

最新线下有趣活动方案设计(实用10篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

线下有趣活动方案设计篇一

- 1、迎接网络情人节旺季，品牌宣传造势
- 2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件
- 3、搞好客情关系（本人4月份调到该市场）

：迎五一，容声冰箱大优惠

- 1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。
- 2、20日在钦州市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。
- 3、22日检查库存和现场物料
- 4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

- 1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

：包装三轮车（5辆）200元、运输费用50元、临时促销30元/天×2=60元，共310元（场地有商场申请）。

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2%。主要竞争对手当月销量是47台。

2、为“五一”旺季做了充分的宣传，就“五一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号（290s、163g等）就开始断货影响了五一的销量。（该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。）

4、使钦州市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的209s意外收获）

5、取得了客户的信任。

线下有趣活动方案设计篇二

20xx年5月5日上午8:30——10:30

0-3岁婴幼儿家庭（最好来两位以上家长）

1、联系活动场所：大厅一个、活动室2个

2、相关体验产品落实到人。

3、宣传器具：展架3个、宣传折页若干、电视机、dvd、笔记本、录音机

4、早教产品1个月——36个月各2-3套及赠品，并布置成展台。

5、人员安排：总负责：俞可元a公司客服职责。

张玲燕：迎接客户，协助自由区亲子体验、推荐产品等。开

票

严海华、陈志强：签到登记、咨询服务、发放小礼品（抱抱熊徽章），协助自由区亲子体验指导、推荐产品等□b□外请早教指导老师3人，负责自由体验区指导、咨询服务□c□主课老师2人。：负责集体体验活动及讲座。

6、场地布置□a□大厅内布置成自由体验区，并制作好各区域标识，即：大运动体验区、精细动作体验区、认知发展体验区。

b□一个活动室内摆放椅子，一个活动室内铺好垫子。

线下有趣活动方案设计篇三

规则：每次参与活动为10人，在乐曲中听主持人的口令“三人抱成团”，参与者在最短的时间内找到两人抱好，这样就剩一人被淘汰！主持人可按实际情况喊口令！

2、“大话西游之娶媳妇”情节：

3、五毛和一块

道具：不需要；

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求；

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的人员：一定要有男有女，比例不限

裁判：一名，负责发号司令

规则如下：

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

5、6块或8快5这样的），裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强；当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求；动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

4、萝卜蹲

将参与者分成四堆以上，每堆人手牵着手围成一圈，给每堆人以颜色或数字命名，任意指定一堆萝卜开始统一下蹲，同时还要念词，再指定别的萝卜堆做同样动作，目标要一致，依此类推但不能马上回指。

以一实例加以说明。有红、白、黄、紫四堆萝卜，白萝卜先蹲，蹲的时候念“白萝卜蹲，白萝卜蹲，白萝卜蹲完红萝卜蹲。”念完后所有白萝卜手指一致指向红萝卜堆。红萝卜们马上要开始蹲且口中一样要念念有词，之后他们可以再指定下一个但不能是白萝卜。

5、爱你奋不顾身

上对等数量的男女，据气温情况划出距离面对面站立，玩法：要求男士将身上的物品解下在地上铺向女士，先到者为胜，可kiss她或其他。规则：物品间要连续；物品不得外借。

6、贴膏药

参与者围成一圈，间距两臂，面朝中央，指定“老鹰”、“小鸡”。小鸡只能在圈外跑，鹰捉。当小鸡在某人面前一站，则其马上变成小鸡，得跑，被鹰捉住者则替代鹰者。适用在户外。

7、耳语传真

将人员分成两列，分别对列头兵耳语一句话，不让其他人听见，要求照此往下传，有列尾者报出结果，看两列队伍哪个保真度更高，以次结胜负。

8、表演

例如让他选择“装白痴，装纯情，装gay”□不管装哪个，都很好看，呵呵。

9、我爱你

一群人围坐成一圈，男女间隔而坐。从a开始，对着右边的b说，我爱你，或者说不要脸，无论a对b说什么□b对a说另一句。说完了，再对另外一个异性随便说一句。如a对b说我爱你，那么b要对a说不要脸，如果a对b说不要脸，那么b要对a说我爱你，然后对下一个随便说一句我爱你或者不要脸。如此周而复始。如果叫错了，那么就要受罚。

