

# 2023年策划工作总结方案(汇总9篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 策划工作总结方案篇一

：团委、学生会

：职院各班级学生

1、每班推选4名男运动员，有2名女生以上必须报名女团比赛。

2、各班若抽到有女生选手的班级参加男团、女团比赛。若抽到没有女生选手的班级则参加男团比赛。

3、团体赛采用三场比赛赛制，赛前先抽签。获胜两场的单位为获胜队，每场比赛采用三局二胜制，每局比赛采用11分制。

4、比赛前20分钟由队长交此场比赛的项目名单，比赛期间不得改动，违者取消比赛资格。

5、乒乓球由主办方统一供给。

6、执行国家体育总局审定的最新《乒乓球竞赛规程》。

1、设男单、女单冠亚季军：

2、按照团体总分先后奖励一、二、三等奖各一名

1、比赛使用的乒乓球拍由选手自备。

2、必须服从安排，不得擅自离场或自作调换比赛人员，违者取消比赛资格。

3、本规程解释权归主办单位，未尽事宜另行通知。

广州华商职业学院学生会

20xx年xx月xx日

## 策划工作总结方案篇二

快乐建构。创意无限。

为了充分发挥游戏在幼儿教育及幼儿发展中的价值，促进幼儿园游戏活动的深入开展，培养幼儿对建构游戏的兴趣，提高幼儿的想象力和创造力，通过单独或亲子建构活动，影响与激发幼儿大胆表达表现的情感，让孩子成长为一名“健康、活泼、快乐、勇敢、自信”的儿童。从而使家长对亲子建构活动目的、准备、过程，如何引导活动有更详尽的了解。我园决定在下学期开学初举行“快乐建构。创意无限”亲子建构评比活动。

下学期开学初（中、大班孩子单独，小、托班孩子和家长一起寒假在家多练习并完成至少一个完整建构作品）。

永嘉县黄田幼儿园操场内

中、大班孩子和小、托班孩子及家长

1、所有建构材料（各种类型积木）家长自己准备。

2、放寒假前各班教师向家长介绍、讲解活动方案。

3、作品大小不超过1.5平方米（每位孩子自己准备一个不超

过1.5平米的垫子来展示作品）。

1、中、大班建构作品须现场单独搭建完成。

2、小、托班建构作品由亲子现场共同搭建完成。

3、建构材料以各种积木材料为主，也可用辅助材料装饰或做背景。

4、根据自己的想象，动脑、动手完成建构作品。

5、活动结束后评出若干“最佳色彩奖”、“最佳创意奖”、“最佳童趣奖”、“最佳巧手奖”、“最佳匠心奖”等。

行政人员、各班一位教师。

让我们与孩子同构同乐，让智慧与微笑同在，让祝福与快乐同行，让建构与亲子融合，让孩子们心中多姿多彩的美丽梦想从这里起航。

## 策划工作总结方案篇三

一、年会主题：

北京建设集团七分公司年终总结会

二、年会时间

12月31日下午14点00分至21点30分

三、年会地点

西国贸酒店一层多功能宴会厅

#### 四、年会参会人员 公司全体员工

#### 五、年会流程与安排

本次年会的流程与安排包括以下两部分：

##### 年终大会议程安排

14:00—15:30大会进行第一项，各部门及各项目负责人上台分别做年终述职报告。。。。。。。

15:30—15:45大会进行第二项，由行政人事部负责人上台宣读公司各部门及项目主要负责人人事任命决定书。15:45—16:00大会进行第三项，副总经理宣读优秀员工获得者名单；优秀员工上台领奖，总经理为优秀员工颁发荣誉证书及奖金；优秀员工与总经理合影留念；优秀员工代表发表获奖感言。16:00—17:30大会进行第四项，总经理做总结性发言。

17:30大会结束，员工散会休息，酒店布置晚宴会场 晚宴安排

18:00晚宴正式开始，晚宴主持人引导大家共同举杯，祝福大家新年快乐，祝愿公司的明天更加美好。18:00—19:00用餐时段：公司领导及员工到各桌敬酒，同事间交流沟通，拉近彼此距离。

