

# 云锡发展体会和感悟(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 学校开展三八妇女节系列活动篇一

妈妈就舒服咯，早早起床，就有人请喝茶，中午又有人请唱k□下午就放假，真是美好的一天啊！而我，就一整天在学校，冒着日晒雨淋去洗饭盒，真是残酷的一天啊！哎！

妈妈养活我一辈子，我们也很应该去感谢她，可是，不知道送什么礼物给她呢？回到家我苦思冥想，绞尽脑汁的想，想啊想……依然没有办法，突然脑袋一转一有办法了，哈哈。

我拿起了课本和笔记本，把重点的地方都抄了下来，还反复地读啊读，整个晚上都是在书桌前温习，不但为升学考做准备，还能送一份神秘大礼给妈妈，一想就开心。

愿望达成，语文达到妈妈的愿望，英语达到我的目标，不知数学多少，妈妈高兴得又蹦又跳，我也十分开心。其实，考试不为什么，只为了自己，如果每次的成绩都有这次的好，我会高兴死掉的。

但愿如此吧。

## 学校开展三八妇女节系列活动篇二

关爱妇女

3月8日左右。

早上9点在启明星员工宿舍区集合，乘车前往一座不知名的山里（席帅家附近）游玩野炊；然后步行回到桑枣镇，在某餐馆搓一顿；然后去老地方疯狂，晚上11点准时结束回寝室睡觉（晚了没有热水洗漱）。

两两组合，可带家属参加（小孩也成、但安全由自己负责），还未正式组成一家人的也可一起带上，但每人只限带一人。

- 1、总指挥：由312室长xx负责。
  - 2、活动安全：由所有的男士负责。
  - 3、出行车辆安排：暂定由主席负责联系。
  - 4、野炊用具准备：胡超哥、张林娃、席帅（到他们家去搬，哈哈！张林娃帮忙抬）等负责。
  - 5、野炊原料采购：由公司成本会计xx和出纳xx负责。
  - 6、野炊厨师：312厨师长x□厨师助理：所有女同胞。
  - 7、野炊燃料：所有男同胞负责拾柴，或者从席帅家背些也成。
  - 8、活动照相：会计xx□
  - 9、活动摄像：暂时无法确定。
  - 10、未尽事宜：无条件听从总指挥安排。
- 1、策划与准备：由启明星员工艺术团策划可人负责。
  - 2、主持：由启明星主持人x和x负责（两人尽量说不同的语言）。

3、评委：计划请杨二车娜姆（神舟一号）。

4、第一项：每人一首成名曲。何小薇（今夜无眠），刘小琪（你到底爱谁），周小辉（你一定要幸福），李小玲（新不了情），沈小冰（山路十八弯），何小莉（不想长大）。经评委评审，表现相对较差的一人将接受真心话与大冒险的游戏惩罚；即现场每人向其问一个问题，接受惩罚者必须如实回答，可以拒绝回答某些特别敏感的问题，但需罚酒三杯；提问者不能问与工作内容有关和带色彩（黄色及一切不雅）的问题（由评审老师进行介定）。

5、第二项：通过抽签两两组合（可能会产生与先前的自由组合一样的组合，如果真的产生了这样的组合，请先拥抱30秒；如果还是男女关系的还要现场热吻60秒，然后还要满足现场观众一个要求），共同演唱一首歌曲。经评委评审，同上。

6、第三项及第四项：未确定，暂时不写。

7、倒数第二项：集体狂欢。

8、倒数第一项：儿歌大放送，由张叉叉领唱。

9、未尽事宜：无条件听从本次活动总指挥赵小薇的安排。

## 学校开展三八妇女节系列活动篇三

个人写真、全家福

：设置“爱心红颜”写真套系、制作“真情互动卡”。以发售“真情互动卡”方式拓展此项业务活动操作办法：

店前悬挂条幅（有实力也可以悬挂于其它主要商业区显著位置）

条幅用语：

b爱心送红颜、（皇家新娘）有好礼

c“真情卡” 五折发售、有情人浪漫百分

d迎“三八”男人献爱心“真情卡”好礼换得女人心

请勿于2月20日前悬挂完成。

宣传单

1铜板纸精印，要求精美（版样另复）

2简易传单文字版（成本低，版样格式另复）

（各加盟单位根据当地情况及本店实力选择使用）

发放地点：所在（镇市）及所属下级（镇村）

发放数量：所辖区人口数量1

广播：

与电台联系，尽可能以黄金时段播报。播报内容参见文稿。  
（3月1日前后播出）

电视：

根据实际情况配合店内图像播放、广告旁白另复（内容逐情修订）。（加盟店在制作电视广告时，应与电视台编播人员协作力求阐明广告意图3月1日前播出）

报纸：

选择当地有影响的报刊登（板样另复）。黑白、彩印或双色套印均可见报时间3月1日前以上广告行为，由各加盟企业酌情实施，条幅及宣传单必须落到实处，广播、电视、报纸可以根据各店实力及当地实际情况选择实施。

