# 公司活动策划方案10篇范文

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-01-06

*为了确保事情或工作科学有序进行，常常需要提前制定一份优秀的方案，方案是解决一个问题或者一项工程，一个课题的详细过程。下面是小编给大家的公司活动策划方案大全精选10篇，希望大家喜欢!公司活动策划方案大全1一、促销活动内容1、主题：我爱我家。2...*

为了确保事情或工作科学有序进行，常常需要提前制定一份优秀的方案，方案是解决一个问题或者一项工程，一个课题的详细过程。下面是小编给大家的公司活动策划方案大全精选10篇，希望大家喜欢!

**公司活动策划方案大全1**

一、促销活动内容

1、主题：我爱我家。

2、优惠：工程造价8.5折(综合管理费不参与打折)活动期间每天享受家装团购惊喜价。

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼(茶具、碗具、锅、枕芯)活动期间凡签单即送大礼。(详见礼品赠送规定)

二、活动具体内容

名门装饰五大优惠措施，空前让利六千元。

一重礼：交定金20\_\_抵3000元工程款，直接让利1000元。二重礼：板材由\_\_级升级为\_\_级，价值20\_\_元。三重礼：墙面漆由\_\_升级为\_\_净味，价值1500元。四重礼：工程款满5万，送全房开关插座，\_\_品牌，价值1000元。五重礼：工程竣工后赠送家政一次，价值500元。

1、缴纳定金之后，全年(20\_\_年)保价，绝对不会因为材料和人工价格的上涨而涨价。

2、免费量房、免费出平面图、免费出预算、免费出施工图，不再另行收取设计费。

3、精准预算，在不变更施工工艺与施工项目的前提下，结算工程款。保证在预算价格的5%以内浮动，无预算超支之忧。

4、工程不转包，装修工人由公司统一调配，工程由实施项目经理管理制，严禁分包或转包，务使工程“施工与设计相吻合”、“质量与标准相吻合”和“整体效果与客户心愿相吻合”。

5、材料由公司集中采购，统一配送，严格杜绝假冒伪劣材料，凡属本公司所购的材料或商品一律符合国家环保标准，无环保隐患之忧。

6、阶段式付款，工程款分四步支付，按照进度验收付款，让业主牵着公司的鼻子走，放心装修——无“误上贼船”之忧。

7、严格按照与业主签订的施工方案进行施工，确保施工与设计相吻合、整体效果与客户心愿相吻合。

8、严格按照《\_\_省装饰协会室内装修施工规范》施工，按照《\_\_省装饰协会室内装修验收标准》验收。让质量与标准相吻合。

9、水电五年保修，其余两年保修，终身维修，无售后服务之忧。

10、活动期间缴纳定金客户，享受总经理关注工程，总经理直接关注工程进度与施工质量，每周巡检工地不少于1次。

三、促销优惠方案

(1)品牌地砖\_\_品牌地板6折起团购。

(2)品牌厨房\_\_品牌卫浴7折起团购。

(3)品牌家具7折起团购。

(4)装修团购85折起，每增加10户再降5个点，一直降到7折零利润装修。

(5)来就送500元通兑券，在团购优惠基础上，由我家装公司再让您省下500元。

(6)本次活动现场只报名不收取订金，客户报名后只需于我们活动截止日前到我公司签署设计协议即生效，真正无风险的完美家装之旅。

**公司活动策划方案大全2**

五月端午马上到，又是粽叶飘香时!随着端午佳节的临近，很多企业早已开始筹备各种各样的文化活动、商业活动。每年的农历五月初五是中国的传统节日——端午节，在这一天人们要举办一些比较特殊的活动来庆祝，既然是节日庆祝那自然少不了礼品，比如：端午节福利礼品、端午节粽子、端午节活动纪念品等等，端午节浓情好礼送员工，那么选择什么礼品比较好呢?