如果你在边上旁观，经常会看到以下情形：

某gg不断的对某mm说，我爱你，得到的回答是不断的“不要脸”。

某mm不停的对某gg说“我爱你”，对另一gg说“不要脸”。

某gg听到某mm说“我爱你”，冷不丁对此mm说“我爱你”，被罚酒却乐此不彼。

这个游戏好，真真假假，假假真真，没人知道是真是假。如果这圈人本来就是一对一对的，那就更搞笑了。

10□007

玩法与规则：游戏开始时随选一人发令：口里喊“0”的同时用手指另一人；被指的人发令：“0”同时又用手指另一人，被指的人：“7”同时又用手指另一人，被指的人：“啪！”手捏成枪型，指向另一人，被指的人不能动不能叫，作出被“枪”击中的样子，同时他旁边的两人举起双手：“啊！”（惊呼状），发令错误或动作错误的人应给予小小的惩罚（例如喝酒）接下来就由他继续发令。

11、循环相克令（此游戏可用在两个人难分胜负时使用）

用具：无

人数：两人

方法：令词为“猎人、狗熊、枪”，两人同时说令词，在说最后一个字的同时做出一个动作——猎人的动作是双手叉腰；狗熊的动作是双手搭在胸前；枪的动作是双手举起呈手枪状。双方以此动作判定输赢，猎人赢枪、枪赢狗熊、狗熊赢猎人，动作相同则重新开始。

兴奋点：这个游戏的乐趣在于双方的动作大，非常滑稽

缺点：只是两个人的游戏

12、开火车

用具：无

人数：两人以上，多多益善

方法：在开始之前，每个人说出一个地名，代表自己。但是地点不能重复。游戏开始后，假设你来自北京，而另一个人来自上海，你就要说：“开呀开呀开火车，北京的火车就要开。”大家一起问：“往哪开？”你说：“上海开”。那代表上海的那个人就要马上反应接着说：“上海的火车就要开。”然后大家一起问：“往哪开？”再由这个人选择另外的游戏对象，说：“往某某地方开。”如果对方稍有迟疑，没有反应过来就输了。

13、越吃越多

1. 团体围坐成圈 2. 由一人开始说：「昨天我吃了一碗饭」，第二人接下去：「昨天我吃了一碗饭、两个鸡蛋。」第三位：「昨天我吃了一碗饭、两个鸡蛋、三块牛肉。」如此继续下去，至第九位则说：「昨天我吃了一碗饭、两个鸡蛋、三块牛肉、四只鸭脚、五片面包、六粒花生、七根甘蔗、八个橘子，九个胃痛丸」。

3. 继续者必须记住前者所说的食物，游戏直至有人告饶，大家哈哈大笑为止。

14、七拼八凑

道具：托盘二个，日常物品

参加人员：分成2组（需男女搭配），每组先选出一名接收者，游戏规则：接待者手持托盘站在台上。主持人开始宣读物品，其它小组人员按照主持人的要求从自身身上或自带提包中提供物品放到托盘中。最先集齐物品的小组获胜。

15、大風吹

玩法：

1. 參加者圍成一圓圈，臉向圓心坐下（不要有空位）。2. 另一參加者站在圈的中間，高聲地發出r令，例如：「大風吹，戴手錶(任何特徵)的人走」，那麼在場中所有戴手錶的人都要互換坐位(最少要隔一個座位才可坐)。而站在中間的參加者就要乘機佔據一座位。佔不到座位的人就要站在中間繼續遊戲。

