# 关于活动策划案范文(精)(6篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-12-07

*关于活动策划案范文(精)一因此，丰富我们的大学生活，营造互助互爱、积极愉悦、学习氛围浓厚的寝室氛围对我校学风的完善、文化的深化、“信敏廉毅”精神的传承显得犹为重要。活动目的：寝室文化包含着深刻的内涵、有着丰富的活动内容和多样的活动形式，对学...*

**关于活动策划案范文(精)一**

因此，丰富我们的大学生活，营造互助互爱、积极愉悦、学习氛围浓厚的寝室氛围对我校学风的完善、文化的深化、“信敏廉毅”精神的传承显得犹为重要。

活动目的：寝室文化包含着深刻的内涵、有着丰富的活动内容和多样的活动形式，对学生的思想修养、文化修养、综合能力等各方面有着积极的影响。在前一届活动的基础上，我们不断努力，不断创新，迎来了江西财经大学又一届“寝室文化节”活动!

通过本次活动的开展，希望同学们能在准备中增进彼此间的了解、深化相互的友谊，达到进一步融洽学校氛围的目的。同时，由于各学院在其专业方面的特殊优势，可以使同学们在比赛的过程中一方面展示自己的才学，另一方面可以进行学习上的切磋，起到互相激励的作用、达到共同进步的目的。再者，在呼应中国“建立节约性社会”、学校建立“节约江财”的主题的同时，亦可激发大家的创新意识，体现江财学子的思维活跃的特点。

活动时间：初赛：3月25日-26日

决赛：4月8日晚18：20(18：30开始)

活动地点：国际交流中心学术报告厅

活动构成：

一、寝室文化艺术节征文大赛

二、寝室文化艺术节书画、摄影展

三、寝室文化大赛

活动流程：

一、寝室文化艺术节征文大赛：

1、征文主题：我的寝室“情结”

2、征文要求：①体现丰富多彩的大学生寝室文化生活，反映寝室成员之间团结互助的亲情、友情，记述身边乐事、趣事等，展现我校学生积极向上的精神风貌。

②语言流畅，内容充实、文字精炼，要有真情实感。

③题目不限、题材不限，字数：3000字以内

④请在篇尾注明作者的姓名、性别、年龄、班级、寝室。

⑤我们将评选出1个一等奖，2个二等奖，3个三等奖，5~10个优秀奖。

⑥截止日期：3月26日

**关于活动策划案范文(精)二**

一、活动主题：迎评、促建、保优、爱我南湖新校园

二、活动形式：擦洗南湖路边的路灯灯杆上的残留广告纸及其他污渍。

三、参加人员：\_\_理工大学南湖校区管理学院劳动与社会保障0602班全体团员

四、活动目的：

通过擦洗路灯灯杆上的残留广告纸，保证路灯杆上的清洁和美观，从而美化新校园，不放过任何细节，提高同学们的主人翁意识，使其以高度的热情，投入到本科教学评建工作中，为学校的建设与发展贡献自己的一份力量。

并通过此次活动宣传并倡导同学们不要为了一己私利，只顾有眼前利益乱贴广告纸，同学们应全面提高自身素质，全面配合学校搞好迎评促建保优工作，从而保证自己的长远利益得以实现。

五、活动内容和过程：

1、活动计划和分配任务伊始，首先由团支书介绍此次活动的主题目的以及注意事项。

2、活动将以寝室为单位进行任务分配，对灯杆进行擦洗。

3、抹布、刷子自带，桶和水自带(如有其他方便工具可自带)。

4、班级用班费为每位同学买一瓶饮用水，以示人文关怀。

5、活动摄像与拍照由解佳龙和潘枫负责。

六、活动时间：20\_\_年4月28日，具体时间变动依天气情况临时决定。

七、活动地点：南湖马路边上

八、活动要求：

希望各团员均能积极参加活动，认真对待并积极准备。活动过程中，各团员要履行自己作为团员的义务，发扬团员吃苦耐劳的精神，发扬不怕苦、不怕脏、不怕累的精神，切实为学校迎评、促建、保优活动做出力所能及的事，真正做一些实事。另外，在活动中，由于是在马路边，务必注意安全。