阶段能够做到家喻户晓。完成本次活动广告的战略任务即：扩大企业知名度，树立企业和社会中的形象。

设立“爱心送红颜”，写真套系

价位根据当地消费实力情况：定为200—400元之间

参考套系：16寸放大一张

12寸晶亮小水晶一张

10寸精美影集一本

所选12张相片（含大片）底片免费奉送拍摄

提供：

时尚写真造型3次、礼服一套、写真服装一套

印制“真情互动卡”（版样见文件）

拟在三八节前发售、顾客持卡拍摄

“真情卡”发售办法：

派出业务人员与零售店面联系（如书报亭、高档的小零售店面）以提取佣金方式合作发售。

派出业务人员与当地机关的工会、妇女组织联系以替代福利形式发放。

建议：重点以银行、学校、医院及其它一般收入占中上水平的单位此类单位大多福利待遇高，每年有固定用于“三八”节的福利资金支出，经常的实物发放已感厌倦，此种形式易于成功)

发售要点：派出业务人员的业务能力与主观能动性较强。

召开全体员工参加临战动员会议

目的：端正服务态度，提高服务质量，鼓舞士气、严肃纪律

组织导购人员根据本次活动的利润产生点、学习并研究出有针对性的接待方式。如：接待用语、谈单思路。

形成文字交流学习主，以提高员工综合素质。

本次活动以价格400元为例、商品标定价格为400元，打5折，发售200元，如去除代销佣金5元，再去除材料费用及固定费用利润微小，所以活动本身只能提高企业人气、扩大知名度，从侧面提升企业形象；但作为一流影楼只要顾客进门，就应有能力最大限度的获利。

获利点：

a□顾客进店后改变拍摄计划。

在顾客进店后、导购小姐不应简单的引导拍摄，首先对本店实力进行全面介绍，着重介绍因与公司本部的加盟对店内实力的加强以及相对优越的服务条件，如：服装，摄影师、化妆师技术实力，然后不失时机的介绍高价位套系内容以促成其消费欲的增长，形成加价消费。

例：未婚女性补差价拍摄更高套系

已婚女性促成其拍摄高套系婚纱（补照）

b□摄过程之中，调动化妆师与摄影师积极性尽量与顾客沟通，以赞许，比较等手段提升其拍摄欲望、促成其增加服装造型，形成二次消费。

c□后期消费：在价格制定时以留有余地

a□16寸单片，导购小姐适时鼓励其复膜、加框、制作水晶

b□拍摄余片促成其购买入册

c□推荐公司新款商品，引导其加价购买，如小影更换大影集。如数码影楼可促成其转作数码等等。

d□全家福加价放到24寸以上大片

总之只要全面调动内部员工积极性就能获得最大效益活动过程中应注意以下几点：

严肃员工纪律，对于影响企业声誉的严惩不待。

克服利少情绪，不能因顾客不作额外消费就与之怠慢如有发现，必需严惩。

提高拍摄化妆质量把此次活动作为体现企业实力一个舞台。

本活动方案应视为商业机密妥善保管。

公司本部全体员工预祝各加盟企业本次活动圆满成功。

三八妇女节“爱心献红颜”活动电视及广播广告读白

现在，‘北京名人国际婚纱摄影连锁机构’正在全国二百余

家分店时推出“爱心送红颜”“真情互动卡”活动。

为节日的女性朋友们特别定制一套“爱心红颜”，靓丽写真艺术摄影套装，时尚，靓丽，定能展示她的最美一刻。

先生们买一张卡送给你的那个她。表达的爱，献上你的’情。

## 学校开展三八妇女节系列活动篇四

### 一、指导思想：

为了丰富美化女教师的生活，关注女教职员工的身体健康，增进女教师间的沟通与交流，给投入在紧张繁忙教育教学工作中的女教师有一个休闲放松的机会，特拟定本次活动方案□

### 二、活动时间

3月 日——3月 日

### 三、活动内容

- 1、与校长、书记沟通三八节活动初步设想
- 2、全体教职员工三八节每人100元的“ ”购物券
- 3、三月初为全体教师办理“浦东新区职工互助保障计划”（每人320元的保费）
- 4、三月五日下午组织全体女教师到“ ”休闲喝茶2017中学三八妇女节活动策划方案由精品信息网整理！
- 5、三月六日由校长、书记、工会主席为每位女教师献花
- 6、三月十日为全体在职、退休教师办理市职工互助保障计