19:00—21:00娱乐时段： 文艺节目

游戏1：坐气球比赛，用具：3把椅子、各装20支气球的3个箱子；

游戏2：抢凳子；用具：5把椅子，围成一圈；

游戏3：筷子运钥匙链；用具：12支筷子、2个钥匙链；

游戏规则：6个人一组，分为两组，每个人嘴里叼一只筷子，将钥匙链挂在第一个人的筷子上，第一个人将钥匙链传给第二个人，必须用筷子传，不能用手，哪个组最先将筷子传到最后一个人的筷子上，为赢。

游戏4：呼啦圈传区别针；用具：呼啦圈3个、曲别针18个；

游戏规则：3个人，每人一个呼啦圈，手里6个曲别针，每个人在转呼啦圈的同时，要将手里的6个曲别针连在一起，谁先将6个曲别针连在一起，谁就胜出； 游戏5：踩气球；用具：100个气球 游戏规则：分为两组，一组5个人，每个人球上绑10个气球，主持人限定时间3分钟，互相踩对方队员腿上的气球，3分钟后，看哪个组队员总署气球省的多，就胜出。

幸运抽奖活动：用具：抽奖箱、卡片49张、乒乓球49个

每个人手里有一张带数字的卡片，将乒乓球上写上相应的数字，放进抽奖箱，指派专人分别来抽一至四等奖。

最后主持人邀请全体员工上台合影留念

物品的采购：抽奖礼品、生肖礼品、游戏奖品、大会席位人名牌、笔、纸、员工席位卡、会场布置所需气球、拉花、花篮；游戏所用乒乓球拍、乒乓球；抽奖箱；会议所需矿泉水、晚宴所需酒水、各类干果小食品。现场拍照：提前安排好相关人员携带数码相机，做好大会及晚宴活动现场的拍照工作。

七、年会筹办任务 任务与分工责任人

会务前期、中期协调工作

会议阶段主持人 晚宴阶段主持人 物品购置 会场布置

条幅、证书、人名台制作、鲜花预定 现场拍照

# 策划工作总结方案篇四

父亲节当天

健康老爸

由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

x月10日—6月24日

1、“神气老爸”孝子亲情绘画大赛

活动时间：月日

活动地点：绘画成品交至1f服务台；获奖作品展示于iy西侧橱窗

活动内容：

父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：“健康老爸”、“快乐老爸”、“帅气老爸”等。进行评选后，我们从中评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下（含18岁），画体风格不限。6/5——6/12为作品收集期，6/13为作品评选期，6/14——6/16为获奖作品展示期，6/16进行现场颁奖。

奖项设置

一等奖：1名价值300元的礼品

二等奖：1名价值100元的礼品

三等奖：2名价值50元的礼品

纪念奖：46名精美礼品一份

2、“巧手老爸”手包粽子比赛

活动地点：正门屋旁

活动内容：

父子（或父女）免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报50队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

奖项设置：

略

## 策划工作总结方案篇五

为了丰富学生的校园文化生活，激发学生学习英语的兴趣，促进学生和谐发展，营造一个充满快乐的英语学习氛围，值此圣诞节来临之际，在全校学生中开展一系列“快乐圣诞”专题活动，我们要以这次活动为契机，在全校掀起爱英语、学英语、用英语的高潮。

： 快乐圣诞!欢乐新年!merry christmas and happy new year!

