

# 最新活动创意方案(精选8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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 活动创意方案篇一

二、猪年年会目的及意义：

- 2、加强员工之间的交流，增强团队协作的意识，提升公司的综合竞争能力；
- 4、丰富员工生活，答谢全体员工一年以来付出的辛勤努力；
- 5、让员工充分的展现自我，在猪年年会的过程中认知自我及对企业大家庭的认同感；
- 6、实现领导和员工的互动，让企业各部门工作者在共同的平台下交流、联欢；
- 7、进一步扩展企业文化内涵，促进其外部形象和内部文化的统一合成。

三、猪年年会时间□20xx年x月x日13:00点-17:00点

四、猪年年会地点：年终会议地点：会议室

户外活动地点：公司操场

五、猪年年会参会人员：

公司全体员工(50人)

## 活动创意方案篇二

为辖区居民群众打造一个良好的无烟环境。根据关于展开控烟工作的通知文件精神，进一步推进辖区控烟工作的深入开展，完成无烟社区的工作，把展开无烟社区活动作为社区精神文明建设和健康教育的一项重要工作，组织辖区居民群众开展形式多样的控烟活动。

树立良好的社会形象，积极倡导文明之风。改善辖区环境，增强全社会卫生意识，为促进社会精神文明建设作贡献。

明确分工。控烟工作领导小组统一安排部署下，

1、调整“控烟工作小组”组成成员。定期布置检查“控烟”工作。

通过以“吸烟有害健康”为主题的宣传活动，

2、宣传发动。并利用黑板报、健康教育宣传栏等宣传载体，明确要求，落实措施。

严格执行控烟制度。

3、加强督查。

提醒吸烟者自觉禁烟。

4、公共场所醒目处设置禁烟标志。

5、会议室和办公室设置禁烟标志。

努力做好控烟和健康教育工作。

1、贯彻各种卫生工作评估细则要求。

利用黑板报、宣传窗每月一到两次宣传卫生保健控烟知识，

2、加强控烟和健康教育。增长健康知识，自觉采纳有益于健康的行为和生活方式，消除或减轻影响健康的危险因素，预防疾病提高生活质量和健康水平。定期组织青少年参加小型多样、丰富多彩的体育和娱乐活动，让青少年在轻松愉快的氛围中锻炼身体、增强体质、陶冶情操。

坚持做好禁止吸烟的宣传工作，并在禁止吸烟的场所内设置醒目的禁止吸烟的标志，不设置吸烟的器具，3结合本社区实际情况。开展一些行之有效的控烟活动。要围绕以上工作要点积极开展工作，加强检查和自检，形成人人参与的有效机制，切实把控烟工作落到实处。

### 活动创意方案篇三

“花100元买130元商品”错觉折价等同打七折但却告诉顾客我的是优惠不是折扣货品。

超市“10分钟内所有货品1折”，客户抢购的是有限的，但客流却带来无限的商机。

“几款价值10元以上的货品以超值一元的活动参加促销”，虽然这几款货品看起来是亏本的，但吸引的顾客却可以以连带销售方式来销售，结果利润是反增不减的。

例：10元改成9.9元，这是普遍的促销方案。

“销售初期1-5天全价销售，5-10天降价25%，10-15天降价50%，15-20天降价75%”这个自动降价促销方案是由美国爱德华法宁的商人发明。表面上看似“冒险”的方案，但因为抓住了顾客的心里，对于店铺来说，顾客是无限的，选择性也是很大的，这个顾客不来，那个顾客就会来。但对于顾客来说，选择性是唯一的，竞争是无限的。自己不去，别人还会去，

因此，最后投降的肯定就是顾客。

“所有光顾本店购买商品的顾客满100元可减10元，并且还可以享受八折优惠”先降价再打折。100元若打6折，损失利润40元；但满100减10元再打8折，损失28元。但力度上双重的实惠会诱使更多的顾客销售。

## 奖品促销

将折扣换成了奖品，且百分之百中奖只不过是新瓶装老酒，迎合了老百姓的心里中彩头，而且实实在在的实惠让老百姓得到物质上的满足，双管齐攻收销匪浅。

圣诞节购物满38元即可享受“摇树”的机会，每次摇树掉下一个号码牌，每个号码牌都有相应的礼物。让客户感到快乐，顾客才会愿意光顾此店，才会给店铺带来创收的机会。

喜庆元素，互动元素，实惠元素让顾客乐不思蜀。

此方案涉及的顾客多，且没有门槛要求，所以是最为广泛应用的。

## 会员促销

购物50元基础上，顾客只要讲前6年之内的购物小票送到店铺收银台，就可以按照促销比例兑换现金。6年一退的，退款比例100%；5年一退的，退款比例是75%；4年一退的，退款比例是50%……”