16、串名字游戏

17、暗殺特務007（适用于刚开班不久的班级）

人數：16人以上(一定要雙數)+ 主持人

适合人数：10人以上

材料及场地：无 适用对象：所有学员

时间：5-10分钟

操作程序

1、事先分组，三人一组。二人扮大树，面对对方，伸出双手搭成一个圆圈；一人扮松鼠，并站在圆圈中间；培训师或其它没成对的学员担任临时人员。

2、培训师喊“松鼠”，大树不动，扮演“松鼠”的人就必须离开原来的大树，重新选择其他的大树；培训师或临时人员就临时扮演松鼠并插到大树当中，落单的人应表演节目。

3、培训师喊“大树”，松鼠不动，扮演“大树”的人就必须

离开原先的同伴重新组合成一对大树，并圈住松鼠，培训师或临时人员就应临时扮演大树，落单的人应表演节目。

4、培训师喊“地震”，扮演大树和松鼠的人全部打散并重新组合，扮演大树的人也可扮演松鼠，松鼠也可扮演大树，培训师或插其他没成对的人亦插入队伍当中，落单的人表演节目。

19、大风吹，小风吹，台风吹

所有人围成一个圆圈，先由一人站在团体中说：“大风吹。”，旁人问：“吹什么？”，如果那人说：“吹穿红衣服的人。”，那么所有穿红衣服人就必须离开位子重新寻找位子。没有位子的人就着站到中间继续进行活动。如果说：“小风吹。”就反着进行。

如果说：“台风吹。”则所有人都需要离开位子重新寻找。

20、好邻居

活动程序（1）、所有人围成一个圆圈，一人站在圆心。

（2）、辅导员宣布规则：有站在圆心的人随机问圆圈里的人（比如说a“你喜欢我吗？如果a回答喜欢，则a周围相邻的两个人就要互换位置，在互换位置的时候，站在圆心的人就有迅速的插到a周围相邻的两个位置之间，这样a周围相邻的两个人有一个就没有位置，那么就由他表演一个节目或作自我介绍，然后就由他站在圆心，游戏开始下一轮。（3）、如果a回答不喜欢，则站在圆心的人将会继续问a“那你喜欢什么”。如果a回答我喜欢戴眼镜的人，则场上所有戴眼镜的人都必须离开自己的座位寻找空位，而站在圆心的人需要迅速的找一个位置，这样没有找到位置的人就需要由他表演一个节目或作自我介绍，然后就由他站在圆心，游戏开始下一轮□□4□□a如果回答不喜欢之后，还可以回答例如我喜欢男人，那么全场的男人必须全部换位，如果a是男的，他自己也要换位。

为了增加难度和趣味性，还可以回答，我喜欢穿白袜子等不被人马上发现的细节。

21、口香糖

活动程序：

所有人围成一个圆圈，先由一人站在团体中说：“口香糖。”，旁人问：“粘什么？”，如果那人说：“粘耳朵。”，那么所有学员就必须找人来两两配对将耳朵贴在一起。没有找到人配对的学员就要站到中间继续游戏。

22、倒着说

规则：先规定出题的字数，比如这一轮出题必须在四个字以内，也就是说出题的人可以任说一句话。“我是好人”那么答题人必须在5秒钟之内把刚才的那句话反过来说，也就是“人好是我”，如果说不出或者说错就算失败。

23、接歌

把所有人分两组，围绕一个主题进行唱歌比赛，比如歌词里要带数字等等！

24、抢椅子

台上置三张椅子，邀请四个人上来，放disco音乐，四个人伴着音乐围着椅子转，当音乐骤停时抢坐椅子，未坐到者淘汰；减一椅子，三个人续前动作，当音乐骤停时抢坐两张椅子，未坐到者淘汰；最后两人抢坐一张椅子，坐到者为胜。

25、心有灵犀猜词语

规则：以两人为一组。一个用肢体动作或语言（但不能说出

成语中的任何一个字) 向同伴提示!