1、福利品的受赠对象是本单位的员工，所以在礼品选择上要注意关爱和务实的特性，要选用产品丰富的大包装，这样员工不仅会感受到领导的关爱，还能感受到单位积极务实的工作作风。

2、虽然员工对端午福利礼品的期望并不高，但年年发粽子，也会审美疲劳，端午节不是“粽子节”，不仅仅是发完粽子，回家煮了吃就完了，还有一些更有意义的风俗习惯，比如佩香囊、挂钟馗、悬艾草、洒雄黄、竞龙舟等等，有条件的单位还可以围绕端午健身防疫的主题来组织相关活动，或者是借着这个契机，让员工以及他的家人更多地关注健康。

3、福利品也不能走实用实惠的极端，对产品包装等不重视，福利品本身是单位对员工的一种人性化关怀，但粗糙的产品却会给员工带来负面的影响;所以在相同价位的基础上，我们还是要多选择那些包装等细节方面精致一些的产品，更显出我们对员工细致周到的关爱。

端午礼品定制需要注意到以上的问题，南京锦天礼品始终坚持“品牌服务品牌”的经营理念;不断为顾客创造价值的企业使命感，专注礼赠品的研究开发，洞悉最终用户的消费及使用心理，站在“客户的客户”的角度针对不同层次的需求，设计、生产多样化和系列化的产品。每一件产品都经过精心打造，在追求产品品质的同时以人性化的设计为产品注入丰富的文化内涵，赋予更多的情感体验，从而提升品牌价值，即是最好的南京礼品公司。

**公司活动策划方案大全3**

一、活动目的

为了活跃公司氛围，增进团队凝聚力，提升员工之间的亲密度，同时也为了感谢各位员工为公司发展所做出的努力和贡献，特此开展CBI20\_\_年度秋游活动。

二、参与对象

公司全体在职员工(详见附件一)

三、策划实施部门

公司人事行政部

四、活动安排

1、活动时间：20\_\_年10月26日(星期六)

2、活动目的地：苏州阳澄湖-莲花岛-清华苑蟹庄

3、行程安排

五、预算

附件一：公司人员名单

附件二：清华苑蟹庄菜单

附件三：游戏安排及奖品安排

一、车上游戏

1、脑筋急转弯

方法：集体参加，主持人出题目，然后集体抢答，答对者，给予奖励。

奖品安排：购买20张刮刮乐，答对题目者获得一张奖券。

2、猜字游戏

方法：集体游戏，选出一人做为猜题者，用眼罩蒙住眼睛，然后由任何一位同事进行出题，题目

公示，让所有人知道，除了猜题者，然后由大家给予猜题者提示，猜题者进行猜题。

奖品安排：购买几包小薯片，猜对题目者给予一包进行奖励。

3、拍七令(快抵达时)

方法：多人参加，从1-99报数，但有人数到含有“7”的数字或“7”的倍数时，不许报数，要拍

一下手，下一个人继续报数，有出现报错者需要进行真心话大冒险。

二、户外游戏

1、折报纸

方法：三人一组，每轮游戏三组同时进行，每组发一张报纸，全组人必须站在报纸上，抢答问题。

主持人提问，三组举手抢答，获得答题权的组答题，未抢答到或答题错误者报纸对折，坚持到最后，三人仍能站在一张报纸上的一组获胜。

奖品安排：游戏玩2轮，购买两盒巧克力，用做奖品。

**公司活动策划方案大全4**

在这个文化碰撞剧烈的时代，圣诞节作为一个彻底的洋玩意儿已经开始在越来越多的中国人生活里扎了根，圣诞节成为亲人、友人相互祝福的美好时刻。\_\_\_\_在这个喜庆的日子里，特组织圣诞联欢活动，让全体员工在轻松、愉悦的氛围里，感受到和谐、友爱的企业文化氛围。

活动概述

一、时间： 12月\_\_\_\_日

二、地点：\_\_三楼

三、主要内容：1、晚宴;2、联欢;3、抽奖

四、活动特点：

1、推选出\"狂欢宝贝\"为主线，开展互动游戏，营造欢乐气氛;

2、邀请\_\_\_\_或其他业务相关部门共同参加联谊活动。

活动具体安排

\_\_进场之前每个人发一个祝福卡片，提前写好祝福语，交到企划部，统一进行会场布置。

1、16：30主持人宣布活动开始;

2、请公司领导致辞;

3、举杯共庆晚宴开始，每桌推选出一名桌长，由桌长组织参加后续活动人员;

4、17：00开始游戏环节

游戏说明：整个游戏过程，参加活动的人来自哪一桌，取得胜利便可为本桌获得一个圣诞老人(贴画)，最后获得圣诞老人最多的一桌，为狂欢宝贝欢乐团。最后由获得圣诞老人最多的前三名各推荐一名进行\"狂欢宝贝\"的角逐，进行\"送欢笑、送祝福\"大比拼，每人说一句祝福的话，还要送一个最灿烂的笑容，最后各桌贴花的方式，谁的花最多，谁就是当晚的\"狂欢宝贝\"，获得由总经理亲自授予\"狂欢宝贝\"奖牌。