1. 班级：布置圣诞专题黑板报。内容包括：几句圣诞英语，一首圣诞歌曲，方便随时学唱。

组织：各班班主任和英语课代表。

2. 学校：张贴圣诞宣传海报(由各个班级提供，每班一张海报)，书写“merry christmas! 和“happy new year”主要活动内容。周三播报英语相关内容。校园广播学生耳熟能详的圣诞英语歌曲。校园网发布圣诞祝福英语。

3. 学生和教师在这一周要尽量用英语问候，互说圣诞新年祝福的话语。

1. 三年级英语歌谣竞赛、

2. 四年级英语书写比赛

3. 五年级六年级英语知识问答

1. 学唱一首英文歌曲，每天学说一句英语励志格言或名人名言。

2. 各班组织一次圣诞专题英语班队课活动(时间为15-20即可)，综艺性较强的，可以是演唱英语歌曲，朗诵英语歌谣，表演课本剧等，也可是是有关英语的知识问答。

3. 英语早读期间，英语教师可以给学生安排些美文诵读。

表演者：三年级部分学生

时间：12月20日下午午会课

内容：三年级两个班级进行英语歌谣pk

活动形式：由抽签决定歌谣内容，然后现场进行表演，英语教师当场评分

负责人：赵科娜

一、活动目的：更好地落实四年级小学英语书写教学目标，进一步加强对小学生良好英语学习习惯的培养，检阅四年级学生应达到的严格、规范的英语书写要求。

二、比赛时间：12月21日 地点：小会议室

三、参赛对象：四年级学生均可参加，可以经过班级初选

1. 书写内容：26个英文字母的大小写；书本第一至第三单元中的四会单词和四会句子。

2. 书写要求：字体：采用pep教材的斜体行书形式。书写内容由自己进行合理布局。

：本次比赛由英语组教师评出一、二、三等奖若干名，进行奖励。

负责人：郭群燕

活动目的：让学生体验学习英语的趣味性，感受英语的魅力，寻求更广阔的英语天地，激发学生学习英语的积极性。

比赛时间：12月23日（五年级）12月24日（六年级）

地点：操场设点

参加对象：五年级学生

比赛形式：抽签问答相关英语知识内容，并赠送小礼品

负责人：

## 策划工作总结方案篇六

为了调动同学们的积极性，丰富课余生活，锻炼思维表达能力，培养同学们对演讲的热情与能力，并从中选出优秀的同学代表学院参加学校的中文演讲比赛，希望能够取得好的成绩，为学院争光。

二. 主题：我与祖国共奋进，我与学校同发展 三. 活动内容：

演讲比赛以“我与学校同发展”为主题，题目自拟。要求内容积极向上，选材典型，能够展现广科院建校25年来的崛起于发展，体现大学生的精神风貌。每位选手的演讲时间为5分钟以内，不得配乐。

四. 活动对象：外国语学院全体大一新生 五. 活动时间：初赛：11月14日（星期日晚上）

决赛：11月20日（星期六晚上）

六. 活动地点：初赛：教三209（普通课室）

决赛：多媒体教室，地点待定

七. 活动步骤与安排：

1. 制定比赛程序、用时规定、宣传海报等材料；
2. 申请比赛教室（包括初赛、决赛）；
3. 联系外国语学院演讲与辩论社演讲队，对比赛给予全程支持与帮助；

前上交各班名单；

5. 比赛人员在赛前接受演讲队的简单训练，务求在比赛时发挥更好水平；
8. 申请张贴比赛宣传海报。
9. 向体育部租借计时器，向学校演辩社借按铃。
10. 再次通知选手们比赛时间与地点，确定每一位选手准时到达，顺利开展比赛。

#### 八. 比赛规则：

#### 九. 奖项设置：

1. 本次比赛设冠军、亚军、季军各一名，优秀奖数名。
2. 个人表现好，形象得体者获最佳台风奖。
3. 院团委将向各个奖项得主颁发奖状、奖品。

#### 十. 注意事项：

2. 各位选手必须准时到场，若迟到15分钟后取消参赛资格；
3. 若有冒名顶替，一经发现，取消报名资格及该成绩；
4. 决赛时每位选手可带15名亲友团到场支持，但一定要严守秩序；
5. 各评委要公正严明，不偏袒任何一位选手，按指定程序进行。

#### 十一. 经费：

共计：248元整

外国语学院 分团委、 学生会 学习部 、 演讲与辩论社

## 策划工作总结方案篇七

“健康·维权——真情互动”

“诚信健康，与您分享”