此方案赚的人气、时间、落差。

5-10元间的货品让顾客定价，双方觉得合适就成交。此方案要注意一定先考虑好商品的价格的浮动范围。给顾客自主价的权利仅仅是一种吸引顾客的方式，这种权利也是相对的’。

顾客只能在店铺提供的价格范围内自由定价，这一点是保证店铺不至于亏本的重要保障。

购物卡的有点稳定了客源，双赢，广告效应。

变相折扣

55.60元只收55元。虽然看起来“大方”了些，但比打折还是有利润的。

注意送的东西比如“参茸产品”可是是“参茸”也是可以  
是“参茸酒”也可以是“参茸胶囊”。其实赠送的商品是灵活的。

将同等属性的货品进行组合销售提高利润。

加量不加价一定要让顾客看到实惠。

## 活动创意方案篇四

社交媒介已经不是通讯工具，社交媒介是我们这代人的生活方式。

活动流程：

学校为在校的孩子拍摄中秋节祝福视频，放置在官方微信后台。视频的内容可以说一些对父母想说的话，也可以是单纯的唱首歌，讲个笑话，但最后的结束语一定要是“祝爸爸妈妈中秋快乐，我爱你们”。

家长只要扫描学校的官方微信，输入孩子的名字，就能看到孩子向妈妈送祝福的视频。

该活动的进阶版怎么玩？就是引导家长转发学校准备好的孩

子照片（附上学校微信二维码）到朋友圈，凭朋友圈截图可以获得抽奖资格。（该活动适用于有官方微信的学校）

奖品可以是中秋节大礼包，可以是下一期续费的代金券，也可以二者都有。

物料准备：

由于这是借微信环境发生的一次线上活动，基本不需要准备什么物料，但是需要制作好带有二维码的学生照片海报和制作比较精良的祝福视频。建议祝福视频需要提前和学生讨论，最好是让他们真情流露，这是这类活动的精髓。

适用人群：

适合老生口碑维护，不适合新增扩展

举办活动前一天准备好现场物料，邀约工作完成（邀约之前记得先与学生进行沟通，这样会提高邀约成功率）。

活动当天，在接待家长和孩子处安排一位老师专门引导进门、填写联系方式、领取小礼品，活动开始，主持老师致开场词。

在“亲歌比赛”时，每位家长和孩子开唱之前要做“亲情表达”，可以准备抒情背景音乐，方便主人公情感流露。

颁奖仪式：

分出一、二、三等奖，颁发奖品并合影留念。

课程大回馈：

像这样的课程优惠规则可以直接体现在活动的条幅或者背景喷绘上，活动期间可以专门安排一位咨询老师，关于课程优惠问题都去咨询她。

优惠规则最多两条，可以覆盖老带新和代金券两种：

老生带来一个新生，奖励500元；

转发活动宣传图片到朋友圈可抽奖，有机会获得下一期续报的代金券。

活动流程：

可以在节日前调研几个比较繁华的路段设点，确定好场地之后准备需要的物料，为经过带着小孩的妈妈免费拍照。

多准备一些吸引小孩的毛绒玩具、超大波板糖等作为吸引家长和孩子的小礼品。

主要的对象是邀约老学员来和吸引路过的新生们

照片获得方式一：

制作一块背景板，上面印上机构信息和母亲节祝福话语，让家长和孩子在背景板前拍照。照片拍完后一张贴于我们之前准备好的墙板上，另一张则留给妈妈做纪念。

照片获得方式二：

机构把照片制作成小海报，上面印上日历或者视力表。让妈妈留下联系方式，之后会联系家长到学校取海报。海报右下角可以写上机构信息。

这种活动看似是大费周折的街头活动，但是往往这种情况下能获得意料之外的大批生源，还能够宣传学校的口碑。非常适合人力充足，财力比较雄厚的学校开展。

在日常的工作中，老板都是高高在上的存在，他们说一我们就不敢说二。但是在活动中要是能把平时严肃的老板变成搞

笑可爱的老板，这样的场景绝对能引爆全场。试想一下，在中秋节活动当天，当员工看见老板穿着嫦娥的服装来发月饼，整个活动气氛就有可能被瞬间点燃。这样的创意不仅仅适合在中秋节活动，在其他的企业团体活动都可以借鉴，只是创意的形式需要根据具体活动进行适当的修改。

按照心理学上说，每个员工都希望被关注。所以在活动上面更需要定制一些与众不同的东西，最好是能体现每个人的存在。比如在定制一批印每个人卡通头像或者名字的文化衫，每个人定制一份专属的手机壳等等。这样的独特创意的中秋节活动，一定可以让大家感觉到hr的用心，也能让员工感觉到来自团体的温暖，这样也能适当提升员工对这样中秋节活动的参与感。