\_\_抽奖环节：每一组游戏间隔都进行一次抽奖环节，礼品由总经办四位老总准备，送出奖品的同时还要说出选择礼物的出衷。

游戏一：模仿秀

参与人员：5人

玩法：首先指定一个人唱一段流行歌曲，然后参赛五人分别模仿学唱，最后由各桌派代表给学得最不像得人罚酒。

游戏二：copy100%

参与人员：4人一组参加，分两组

玩法：由主持人告诉每组第一个人谜底，然后此人用动作表演向后面的人表达，最后一个人再说出谜底，每人有三次机会。

1、歌曲

(1)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(歌名及演唱者)

(2)\_\_\_\_\_\_\_\_(歌名)

2、歇后语

(1)打肿脸——充胖子

(2)猪鼻子插大葱——装象

(3)黄鼠狼给鸡拜年——不安好心

(4)老虎的屁股摸不得

游戏三：人生百味

参与人员：2人一组参加，分两组

玩法：将各种钦品(可乐、雪碧、啤酒、清水、醋、酸奶等)用纸杯盛装，一个品尝一人猜，品尝的人只能用动作来表达，在3分钟之内猜出正确最多一组为胜出。

游戏四：齐心协力

参与人员：2人一组，分两组

玩法：分别将同组2人腿绑在一起，同时在每个人最外侧的腿绑上相同数量的气球，两组要将对方气球踩爆同时又要保护自己的气球不被对方踩爆，在1分钟之内谁最先完成或完成的数量多为胜出。

游戏五：我心目中的圣诞老人

参与人员：2人一组，分两组

玩法：提供没有五观的圣诞老人像，参赛人员一人指导，一人遮住眼画，两人配合看谁画得像。时间1分钟。

活动效果

营造喜庆气氛，让大家轻松的渡过一个快乐的圣诞节，将高涨的情绪带入到今后工作当中去;同时通过与政府部门联谊，进行良好沟通，为今后工作开展奠定基础。

宣传计划

1、向集团方向投稿;2、向行业媒体投稿

费用预算

1、场地布置：\_\_\_\_\_\_元(条幅、圣诞树、饰物等)

2、游戏小礼品购买：\_\_\_\_\_\_元

3、餐费：\_\_\_\_\_\_\_\_元

总计：\_\_\_\_\_\_\_\_元

**公司活动策划方案大全5**

一、计划概要

1、年度销售目标300万元。

2、固定连锁企业合作商10个。

3、公司在终端卖场(沿街店面)装修市场有一定知名度。

二、营销状况

装修装饰行业，目前是一个热门行业。他的特点是投入成本较少，技术含量较低，而利润空间却较大使得该行业迅速火爆起来。一时间大大小小的装修公司，如雨后春笋般地出现。由于装修业的市场空间很大，行业法规相对滞后，部分企业为追求暴利，缺乏企业自律和诚信，出现了偷工减料、鱼目混珠，坑害消费者的现象。一时间成为投诉率和曝光率的行业之一。近几年，社会、政府及新闻单位的重视，使得装修行业得到了规范，再加上建筑业采取多元一体化经营，使得许多专业装修公司的经营状况江河日下，许多中小型装修公司，处于举步为艰的地步。

从市场分布来看，目标客户目前分为几类：j1、传统的家庭套房，j2、高端公寓/别墅，g1、大型建筑广场/楼宇/大型商场/大型酒店/政府机构/银行/医院的维修与装修，g2、厂房/中小型个体经营企业如ktv和宾馆，g3、办公写字空间，g4、终端卖场/展厅。

综合分析来看，j1、j2市场竞争激烈，大部分的家装企业、以个体形式存在的各种队伍(游击队/工作室)以其为主要市场，该市场也是最成熟的;g1市场利润相对偏高，但需要大资本的涌入与对资质的要求以及房地产商的一体化经营，使得生存空间相对偏小。g2、g3市场现目前是由专门的施工队伍操作，应具有优质的样板工程，进入市场竞争的门槛相对偏高。g4市场是g2和g3市场衍生出来的二级市场，g4市场对于施工的成本、效率、特殊的工艺有较高的要求，处于传统的家装企业做不了、大型专门企业看不上的尴尬地位，相对于其他市场竞争相对小，目前一般是，以上级公司设计方案交由业主方，自己组建施工队伍或是承包给以个体形式存在的各种队伍施工。g4市场对于施工的成本、效率、特殊的工艺有较高的要求，相对于其他市场竞争相对小，处于传统的家装企业做不了、大型专门企业看不上的尴尬地位。本人认为g4市场在其他市场的竞争达到饱和状态的不久后，将成为本行业又一个残酷竞争的主要市场。