- 1、以“健康·诚信”为由头，打开市场，刺激产品销售。
- 2、通过开展宣传和组织活动，巩固并扩大顾客资源。
- 3、提升“健康益寿”工程的社会影响力和吸引力。

大抽奖+健康大礼包+大赠送+与消协互动欢乐总动员。

1、规模：大型活动，总计来人不低于3000人。

(1) 老患者：（已购药，100%回访）为50-80人，携带杂志上门问候，带上春季心脑血管疾病患者保健手册，重点患者可由片区经理或请相关专家专程上门问候。

(3) 新宣传重点顾客：100-150人（中老年心脏病患者，尤其是鳏寡孤独和军烈属）至少一次拜访，并携带健康礼品和相关产品资料，登门以工程名义致以平安问候，并送请柬。新宣传顾客多多易善（口碑及发传单等）。

(4) 围观人群：搞好气氛，多多益善。

xx年3月10日——3月15日

1. 交通便利，一定知名度，以大型广场、公益性公园为主；
2. 方便停放自行车，不影响交通或不引起城管干涉问题；

3. 至少能容纳3000人。

## 策划工作总结方案篇八

成立“东峽学校初三1班同学聚会筹备委员会”，全面、系统地负责活动方案的制订、准备，以及聚会的组织、指挥、联络和接待工作。

会长：

副会长：

筹备委员会下设六个小组：

协调组：由\*\*同学任组长，组员：\*\*\*，全面负责同学聚会筹备组织工作；负责筹备小组成员间的联络与信息沟通；负责聚会活动的指挥协调（包括电话和网络联络，确保35人以上能到位）负责学校教室的联系和任课老师的联系。

生活组：由\*\*同学任组长，组员：\*\*\*，负责接待、住宿、饮食、会尝租车等事宜，需要人员可以随时调遣。财务组配合。

文艺组：由\*\*同学任组长，组员：\*\*\*，负责晚上活动的文艺节目策划。

联络组：由\*\*同学任组长，组员：\*\*，负责汇总同学个人联系方式、联系通信录的印刷、发放；负责同学的联络工作。

财务组：由\*\*同学任组长，组员：\*\*\*，负责经费收支，并协助生活组做好工作。

摄像组：由\*\*同学任组长，组员：\*\*\*，负责照相、录像等事宜，有照相机和摄像机的同学请给予配合。

本次聚会活动既以密切联系、增进感情为原则，坚持统一组织、有分有合的活动方式，畅想七年风雨，共叙离别之情，回忆往昔，张扬个性，以备在水一方，常相念、遥相祝，心灵互动，共同打拼属于我们自己的天下。

(1) 聚会地点：

(2) 参加人员：一班能够抽身参加的同学，并邀请\*\*几位老师参加。

(3) 时间安排：

9:00-9:30：同学报到，组委会召开临时预备会，各组工作人员碰头，商定聚会有关事宜并作好接待工作。

10:00-11:00：别后小聚座谈。（请上班长，然后请上当年班上较活跃的同学进行自我介绍（主要关于初中毕业后在大学（大专）中自己学习或工作的一些事情）活跃气氛。再逐个上台进行自我介绍。这个环节在同学进行自我介绍的时候，其他得同学可以向他（她）提一些问题，来搞活气氛。如果以40人计算，平均每人5分钟，这个环节会持续3个小时。但估计实际人数将在25人到30人左右，而且每个人也讲不到5分钟。以35人计算本环节顺利的话两个半小时结束。在所有人都填好通讯簿后，工作人员收齐，等待会去吃饭的途中到复印店复印人手一份。

11:30-13:00：午餐。（十二点，所有同学到就近的一家饭店就餐。8人一桌，按35人计算，订4—5桌。关于饭店的考虑，一不能太差，毕竟这次初中聚会比较正式；二不能太高档，大部分的同学还只是消费者，花父母的钱咱不能太过分。三需考虑交通问题，离中学不能太远。（具体的饭店由大家讨论定））