26、动作接龙

规则：由两人上场比试，由一方先做一个动作，对手跟着做，再加上自己的一个新动作，以次类推！接不上，忘记者出局！

27、伦敦大桥倒下来

“拿椅子给我坐”，再一起坐下，坐在后者的大腿上。再站起来；

“拿来拿来给我坐”，再一起坐下，坐稳。

一起唱“伦敦大桥倒下来倒下来”或“当我们同在新华”或“依比压压”，边唱边摇，直至有人被摇出圈外，罚节目。

28、仪态万方

请十人上台，约定一个距离往返，每个人去来的方式以及不同人的往返方式均须不同，否则判其重来。

29、游戏：杀人游戏

要求游戏小组中的警察尽快的抓到杀人凶手。

目的：

小组成员能够尽快的熟悉

所需资源：

时间：根据参与者的人数来定

参与人数： 9人以上

材料：一副扑克牌

游戏组织：

1) 有一人作法官，其余的参与人通过抽取扑克牌确定自己的身份，一般，游戏中有两个杀手（如：两个a□和两个警察（如：两个k□□其他的为平民。

2) 游戏中，警察要尽快抓到杀人凶手，保护平民；杀人犯要尽快把警察杀死；平民要掩护警察。游戏过程中，参与人不能相互告知自己的身份。

3) 游戏开始，法官说：“夜幕降临。”并要求所有参与人员闭上眼睛。法官确认所有人都已经闭上眼睛后，说：“杀手睁开眼睛，杀手杀人。”两位杀手睁开眼睛，通过目光交流，杀死一个人，并经法官点头确认。然后，法官说：“杀手闭上眼睛。”确认杀手都已经闭上眼睛后，法官说：“请警察睁开眼睛。”两位警察睁开眼睛，通过目光交流，指出一个人。法官通过点头或摇头告诉警察他们指出的是否是真正的杀手。接着，法官说：“警察闭上眼睛。”确认杀手都已经闭上眼睛后，法官说：“天亮了。”于是，所有人都睁开眼睛，法官宣布谁是被害人，并请被害人发表临终遗言。

4) 被害人可以说出自己怀疑的杀手对象，供其他人参考。然后，所有活着的人轮流发表自己的意见，指出怀疑对象。被怀疑的人可以为自己辩护。最后，大家通过举手表决，指出一个嫌疑犯。嫌疑犯被枪决。

5) 游戏从（3）开始。当再进行到（4）时，如果，嫌疑犯是真正的杀手，则游戏结束；如果，嫌疑犯不是真正的凶手，那么大家误杀了好人，游戏继续，直到平民或警察被杀光为止。

注意：在（3）中，嫌疑犯也必须闭上眼睛。

被杀手杀死的人不用闭眼，但不能发表任何意见。

30、戳气球领奖品（发奖品时使用）

在小纸条上写上奖品名，放在气球里，让获胜者自己选择气球

气球分为三种类型：1可以故意刁难获胜者，如猫叫三声再领取苹果2个。

2将奖励变为惩罚。如：对你的奖励是给大家表演一个节目等

3直接发礼品。如恭喜你得到xxxx

线下有趣活动方案设计篇四

1、事先分组，三人一组。二人扮大树，面对对方，伸出双手搭成一个圆圈；一人扮松鼠，并站在圆圈中间；培训师或其它没成对的学员担任临时人员。

2、培训师喊“松鼠”，大树不动，扮演“松鼠”的人就必须离开原来的大树，重新选择其他的大树；培训师或临时人员就临时扮演松鼠并插到大树当中，落单的人应表演节目。

3、培训师喊“大树”，松鼠不动，扮演“大树”的人就必须离开原先的同伴重新组合成一对大树，并圈住松鼠，培训师或临时人员就应临时扮演大树，落单的人应表演节目。

线下有趣活动方案设计篇五

xxx奶茶店开业活动

20xx年5月10日、11日、12日（暂定）

八一路和广八路交汇处

吸引人流量，增加客单量，提高营业额，积攒大量人气，一炮而红。活动概述：

开业促销是所有促销活动中最重要的，因为它只有一次，而且它是与潜在顾客的第一次接触，顾客对商店的商品、价格和服务等的印象，将会影响其日后是否会再度光临。利用反复的区域密集的促销活动，使其深入到经营方针、商品和优质的服务中，一定要使顾客知道新店的存在。

门店开业促销

一、借装修为开业造势

造成顾客的期待与好奇感，为即将开业造势。做一个显眼的大喷绘，一个临时性的广告，内容是即将开业的大姆指奶茶店形象宣传。或者拉一个条幅，上面写着□xxx奶茶店开业还有多少天，造成来往顾客期待与好奇感，为即将开业造势。