九、经费预算(单位：元)

十、策划人：劳动与社会保障0602团支部

十一、活动总结：

由团支部对此次活动进行总结，团支书负责写总结报告，宣传委员负责撰写宣传稿，并在班级博客及学工广场发表。

**关于活动策划案范文(精)三**

浪漫情人节，单身离人节。让单身男女在情人节不再寂寞，给他们一次付出努力寻找缘分的机会。

至今仍单身的高薪阶层、高级白领，随后向社会中级阶层进一步推广

今天情人节，告别单身汉。

2月13日：

1、参与者上午入住酒店，并带上由酒店制作的单身戒指，代表他参与这个活动，同时也发出了自己正单身、寻找爱情的讯号。

2、中午在室内进行烧烤聚会，参与者自我说明、互相熟悉。此时，由女生一一选出心仪对象，完成第一次男女速配。

3、分开活动至晚餐前，配对双方可自由得互相了解。游憩地点可以是酒店咖啡厅，康娱中心或是影院等。

4、在酒店酒吧进行晚间的化妆舞会，同时也供应自助餐，参与者盛装出席，凭单身戒指入场，有才艺特长者可凭藉此机会上台show一把，也可以在一旁默默关注、寻觅自己心中的伴侣，同时也是速配成功的男女进一步互相了解的好机会。

5、半夜，向天空放飞爱心状的天灯(孔明灯)，双手合十、许下心愿，同时酒店配合燃起烟花。完美的一天顺利结束。

2月14日：

1、上午继续进行游艺活动。有k歌与背著女友跑两项比赛活动，优胜者都可以获得酒店提供的免费入住酒店一晚客房，客房标准由优胜者自选。

2、中饭则是简单的自助餐，让参与者在轻松的氛围中继续点燃自己的爱火。

3、午饭过后，由男生选则女生，完成第二次男女速配。

4、由陶艺老师教情侣们动手制作手工陶艺，作为情人节礼物。

5、晚餐前，最终是爱情大告白。

6、配对成功者可继续留下，享受酒店为其提供的情人节大餐!之后可向许愿树许愿，在天涯海角的石壁上锁上他们的爱情锁，拍照留念，爱情长长久久。而不成功者则可自行退房离开。

1、产品特色策略：符合单身青年找伴侣的个性化和多样化需求。戴上由酒店打造的单身戒指，体现了自己仍单身、对爱情及美满生活的渴望。而情人锁则是见证了成功配对的情侣感情长长久久，有缘人因此终究结缘。

2、销售渠道：

⑴直接销售：直接上酒店现场报名

⑵间接销售：各旅行社、旅游集散中心等机构报名

3、价格策略：

⑴新产品价格：在说明期，用高价撇脂策略，给参与者一种价高质必优的优越感，同时也会让高薪高地位阶层的单身贵族对此感兴趣，让他们感受到找朋友的快乐，同时也不会觉得这种相亲活动会降低了自己的地位。而酒店也会在短期内获得较大利润。而当产品逐渐进入成熟期，则可以适当的降低价格，尽量扩大市场份额，也可按参与者的社会阶层档次，分成不同品质不同价格以满足不同人的需求。

⑵心里价格：介於新产品说明期的主要市场人群是高薪阶层，建议整个活动定价用声望定价策略。既提高了新产品的身价，也承托了参与者的身份地位，给人以心灵上的满足。

⑶而成熟期后，可用折扣价格策略：如一个医院的单身医生一起报名，可以量大从优，从数量上打折扣。

4、广告促销策略：传单、住房促销(房客报名优惠)、报纸杂志、成功配对的第一对第一百对等依此类推为产品代言人等。

5、网络营销

**关于活动策划案范文(精)四**

“马到成功”

