

最新摄影培训班方案 摄影活动方案(优秀5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

摄影培训班方案篇一

：体育节已经拉开序幕，为了增强同学们对体育节的参与感，活跃校园文化生活，培养广大同学的`摄影兴趣，提高艺术修养和摄影艺术水平，促进学生摄影爱好者之间的影艺交流，校学生会生活部与宣传部联合举办一届体育节专题摄影大赛。本次大赛为所有热爱摄影艺术的初中部学生搭建一座展示自我精神风貌，记录、发现、表现创意的平台。

：“采撷生命的脉动”摄影大赛

：本次比赛由校学生会生活部主办，通过广大同学按要求上交作品，综合组织团队和评委老师意见评审出优秀作品的方式进行。

：初一、初二、初三的全体同学

（一）准备阶段

制作5份海报，在校园内张贴。

通过各班班长在广大同学中进行宣传。

（二）比赛阶段

1、活动预定进度：

作品征集阶段9月16日至 月 日截止， 在全校范围内征集以本届运动会为主题的摄影作品。

作品评比阶段 月 日至 月 日 截止，学生会主办团队进行初评，邀请老师对通过初评的参赛作品进行复评，并确定获奖名单。

获奖作品公布 评选工作结束后，在校园内公布获奖名单和获奖作品

2、参赛作品要求：

1) 必须原创，并以本届运动会为主题，以“和谐、活力、奋进、健康、和平、交流”为指导，表现运动场景、人物特写、事件跟踪、花絮捕捉等。

2) 摄影作品晒成4r相片，并贴在各色卡纸上。

3) 参赛作品必须随图标明作品标题，拍摄时间地点，拍摄者的详细信息，建议附带图片构思创意说明，书写在卡纸空白处。

4) 每位参赛者作品提交的作品数量不限。

5) 为保证评比的公正性和一致性，作品一律不得用电脑软件进行修改。

6) 参赛作品分为“手机图片组”，“相机业余组”，“相机专业组”。请表明自己作品的所属组别。

7) 图片主题健康，不涉及有害内容。

（三）评奖方法及奖项设置：

1、活动奖项设置：

每组设一、二、三等奖各1名

另设“优胜班级奖”，“最佳个人奖”等若干奖项

2、作品评测办法：

第一阶段：公开征集，对参赛作品进行第一次审核，去除不符合参赛要求的作品。

第二阶段：对符合要求的作品的开放投票，主办团队成员可以参与投票，进行初评。

第三阶段：统计投票结果，邀请老师担任评委在初评的基础上进行复评，评定各奖项。

3、奖品设置：

获得奖项的班级和同学将会获得由校学生会颁发的证书及奖品。

主办单位□z省实验中学学生会生活部

协办单位□z省实验中学学生会宣传部

各年级联系人□a1 z

b1 z b4 z

c5 z

省实验中学学生会 生活部

摄影培训班方案篇二

2012年是社会主义文化大发展大繁荣的开篇之年。文化是一个民族、一个国家的集体记忆，它以物质的和非物质的形态传承，并作为共同财富、公共文化产品和服务，成为公益性文化事业的主体。本次大赛通过学校组织学生开展各种教育活动，引导学生解苏州、走进社会、了解文化、关注文明。

主办单位：苏州市教育局、苏州市文明办

承办单位：新华日报报业集团苏州办事处、苏州原创旅行社有限公司

协办单位：苏州太湖湿地公园、苏州乐园、蒋巷村、穹窿山风景区

（二）摄影：围绕“家在苏州，文明小使者”主题，反映社会实践时的人与事，相片健康向上，富有新意。要求：

1. 比赛接受黑白和彩色图片。由数码相机拍摄的，要求图片未对画面加工，边长不低于800像素，大小在1m以内。
2. 比赛不接受合成图片、多次曝光图片和用电脑技术人工修改制作的图片。参赛图片必须与图说等一同寄出，图片的说明必须用中文。
3. 图片以配有图注，及使用的相机、镜头、曝光参数等供大家学习的资料为最佳。评委会的决定视为最终决定。