二、借周末为开业造势

满足顾客的从众心理，周五与周六是开业的最佳时间，一周当中这二天是人们最有消费需求的两天，也是人流量最多的时候，顾客有从众心理，喜欢热闹人多的地方。

三、借宣传单为开业造势

以优惠的促销方案引客进店□xxx奶茶的活动宣传单张的内容就包含：开业酬宾措施，进店有礼，点赞积分卡，店址，联系电话。两名派单员身着工装、披幅，披幅上印制店名，在附近人流量大的街道或校园门口发放宣传单，话术：新店开业有好礼相送，请来店里品尝。

四、借促销为开业造势(可选择)

2、开业当天凡是进店购买奶茶的客户拍摄店名、店内装修、宣传单页并分享到朋友圈即可获得小礼品一份。(一人仅限一份，留下姓名与手机号)

3、开业当天凡是进店购买奶茶10元以上客户可免费送点赞积分卡一张，往后消费一次点一个赞，集齐十个赞可以免费送奶茶一杯。

4、开业当天凡是进店购买奶茶客户可免费刮刮乐一次，刮刮乐内容有：抵用消费0.5元，抵用消费1元。(最高抵用消费1元，一次仅限使用一个)

五、借气氛为开业造势

1、店内张挂pop□张贴海报、产品图片，门前或店内安排试饮用的桌子和用具，门前派单员派发宣传单。

2、开业当天播放动感音乐，主持人宣传开业当天的优惠活动，并选定吉时进行剪彩；

3、店门口用白紫气球拱门装饰、店门口两边摆放开业花篮。

活动预期效果：

在开业当天，给消费者一个开业好礼及扩大影响力，营业额能够直接突破20xx元。以后凭借着开业促销活动带来的品牌影响力，业绩能稳定在一个相当可观的数额。

活动当天所需物料：气球拱门开业花篮红绸缎音响、话筒主持人礼品点赞积分卡披幅

线下有趣活动方案设计篇六

活动时间|20--.2.19(当天);

活动背景|20--年新年到，基于微信摇一摇端口的全面开放，结合南海万达年初一的广场倒流的诉求，策划从线下摇一摇为入口，线上分享传播的新媒体o2o整合营销活动。

活动目的|大年初一在南海万达广场聚集人气，为商户导流用户;

活动内容|20--年大年初一，结合南海万达年初一的广场导流的诉求，定点布置摇一摇设备，结合万达广场新年推广主题，现场发起摇一摇送红包活动，吸引现场用户参与，通过活动机制引导用户分享活动，形成线上的病毒性传播，为整个活动吸引更多人群。

奖品来源|针对万达上百家商户，根据策划的活动主题选择与主题关联的商家合作，整合商家的奖励内容，为摇一摇活动提供丰富的奖励，刺激用户参与积极性。

具体实施方案:

- 1、在南海万达广场中庭的新年主题场景铺设摇一摇设备，并通过现场易拉宝等宣传手段，告知用户参与现场摇一摇活动，抢新年红包。

当时我们在佛山的万达广场一共铺设了14个摇一摇的设备，基本做到了在万达广场摇一摇无死角。

ps:当时，因为摇一摇刚出来，很多小白用户不知道如何参与活动，我们就做了很多引导性的横幅和易拉宝展架。

活动是这样的，用户在万达广场打开蓝牙进入到微信摇一摇

参与活动，如果想要拆红包，需要三个朋友一起才能打开。

用户分享出去后，好友收到二选一的选择，一是选择帮助好友完成活动，二是选择自己参与活动。参与后用户会随机获得礼包，到店兑换奖品。

活动效果：

其实全部的奥秘在于这个小东西[ibeacon];这个ibeacon在淘宝上38块钱就可以买到，这个小东西其实是一个蓝牙收发器，里面有个电池，大概可以管1年左右，成本非常低，可辐射半径为100米;可以放在店面，也可随身携带;可作为移动互联网在线下的一个入口;目前深圳的公交、地铁很多地方都有。

摇一摇关键点

根据我活动后面的会议讨论总结了几点：

1、是否有简单明了的引导标语去引导用户打开蓝牙，是活动成功与否的关键；

2、分享标题要给到用户一个转发的理由；

让买了的人介绍朋友来买；

“摇一摇周边”三大法宝：

a[通过摇一摇周边，近场发放卡卷优惠，为线下门店引流，切实拉动销售

哪些地方可以放置摇一摇周边设备？

商场、出租车、候车亭、机场、办公室、会场、公交、公众号、门店。。。。。

还有一个人的作用也很关键：一把手重视，上下一条心，有计划有目标，才能做好一次活动执行落地！

摇一摇还有很多具体的应用：

移动互联网变化太快了，唯有保持一颗学习的心态，不断学习，才能在激烈的竞争中脱颖而出。

线下有趣活动方案设计篇七

春节是中华民族的传统节日，象征着辞旧迎新、吉庆欢乐。

国人传统习惯是办年货、全家团圆、拜访亲友。零售、餐饮业等各行各业必将迎来消费高峰期，同时也是促销活动高峰期、。也是我们通过春节促销活动，拉动产业销售，展示品牌热促销的最好时机。

赢春传心意，惊喜数不尽。

店内所有商品（除配件）产品介绍：

森马的产品具有面料质地紧密轻薄，手感光滑柔软，光泽柔和，强力较好，耐磨性好，不虫蛀，不霉变。绚丽的色彩，青春的气息，潮流的设计，合理的剪裁，亲民的价格等众多特点。

(1) 活动时间□xx□02□10——xx□02□25

(2) 活动地点：森马奉节专卖店

(3) 活动目的：开展此次促销活动的目的在于消化目前公司积压库存，帮助终端客户快速销售森马服装，提高消费者对森马服饰品牌的认知度和对森马品牌的好感忠诚度，为即将上市的新款森马服装做好前期的准备工作。

（4）主要活动内容及流程：

即日起，凡来森马专卖店购物的顾客满200元即可享受9折优惠，满300元享受8.5折优惠，满500元享受8折优惠，满700元享受7.5折优惠，满888元即可享受6.5折优惠或森马vip卡一张（注打折不送卡，送卡不打折），购满1000元以上即可6.5折优惠再加森马vip卡一张。

另外凡购满499元的顾客还可以参加抽奖一次。100%中奖率，惊喜等着你。

奖品：

特等奖：999元购物券一张（1名）一等奖：499元购物券一张（5名）二等奖：399元购物券一张（8名）三等奖：299元购物券一张（10名）四等奖：199元购物券一张（15名）五等奖：99元购物券一张（20名）六等奖：新年红包一个（50名）幸运奖：精美手机链一个活动前期宣传主要靠发传单和电视广告推广此活动。由临时工和当地广播电视局执行。

活动期间宣传为各个专卖店，由各专卖店销售人员执行。

基础费用：广告费用、宣传单印制、及各种宣传费用、临时工工资及加班费、奖品等等。预计本月促销活动期间成本费大概是4万元，以及各种应急费用1万元，一共5万元。

通过此次促销活动，提高了本月销售产量和市场份额，预计该月销售额将达到平时每月平均销售额的140%，同时森马品牌的'影响力也将大大增加，使更多的消费者信赖森马。

线下有趣活动方案设计篇八

父爱如火，他为我带来了温暖；父爱如火，他为我燃烧了岁月；那团火燃在我的心头，那团火是我生命的源泉，那团火

是我自信的来源□20xx年x月x日父亲节我们开展了“快乐父亲节”活动，提供孩子和爸爸沟通交流的机会，增进父子、父女间的感情。

1、使孩子们知道6月的第三个星期天是父亲节，知道爸爸的艰辛。

2、通过亲子游戏给父子提供交流的机会，增进父子、父女间的感情

x月x日x□x—x□x

xxx门口□xxx村附近)

1、游戏，绘画，做手工。

2、到场后孩子们先签到，领取活动通行证，然后去各区域进行活动。

3、游戏区：摆放一次性水杯调水粉冷暖色放在白纸上作为障碍物，孩子们操控遥控小汽车到达对面，碰倒颜料滑动痕迹，产生美妙肌理画面。成功到达对岸可获得一份小礼物送给爸爸。

