

跆拳道招生活动方案(大全7篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

跆拳道招生活动方案篇一

活动背景：

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

活动思路：

五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月□xx假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为顾客省钱的时间到了□“xx假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的顾客的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

活动目的：

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

活动主题：

“锣开五月□xx假期”

主体宣传：

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

活动时间：

4月25日——xx年5月15日

篇章：

1、开锣省钱□xx假期

2、诗歌花语□xx母亲节

3、爱心行动□xx助残日

4、健康生活□xx假期

背景：五一黄金周

内涵□xx在五一是顾客省钱的假期，顾客的五一应该在xx□

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3□xx价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间：5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”华达特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同(主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b□开锣时刻、争分夺秒（活动时间:xx年5月1日至xx年5月7日止）

活动内容：实质是限时抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让顾客产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，（数量有限，抢完为止）

（注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达财务章方才有效）。

内部注意：内部职工及职工家属不得参与本次活动，违者必纠，所有抢购商品均为纸条放在盒子里（盒子为密封）堆放在抢购堆头上，顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品，每天限抢300份商品。

3、玩转价期（活动时间□xx年5月6日晚20：00开始）

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

跆拳道招生活活动方案篇二

2018年5月1日

xxxxxxx售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

xx电视台□xx日报□xx新闻台等。

对外传达xxxxxxx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xxxxxxx的社会知名度和美誉度，体现xxxxxxx的美好前景，促进楼盘销售。与此同时进行企业社会公关，树立xx地区xxxx房地产开发有限公司积极良好的社会形象；并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风。台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“xxxxxxx开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在xxxxxxx售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

1、室内外表现

1)彩旗(彩条)

2)在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3) 气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

2、现场表演活动内容：

1) 军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2) 腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3) 舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着xxxxxx美好的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为酬谢首批客户，开发商特斥资80万元，于9月30日现场发售购房vip卡100张，并免费赠送抽奖卡100张。购房vip卡每张卡统一售价1000元，卡面值分别为5000元、7000元、10000元三种，持卡人在购房时可冲抵与vip卡同等金额的房款，购房vip卡系无记名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券5000元10名，购房券3000元20名、物管费1000元30名，均可冲抵房款，品牌电饭煲20个，品牌电熨斗20个，中奖率100%，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由xx市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9月30日早上6：00开始接受排队。

本公司将于2015年9月30日上午8：00开始发送“排号出入卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理登记、交费取卡手续。

“购房vip卡”在购房兑换时，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满18岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民(每人限购、取卡一张)

购房vip卡售出不退，购房时冲抵购房款；不购房或超过购房时间期限此卡作废，不予兑换。可以自由转让，转让价格自定。

购房vip卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

本次活动对团购客户无效。

4、筹备工作：

1)拟定与会人员。于月日向与会领导发出请柬。

2) 提前做好请柬，并确认来否回执。

3) 提前5天向xx气象局获取当日的天气情况资料。

4) 落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。

5) 提前6天落实指挥和负责秩序工作。

6) 做好活动现场的礼品、礼品袋

7) 提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排：

1) 预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

2) 工作人员15名；

3) 公司工作人员30名；

11: 00客户签约，开盘销售活动正式展开。

1、报纸广告

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告，告知xxxxxx开盘的信息。

2、电视广告

xx电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料，并

由xx电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的情况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出xxxxxx开盘的信息。

4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

1.《xx日报》27、28、30日整版xxxxx元

2.电视台录制开盘录像及新闻报道xxxx元

3.电台广告宣传xxxx元

4.开盘仪式场地户外广告管理处审批xxx元

5.礼仪公司各项费用xxxx元

(含舞台、音响、舞狮队、腰鼓队、军乐队、礼仪小姐及主持人酬金)

6.气球(开盘现场及市区主干道)xxxx元

7.鲜花盆景租赁xxxx元

共计xxxxxx元

跆拳道招生活动方案篇三

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，只要持当日游览xxx花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日——5月7日黄金周期间，在xxx店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动。只要是抽出写有“五一”字样的客人将获得xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3□“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月7日活动期间□xxx店每日限20只xxx饭店蔬香樟茶鸭特价销售。原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参48元/份(原价88元)。