13:00：合影

14:00-16:30：听梁老师讲课。（我们会请来当年的班主任梁老师来给我们讲课，阔别七年之后，再坐在一班教室听课会是一种什么样的心情。此环节，主要是我们和老师的一个沟通，毕竟我们再次走到人生的十字路口，去哪里工作，怎么开始新的人生，在学习和工作中我们所遇到的困惑……都可以讲出来和老师探讨，更可以和在场所有同学讨论，把心中的疑惑讲出来。这也是本次活动的另一个重点。本环节大约持续2个小时左右。

第二天活动安排：

### 三、经费筹措

同学聚会本着取之于同学用之于同学的原则进行筹措。根据预算，同学聚会过程中每位同学人均支出需要\*\*元。主要用于：（1）聚会期间的住宿、餐饮和宴会；（2）合影、刻制纪念光盘方面的费用；（3）活动期间交通的费用；（4）其它费用等。

筹备委员会希望经济条件较好的同学能够从经济上大力支持本次同学聚会。也希望经济条件有难处的同学，要量力而行，七年见一面，清茶淡水也是情。

### 四、具体要求

- 1、按照聚会日程安排，统一进行活动。服从会长和副会长的领导。
- 2、生活组负责安排好同学的食宿、活动场地及聚会场所布置以及同学录的印制、光盘的刻制等项工作。
- 3、文艺组要安排好聚会活动。尤其要组织好文艺晚会，内容要丰富，活动要多样。

4、联络组要配合生活组搞好同学相关情况搜集、汇总，形成同学录。同时，搞好各组和同学之间的沟通联系。

5、财务组要按照aa制的原则，向每人收取\*\*元的活动经费。并认真搞好预算和决算，最后向全体同学报告，多退少补。

6、摄像组要对整个活动全程录相、拍照，最后交到生活组刻制光碟，邮寄给每位同学。

7、每位同学都要讲团结，讲风格，互谅互让，避免斤斤计较，力争经过我们大家的努力，把这次聚会办成一次团结、活泼、热烈、融洽的盛会，留下一个美好的回忆。

项目：租相机\*\*\*\*\*

科目：\*\*\*\*\*

金额：\*\*\*\*\*

合计：\*\*\*\*\*

支出：\*\*\*\*\*

纪念杯\*\*\*\*\*元

同学聚会纪念册（制作、印刷、光盘）\*\*\*\*\*元

赠送学校物品：\*\*\*\*\*元

赠送班主任礼品\*\*\*\*\*元

茶话会（茶叶、水果、瓜子等）\*\*\*\*\*元

餐费\*\*\*\*\*元

交通费\*\*\*\*\*元

住宿费：\*\*\*\*\*元

欢迎标语、横幅、邮费、手机费、打印费等其他\*\*\*\*\*元

聚会基金帐号：\*\*\*\*\*

## 策划工作总结方案篇九

- 1、 餐饮行业当前的市场规模；
  - 2、 餐饮竞争对手的销售量与销售额的比较分析；
  - 3、 餐饮竞争品牌市场占有率的比较分析；
  - 5、 餐饮竞争品牌产品与服务的优缺点比较分析；
  - 6、 餐饮竞争品牌市场区域与产品定位的比较分析；
  - 7、 餐饮竞争品牌广告费用与广告表现的比较分析；
  - 8、 竞争品牌促销活动的比较分析；
  - 9、 竞争品牌公关活动的比较分析；
  - 10、 餐饮竞争品牌订价策略的比较分析；
  - 11、 竞争品牌销售渠道的比较分析；
  - 12、 餐饮企业近年产品的财务损益分析；
  - 13、 餐饮企业的优劣与竞争品牌之间的优劣对比分析；
- 1、 公司餐饮投入市场的政策

- 1) 确定餐饮目标市场与产品定位；
- 2) 销售餐饮目标是扩大市场占有率还是追求利润；
- 3) 制定餐饮价格政策；
- 4) 确定餐饮销售方式；
- 5) 餐饮广告表现与广告预算；
- 6) 餐饮促销活动的重点与原则；
- 7) 餐饮公关活动的重点与原则；

