

最新教学主任年终总结发言稿(实用9篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

暖场活动策划方案篇一

二、活动主题

水果美食节好礼送不停

三、活动时间

四、活动地点

灰汤·相里销售中心

五、活动人员

灰汤·相里售楼中心所有人员、邀约来宾

六、活动内容

?目的:

?参与对象: 销售中心现场全体来宾?活动规则:

?所有来宾到访只要进行有效来访登记均可获得灰汤·相里送出的精美礼品一份

2. 现场大抽奖活动

?目的:

?参与对象: 销售中心现场全体来宾?活动规则:

?开奖时间为上午11:00和下午17:00

?此次抽奖活动共设一等奖1名, 二等奖2名, 三等奖3名;

抽奖活动中, 获奖者需出示有效证件方可领奖(以核实邀约来访量)

3. 吃西瓜大比拼

?目的`:

?带动现场气氛, 感染客户停留时间, 加深客户印象, 增加客户回访率?增加现场趣味, 增长客户滞留时间, 提升现场热闹氛围?内容介绍:

?五人为一组, 选手在规定时间内吃完八块西瓜, 口腔无食物结束计时, 用时最短并且红囊部分不超过0.5cm者获胜?活动规则:

?参与对象: 灰汤·相里销售中心现场全体来宾4. 削苹果比赛

?目的:

?内容介绍:

?五人为一组, 选手在规定30秒内完成削苹果游戏, 用时最短并且果皮总长度最长者获胜(参与游戏者必须注意安全)?活动规则:

?参与对象: 灰汤·相里销售中心现场全体来宾5. 砸金蛋活动

?内容介绍:

?以上游戏获胜者、当天认筹客户均可参与砸金蛋活动, 领取丰厚礼品?活动规则:

?每所有来宾仅限最多两次参与该活动机会?所有获胜者获得砸金蛋活动参与机会一次

七、相关配合

1. 客户邀约:

?销售部确定人数(每名销售人员邀约客户不得少于10位);

2. 相关物料及流程:

?活动流程示意:

?抽奖活动流程:

?奖品设置:

具体礼品待定

?物料准备:

八、当天优惠

老带新

当天认筹

暖场活动策划方案篇二

活动主题:

白金湾与“粽”不同活动时间：

20xx年6月12日

活动地点：

白金湾售楼处

活动背景及目的：

营造社区文化氛围及节日氛围；

建立品牌个性，提高品牌差异性，同时增强对团体购买消费者的影响力；营造白金湾的热销氛围及感受端午节传统节日的喜庆氛围。

参与人群：

银行员工/老业主/a类意向客户/媒体

活动内容：

(具体情况与时间安排参看活动流程时间表)针对成年人组：1：
包粽子比赛

2：端午节有奖知识问答3：两人三足小游戏

针对儿童及家庭组：1：纸飞机比赛

2：乒乓球投水杯(备选)