划

7、三月十八日全体女教师参加 镇组织的妇科学普查

四、活动组织机构

## 学校开展三八妇女节系列活动篇五

活动目标：

1. 让幼儿知道三月八日是国际妇女节，是妈妈的节日。
2. 会尊敬、关心妈妈，向妈妈表达自己的爱。
3. 让大班、学前班幼儿充分了解妈妈，真正从内心感到妈妈对家庭的付出，对自己的关爱，培养孩子尊敬长辈、关心他人、热爱劳动的良好习惯。

活动一：献花

3月8日，早送园期间由幼儿代表向女家长献花并献上一句祝福的话。

活动二：谈话活动

a:介绍三八妇女节：

1:介绍妇女节的由来(附后)

2:3月8日是什么节日？(妇女节又称国际妇女节)

3:妇女节是谁的节日？妇女，第一要是女的，第二要是大人，满足这两个条件的人就叫妇女。3月8日是妇女节，是妈妈、老师、阿姨、奶奶、外婆的节日。

4:你身边有哪些人可以过妇女节?(妈、姥、奶、姑、姨)

5:妈妈的生日是几月几日?

6:妈妈的工作或爱好?

7:妈妈在家都做哪些家务?为我做了什么?

8:妈妈爱我们,我们用什么行动来表达对妈妈的爱?(给妈妈捶背、拿拖鞋、为妈妈洗脚。帮妈妈做家务、自己的事自己做。)

**b:教授幼儿为妈妈洗脚的方法。(大、学前)**

1:打水:水温安全(先接凉后接热水)、水量、平端水不摔倒。

2:洗脚:脱袜、浸泡、揉搓到每个部位、擦脚。

3:倒水:安全平端水。

**\*教授幼儿为妈妈捶背、捶腿的方法。(中小班)**

**c:在妈妈的节日,你最想对妈妈说的一句话是什么?**

练习说:妈妈我爱你

活动三:教育活动:送给妈妈的礼物

学前班:绘画《我的妈妈》

大班:绘画《我的妈妈》

中班:制作《我的妈妈》

小班:粘贴画《妈妈的项链》

托班：纸团粘画《花花衣》

活动四：

1:离园：和妈妈拥抱，对妈妈说一声“我爱妈妈”，送给妈妈礼物。

2:晚上：大班以上：为妈妈洗脚。

中班以下：为妈妈捶背、捶腿或按摩五分钟。

3:帮助妈妈做一件家务事(大班以上)；

活动五：大班以上幼儿3月7日调查活动：

1:了解妈妈的生日；

2:了解妈妈的工作或爱好；

3:妈妈的家务活；

活动六：照片展《我帮妈妈做事情》(家长提供电子版照片)

以上是公文站小编给大家分享的三八妇女节活动方案推荐，希望对大家有帮助。

更多热门推荐：

1. 小学教师三八妇女节活动方案

2. 三八妇女节活动方案最新

3. 庆祝三八妇女节活动方案策划

4. 三八妇女节活动方案三八趣味活动方案

5. 庆祝三八妇女节活动方案
6. 20校园三八妇女节活动方案
7. 校园三八妇女节活动方案
8. 商场三八妇女节活动方案2017
9. 社区2017年三八妇女节活动方案
10. 2017年三八妇女节活动方案商场

## 学校开展三八妇女节系列活动篇六

为丰富女职工的。精神生活和业余生活，展示机电工程系女职工的风采，提高工作效率，增强团队合作精神，以健康向上，充满活力的精神面貌投身于工作中。在“3.8”妇女节来临之际，机电工程系分工会特举行“3.8”节趣味活动。