## 2、餐饮企业的销售目标

- 1) 为检验整个营销策划案的成败提供依据。
- 2) 为评估工作绩效目标提供依据。
- 3) 为拟定下一次销售目标提供基础。

## 3、餐饮的推广计划

策划者拟定推广计划的目的，就是要协助实现销售目标。餐饮推广计划包括目标、策略、细部计划等三大部分。

- 1) 目标：餐饮策划书必须明确地表示，为了实现整个餐饮营销策划案的销售目标，所希望达到的餐饮推广活动的目标。一般可分为：长期，中期与短期计划。
- 2) 策略：决定推广计划的目标之后，接下来要拟定实现该目标的策略。餐饮推广计划的策略包括广告宣传策略、分销渠道运用策略、促销价格活动策略、公关活动策略等四大项。

餐饮广告宣传策略：针对产品定位与目标消费群，决定方针表现的主题，利用报纸、杂志、电视、广播、传单、户外广告等。要选择何种媒体？各占多少比率？广告的视听率与接触率有多少？使餐饮的特色与卖点深入人心。

餐饮促销价格策略：促销的对象，促销活动的种种方式，以及采取各种餐饮促销活动所希望达成的效果是什么。

餐饮公关活动策略：公关的对象，公关活动的种种方式，以及举办各种餐饮公关活动所希望达到目的是什么。

3) 细部计划：详细说明实施每一种策略所进行的细节。

餐饮广告表现计划：报纸与杂志广告稿的设计(标题、文字、图案)，电视广告的创意脚本、广播稿等。

餐饮媒体运用计划：选择大众化还是专业化的报纸与杂志，还有刊登日期与版面大小等；餐饮电视与广播广告选择的节目时段与次数。另外，也要考虑crp(总视听率)与cpm(广告信息传达到每千人平均之成本)。

餐饮促销活动计划：包括商品购买陈列、展览、示范、抽奖、赠送样品、品尝会、折扣等。

餐饮公关活动计划：包括股东会、发布公司消息稿、公司内部刊物、员工联谊会、爱心活动、同传播媒体的联系等。

#### 4、餐饮市场调查计划

市场调查在餐饮营销策划案中是非常重要的内容。因为从市场调查所获得的市场资料与情报，是拟定餐饮营销策划案的重要依据。

然而，餐饮市场调查常被高层领导人与策划书人员所忽视。

许多企业每年投入大笔广告费，而不注意餐饮市场调查，这种错误的观念必须尽快转变。

餐饮市场调查与推广计划一样，也包含了目标，策略以及细部计划三大项。

## 5、餐饮销售管理计划

假如把营销策划案看成是一种陆海空联合作战的话，餐饮销售目标便是登陆的目的。市场调查计划是负责提供情报，餐饮推广计划是海空军掩护，而销售管理计划是陆军行动了。因此，销售管理计划的重要性不言而喻。餐饮销售管理计划包括销售主管和职员、销售计划、推销员的挑选与训练、激励推销员、推销员的薪酬制度(工资与奖金)等。

## 6、餐饮财务损益预估

任何营销策划案所希望实现的销售目标，实际上就是要实现利润，而损益预估就是要在事前预估该产品的税前利润。要把餐饮的预期销售总额减去销售成本、营销费用(经销费用加管理费用)、推广费用后，即可获得餐饮的税前利润。

一方面，对整个餐饮营销方案的可行性与操作性进行必要的事前分析，另一方面，对事后的执行进行必要的监督工作的铺垫。这方面的内容通常是放在营销活动策划方案正文的最后，其实它也是最为重要的内容。因为这部分的内容关系到方案是否有足够的吸引力，让餐饮经营管理决策者决定对这一方案通过并最终实施。餐饮营销活动策划方案力求简练、易读、易懂，不要使用许多代名词。餐饮营销活动策划的决策者和执行者不在意是谁的观念、谁的建议，他们需要的是事实。