活动包装及现场布置：

a□拱门

售楼中心放置1座拱门(文化新城·白金湾与“粽”不同——端午节活动)□b□空飘

售楼中心放飞2个空飘，吸引受众视线(文化新城·白金湾与“粽”不同——端午节活

动)□c□活动舞台

背景墙、主题□x展架。

活动流程时间表

活动当天：出租车司机免费领取粽子礼包一份，限前500名！

活动比赛内容及规则

1：包粽子比赛

一、比赛准备事项

1. 事前准备好相应数量的糯米、馅的配料及粽叶和包扎用的绳子。

2. 以10人为一个分组(共分3个小组)，做好盛米、馅、柴绳、粽叶分放和放粽子容器的准备。

3. 做好比赛场地和观众区域的布置安排，准备一些成品粽(品尝用)；二、比赛规则

2、包扎的粽子以不露馅、包扎严密、形状规则为有效数计算成绩。3、以“数量、速度、质量、美观”作为评判标准，评选优胜奖。

评判标准：1). 不漏米；2). 粽子紧绷度；3). 形状完好4). 重

量最接近150g

奖品设置：

获胜奖：合格粽子中，前三名赠送价值200元(左右)的凉席或者毯子。

参与奖：合格粽子中，未获奖客户赠送雨伞一把或30元左右的礼品一份和一份粽子。

2、纸飞机比赛

一、比赛准备事项：

1. 事前做好a4纸的分发

二、比赛活动规则

每个参赛家庭小组发3张a4纸，每组可制作3架不同样式的纸飞机，给5分钟制作时间，待客户制作好后便可以安排开始比赛；所有家庭小组均将手中的飞机飞出后统计成绩，以飞行距离为有效数计算成绩取飞行距离最远的三名为胜出，如遇成绩相同的比分，则同时胜出。

3、有奖知识问答题

活动节目过后以统一参加的方法由主持人题问，问题切题，以白金湾项目情况及端午节民俗知识为主题。答对者可获得香粽一枚。

4、两人三足小游戏(家庭组)

一、比赛准备事项：

1. 绳子5根，气球10个。

2. 以两人为单位，考察配合协调性。行走距离10米。二、比赛活动规则：

1. 两人并排站立，内侧两条腿用绳子绑住小腿部位，并向终点行进；

2. 到达终点时，两人需用头部或面部位置同时夹住一个气球，并把气球运回起点；3. 运送途中不得用手扶住气球，若气球掉，则需在该位置将气球重新夹好才能继续前进4. 以率先返回者为胜出。

5. 备选游戏“乒乓球投水杯”

一、比赛准备事项：

1. 准备10个玻璃水杯，每个水杯都装满水，一筐乒乓球，约30个2. 按单人计时赛制

3. 比赛场地为一张普通桌子，投球位置为距桌子2米距离二、比赛活动规则

1， 单人开始投球，计时1分钟，

2， 投球上限为10个水杯全中，则胜出

3， 若无一人10杯全中，则按最多落入水杯中投球数来定

准备工作时间节点

3. 主持人提前准备串词并熟悉活动流程，把控全局

5. 活动结束后派发礼品、合影等

暖场活动策划方案篇三

- 1、营造案场销售氛围，加强现场客户对项目的认可，从而逼定客户成交，促进销售；
- 2、通过高品质和实惠的活动维系客户，增强口碑传播，保持市场话题效应；
- 3、通过活动制造圈层议论，从而获得更多的潜在客户；
- 4、与xx美容机构合作，让新老客户享受浪漫的同时，体验健康美丽。

二、活动主题

虎山壹号浪漫七夕，相约美丽！

三、活动时间

2014年8月2日14:00(农历七月初七)

四、活动地点

虎山壹号营销中心

五、邀约人数及对象

100200人(情侣、夫妻)老客户、潜在客户□xx美容机构vip客户等

六、活动形式

健康美丽养生座谈会+现场互动+节日优惠促销

七、活动亮点

1、七夕佳节，购房大优惠

3、与萧县xx美容机构合作，为到场的客户讲授美丽健康的秘诀；

4、活动签到时，每位女性朋友将获得一束美丽的玫瑰花；

6、现场精彩互动小游戏，为现场情侣、夫妻提供一次爱的体验，见证爱的默契；

7、小提琴暖场，营造温馨浪漫氛围。

八、活动流程

时间

内容

14:30

客户签到，走鹊桥，小提琴

茶水点心供应，小提琴暖场

主持人开场白

小提琴表演

介绍节日购房优惠信息

抽奖-三等奖

健康美丽座谈会

互动小游戏一

互动小游戏二

抽奖-二等奖、一等奖

活动结束

九、流程分解

1签到

1、来宾签到，赠送鲜花、领取资料

2、走鹊桥，合影留念

亮点一：走鹊桥，营造温馨浪漫的氛围

亮点二：小提琴暖场，用音乐渲染气氛

1茶水点心供应

水吧提供足够数额的茶水点心，包括奶茶、咖啡、开水、汽水、饼干等

1主持人开场白

1、提前五分钟、二分钟提醒客户入场

2、讲解活动，包括活动主题，内容等。

1第一轮抽奖

抽取三等奖，调动客户的积极性，为健康美丽讲座奠定基础

1互动游戏

互动游戏一：心有灵犀大比拼

互动游戏二：肢体模仿秀

1抽奖

1、分一、二、三等奖，各项奖品待定；

2、第一轮抽出三等奖，最后一轮抽奖同时抽出二等奖、一等奖。

十、所需物料

物料

数量

主画面背景

1组，规格3*4m□含促销信息

粉红色地毯

n米，规格1.2米

玫瑰花瓣

若干

罗马柱鲜花

若干

鲜花拱门

1组

签到背景

1组

签到表、签到笔

若干

高脚台

若干

高脚凳

若干

美容全套spa券

一等奖1名

微波炉

二等奖2名

热水壶

三等奖5名

抽奖券

200张

抽奖箱

1个

游戏道具

待定

十一、推广形式

1、短信

2、置业顾问回访

3、现场桁架

暖场活动策划方案篇四

一、活动背景

2. 以母亲节、手机美容diy、摘樱桃各种主题活动为纽带，促进恒大名都与业主及客户之间的亲密互动，维系业主与项目的感情，并深化项目品牌形象，让现场来访客户切实感受到恒大名都浓郁的欢乐社区氛围。

二、活动目的

3、赢得客户心理认同，锁定客源，最终实现加推销售目标。

三、活动概述

四、活动主题

五、1、“献给妈妈的爱”恒大名都母亲节活动方案

2、“我为初夏狂潮品我最型”恒大名都手制潮品专场活动方案

3、“鲜？果？之？旅？”恒大名都？乡约樱桃，相约采摘？活？动方案

4、“童心童趣，同欢同乐”——恒大名都六一节活动方案

五、邀请对象

1、销售员电话通知近期成交的客户及对后期加推房源有兴趣的意向客户；

2、销售员电话通知近期各自接听的来电客户和接待的来访新客户；

3□qq群通知老业主。

六、指挥管理人员安排

活动总指挥：蒋彬

活动总把控：朱健、许顺尧

活动负责人：刘宁、张浩、冯铭

七、活动内容

温馨现场氛围布置：本次活动的主题是母亲节，整体现场将以粉色或者红色为主色调。销售大厅悬挂些爱心、妈妈辛苦、妈妈我爱你等暖心点缀小物件。

赠送康乃馨：看房客户均可获得一支康乃馨，同时也提醒业主今天是母情节，应该送一支康乃馨给自己的母亲。

现场做蛋糕：亲手为妈妈做美味的蛋糕，还可将劳动成果带回家，和家人共同分享甜蜜。

免费全家福：母爱是一种最无私的爱，最无私的感情，它像春天的甘露，洒落在我们的心田，虽然悄然无声息，却滋润着一棵棵生命的幼苗。值此母亲节到来，到场客户签到后都能参加现场“免费全家福”拍摄，当周拍，下周末取。

你感恩行动，我彬彬有礼：由工作人员向每位到访客户发放一张卡片，写上客户姓名和一句感谢妈妈的话，此卡片，也将由工作人员收回作为抽奖的‘凭证。11日当天下午将安排两轮抽奖环节，第一轮15:00，由主持人抽取2名中奖者，中奖者要大声读出自己的感言，如果妈妈在场的话要给妈妈一个拥抱。奖品为挂烫机各1张；第二轮16:00，由主持人抽取2名中奖者，奖者同样要大声读出自己的感言，如果妈妈在场的话要给妈妈一个拥抱。奖品为电磁炉各1个。

我为初夏狂，遮阳帽潮到爆：到访客户可以在涂鸦大师的指导下，依自己的创意喜好，尽情的在帽子上挥墨涂鸦diy出专属于自己的最潮太阳帽，不管是大人还是小朋友，都有适合的规格供你来开启乐趣清凉时光。

百变手机，美丽加分：到访客户可根据自己的手机型号，挑选合适大小的钻或珍珠，再搭配自己喜欢的配饰，在现场工作人员的指导下，制作一款唯美的diy手机钻壳。

吃货们high起来：诱人的舌尖美味，恒大名都迷你鲷鱼烧陪你欢乐过周末。如此美味只有在恒大名都才可以免费专享受到。

high上high有木有：砸金蛋抽大奖，下午16:00进行抽奖，届时将抽出十位幸运的到场客户，他们可以获得一次砸金蛋的机会，砸金蛋抽奖每天设置不同的奖品。

八、活动流程：

原则上以上活动流程均大致如下：

每周活动前一天—按照既定通知，销售员再次通知客户前来参加活动；

每周活动前一天—策划负责配合活动公司进行活动现场的布置；

每周活动当天—现场来访客户登记后，登记后参加现场活动。

九、每场活动所需物料

详见excel

十、活动人员安排

详见附件

十一、活动预算

详见附件

暖场活动策划方案篇五

泡泡狂欢节，等你来约“泡”

销售中心及商铺门口

6月1日-3日

意向客户，到访客户

1) 活动布置：以泡泡为主题，在销售中心门口右侧设置魔法

泡泡乐园，内包含泡泡照相馆、泡泡实验室、泡泡运动馆（可设比赛，获胜者可得泡泡灯一个）、魔法泡泡屋、魔法泡泡秀舞台等，在玩乐的同时拍照传播，表演者定时在舞台区表演互动，并在互动期间以项目问题与观众互动，参与互动顾客有机会参与幸运大转盘抽奖活动，以活动延长观众滞留时间。另在销售中心布置泡泡趣味3d照、泡泡情侣房等供观众拍照，增加传播效应。通过网络发布推广，以魔法泡泡乐园门票引导转发分享。（报名方式：以四季城公众号软文转发为进场凭证，泡泡园门口工作人员确认无误并在内场不拥挤情况下即可进场，否则排队等候。）

2) 主体活动

c魔法泡泡秀表演：下午14：30-15：00现场举行魔法泡泡秀表演，以魔幻的泡泡表演吸引更多人流，期间以项目问题进行互动并参与幸运抽价，提高客户参与度及满意度。（一等奖食用油、二等奖王老吉、三等奖大米、四等奖餐巾纸）

暖场活动策划方案篇六

女：各位来宾

合：大家晚上好！

女：欢迎各位先生和女士光临《从天涯到鹊桥》七夕晚会的现场！

男：亲爱的朋友们今天我们欢聚一起共度一个浪漫而温馨的七夕.让我们一起来倾诉我们的心声，体验真诚的友情。

女：七夕节源自于一个漂亮的爱情传说这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日——中国的情人节让我们祝福所有的有情人温馨浪漫幸福美满。

男：在晴朗的夏秋之夜天上繁星闪耀一道白茫茫的银河横贯南北银河的东西两岸各有一颗闪亮的星星隔河相望遥遥相对那就是牵牛星和织女星。

女：面对夜空古往今来有多少人带着对美好爱情的渴望憧憬着自己的未来。又有多少文人墨客借着传说抒发人间的真情。

男：今日的良辰七夕的。月影你和我我和你我们共同分享着玫瑰的甘美我们一起燃烧如火的激情。

男：现在我宣布先生和女士《从天涯到鹊桥》七夕晚会合：现在开始。女：让我们用最热烈的掌声有请致本次晚会的各位赞助商上台说两句。

暖场活动策划方案篇七

暖场活动策划方案是我们精觉文化的强项，我们拥有资深策划团队，专业设计人员，项目经理全程效果掌控，衷心为客户打造独一无二的暖场活动策划。

无论项目的定位、建筑设计的理念、策划方案的创意、营销推广的策略，没有独创、毫无新意，要在市场竞争中赢得主动地位是不可能的。

在开发项目中，有各种不同的客观资源，大概可分为两大类：一是从是否明显看出来分，有显性资源、隐性资源。二是从具体形式来分，有主题资源（或称概念资源）、社会资源、人文资源、物力资源、人力资源等。