从各企业的营销渠道来看，大部分公司采用模式有，a广告：汽车车身广告/媒体广告/公益广告，b小区战略：小区设点/小区游记宣传/房产商、售楼处、物业处获得新业主信息进行电话营销。c其他模式：电子邮件/网络推广/人脉资源的转介绍等。

三、营销目标

1、业务应以长远发展为目的，力求扎根贵阳市场。本来度以建立完善的销售网络和样板工程为主，销售目标为300万元。

2、在g4市场挤身一流;成为快速成长的成功品牌。

3、以g4市场带动整个市场的发展。

4、市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使本企业成为本行业内的知名品牌。

5、致力于发展g4市场，到10家固定的连锁合作伙伴。

6、无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展;

四、营销策略

如果本公司的业绩要快速增长，且还要取得竞争优势，的选择必然是“目标集中”的总体竞争战略。随着整体经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，g4市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选择。

1、目标市场：

遍地开花，卖场集中市场和沿街店面同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进品牌的建立及销售额的提高。

2、服务策略：

注重发展有实力的工班组与配套供应商，加强内部员工相关技能的培训，内部员工培训多样化，请老师培训的同时也要结合实际工地，走到工地上多看多问。

3、价格策略：

加强统筹管理，积极地控制各种成本，在创业初期以平价为主，保证工期与施工质量的同时力求利润率在百分之20—30。

4、渠道策略：

合作伙伴分为二类：一是各类连锁客户，是我们的重点合作伙伴。二是直接客户，是我们的基础客户。

5、人员策略：

营销团队的基本理念：分工明确，精诚团结，善于学习，高效执行。

(1)业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设分工明确，各行其职。

(2)内部人员的报告制度和销售奖励制度。

(3)以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4)编制销售手册;其中包括公司简介，样板工程，市场部的工作范围和职能，预算与设计基础技能等。

(5)建立准客户管理制度，建档。

五、营销方案

1、积极树立品牌，走品牌发展战略。

2、整合本地各种资源，建立完善的销售网络。

3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网。

4、建设一支学习型的营销团队。

5、选择一套适合公司的市场运作模式。

6、抓住公司的特点，寻找公司的卖点。

7、建立一套系统、科学的客户档案系统(老客户、准客户分类)，强化售后服务，积极争取转介绍。

8、建立一套系统的广告宣传系统，统一话术(普通话)、着装、礼仪。

9、落实理论学习。技巧障碍含需求、信任、价格等差异化营销，吃透传统，消化吸收后和别人不一样的思路、不一样的语言、不一样的技巧。落实准客户分类，差异化。

10、销售多元化，破除需求障碍。注重新媒体，网络、电话，团购，书信，卡片，论坛，交流会等。

11、品牌及产品推广：制定与执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。有可能的情况下与各个与准客户相关供应商联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

六、配备和预算

1、营销队伍：全年合格的营销人员不少于3人。

2、所有工作重心都向提高销售倾斜，要建立长期用人制度，并确保营销人员的各项后勤工作按时按量到位。

3、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。全力打造一个快速反应的机制。

4、拓宽公司产品带，增加利润点。

5、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

6、为加强机构的敏捷、迅速化，本公司将大幅委让权限，使人员得以果断速决，但不得对任何外来人员泄露公司价格等机密，在与客户交流中，如遇价格难以定决定时，须请示公司领导。

7、为达到责任目的及确定责任体制，公司可以贯彻重奖重罚政策。

**公司活动策划方案大全6**

辞旧迎新之际，为展现公司日新月异、蓬勃发展的良好风貌，增进友谊、增强凝聚力，公司将举办20\_\_年度总结表彰暨20\_\_年迎新年会，以此来答谢各位员工一年来辛勤的工作与默默付出。

一、年会主题：

20\_\_年度总结表彰暨20\_\_年迎新年会

二、年会时间：(时间待定)