学院体育场

机电工程系女职工

1. 保龄球赛

2. 1分种跳绳比赛

1、每人必须参加两个项目活动

2、报名地点：2313办公室（吴愚老师）

3、报名时间：2月27-3月4日

1、保龄球赛：每人投三次，以击倒瓶子个数多少计成绩，每个计1分。

2、1分钟跳绳比赛：在1分钟时间内，以跳绳过脚的个数计成绩，每个计1分。

3、每个参赛者以两项成绩总和为最终成绩。

以总成绩为最终成绩设一、二、三等，设奖比例分别为参加人数的20%、30%、50%。

1、场地器材准备□xx

2、成绩记录统计：吴愚杨文梵

3、工作人员：系学生会人员

## 学校开展三八妇女节系列活动篇七

为了确保活动能无误进行，我们需要事先制定活动方案，活动方案指的是为某一次活动所制定的书面计划，具体行动实施办法细则，步骤等。制定活动方案需要注意哪些问题呢？下面是小编辛苦为大家带来的三八妇女节开展关爱女性活动方案（优秀3篇），在大家参照的同时，也可以分享一下白话文给您最好的朋友。

三八妇女节是全世界妇女共欢乐的日子，女性健康问题成为时下女性热聊话题，随着世界的不断发展与进步，女性地位越来越高，女性消费也在逐年增加，内衣作为女性必不可少的贴身衣物，它从最开始的用途转变为了与女性健康息息相关的物品□xxx是一家女性内衣服饰品牌，在三八节这个特殊的节日，我们更应该送广大女性一份礼物。

xxx做为女性内衣服饰品牌，利用妇女节的时机，吸引顾客，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，促进店里的滞销品的销售，并且吸引更多的新顾客的注意力。通过妇女节的促销活动，营造xxx注重消费者的良好公众形象同时塑造和

提升xxx的知名度和美誉度。同时扩大湖南市场。

“关爱女性，从三八节一路向上”

20xx年3月1日——20xx年3月8日

湖南是地域面积较大，各市、县相对分开的省，所以此次的活动地点我们首选湖南省会xx市，活动地点选在客流量大且密集的长沙火车站、步行街、西站三个点和各专卖店。

xxx长沙分公司。

有关女性健康小知识有奖问答，让女性更加了解女性健康知识，让顾客感觉到我们是真正为顾客服务的企业，并增加与顾客之间的沟通，提升品牌美誉度。

人民币数字代码有38数字，购买内衣人民币金额翻倍。给活动带来小高潮，带动活动氛围，并增加品牌知名度。

设计关爱女性海报，凡是在海报上签名的，可以免费送会员卡及100元内衣抵用券一张。让顾客感受到我们真正在让利给顾客，提升顾客的忠实度。

全场内衣限时低价抢

购(9:30—10:00、12:30—1:00、16:30—17:00)，吸引新老顾客对xxx内衣的关注度，同时促进内衣现场销售。

1、选好场地，沟通好场地负责人，在西站（恒生超市广场）、步行街、火车站（阿波罗商场广场）以及xxx长沙专卖店。

2、物资配备，搭建舞台要用的工具，音响、话筒、小帐篷。现场销售的内衣，巨型签名海报，发放的传单，送给顾客的小礼物，店内及场地装饰物品。

3、人员安排，主持人，现场销售人员，发放传单人员，活动维持次序人员，后勤人员，以及临时替补人员，意外防范人员。

1、在3月1日—3月6日：开始分配人员发放传单宣传本次活动。在这期间准备3月7日—3月8日的所用物品，以及准备店内的装潢联系好具体人员，安排好每个项目要有具体的负责人及人员。

2、在3月8日，在长沙各xxx分店举行限时抢购。

3、3月7日至3月8日在西站、火车站、步行街和专卖店举行xxx关爱女性活动和有关人民币序列号38的序列号人民币翻倍活动。

1、安排传单发放人员在各人流量密集的地方发放传单，火车站，汽车站，十字路口发放，大力宣传本次活动。确定好活动时的人员。

2、各店店长安排店内人员在3月4日前装扮好店内，营造妇女节气氛，在店里留出一个特区摆放限时抢购牌和，吸引顾客，增加销售额，和新老顾客。同时留出一个区域摆放小礼物，凡是来店内消费的女性都送，小礼物上要标明店内地址以及内衣品牌，让顾客为我们做广告，同时加深顾客品牌认识。