客观原则是指在策划运作的过程中，策划人通过各种努力，使自己的主观意志自觉能动地符合策划对象的客观实际。

所谓“定位”，就是给策划的基本内容确定具体位置和方向，找准明确的目标。

可行性原则是指策划运行的方案是否达到并符合切实可行的策划目标和效果。

全局原则从整体、大局的角度来衡量策划的兴衰成败，为策划人提供了有益的指导原则。从策划的整个过程来讲，它分为“开局、析局、创局、选局、布局、运局、馈局和结局八大过程，每个过程都跟全局有密切的联系，每个局部的运作好坏都会对整个全局造成影响。

人文原则是强调在策划中要认真把握社会人文精神，并把它贯穿到策划的每一个环节中去。

所谓应变就是随机应变，它要求策划要在动态变化的复杂环境中，及时准确地把握发展变化的目标、信息，预测事物可能发展变化的方向、轨迹，并以此为依据来调整策划目标和修改策划方案。

开盘庆典，搭建，施工！庆典服务，会议服务，舞台搭建，灯光，开工庆典，奠基仪式！大型活动的组织，策划，设计与实施，展览展示，广告策划与设计，媒体整合推广。

拥有一支一流设计与策划团队和先进设备，完善服务体系的我我们，始终以“用我们所能，做我们最好”的服务理念，立足于三秦大地金典人的格言：用我们的一份真诚，换取您的一份信任，客户满意是我们永远追求的目标，我们愿与每一位朋友携手双赢。

公司地址：上海市松江区伴亭路15号a栋1-3层

暖场活动策划方案篇八

端午节当天，超市将以全新的活动版块及其内容，为您及家人提供一个温馨的购物场所，让您感受一个难忘的端午佳节。

1、超市的播音室于当天将适时推出为亲友送歌的免费业务，以带去您对身边亲友的祝福与节日的问候，让舒适的购物场所更添温馨的氛围。

2、超市将设立“老公寄存处”，不爱逛街的老公被老婆“寄存”此处，看书、喝喝咖啡、吸吸烟，逃却逛街之苦，不亦乐乎。

3、当天购物金额数每满15元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

4、推出“六六顺金球制胜法”的摸奖活动。

则如下：消费者凭30元以上的购物小票即可参与摸奖。摸奖时，每次只能摸出一球，购物额每30元可摸奖一次。

摸奖箱内将设有55个白色乒乓球与1个黄色乒乓球，其中，黄色球为中奖球，奖金值为每球50元。

超市每隔一小时将取出一个白色球，并再放进一个黄色球，直至有黄色球被消费者摸出为止。

参与摸奖的消费者，只要能摸出箱内的任一黄色球，则箱内所已经投放的黄色球一并视为归其中得，并可当场兑换与黄色球数相应的奖金额。

活动评估：此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，也同时以巧具匠心的独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。

通过此次活动，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。

暖场活动策划方案篇九

根据本公司项目计划，在20xx年2月xx日，即在农历元宵节同时也是情人节举办新春看房暖场活动。

- 1、制造新年市场热度，加强市场关注度；
- 2、通过活动对新老客户加深本项目的印象，传递此楼盘项目的信息；
- 3、营造热烈气氛，聚拢人气，迅速积累客户。

20xx年2月xx日xx售楼处

看房、购房准客户

7:10检查各种设施、设备

8:00所有工作人员准备就位，开始迎接客户8:30活动开始按方案进行

17:30活动陆续结束。

5、情人节当天活动，让年轻未婚未恋爱的先生女士在活动场地内举行微信摇一摇活动，当天活动相识甚至相恋的男女有机会得到本公司提供的爱琴海双人游的机会。情人节现在多是年轻人的节日，许多年轻人并未找到人生的另一半，此举可以给他们提供认识的场所，并在年轻人中宣传本楼盘，因为年轻人主要是未婚的年轻人是以后刚需的主力人群。同时提供的丰厚奖励也可以吸引到更多的人前来。