员工都希望表现自己，只是缺少一个适当的舞台。那么在中秋节的时候hr可以先提前选择一个主题让员工们自由发挥，舞台就是整个公司。在中秋节的时候可以选择嫦娥主题，月饼主题.....这样让员工乘着中秋节放飞自我吧。在其他的节日主题可以适当改变，比如儿童节的学生主题等等。

## 活动创意方案篇五

为庆祝国庆节的到来，我校决定举办国庆节庆祝活动。

岁月见证历史的足迹，我们伟大的祖国迎来了71华诞。为营造校园喜迎国庆的和谐氛围，校青志协特以此为出发点举办校内庆祝活动。

此次活动旨在加强广大学生的爱国主义、集体主义、社会主义思想教育。增强民族自尊、自信和自强的精神，体现当代大学生强烈的爱国情怀。统一思想，凝聚力量。为国庆71华诞献礼。

“迎祖国71华诞xx儿女献礼”



## 活动创意方案篇六

今年中秋节（9月15日）和国庆节（10月1日）相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋、国庆期间，限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

二、活动主题：“喜迎国庆欢度中秋”

三、活动时间：20\_\_。09。07—20\_\_。10。5

四、活动目的：

3) 通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通；扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

## 活动创意方案篇七

一、活动主题：

相约司马祠共度劳动节

二、活动时间：

5月1日至5月3日

三、活动内容：

## 1、韩城民俗——踩高跷背芯子表演

1)活动地点：司马迁祠广场

2)活动时间：上午9：00——10:30.

下午2：00——3:30

3)活动内容：由韩城市金城办北涧村组织，在司马迁祠广场进行踩高跷背芯子表演。

## 2、“活体雕塑”民风再现

1)活动时间：5月1日至3日全天

2)活动地点：风追司马广场

3)活动内容：由专业人员化妆后，进行韩城民俗、历史人物表演，再现韩城独特民风民俗，及史记中典型历史人物。

## 3、“守望家园”民间手工艺展演

1)活动地点：守望家园展

2)活动时间：五一节日期间全天进行。

3)活动内容：借助守望家园——司马后裔生活风俗展环境氛围，邀请技术娴熟村妇进行纺线、织布传统粗布制作工艺表演；在游道两侧设置香包、布老虎、布鞋等民间手工艺品制作销售。

## 4、“展皇家神韵·享穿越之美”汉文化体验活动

1)活动时间：五一节日期间全天进行。

2)活动地点：游客活动广场(五面窑前)

3)活动内容：提供坐汉代马车，穿汉代皇帝、皇后、公主、太子等服饰拍照留念服务。

## 5、拜史圣·祈文运

1)活动时间：五一节日期间全天进行。

2)活动地点：祭祀广场铜像前、祠院

3)活动内容：

在祭祀广场铜像前、祠院举行“拜史圣·祈文运”活动。

拜谒史圣议程：

一、默哀静思鞠躬

二、聆听导游介绍

三、瞻仰史圣塑像

四、进香行礼许愿

拜谒史圣须知：

一、禁止喧哗吵闹，保持庄严肃穆。

二、端正仪容仪表，保持心气平和。

三、谨遵拜谒礼仪，感悟圣人功德。

# 活动创意方案篇八

包饺子，连情谊。

包饺子是家庭生活中最为传统的活动，尤其在节日来临的时候更能增加温馨的'气氛，通过包饺子比赛，丰富社区居民业余生活，促进邻里间沟通与交流，并借此活动宣传文明城创建知识。

1、时间：12月xx日，上午九点半。

2、地点[x社区x小区

1、社区居民自由报名，每队两人。计算10分钟内做出的水饺数量，分别决出三对“最快饺子手”。参与有奖，获胜重奖!

2、各小组选派一名选手参加“最美饺子”比赛，计算5分钟内做出的“最美饺子”的数量，要求水饺外形美观，馅料饱满，由组委会现场监督产生“最美饺子手”。

3、现场产生幸运观众三名。

4、中午社区居民聚餐，吃团圆水饺。

1、参加者准时到场。

2、材料准备充足，办事处提供水饺馅，要求参赛队员自备的工具具有：面团、擀面杖、面板、勺子、水饺垫。

3、水饺必须是面皮封好的，没有馅料外溢的情况。

4、制作过程中杜绝浪费，每浪费30g馅料减去1个饺子成绩，每浪费2个面皮减去一个饺子成绩。对浪费量大于200g的小队采取取消比赛资格的惩罚。