片:

重点提问:图片上的蚊虫在干什么?

食物被苍蝇叮了会怎么样?

小朋友被蚊子咬了又会怎么样?

小结：蚊虫对人类有害，吃了蚊虫叮过的食物，人会生病。被蚊子咬了，可能会被传染到疾病。

3、讨论：

重点提问：蚊子喜欢怎样的环境？

我们怎样预防蚊虫的产生？

小结：蚊虫喜欢肮脏的地方。防止蚊虫产生最好的办法，就是把生活的环境打扫干净。

游戏要求：说说怎样让自己成为清洁娃娃？

哪一组说的多，哪一组为胜。

资料：

苍蝇叮食物蚊子叮人

文体部活动策划方案篇三

当代大学生热情洋溢，对所有事物都饱含热情。比赛、联谊和聚会等活动总是很受同学们的欢迎。通过策划举办这类活动，可以增长大家的知识，丰富同学们的社会见识，也可以增进同学之间的交流。

作为当代大学生，面对忙碌的学业，也要适时放松一下自己。经过同学们和辅导员的商量后决定于本周日举行烧烤聚会，地点定在市文峰公园。通过此类活动可以增进同学之间的交流，丰富班级文化。

放松自我，增进同学之间的交流。

xx全体学生

10月28日

1、食物：鸡翅膀3个/人、香肠5条/人、肉丸子（猪肉、牛肉）10个/人、红薯1条/人，是否要加羊肉串或者其它食物再定；预算15元/人。

2、用具：一次性碗、杯子、手套、筷子（竹签）和烧烤刷、纸巾、烧烤纸；预算费用为2.5元/人。

3、饮料：可口可乐、矿泉水（桶装）；预算费用为2元/人。

4、烧烤炉60元/个，一个烧烤炉有8套烧烤叉，平均每人7.5元。

预收费用定为每人35元。多余部分记帐。

xxx同学及老师领导提前在2：15分到预定现场；

2：30分开二组在烧烤场二个路口接待其它同学及领导；

3：30烧烤。

4：30进行游戏环节，游戏内容有：抢凳子、单脚抓人、军营生活等。

5：30各回各家、各找各妈。

注意安全，防止烧伤烫伤。

文体部活动策划方案篇四

根据团中央、团关于加强学校共青团基层组织建设和基层工

作力度的安排部署，校团委为进一步加强我校团的基层组织建设，活跃团的基层工作，激发团支部活力，增强基层团组织对团员青年的吸引力和凝聚力，校团委出台了《关于在全校团支部中开展“创先争优品牌活动”的通知》的文件，在全校团支部中开展“支部品牌活动创建工程”，积极营造创先争优氛围，努力推进基层团建创新和工作创新。

基层组织建设是学校共青团要始终抓好的基础工程。基层团支部是共青团的组织基础，是团的各项方针、措施的最终具体执行者、在共青团系统中发挥着基础性战斗堡垒作用。为进一步活跃基层团组织，加强支部能力建设，锻炼、拓展并提升团支部团结青年、引导青年、服务青年的能力，巩固团员青年勤于学习、善于创造、甘于奉献的先进意识和优秀品格，提高团组织在团员青年中的凝聚力，以实际行动为构建和谐校园添砖加瓦，我们开展了此次活动。

“支部品牌，创意青春”团支部品牌活动展示

宣扬基层文化塑造支部品牌

支部愿景）展示。

本次活动由山西农业大学校团委主办，山西农业大学学生会承办，参赛对象为全校各院的团支部（初赛），各院分团委组织团支部品牌展预赛，推荐上报2支优秀团支部于17日展示。

参展的各团支部要结合团支部特色、特点；要紧紧围绕班风、学风建设；要围绕学生素质拓展和校园文化建设；要突出体现对团员青年的思想引领和成长服务；要突出体现对团员青年的吸引和凝聚。

1、要求：各学院推荐2支品牌团支部参加本次活动，各学院分团委填写《创先争优支部品牌活动汇总表》（附件）及各参展团支部的现场展示计划材料。（现场展示时间为5月17

号)

2、各参展“团支部的愿景”视频展示材料电子版。（时间不能超过5分钟，超过予以扣分），截止15号下午18：30分发送。

4、5月16日中午12：30在教学管理楼三层学生会办公室进行视频展示顺序的现场抽签。

注：1、视频材料以及现场展示材料要体现团支部特色和对未来团支部发展的规划。

2、展示视频材料时，各团支部需派一名代表对其视频讲解。

本次活动由现场展示环节和视频展示环节组成。

1. 现场展示环节（5月17日）

员青年欢迎。

2. “团支部愿景”视频展示环节（5月17日，大学生活动中心）

各参展团支部要在本环节进行5分钟左右的视频展示陈述进行解说。各参展团支部要对本团支部的支部建设及特色进行阐述，对一年来的活动情况进行总结，对未来的工作进行良好的规划，制作成视频展示并陈述，力求做到图文并茂，解说要做到语言流畅，逻辑严谨。（要求解说一人，着正装）

本次活动由校团委选派评委，对各参展团支部进行评分，其中现场展示环节和视频展示环节均占总分（100分）的50%，均分为参评团支部的最后得分。最终评选出10个先进品牌团支部。