所有参赛作品请注明作者学校、年级、班级、姓名、年龄、指导老师及有效联系方式（地址、电话）

分为幼儿组、小学低年级组、小学高年级组、初中组、高中组、高职组共六个组别。

（一）报名条件：爱好写作、摄影的在校中小學生或在校學生社團均可報名參賽。

（二）投稿（送稿、郵寄）、報名地點：

開學後統一交給大隊輔導員盧燕老師，由學校統一投遞評比。

稿件征集日期：7月1日-9月7日

作者□z攝影□z

攝影培訓班方案篇三

七夕臨近，店內客量有所回升，伴隨着婚紗照旺季的來臨，為慶祝新加坡富都廈門店成立19年。進一步拉升店內客量，搶先佔據市場份額，特策劃此次大型優惠活動，為了是此次優惠活動能夠獲得成功，將在廈門中山路，羅賓森等大型商場附近進行秀場活動。整合以往聯盟單位，共同舉辦本次活動，將本次活動的影響力最大化。本次活動，將分為幾大系列，借助七夕這一噱頭，圍繞展開各種不同的活動形式。

二、活動目的

通過此次活動的實施，進一步提高公司知名度，提升進客量，通過活動的實施做進一步的宣傳，衝刺本月目標業績，提高店內人員的業務水平，打造廈門最好的婚紗攝影！

三、活動主題

a.現金風暴 席卷廈門

四、活动时间

20xx年8月12日至8月26日

五、宣传方式

a.印制3万份广告宣传单

b.联盟单位广告宣传

c.店内活动展版制作

d.网络推广

六、活动内容

活动一：千元一折

活动期间，预定活动婚纱照套系直减1000只需100。

活动二：拍多少送多少

活动期间，凡在我店预约婚纱照，根据婚纱照套系价格送同等价格的礼包，内容参考下图大礼包。

活动三：订单即享再升级

活动期间，凡已预定婚纱照，根据婚纱照套系基础上免费再升一级。

活动四：千元礼品套套赠

礼品一：万元现金一把抓。活动期间，凡预定婚纱照付全款者均可参加。

礼品二：一元婚纱照等你拿。活动期间，凡在我店预定婚纱照，均可参加抽奖。

一等奖 1元婚纱照（1名）

二等奖 豆浆机（3名）

三等奖 夏凉被（5名）

礼品三：感恩回馈老顾客，转介绍送豪礼。

转介绍1对婚纱照送高档厨具一套

转介绍2对婚纱照送品牌豆浆机一台

转介绍3对婚纱照送足浴盆一个

七、物料准备

展架，海报，宣传单，气球，金花

八、注意事项

1. 公司所有员工需熟悉所有活动内容

2. 以上活动均可重复参加享受

3. 公司保留此次活动的解释权

此活动由新加坡富都厦门婚纱摄影洪经理策划，小李编辑，有任何疑问敬请咨询

摄影培训班方案篇四

回顾这一年来摄影小组的活动情况，虽取得了一定的成绩，

也有一些不足之处。通过这学期的兴趣小组的学习，同学们的学习兴趣十分浓厚，许多同学要求能有机会再进行学习，而且在这些兴趣者的指引下有不少学生在学习中参加了小组学习。为了下学年能更好的开展兴趣小组，特将这一年来的活动情况总结如下，以便以后能做到取长补短，有所提高。

所有参加兴趣小组的同学都有这么一个感受：就是自己的兴趣所在，并且能主动的学习，他们的学习能够自觉完成了而且还能头头是道地向同学介绍他所学习到的知识。在教学中遵循审美的规律，多给学生感悟艺术作品的机会，引导学生展开想象，进行比较。摆脱以往简单的讲解代替学生的感悟和认识，通过比较、讨论等方法，引导学生体验、思考、鉴别、判断，努力提高他们的审美趣味。在他们的影响下更多的学生想参加兴趣小组特别是初一年级尤为突出。

在摄影兴趣小组的活动中不仅是讲解了摄影的基本知识，而且更多的是让学生掌握了许多摄影的基本技法，使他们的知识面得到很大的拓展。在这学期的活动中创设一定的文化情境，增加文化含量，使学生通过摄影学习，加深对文化和历史的认识，加深对艺术的社会作用的认识、树立正确的文化价值观，涵养人文精神。

由于兴趣小组不仅有室内的理论学习而且还参与了实践，给很多同学以动手的机会，特别是在今年的县里中学生摄影比赛中展现出了他们的才华，赢得了广大师生校友的好评。而更大的'就是“摄影来源于生活而美化生活”，使他们意识到学习摄影的用处。当然也更增加他们的学习兴趣。

举办了摄影展览，交流、回顾、总结了学习成果，为学生提供了表现自己实力，增强自信心的机会。作为教师则要精心指导，严格把关。学生的一些佳作可以在校内展出以起到示范作用。