另外，为回报消费者，5月1日—5月7日活动期间□xxx店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月7日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xxx花园，让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息；

2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信

息，提高人气；

3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人；

4、短信打折券、现场短信交友；

6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜；既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：

一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；

二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！

跆拳道招生活动方案篇四

为了确保工作或事情能有条不紊地开展，通常需要预先制定一份完整的方案，一份好的方案一定会注重受众的参与性及互动性。那么大家知道方案怎么写才规范吗？以下是小编帮大家整理的五一活动方案，希望对大家有所帮助。

为丰富职工的业余生活，增强职工的体质，促进职工之间的沟通交流，强化团队凝聚力、向心力及归属感，将组织开展迎五一职工趣味活动。

1、贯彻落实公司强身健体的活动方案。

2、增加职工之间的沟通和交流，增强部门的凝聚力、向心力；愉悦心情，缓解工作压力；增强职工体质。

五一前夕（具体时间另行通知）

取水头部网球场

迎五一职工趣味活动

制水部全体职工（当天运行人员除外），

3、为保证参赛队员安全，请参赛队员着运动装、运动鞋。

1、裁判：毛立源

2、计分员，计时员：姚xx

3、道具摆放人员：袁xx

4、摄像：冯xx

集体项目

1、拔河比赛

道具：拔河绳一根

人员：每支代表队10名职工

比赛规则：

1、每支代表队领队抽签决定比赛对手，“1”与“2”一组，“3”与“4”一组；

4、此项目为三局两胜，胜者进入冠亚军决赛，负者进行三四名决赛。

要求：

1、所有参赛者要求空手，不得戴手套；

2、比赛时由于双方都是用力拉，所以拔完后一场不可立即松绳，以免造成对方队员受伤。

2、齐心协力

道具：筷子、乒乓球、跳绳、篮球

人员：每支代表队10名职工

比赛规则：

1、每支代表队10名职工分a组、b组，分别站在场地两端的起点和终点；

要求：凡道具在中途掉落，拾起道具原地继续进行；

3、滚雪球

道具：标志物

人员：每支代表队8名职工

比赛规则：每队呈纵形排在起点上，以裁判哨声为令，各队第一位队员迅速向前跑去，绕过终点标志物，跑回起点，与第二位两人手拉手再速度向前跑回终点，绕过终点标志物，返回起点，再拉第三位手变成三人手拉手向前跑，以此类推，直到整个队伍手拉手跑完为止。

要求：

1、返回起点的人必须手拉手绕过终点标志物才能向前跑；

2、跑步中不限队伍的排法，但是必须手拉手，不得脱手；

3、全队人员全部超过起点才算全部到达。

个人项目

1、跳绳

比赛规则：正跳，限时1分钟，男女不限，最多者为胜。

计分方法：取前3名

2、踢毽子

比赛规则：限时1分钟，男女不限，最多者为胜。

计分方法：取前3名

3、企鹅漫步

道具：气球

比赛规则：参赛者需两腿、两手臂共夹3个气球，呈企鹅状在起点行走走到终点，绕过标志物，折返回起点，球掉下需重新夹起，在掉球的位置继续，此项为淘汰赛，最先到达者为胜。

计分方法：取前3名

4、袋鼠跳

道具：口袋

比赛规则：参赛者将双腿装入口袋后，用袋鼠跳跃方式到终点，绕过标志物，返回起点，此项为淘汰赛，最先到达者获胜。

计分方法：取前3名

5、摸石过河

道具：过河石

比赛规则：参赛队员站于起点的第1、2块河石上，手拿第3块河石。以裁判哨声为令，队员依次将河石踩在脚下交替向前行进，赛程为20米，以参赛队员的任一脚踩在越过终点线所在垂直平面的河石上为计时停止，此项为淘汰赛，最先到达者为胜。

计分方法：取前3名

跆拳道招生活活动方案篇五

五月是一个激情的日子，五月是一个春暖花开的日子，五月是我们青少年意气风发的时候，我们就是五月的花海，我们就是最青春的. 一带，我们就是祖国的未来，在“五一”国际劳动节到来之际□xx小学“青春校园”活动的构思也应运而生。希望同学们能够积极参与，下面是活动的具体安排：