文体部活动策划方案篇五

为了丰富我校教职工的文化生活，促进交流，增进友谊，我校定于5月4—5日组织全体教职工赴磐石莲花山、官马溶洞进行春游活动。

1、4月4日中午12：10分准时在办公楼前发车，登车后赴官马溶洞。

2、14：30分游官马溶洞。

3、16：30分集合，登车后赴柳杨宾馆入住。

4、17：30分晚餐（地点：宾馆一楼餐厅）。

5、19：00组织全校教工娱乐活动（地点：招待所二楼）。

6、4月5日7：00早餐（地点：宾馆一楼餐厅）。

7、7：30分出发赴莲花山。

8、11：00集合，登车赴午餐地点。

9、11：30午餐，午餐后返回吉林。

1、联络协调组：

2、生活保障组：

3、安全保卫组：

4、住宿地点工作人员：

宾 馆：

招待所：

平房：

5、晚会娱乐活动工作人员：

各村要充分发动群众，组织好文艺演唱队、锣鼓队、秧歌队等组织，开展群众喜闻乐见、形式多样的春节文化活动。从正月初八开始，镇政府领导分赴所包片参与群众文化活动，共庆佳节。

6、车辆工作人员：1号大客车由xx同志负责，2号大客车由xx同志负责。

1、抵达景区游览前，牢记集合地点、时间、所乘游览巴士车号，万一脱离团队，请在集合地点等候。

2、景区游览过程中需要听从工作人员安排，不可单独前往比较危险的'地方。

3、游览过程中除学校组织的集体活动外，不允许私自参加其它活动。

4、禁止靠近崖边、攀爬石头拍照或观景。

5、请不要随意离团，离团期间出现安全事故，责任自理。

3、9月10日，开展“我给老师一粒糖，润润嗓子上讲台”活动（学生自愿为原则），让师生充分体验亲力亲为之情感。

6、贵重物品（证件、钱财、摄像机、照相机等）必须全程随身携带，绝对不要放在住宿宾馆房间、旅游车中，否则如有遗失后果自负。

7、请您根据自身情况，准备好您出行必备的衣物和药品。

8、由于这次参加春游的人员较多，受住宿条件所限，带来的不便宜之处希望同志们给予理解和支持。

9、这次春游我们全体人员要体现出我们党校人的精神面貌，要发扬尊老爱幼的优良传统，要相互关心、相互帮助，体现党校人的爱心和风采。

文体部活动策划方案篇六

再叙老街起源于万松园老街烧烤，作为汉派烧烤的领导者，始终致力于确保新鲜的食材，甄选精良配料，严把餐品质量，丰富菜品形式。

1. 经营管理经验不足?那你开烤肉店就需要先试营业1周。对于初次创业的人，对各种经营环节都不熟悉，老板与员工之间的工作也需要磨合，如果没有试营业就开业，盲目促销的话，面对众多消费者，肯定会出现手脚忙乱，服务不周等现象，这样消费者对店面的第一印象会大打折扣，不会再次光临消费，也不利于店面的口碑建设。

2. 开烤肉店正式开业。开业当天为招徕顾客，当然要搞一些促销活动。比较老套的促销活动不外乎是在店门口摆上花篮、拱门、吃饭打折、送赠品、抽奖等方式。

3. 开烧烤店开业促销不要做的太厉害，要适度，很多店都是开业时大肆的促销人潮涌动，卖的越多赔的越多，当有一天促销停止突然就半死不活，餐饮店无论大小一定需要经过一段坚持期，没有几个店开业就每天爆满。

1. 打折优惠

这种方法是最直接的`能够让顾客切实得到实惠的手段，它能

让顾客很直观的赶到确实得到了便宜，心理上暂时得到较大的满足。缺点就是，打折多了，成本较高，打折少了，不能起到效果。但是需要注意平时的经营过程中的时候应该尽量少用。

2. 现金券

优惠力度与打折优惠相比，力度小了一些，实际上是一样的折扣，但是需要两次消费。是一种牵制诱导消费性质的促销手段。由于力度小了，又加上顾客得到优惠的过程多了一步，手续变得繁琐，所以诱惑力不高。但是促销成本减低。适用于日常经营活动中促销，节日促销。

3. 消费送礼

这种手段伸缩性大，力度可大可小，但是选择礼品要花些心思。礼品选择不好，此促销方式就会徒劳无功。相反有时还会适得其反。这种方法通常作为辅助促销手段，配合主要促销手段的实施。

4. 特价品种促？

此方法是餐厅日常经营活动中最适于的促销手段，有点很多，可以重点推销餐厅特色菜，又可以适当解决库房中的多余库存。但是力度上的掌握要适度，轻了不能突出特价菜给顾客带来的实惠感受，重了对营业额就有影响。经营者要视情况灵活掌握。

烧烤店的开业也是一项很深的学问，需要各位好好研究，最好的是有自己的一套独一无二的操作方式和运营方案，这样才能够真正的成功。再叙老街烧烤在此祝愿每一个即将开业的烧烤店生意兴。