当然，我的工作还存在不足，我期待着我的工作能够得到更

快的完善，得到更好的发展。我将本着为学生工作的思想更加努力地工作，使我的学生的素质更好地得到提高。

摄影培训班方案篇五

随着儿童摄影市场的竞争日趋激烈，每一个黄金假日必是商家必争之际，但本行业现在的竞争还处于初级阶段，企业更多的是看重眼前利益，靠最原始的价格竞争快速抢占市场。但在服务没有完善、品质没有保障的情况下，往往是得不偿失。因此，我们更多的是去倡导儿童摄影行业加强企业文化建设，完善体制，提高品质，把服务做到极致。提升我们的竞争力。

我们的顾客群体都是天真活泼的儿童，他们的天性是爱玩，童趣。因此，在庆典活动中，尽量去营造一种玩的氛围，营造一种快乐、充满童趣的空间氛围。尽可能的让家长带着孩子参与到活动中，在活动的过程中真切的让顾客感受到我们的快乐、真诚、服务。培养顾客对品牌的认知、认同、信赖感。通过我们的服务。

庆十一儿童摄影送好礼

原则：

1本次庆典活动有的特色，是不以价格竞争为导向。

2展现公司文化，提升品牌竞争力。

3全员参与，营造快乐的工作氛围，轻松的消费环境。

4活动整体过程中，要趣味性，感悟性，激发并提高小朋友的参与度。

主旨：

1 激发员工在本企业工作的自豪感，并让他们在庆典活动中体现出来，让顾客一块分享我们的快乐氛围。

2 引导企业文化的建立，提高团队的凝聚力，提升品牌的竞争力。

3 向社会传递我们的经营理念，展示我们的风采。

20xx年x月x日——20xx年x月x日

dm单店内海报短信媒体广告

1 庆十一：十一长假，家长有充足的时间陪伴小孩外出，客源是充足的，问题是我们怎么吸引客流。活动现场的营造必须有假日庆典的氛围，在现场的布置上色彩要明快、更多的要有儿童喜欢的元素（如卡通dm单设计、吊挂展架的设计要充满童趣，卡通充气人偶等）。通过现场的布置快速的吸引客流。

2 送好礼：可以大量发放一些小朋友感兴趣的小礼品，来吸引目标客流，增加进店率，增加顾客的停留时间。（如；小卡通挂件、德克士餐券、啪啪圈等作为进店礼）设置定单礼（小朋友感兴趣的礼品（如喜羊羊玩具、画册等）、或者妈妈感兴趣的礼品（小家电礼品（价值20元左右）。快速促成定单。

3 刮刮乐：通过进店送客人刮刮卡这种小孩子感兴趣的事件来提高顾客的参与度，吸引顾客定单，同时回馈老客户。刮刮卡也可以提前到幼儿园，小学和早教机构去发放。

刮刮卡的内容设置为趣味问题与奖品相结合的方式进行。刮刮卡上不要印上问题的答案。刮刮卡上面刮开的奖区为和xx奖品字样。比如家长或小朋友回答对了问题，就可以按照上面刮开的、可以得到上面印刷的奖品了，如果客人订单可以

加增订单礼，只回答问题不订单就送20xx年年历拍摄卡一张。

a刮刮卡可以印刷以下3——5种问题，每张上面印刷一个问题。

每种样式印刷200张即可，每种所刮开的礼物设置要不同。

1两对父子去买帽子，为什么只买了三项？

（答案：爷爷、爸爸、儿子）

2用椰子和西瓜打头哪一个比较痛？

（答案：头比较痛）

（答案：当然能，他们面对面站着）

4一只饿猫从一只胖老鼠身旁走过，为什么那只饥饿的老猫竟无动于衷继续走它的路，连看都没看这只老鼠。

（答案：瞎猫碰到死耗子）

5阿研的口袋里共有10个硬币，漏掉了10个硬币，口袋里还有什么？

（答案：一个破洞）

（选择三到五题题）

b活动现场学你最喜欢动物的叫声，当然啦，要让大家听出来是什么动物的啦。学得像，奖励xxx卡通玩具一份和赠送20xx年年历拍摄卡一张。（玩具价值在30元左右，数量设置50份左右）

c活动现场展示你的歌喉，唱一曲送照片五张。（数量设置

在200张左右)

(备注: 如果你觉得你们需要套系价格内容上的优惠, 刮刮卡奖项设置可以设置成奖品加价格套系内容优惠, 如定金50元100张, 定金100元300张, 200元10张)

d乐在其中: 全民参与, 所有定单及老顾客都可以参与其中, 现场的员工也要全员参与, 营造一种轻松快乐的氛围, 乐在其中。

1发放dm单, 迎客入店。

2短信发放

针对庆典合作单位老顾客: