

# 课程活动推广方案(优秀5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 课程活动推广方案篇一

以“全民阅读 健康生活”为主题，以阅读“百本”优秀经典图书、《中国xxx历史(第二卷)》为基础，以学生阅读对象为重点，以学校图书阅览室为阵地，广泛组织全校师生开展丰富多彩的阅读活动，推进“全民阅读”活动的有效落实。

(一)开展读书演讲活动。在组织师生阅读“百本”优秀经典图书的基础上，结合“学习型机关”建设、评选“青年文明号”、开展“巾帼建功”活动等，采取读书演讲的形式，围绕主题，丰富内涵，突出特点，要求各年级各班发动学生积极参与，以讲带学，学讲并行，以读书演讲促进全校性的阅读活动。

(二)组织体会交流活动。按照学有所思、学有所获的要求，在组织广大师生阅读的同时，要求积极撰写读书心得。在此基础上，采取体会交流的方式，畅谈读书感想、讲读书体会，做到“一人谈体会，大家受启发”，以体会交流促进全校性的阅读活动。

(三)开展知识竞赛活动。结合填答我区“庆祝中国xxx成立90周年党史党建百题知识竞赛试题”、开展中华经典诵读活动等，采取知识竞赛的形式，重点组织我校师生围绕形势政策教育、学习“十二五”规划及党史知识、红色经典等，开展试题竞答活动，了解党的历史，丰富政治、经济、文化、法律等方面的知识，以知识竞赛促进群众性的阅读活动。

(四)举办读书征文活动。结合推进学习型党组织建设、全校性的阅读活动，采取读书征文的形式，以“我与书的故事”、“我读书、我快乐”、“开卷有益 书香人生”’等为主题，办好读书征文活动。

(一) 高度重视，精心组织□20xx年的全民阅读推广活动，是庆祝中国xxx成立90周年、推进学习型党组织建设、创先争优活动的一项重要内容。我校将高度重视，周密部署，务求实效。

(二) 突出重点，彰显特色。组织开展好全民阅读推广活动，以开展活动为载体，以师生广泛参与为重点，营造浓厚的读书学习氛围。

(三)强化措施，抓好落实。结合实际，强化措施，把开展全民阅读推广活动与创建“学习型机关”、“学习型班组”结合起来，与学习党的历史结合起来，与基层群众性文化活动结合起来，抓紧抓实。

## 课程活动推广方案篇二

### 一、市场分析

一般人的印象中，民族服饰不过是少数民族的一种手艺，历史悠久但无经营价值和市场前景。其实不然，民族服饰作为一种具有浓厚民族特色的手工艺术品正在逐渐的被越来越多的现代人所接受并喜爱。

民族服饰的魅力如此之大，它的市场到底怎样?这里我们就有关问题做一个简单分析，业内人士分析：民族服饰是民间极为盛行的民俗产品，市场潜力相当大。近年，一些公司的广告也采用民族服饰。新近出现的造型、图案新潮的民族服饰也令人耳目一新，大受欢迎。在抓住民族服饰市场这个重点后，我们同样不放弃作为辅助市场的手工艺品市场。

## 二、市场计划

### 一、产品策略：

在不断的经营发展过程中我们会及时的调整产品策略，及时根据市场的需求状况和需求层次差别调整经营产品的层次与方向，在首饰、挂件、刺绣、民族服装、手工艺品、纪念品中不断的择优销售，同时加强对单一产品不同档次的市场开发。

### 二、定价策略：

网上商店与实体店铺有一个很显著的差别就是全部店铺在瞬息间就能显示在顾客面前，顾客比较的空间非常的大，而要吸引住顾客的眼球除了鲜明的产品信息外，价格是一个非常重要的因素。

我们将产品的价格定价为中高价位、高品质。在这里我们要强调的是中价位绝对不是低档次，这才能加强我们产品的市场竞争力。

当然这样做并不意味着抛弃了利润，恰恰相反这样做的价格能打开市场，限定销量，实现利润化。

### 三、渠道策略：

## 课程活动推广方案篇三

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

### 二、活动时间

20\_\_12年12月1日——20\_\_年12月30日

### 三、活动组织

本次活动承办单位仪征市银行卡工作领导小组办公室、江苏仪征农村合作银行、中国工商银行仪征支行、中国农业银行仪征支行、中国银行仪征支行、中国建设银行仪征支行、交通银行仪征支行、中信银行仪征支行、江苏银行仪征支行、仪征邮政储蓄银行，扬州银通公司（协办），中国银联江苏分公司提供技术支持。

### 四、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

### 五、活动规则

20\_\_年12月1日—20\_\_年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在仪征市辖内指定商户刷卡消费68元（单笔交易）以上的持卡人均有机会获奖，奖项如下：

特等奖1名，韩国游（6000元等值奖品）

一等奖30名，各奖励400元等值奖品

二等奖90名，各奖励200元等值奖品

三等奖1200名，各奖励10元等值奖品

兑奖方式：持卡人联机抽奖奖项凭标有“仪征市银行卡活动\_等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取（仪征市解放西路106号人民银行内），咨询电话\_\_\_\_\_，兑奖日期为中奖次日至20\_\_年12月1日——20\_\_年1月30日止，兑奖期间的工作日星期一上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。

## 一、活动背景

宝马汽车凭借国内外品牌知名度和美誉度，经多年以来销售量得到大幅度的增长，已是有口皆碑；同时在适当时机带给更高品质服务满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的享受生活，为市场带给最好的、最有影响力的服务，成了宝马汽车的理想与抱负。宝马汽车借助公益活动走进社区、广场，与目标客户群零距离的接触与互动，将受到各界的关注，提升更高的品牌地位，让品牌深入民心，进一步得到消费者的肯定，最终成为宝马汽车最忠诚的客户。

## 二、活动目的

- 1、与目标消费者追求尊贵、地位、身份、品牌、、时尚、安全性、高品位的特性完美结合，满足消费者的心理需求。
- 2、借夏日人们向往的简单心理，推出个性、时尚、简单、公益的活动形式，让消费者体验夏日的简单情绪。
- 3、透过品牌与公益结合，提高媒体炒作，促进销售力。
- 4、透过系列活动拉近消费者与宝马的距离，提高公司的品牌形象。

## 三、活动重点

- 1、针对客户：追求时尚、尊贵的消费需求，体验生活真谛，突出个性品位。
- 2、针对媒介：透过公益性活动将吸引众多媒体关注，成为他们宣传的焦点，促进消费者的购买行为，创造品牌氛围和产品价值。
- 3、针对企业：了解消费心理，树立信心，力创佳绩，提升品

牌形象。

4、针对行业：不可低估，拭目以待，认清品牌定位和产品的功能价值。

#### 四、效果评估

1、在这一系列的活动过后，将会给宝马汽车销售带来质的飞跃。市场将对宝马汽车有了更高层次明确的认识和印象！

2、势必会成为社会和媒体关注的焦点。对树立宝马汽车品牌形象和传播品牌形象起到巨大的作用！

#### 五、活动时间及地点安排（待定）

#### 六、活动资料

1、“关爱儿童成就未来”，由宝马汽车与大型社区携手举办的互动活动，吸引了社区众多小朋友热情地参与，小朋友在老师同家长的帮忙下，绘画了属于他们心中的最喜爱的宝马汽车——“我心中喜爱的宝马儿童绘画巡展”。充分发挥了孩子们的想象力以及热爱汽车的激情。

#### 2、“品位生活共鉴非凡”

“宝马品质生活尊贵夜”，与业主们一齐共鉴非凡，品鉴生活，共同分享品质生活带来成功与喜悦。香车美酒，拉丁表演，各类展品融合在一齐，带来了一个完美的盛会。分享非凡时刻，传递品质生活，与广大业主一齐共同分享宝马品质生活带来成功与喜悦。

3、“试乘试驾实现梦想”——宝马完美驾乘分享活动，为期一天的从化道路深度试驾及寻宝体验，让客户在体验车辆性能的同时，加入更多的简单元素。期间城市道路、快速路、

高速路段、乡镇道路的各类道路体验，更是让各位充分体会到了宝马的车辆驾驶乐趣。此次驾乘的目的地是宝趣玫瑰园，玫瑰园的清香也给此次旅途增加了几分温馨浪漫的乐趣。

4、“精彩电影与您共赏”播放了各类影院大片，受到社区各业主的喜好及欢迎，开放式的电影给大家很温馨的感觉，虽然没有电影院的那种震撼，但更多的带来的是回忆及一家人在一齐观看的乐趣。

#### 5、汽车安全公益讲座

主持人和嘉宾将专业的汽车知识化解为容易让人理解和理解的真实案例传递给业主，纠正驾乘者日常生活中常犯的错误。与业主有一个应对面的接触机会，把安全汽车生活的理念带给业主，就是倡导业主在享受汽车带来乐趣的同时，更能过上安全的汽车生活。此次活动结合了趣味安全游戏，直观现场演示，把枯燥的安全知识生动地传达给了活动中的每一个人。

#### 6、汽车日常保养讲座

### 课程活动推广方案篇四

一、活动名称：说普通话——做文明人，创和谐校园。

二、活动背景：国务院在1998年规定：每年9月的第三周开展全国推广普通话宣传周活动。2001年1月1日起实施的《中华人民共和国国家通用语言文字法》首次以法律的形式确立了普通话和规范汉字作为国家通用语言文字的地位，这对我们这样一个民族多、语言多、方言多的人口大国来说意义十分重大，表明推广普通话从此走上了法治轨道。为在全校推广普及普通话特制定此推广活动。

三、活动目的：让全校领导老师同学以及工作人员亲身感受

各地方言的搞笑和无法理解之处，从中让所有人深刻的体会到说普通话的重要性。让所有人切身体会到用普通话统一各地方言，是历史赋予我们这一代人的使命。

四、活动主题:讲国语，弃方言

五、活动时间及安排:

6月15号下午一点: 全校大一师生及全校领导

6月16号下午一点: 全校大二师生及全校领导

6月17号下午一点: 全校大三师生及全校领导

6月18号下午一点: 全校大四师生、工作人员及全校领导

六、活动地点: 在新校区体育馆

七、主办单位: 徐州工程学院校党委

承办单位: 徐州工程学院学生会

协办单位: 徐州工程学院社团联合会

八、参加人员: 全校领导、师生及工作人员

九、和活动的安排:

a□由主持人简短的讲解此次活动的目的和推广普通话的意义，宣扬下本次活动的主题和吸引眼球的地方。

b□开展表演节目: 来自五福四海的参赛者用各地的方言表演一个节目，内容不限，(比如用本地方言讲一段笑话，用本地方言来相声表演，或仅是说几句有意思的本地方言)时间在2到10分钟，由当场观众通过不记名投票，选出最受好评的前3



个表演，给予相应奖励。（最好是加综合测评分，发点小礼品）

c:人用普通话朗诵一篇文章(让同学们在嬉笑中体会到普通话对于各个地区语言交流沟通和国家经济文化发展的重要性)

d:获胜者用普通话发表感言, 和陈述自己对普通话重要性的理解, 和对如何高效推广普通话的意见(侧面进行普通话的宣传), 发奖品, 全部参赛者合影留念。

e:人总结本次活动的意义(针对普通话对国家文化经济方面发展的重要性等阐述)

十：宣传方面及前期工作准备

b:活动所需经费由校团委提供(除比赛奖品由校学生会提供外)

c:活动具体安排由校社团联合会安排组织

d:后期宣传：写总结(活动的效果和值得改进的各方面)