(1)年会策划及准备期(年月日至月日)：

本阶段主要完成年会方案策划、通知发布。

(2)年会协调及进展期(年月日至月日)：

本阶段主要完成安排表、音响确定、物品购买。

(3)年会倒计时期(年月日)：

本阶段主要完成礼仪小姐、主持人、节目单等全过程确定。

(4)年会正式演出时间：年月日

(5)三、年会地点：(待定)

三、年会目的：

(1)对20\_\_年公司发展成绩总结，以及制定20\_\_年公司总体规划，包括新年度计划、方向、目标等。

(2)加强员工之间的交流，增强团队协助的意识，提升公司的综合竞争能力。

(3)表彰优秀，通过奖励方式，调动员工积极性，鼓励大家在新的一年，工作都有出色的表现。

(4)丰富员工生活，答谢全体员工一年以来付出的辛勤努力。

(5)让员工充分的展现自我，在年会的过程中认知自我及对企业大家庭的认同感。

(6)加强领导与员工之间的互动，让我们在同一舞台共同交流、联欢。

四、参会人员：(待定)

公司全体人员，约人左右。参会人员：

五、年会设置奖项：(待定)

六、年会预算

七、年会分工及时间进度

八、年会流程

**公司活动策划方案大全7**

活动时间：

20\_\_年11月10日(周一)

集合地点：

公司业务部

活动组织：

参加人员及任务安排：

(后附点名清单)活动总指挥：

活动形式：

户外拓展活动开心为主，宣传为辅(以公司条幅为主要形式)活动行程：

基地介绍：

苏州穹窿山景区，地处姑苏西部，为苏州第一名山，形如钗股的穹窿山，海拔341.7米。三茅峰状若浮笠，俗称笠帽峰。主峰“箬帽峰”，海拔341.7米，为太湖东岸群山之冠，因而又有“吴中之巅”的美誉。山有东西两个铜岭，百英荟萃，氛围恬静。山上有泉四眼，双膝泉涓流不息，挂杖泉静影澄碧，法雨泉直奔农田，百丈泉清醇甘甜。此山气势雄伟，地域宽阔，东连木渎，西濒太湖，绵延光福、藏书、胥口三镇，全长约7.5公里，林地面积2万多亩。穹窿山景区拥有丰富的自然资源，拾阶而上，步移景易，或苍松翠竹，或泉水潺潺，环境极为清幽静谧。“空岩已及万仞半”的茅蓬，相传是西汉朱买臣故宅。今存盘石一方，上有明正德己巳年(1509)都穆题刻“汉会稽太守朱公读书处”十个大字。近人李根源也题词于此。经学术界考证，穹窿山为当年孙武子的隐居地，孙武在此完成了其传世之作—《孙子兵法》。近年来，这里相继建成了孙武苑，《孙子兵法》全文碑、兵圣堂、碑廊、中日友好樱花林石碑等。

费用预算：

温馨提示：

1、着装：休闲装或户外运动服，平底鞋，请带一件防寒外套。

2、个人常用有效药品：如创可贴。

3、出发前手机充足电，出游全程保持手机处于开机状态，方便随时联系。

4、行为举止大方得体、注意维护公司形象、不在登山途中乱扔垃圾、破坏公物、破坏环境。

5、在游玩中尽量结伴而行。

6、为了增加野餐的丰富性，公司安排部分小吃，大家可以自带食物。

7、遵守时间规定，及时签到，服从队长安排。

8、请保管好自己随身物品，特别是手机、钱包等，时刻提醒自己不要遗忘物品。

9、如果遭遇恶劣天气，会根据情况调整活动时间和行程。但经历风雨，无疑会使培训更富于挑战性。

**公司活动策划方案大全8**

一、演讲比赛

主题：我和万邦

演讲内容：涉及个人成长发展、企业管理与发展、复星与万邦等积极向上与企业和个人相关的内容即可。

暂定时间：10月31号下午

方案：每部门(包括职能部门和事业部)至少选出1人参赛，每人演讲时间3—10分钟。

选出一等奖一名、二等奖两名、三等奖三名。

二、征文活动

征文内容：涉及个人成长发展、企业管理与发展、复星与万邦等积极向上与企业和个人相关的内容即可。

投稿截止时间：11月30号

评选时间：12月

选出一二三等奖各1名。

三、“服务之星”大比拼

所有行政职能部门服务人员挂网投票，评出服务之星三名。奖金各200元。

四、知识竞赛

主题：万邦我最懂

内容：知识竞赛范围有万邦发展历史、产品知识、GSP相关知识、万邦和复星现状等。

暂定时间：11月7号下午

方案：各部门各出两位人员的代表队参赛，分两批参赛，分必答题和抢答题部分。必答题每题2分，打错不扣分;抢答题每题3分，打错扣2分。根据得分评选三个获奖小组，奖金200元。