4、绘画区：现场提供购物袋，由老师现场指导参加的孩子在购物袋上进行父亲节主题创作绘画。

5、手工区：与爸爸一起做模型

线下有趣活动方案设计篇九

：快乐六一体验成长。

1、举行新队员入队仪式，使每位新入队的少先队员感受到自

己的光荣，记住这个难忘的六一。

2、各班组织各种形式的表演活动，使学生度过一个愉快而有意义的六一。

1、发展新队员。(各班将新队员名单于5月20日前上报少先队大队部)

2、表彰优秀少先队员、三好学生(各班按规定比例于5月20日前上报名单)。

3、艺汇演活动

每班准备1—2个节目(节目类型可以是舞蹈、相声、小品朗诵、合唱等)，班主任、科任教师及音乐教师组织排练，于5月27日前将节目上报到少先队大队部。[舞蹈类：以健康、健美、乐观向上为主，要求每班至少准备1-2个舞蹈。歌唱类：以儿童歌曲为主、健康向上的题材。其它类：由老师灵活编排。

□xx年5月30日学校操场

1、做好新生入队的各项准备工作。

(1)新生入队名单。

(2)新生佩戴领巾方法和入队誓词的练习。

(3)新老队员代表讲话稿。

2、文艺节目准备：

(1)以班为单位参加，由班主任调配时间进行指导与训练一个质量较高的文艺节目，各个节目由各班自行决定。可选节目如下：歌舞类节目(合唱、表演唱、独唱、歌伴舞等)。语言

类节目(课本剧、小品、相声、双簧、绕口令、快板、魔术等)

(2)演出服装、道具、演员化妆由各班自行解决。

为保证活动顺利开展圆满结束，成立活动安全领导小组，组长□xxx;副组长□xxx;成员□xxx□各班班主任。领导小组负责整个活动的组织指挥、协调。

1、人员安排：

(1)安全巡逻组：

xxx□负责守门，严禁所有外来人员、无关人员进入校门，严禁活动期间学生出校门。

xxx□负责校门外巡逻，甄别可疑人员，发现可疑人员立即报告安全领导小组。

xxx□校内巡逻，制止学生乱跑不遵守纪律。

各班班主任自始至终与本班学生坐在一起。

(3)文艺汇演组：负责组织庆祝活动的开展。组长□xxx□成员：各班班主任。

2、注意事项：

(1)各组成员要忠于职守，尽职尽责，确保活动安全顺利进行。

(2)活动结束后，各班班主任要组织学生进教室再次强调安全事项，督促学生在家长的陪同下按时回家。

线下有趣活动方案设计篇十

x年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾x年，我们xxxx有限分公司已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立xxx超市的品牌形象。届时！新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获！

- 1) 春节贺岁礼送新春
- 2) 元宵节情缘元宵节
- 3) 情人节感受温馨浪漫

活动时间：年月日一年月日

卖场内外已暖色料为主（大红、橙色、黄色）

1、场外布置：

- 1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处（主题宣传和活动宣传）。
- 2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。
- 3) 门口处上方各挂大型灯笼□50cm□□要求美观。
- 4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩（各门店进行费用联系）。
- 5) 各门店门口处统一放置红地毯一条□6mx2m□□

6) 地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题（由营销科统一制作）。

2、场内布置：

1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3) 卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4) 一条街制作喷绘一张（材料为kt板）（由营销科统一制作）。

5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计（详情见附图）。

通道：

1) 挂春节专用吊旗（由营销部统一设计制作）。

2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，

商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

- 1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。
- 2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴（活动内容及喜庆图案），或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。
- 3) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

3、员工布置及服务用语

- 1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。
- 2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！
- 3) 收银台的收银员穿戴塘装。

活动陈列及商品的促销活动

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中龙港店、鳌江大厦店，还增加箱包、服饰、鞋子、床铺上用品、生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2) 厂商的赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、家用电器、厨房用品、清洁用品等。其中大卖场的服饰、鞋子、床铺上用品等，赠品由厂商提供赞助。（由门店及营销科共同执行）

1) 厂商大型文艺促销活动。

2) 联系厂商做大型的文艺活动，主要有蒲公英、红桃k等厂商进行轮回演出，提高各商场的客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

活动媒体宣传：

报纸：晚报、年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队。