(1)天“马”行空

在商场大门口挂出一幅大型的“马”画像，悬挂在商场正门口上方，除了“马“画像外，可以写上“马到成功”四个大字，同时还可以在画布上标出商场促销的主题内容，如满多少送多少等。

操作说明：

画布底色可以是蓝色或红色，蓝色意味着“天马行空”;红色象征过春节红红火火。

画布大小为10\*8米，可根据商场门面大小做调整。

“马”画像除了传神外，整体上应能体现奔腾壮观的气势，给人以美的感觉。

(2)一“马”当先

抢先推出各种商品最新流行款式，包括服装、家电、珠宝首饰类等商品，并采取优惠打折、现场实品展示、模特秀等方式促销。

操作说明：

春节是一年当中除旧迎新的最佳季节，也是商品推陈出新的良好时机。

“一马当先”的内涵除了指抢先推出商品外，也可指呼吁顾客抢先一步购买商品，引导时代潮流。在宣传上两者可以并重。

(3)“本命年”的幸运与祝福

凡生肖属马的顾客凭身份证可去商场免费领取小礼品一份，共xxxx份，赠完为止。小礼品为刻有马的玉佩、金属章、幸运结等护身符，价值10元左右。

注：礼品赠送也可以采取购物满多少才赠送的方式：凡生肖属马的顾客购物满50元，即可赠送小礼品，数量不限。

(4)与“马”共舞

在商场门口摆放一匹骏马，顾客购物满200元，即可与“马”合影。合影方式：站在马旁边或骑在马背上。

操作说明：

生活在都市里的人对马接触不多，商场借此可以让更多的人一睹“马”的风采，从而汇聚人气。

注意现场清洁卫生，注意给马喂食。

挑选一骏马，并给马进行一定的装扮，使其能更加吸引顾客的目光，同时注意现场清洁卫生。

为维持现场秩序，可用栅栏围成一区域，让马停留在其中，以避免顾客过近接触马，令马产生骚动。顾客与“马”合影，必须听从现场工作人员的指导安排。

此项活动时间不宜太长，以致马过度疲劳，甚至令顾客对马产生同情心理，进而导致对商场这种做法的反感。可以采取两三匹马轮换的方法。同时要记得在现场放置一定的食料，给马喂食。