发扬广大劳动人民的高尚品质，弘扬爱劳动、爱学习的精神，展示当代少先队员朝气蓬勃、奋发进取的精神风貌，引导和激励广大少先队员自觉把个人的成长进步和祖国发展紧密联系在一起，为构建社会主义和谐社会贡献智慧和力量，学校德育处决定于4月30日举办“传承文明青春xx”活动为主题的迎五一文艺大型文体活动。

用我们的方式庆祝五一！

用我们的热情庆祝五一！

用我们的行动迎接五一！

活动形式分为文艺和体育两大类。歌舞以演唱、舞蹈、朗诵等丰富多彩的艺术形式打造一台体现青春气息，积极健康、富于激情的文艺晚会。体育活动以学生竞赛活动、教师游艺活动的形式开展。

组委会主任：

组委会副主任：

组委会成员：

组委会下设筹备组、技术组、后勤组：

筹备组：处理活动筹备期间的日常事务，协调各部门工作，检查各项准备工作的落实情况。

组长：

组员：

技术组：协助各级、各班搞好节目把关和节目筛选工作，对节目提供必要的指导。

组长：

组员：

后勤组：协调活动中相关工作（包括体育比赛中的裁判评分）。

组长：

组员□□xx□xx□xx

1、舞蹈：《开门红》

编排：

表演：六年级（1）班xx等。

2、表演唱：《过家家》，辅导老师□xx□

编排：

表演：三年级xx等

3、鼓舞《踏浪》

编排：

表演：二年级xx等

4、诗朗诵：《我站在祖国地图前》

编排：

5、舞蹈《浪漫樱花》

编排：

表演：五年级（1）班xx等。

6、舞蹈：《娃哈哈》

舞蹈编排：

表演：一年级xx等

7、口风琴演奏：《马兰花开》

编排：

表演：音乐兴趣组xx等

8、舞蹈：《老鼠爱大米》

编排：

表演：五年级□2□xx等。

9、舞蹈《欢庆》

编排：

表演：四年级xx□xx等。

10、舞蹈《快乐摇摆》

编排：

表演：六（2）班xx等。

11、舞蹈《春晓》

编排：

表演音乐兴趣组xx等。

跆拳道招生活动方案篇六

为了迎接五一劳动节，作为新时代的大学生因该率先作为表率。尽管我们生活的校园很干净，为了让我们的校园更加舒适，作为学校的一份子出点微薄之力是应该的。

劳动者五一，作为消费者的我们，在劳动节的我们体验劳动生活。作为共青团员的一员。需要我们要社会主人翁意识，服务社会意识。在五一之际，我们需要更加美丽的校园，校园因为你我的努力而美丽。

各班五个代表，需要30把扫把，5个垃圾带。若干抹布。

1、4月25日召集各班团支书及学生会成员开会，转达我们这次活动任务。

2、4月26日由学生会成员访遍校园各角落，统计需要清理的地方。

3、4月27日由我们学生会简单安排工作组。

4、5月1日7点半召集各班代表，分配任务。

5、12点，活动结束。

活动中用具可从各班接，或者自备。本次活动无需任何花费。

1、在美化校园过程中，各位同学应当注意避免损坏学校公务。

2、各位同学应当放松心态，服务学校中来。

3、活动结束后，应当妥善归还用具。

各班共青团员、学生会成员。

跆拳道招生活动方案篇七

“留住老顾客，开发新顾客”

五一等节假日是餐饮消费的.高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短

期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

会员卡营销策略

（一）实行会员制卡的益处：

- 1、长期广告效应。
- 2、有助于留住老客户。
- 3、收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

（二）会员划分

普通会员 金卡会员

（三）会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

（四）会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

（五）会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

（六）会员管理（消费者信息收集）

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息（消费人数、该次消费者间人员关系（关系包括家庭、同事、朋友等）、消费金额、消费菜品、用餐习惯等）。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

新产品开发策略

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻；对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品（锅底）开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等（如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅）

组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用：1、引导消费者消费不同菜品和新产品。

2、帮助消费者进行的口味搭配。

3、套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

促销宣传策略

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品x坊”。

（一）目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

（二）宣传形式

传单：

1、制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2、内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

3、散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所

等。

4、报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

1、内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2、时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。