## 课程活动推广方案篇五

### 一、活动背景：

金秋佳节是中国传统的节日，每年这个时候，月饼成了馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品，可是由于很多原因，如加班、临时有事、面子问题、要送的人数太多亲自赠送很麻烦等，人们即使很想也只能放弃这份祝福。现今地区各大超市都几乎实行一贯的打折降价或加送其余礼品等促销活动，顾客已经对此失去兴趣。直接面对面的馈赠对于有些人很难表达其情感。

## 二、活动主题：

中秋送礼不用愁，\_\_大使帮你亲自送到家。（\_\_商场中秋大使为你亲自送上对亲友的祝福，为你解决送礼忧愁）

## 三、目标人群：

因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

## 四、活动目的：

- 1、通过此活动增加月饼销售利润，并增加其销售额。
- 2、通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。
- 3、为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。
- 4、为顾客传达情感。
- 5、以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。
- 6、增加企业竞争手段，做出差异。

## 五、活动内容：

1、时间：\_月\_日---中秋前一天

2、地点：活动仅限深圳市区

3、活动准备：

a□安排一定量的运输车与中秋大使。

b□驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减

少时间消耗，提高运送效率。

c□对中秋大使进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。

d□对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。

e□联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，最好能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

六。活动宣传：

2)精确性：短信广告最大的特性就是直达接收者手机，一对一传递信息，强制性阅读，时效性强，100%阅读率！在媒介与人接触的有限时间中，能提高人与广告的接触频率。

3)瞬时轰动效应强：它具有其它任何一个广告媒体无法比拟的瞬时轰动效果。

4)低成本：短信广告的发布费用非常低廉，与传统媒体动辄上十万甚至上百万的广告

费用相比，短信广告的成本几乎可以忽略不计。而通过短信平台提交短信广告，比直接用手机发短信息更便宜，大大降低了广告主的广告发布成本。

短信群发能以其速度快、精确性、瞬时轰动性快速而有效的抢占到市场先机，能将公司产品促销活动信息及促销产品通过短信的形式群发到广大用户的手机，可以达到事半功倍的效果。时还可以发布会员通知，内部员工通知，供应商通知，进行客户、会员回访。另外正值中秋国庆佳节之际，利用短信群发平台发送一些文字祝福信息，于无形中可提升了企业亲和力，这可是长治久远之道啊。短信群发公司，在此我只

推荐深圳市君贤科技发展有限公司。

## 七、注意事项：

1、顾客购买礼品后要按其要求进行包装，并询问并登记要求运送的详细地址和最佳运送时间段，最好能够让顾客提供其联系电话和收礼人的联系电话以方便赠送时有特殊情况可以取得联系。

2、中秋大使的言行代表着商场的荣誉，必须对大使进行严格挑选，形象和语言亲和力方面必须良好，而且对于可能遇到的问题必须对大使进行教育。

3、为避免一些问题，此活动的运送品只能限制在中秋礼品上，不能涉及现金，在包装时必须对礼品进行检查，不能存在现金。

4、由于可能会出现客户拒收等情况，在活动宣传时应予以说明，并说明出现此情况商场把原礼品联系退回与顾客。

5、出现拒收或客户不在等情况时，大使必须尽快与商场负责人取得联系，告知情况后继续进行下个任务，由商场有关人员联系顾客或受礼人进行询问解决。

6、所送礼品必须为商场所购产品，购买人必须留下真实联系号码和姓名，如因所留号码有误造成返还不到时，7日后商场有对货品进行处理的权利，这点应在宣传或者活动开展时说明。

7、卡片中的自写赠言是顾客对于受礼人最真挚的祝愿，是情感的坦然流露，因此卡片的挑选一定要注重其外观精美和里面的文字内涵。如果在月饼售价做调整，卡片也可改为台历等，当然里面要有商场的有关介绍啦。做宣传嘛。

注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

\_此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

## 八。喜拍全家福

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天)

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

\_可现场布置一个场景，或搭建一个亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

\_最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

## 九。特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。