马也可以是跟马车连在一起，顾客可以坐在马车上合影。

(5)万“马”奔腾

开辟专柜，展出各种有关马的礼品，包括马画像、陶瓷马、木雕马、青铜马、剪纸马等等。

(6)“马”一般的腾跃——立定跳远

在商场门前广场圈定一活动区域，划定一长度为2.5米的距离，站在起跳点上，双脚并跳，凡能跳越这个长度的顾客，即可领取价值30元消费券。

操作说明：

凡是到现场的顾客均可参加，在现场设置一工作台，欲参加的顾客可在现场排队报名参加。

在跳远区域，铺上沙子，以避免受伤，同时用白线画出起跳点和跨越点，。

活动分男女组进行，男的距离设置为2.5米，女的为2米。比赛按标准规则举行，不可犯规。

(7)“马”年星座星运

邀请专家在现场讲解“马”年星座与星运，顾客也可现场提问。

活动地点：商场门前广场或中央大厅

操作说明：

随着越来越多人对星座星运的感兴趣，相信此举必定会吸引众多年轻人的参加。

专家邀请对象：对星座和星运有研究的专家或心理学家。

在活动现场，同时可以进行一些星座小测试。在现场放置一些测试资料，顾客可自行测试。

(8)画“马”比赛

开展现场画“马”比赛，邀请小朋友参加，或开展有关马的对联、马的故事等征集活动。

奖品是商场消费券。

**关于活动策划案范文(精)五**

活动目的

1. 让员工充分的展现自我，在活动的过程中认知自我及企业大家庭的氛围。

2. 实现领导和员工的互动，让企业的各层工作者在共同的平台下交流。

3. 有效的利用活动的过程及其宣传策略，以别于以往的操作，让大家感受到xx公司的发展和进步。同时包装xx公司，促进其外部形象和内部文化的形成策划方案。

4. 通过xx公司生活秀使xx公司人认知及发现自我，为未来的bi行为识别系统改善进行一定的铺垫。

xx公司总部及x公司员工

活动时间:20xx年 月 日 晚

活动地点:x公司总部食堂

主办单位 x公司

承办单位 x策划公司

活动内容

一.节目征集：

1、 总部各部门，每一部门至少表演一个节目;x公司不少于3个节目

2、 本周四11点前完成节目申报工作

3、 本周五进行排练

4、 节目申报者请自备伴奏乐器或音带cd

二.20xx年中秋晚会现场

主干时间分配：1民乐中秋宣传片

又一段短小的宣传片作为晚会的开端

2 领导致辞

由现场主持人介绍嘉宾邀请先生给xx公司员工致辞，并邀请大家共同举杯

演出

3 由各个部门选报的活动(具体编排待订)

4 xx公司生活秀

说明：此项活动旨在让xx公司人认识自我，在表演的过程中认识注意仪表仪态的重要性。今天员工们代表一个部门，未来代表的是整个xx公司的形象，从而使观看者也从中受益。活动的参与性和观赏性很高。

有每个部门推选出两名员工作为自己部门的形象代表，由个人准备3-4套生活服装，一套夏季服装，一套休闲服装，一套工作服装，一套由本部门设计搭配的服装。来参加这场xx公司人的生活秀。在秀结束后，我们将邀请观众上台来评述。

5 游戏

同一首歌

邀请领导和员工共同合作一首歌曲，邀请领导人数三，员工人数三

我猜，我猜，我猜猜猜

邀请舞台下的员工上台来用五个问题猜出一件物品，猜出的即可以拿走奖品

奖品设置可以是(cd 小家电，日常用品 可以是小动物也可以是人，主要增强娱乐效果)

游戏有两人完成，一人将眼睛蒙住，一人在终点指导他完成路程，在t台上设置障碍若干，时间最短的小组获得胜利。

6 抽奖与礼品的颁发

效果预测

鉴于本活动是传统佳节xx公司内部组织的活动，富有创意和互动，只要实施得法，实施落实，可以引起内部员工积极参与和外部企业一定的关注，预计活动的实 际参人数可达600以上，网络报道5篇。对xx公司员工覆盖面有望达到1/2以上。同时，这次活动将有利的推动企业新文化的形成，增进员工信心，对外展示亲切 团结高效的形象，有效提升自身的知名度和美誉度。

媒介传播策略

1、 鉴于《xx公司天地》9月号已交付印刷，先期报道将利用网络媒介，即在xx公司主页新闻中心发表通讯一篇。

2、 活动执行后跟踪报道，有效运用《xx公司天地》和xx公司主页的优势。

3、 活动执行后在相关的物流行业网站进行新闻通讯类投稿。

4、 活动后在食堂里公布图片资料和相关报道。可以采取宣传板和海报的形式，将实况刻成盘作为以后企业形象的宣传资料。也可以上传网页庆典活动方案。

广告媒介传播策略

1、 既定演出部分事先发函至各部门(文件通知)。

2、 活动前的海报宣传(可以作为海报文化普及的前期引导)。

3、 一句话表述“中秋您想看什么，意外惊喜等着您”设立留言点，节目及电影放映确定前作为参照，使企业文化对内拓展合理化。

实现活动方案的措施

1. 联络x分工司，邀请他们作为本次活动的主办单位，并邀请总部作为协办单位。

2. 经主办单位协商通过后，将本次活动方案上报有关部门批准。

3. 建立统一的实施策划小组，将工作进行分类，实施落实至责任人

活动场地布置

1. 在设计和布置上，必须注意整体风格的统一和局部装饰的差异性，即保持标志，背景板和主色调的一致，充分利用现场原有的条件下，做出新意。

2. 中心背景有一面珠光气球和细霓虹组成的背景墙构成，上面粘贴活动的主题和xx公司的形象标志。

3. 在舞台中心背景的两侧，分别设置有白色广告背景板的屏风，用于隔出舞台的层次感还主要用于投影的背景墙配合电脑投影设备工作。

**关于活动策划案范文(精)六**

在新兴的时代，大学生在社会上绽放了绚丽的一片。他们是社会的一片天，洋溢着青春的活力，挥洒着满腔的激情，对新奇的大型活动，他们必定会发出他们的呼喊声，踊跃参与，全程投入。同时，他们也是经典的缔造者，给很多企业创造了知名。如今正值烟花三月，我们共聚xx，背靠在瘦西湖畔；在这个春季我们奉上这场演唱会，旨在展现化院高分子乐队的精神，将给xx带来一个魅力之夜。

本次演唱会是我们部门这学期的一次重头戏，因此得到院里乃至校里的高度重视，除此之外，xx大学的其他学院也纷纷加入队伍，给予大力的支持和配合。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，兴奋不已；让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣！我们部门也会为此而奋斗到底。

（企业冠名）xx大学高分子乐队演唱会

为丰富学生的校园生活，满足大学生对文艺的追求，在学习科学文化知识的同时，提高当代大学生的艺术修养和审美情趣，培养当代大学生各方面的素质，为扬大校园增添生气，xx大学化学化工学院决定于20xx年4月6日19：00—21：00在xx大学瘦西湖校区（瘦西湖畔扬大师院））举办本场演唱会。

1、高校是一块巨大的市场，大学生拥有绝对的消费自主权，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。通过赞助高校活动，能够以最小的代价获得最大的宣传力度，培养最多的潜在顾客。

2、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。若是商家产品能在此次活动中得到宣传，效果可想而知。

3、如条件允许的话，商家还可以同我们部门建立一个长期友好合作关系。因为学院将计划在今后每年都举办一次相类似的演唱会，这样商家在学院内外的知名度将不断加深，甚至到各个高校，极具长远意义！

4、便捷的活动申请：商家在校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们部合作，商家可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们部的大力协作配合。

5、高效廉价的宣传：在本次活动中，我们将利用学校内外强大的宣传网进行深入的宣传，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商家完成宣传活动！

6、本次活动将有过万人了解，并至少千人能进场参与，并会在校内广为流传。

在充分考虑xx大学瘦西湖校区的地域特点及特色，以及大学生的欣赏风格的基础上，对晚会的主体格调和主要板块进行规划。

㈠、主题格调传统文化艺术与企业行为相结合：精神向上，雅俗共赏，凸现传统文化底蕴，结合当代大学生的生活气息，辐射强大的校园、社会气息和校园、社会的文化内涵。

舞台现场：由宣传部设计出符合冠名企业要求的大背景，冠名企业也可参加设计。

舞台主体部分：用于演员表演，左右两侧可用广告牌作企业宣传，展示商家形象，随演员的出镜率，企业形象可以得到高频率的展示。主持人的精彩亮相将会给企业带来良好的形象口碑。

演出现场：xx大学瘦西湖校区（瘦西湖畔扬大师院），商业频繁，人气旺盛，信息集散快。整个演出现场以企业标志、广告标语、彩色灯饰、彩球标语加以装点，场面壮观，五彩斑斓，将企业行为与演出相结合，充分表现本场演唱会的主题格调。

㈡、演唱会情况

主题板块即演场会内容。农历三月，阳光明媚，生机盎然，充满诗情画意。

展示大学生的业余生活

艺术魅力。主要在于服装款式。服装原则上全部由企业提供，文化衫可印企业标志。

3、商家宣传。内容主要是游戏，与观众互动。由赞助商家提供奖品，在晚会适当时间进行互动，为商家做宣传。企业名称可出现在舞台布置、主持人台词、晚会鸣谢等中，如此为赞助的企业做宣传。

㈠、宣传报道计划

分期阶段性进行校内外跟踪报道，借助媒体的力量将企业形象大幅度推广，使xx大学校园内和学生公寓内对企业的产品无人不知。演唱会举办的前后几天从各个角度进行大力宣传，使此次活动深入人心的同时，企业的品牌形象也得到宣传！如果可以，建议商家自备1~2分钟录音节目，在xx大学瘦西湖校区广播站中播出；及各相关资料。

横幅：在林荫道和公寓前悬挂宣传横幅。

校外媒体：届时将邀请《xx大学报》记者对此次活动进行专题报道。若情况允许，商家亦可自行邀请xx市内有实力的媒体进行宣传报道。

海报宣传：在全校各宣传栏内张贴大型海报，内容贴切，不失清新高雅，在保证相关活动的宣传的情况下，可以体现商家的利益。在校内外人口较多、人口流动量大的路上、和宿舍区，建议企业参与设计海报传单及自行制作，以求对企业的宣传达到最好最全面的效果。

传单派发：发至各宿舍区的每一个宿舍和每个班级。

食堂门前：在各个公寓饭堂前各放一块宣传海报，位置摆放醒目，不受其它任何组织宣传影响，该板为宣传部独家拥有。

产品展示会：在活动会场外设展览场地，进行企业产品小型展览会，活动当天使企业产品得到展示，吸引校内人士参观及过路人的目光，建议商家准备具有企业特色的音像制品现场播放以求效果最佳。

演唱会设计：对演唱会演出内容进行总体设计，在媒体上予以大篇幅发布；对演唱会现场进行艺术设计，悬挂广告标志，以最好的视觉效果渲染演唱会现场；演唱会介绍后，联系媒体对演唱会情况进行报道，采访主要演出人员和企业形象代言人。

㈡赞助企业回报

冠名权：本次活动主题可以添加企业品牌名

传单宣传：传单上企业以赞助商身份出现同时派发企业的传单。（该项目可独立）

小册子宣传：如企业有自己的宣传册子可协助派发，由商家自己提供。

海报宣传：海报上企业以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物。（商家自行设计提供海报）

实物宣传：商家如有实物我部门可在活动当天协助派发。（商家自己设计提供）

展板宣传：展板上可贴部分赞助商自身的1—2张海报（本板不受其他组织宣传影响）

宣传栏宣传：赞助商的传单和海报我部门包办在校内和公寓宣传栏内张贴。

横幅宣传：在公寓和学校过道可悬挂带有商家特色的横幅。

广播台宣传：公司资料信息可以在校广播台专栏播出。（须另收一些宣传资金）现场展示：可以在活动中以赞助商的身份介绍企业，树立良好品牌形象。

奖品宣传：奖品由商家提供，可印商标，在晚会游戏中派发，也可做其他奖励用。

产品宣传：企业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。

演出现场可用到印有商家特色的道具进行布置、。大背景、文化衫可使用冠名企业的图案，所有赞助单位名称都会以不同的宣传方式在晚会中出现。

嘉宾发言：贵公司可派代表过来参加我们的活动，并可在活动期间以嘉宾的身份上台发言，最好在开始或中间。

现场鸣谢：活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现，并由主持人、表演者宣传商家口号、标语等。效果十分明显。

问卷调查：活动当天可在咨询处进行问卷调查，设立幸运抽奖环节。

媒体宣传：可邀请《xx大学报》记者进行专题报道采访。

形象策划：公司在本活动后可商量合作策划一个形象show。校内外均可，但费用另算。

㈢、补充赞助方案：

（1）独家赞助独家赞助拥有活动的冠名权，拥有活动的一切商家补偿计划。

（2）多家联合赞助赞助最多并达一定金额方可得到冠名权，其他的赞助商作为鸣谢单位出现在活动中。享有部分商家补偿计划的条款，具体由赞助的资金的多少决定。

（3）商家可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。商家也可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果。我们将乐于接受。

除了赞助资金，公司还可以考虑以实物赞助，如赞助活动的礼物。提供贵公司的纪念品给入场的人员，如果是食品，饮料公司可以赞助活动所需的食品和饮料。

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！