五、辩论赛

主题：企业发展之我见

暂定时间：12月5号下午

参赛：营销各部门组织8支代表队，每队4人

辩题：

1、正方：待遇比发展更能留住人

反方：发展比待遇更能留住人

2、正方：企业管理应以规范为先

反方：企业管理应以效率为先

3、正方：个人发展是企业发展的前提

反方：企业发展是个人发展的前提

根据各组评委打分评选最佳代表队2队，奖金各400元、最佳辩手2名，奖金各200元。

本活动最终解释权归人力资源部。

**公司活动策划方案大全9**

一、晚会主题：

“20\_\_闹新春，瑜珠迎新年”联欢晚会

“瑜珠迎新”晚会主题思想：以文艺节目表演为主，展现员工的才艺和精神风貌，同时穿插轻松活泼的游戏节目，提高晚会的互动性和参与性，真正起到全员联欢的效果，有助于同事关系、干群关系的进一步融洽和团队意识、集体荣誉感的培养。

二、晚会目的：

为了加强员工的凝聚力，丰富\_\_企业文化生活;表达\_\_对员工节日的关怀与问候，同时给员工们一个展示自己才华的舞台，让领导员工齐聚一堂开心快乐的总结过去展望未来，共同度过20\_\_年春节。

三、晚会时间

20\_\_羊年x月x日晚

四、晚会会场：\_\_

1、会场四周用气球、灯笼、彩带等进行布置，整个会场要体现融洽祥和而喜庆的气氛，同时舞台要考虑到互动环节的观众进入场的方便。

2、舞台背景设置：“春节联欢晚会”的字体。

3、多媒体设备：投影仪×1、投影布×1、小电视×1、话筒4支。

4、晚会桌上摆放：糖果、水果、瓜子、花生等。

5、晚会互动准备小礼品。

五、晚会参与：

全体员工及各单位领导

六、晚会特色：

1、晚会的出彩点是——热闹。

2、晚会的亮点是——关爱和鼓励。主持人调动气氛，台上台下呼应气氛热烈。

3、主持人调动气氛，台上台下呼应气氛热烈。

4、领导致辞以表鼓励和关爱，节目内容围绕欢乐及团结，鼓舞。

七、晚会节目任务：

每个部门的节目必须超过两个。

备注：部门之间可以联合准备演出节目。

八、筹备进程安排：

1、20\_\_年12月24日之前各部门将晚会节目单报总办。

2、20\_\_年12月25日完成晚会的串词，由总办协助主持人完成。

3、20\_\_年12月26日在17f进行晚会节目初排。

4、20\_\_年12月27日晚会所需物品采购到位。

**公司活动策划方案大全10**

一、适用范围

分公司编制内所有员工

二、福利项目

1、生日蛋糕：员工生日当天，由行政部负责在中卫\_\_蛋糕房采购生日蛋糕，在当天下班前由行政部当面发放给生日员工，并代表企业祝福员工的生日;

2、生日贺卡：分公司统一采购生日贺卡，贺卡上由总经理签字送上祝福寄语(寄语由行政部提供)，于员工生日的当天随同生日蛋糕一起发送给生日员工;

3、生日餐劵：由行政部统一采购生日餐劵，于员工生日的当天随同生日蛋糕一起发送给生日员工，餐劵由员工自由支配，分公司不做其他要求;

4、员工生日当天在完成工作前提下可提前2—4小时下班;

三、责任部门

行政部：负责收集员工的生日日期，负责蛋糕、贺卡的采购以及相关费用的申报;

四：经费预算

1、生日蛋糕：100元/人;

2、生日贺卡：免费;

3、生日餐劵：500元/人，限厨师及门卫以外员工享受;

4、生日红包：200元/人，限厨师及门卫享受;

五、发放规定：

1、分公司全体员工可享受当年的生日福利;

2、员工生日的出生日期以行政部收集的信息为准;

3、可以享受此福利之日起，该年度已错过的生日不予补贴;

4、根据分公司实际情况如员工生日期间回家休假，则到岗后生日蛋糕不予补发，餐劵福利继续享受;

5、本规定自20相信年11月20日期开始执行;

style=\"color:#FF0000\">公司活动策划方案大全10篇

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！