4、3月6日在活动场地搭建好小舞台，以及检查各工具及物质是否齐全，人员是否有变动，特殊情况的处理是否有专职人员。

5、3月7日现场活动“关爱女性，从38开始向上”，首先是内衣秀，带动现场氛围，之后是女性健康小知识有奖问答活动，增加与顾客沟通，在就是介绍xxx内衣秀，在介绍前告诉顾客我们之后有惊喜送，这样就可以抓住顾客，之后告诉顾客今天有两小时时间，人民币序列号有38的，可以人民币翻倍使

用，增加销售额。让顾客记住我们，提高知名度。

和人民币有38序列号人民币翻倍购买女衣。打响xxx在湖南市场，让人们认识xxx提高美誉度。

项目单价数量合计

广告标语1003003000

临时促销员100606000

奖品15000500015000

人员的培训500015000

舞台300039000

宣传单0.530001500

发单员60704200

主持人30063600

员工工资300257500

总计54800

这次活动不仅仅让内衣销售额增加了同时增加xxx内衣品牌的美誉度和知名度，让顾客感受到xxx是一家真正为女性服饰专注的企业xxx在乎的不是营业额，而是顾客满意、顾客健康xxx真心感谢新老顾客的支持，相信不久xxx会做的更加好。

为迎接和庆祝三八节的到来，丰富我局女职工的文化生活，弘扬女职工奋发向上的时代精神，激励她们以更加饱满的热情



情投入到地税工作之中，树立自尊、自爱、自律、自强的新时代女性形象，局工会将组织三八节系列活动，具体方案如下：

让全体女职工过一个欢乐、充实、有意义的传统节日。

践行核心价值观做幸福女人。

20xx年3月至5月。

1、开展志愿者服务活动。3月4日，组织市局机关志愿者到飞天路社区，与社区共同开展凡人善举、情暖陇原志愿者服务综合法制宣传活动。

2、召开以践行核心价值观做幸福女人为主题的座谈会。市局机关全体女职工参加，进行座谈。

3、开展幸福读书，健康生活为主题的读书征文活动。女职工结合市局书香地税推荐的书目，广泛开展读书活动，在此基础上，撰写以幸福读书，健康生活为主题心得体会。于5月15日之前报市局党群办ftp三八妇女节文件夹下。

4、开展一次健康知识讲座活动。3月6日邀请酒泉市医院体检中心张惠英主任，举办一次健康知识视频讲座活动，全系统干部职工参加。

当前，许多医疗机构把市场竞争转向品牌、服务竞争，随着医保改革的深入，大型医院不再是患者唯一的选择。在“三八妇女节”来临之际，xx邮政局拟利用“健康福”直邮媒体，协助xx医院开展“喜迎三八妇女节，关爱女性送健康”活动，进一步提升xx医院的品牌形象。

以邮筒、信函为主要载体，以邮政名址数据库为依托，为贵单位选择目标客户进行宣传，通过向女性客户提供看病优惠

卷、免费体验卷等诱因，配合贵医院业务宣传，从而达到吸引受众关注并产生上门体验的效果。

- 1、维护客户、病人之间的关系。
- 2、传达优惠活动、促销信息、体验活动。
- 3、达到口碑相传的效果，树立医院形象。
- 4、收集客户信息。

鉴于此次活动的特点，我们重点以女性受众为主要目标客户，同时选择部分企事业单位。

（一）贵医院的女性会员名址数据。

（二）重庆邮政个性化名址数据库中辖区内的读书爱好者（关注健康保健的女性读者）、私家车主、中老年等库中的女性。

（三）重庆邮政组织机构库中辖区内的企事业单位工会主席或办公室主任。

（一）精选目标，针对性强。根据活动特点通过分析、挖掘受众名址信息，选择针对性的个人（单位）进行一对一、点对点的宣传，拓展市场。

2、形式新颖，辨识度高。直邮作为分众传媒，区别于大众传媒，能有效避开竞争对手，同时精美的画面，让其从竞争对手中脱颖而出。

3、开拆率高、保存时间长。优惠、赠礼等优惠资讯，更能吸引消费者打开邮件，内容贴近受众需求，保留时间长，广告效果持久。

4、性价比高，效果可测。相对传统广告宣传，费用低廉；贵

公司可根据目标受众数量、回复数量测定活动效果。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content\_2());

## 学校开展三八妇女节系列活动篇八

- 1、猜谜语（共三十无道谜语，十五道关于妇女节知识的节日，可为选择题，提高大家对三八妇女节的认识。二十道关于脑筋急转弯方面的一些简单的谜语。
- 2、转凳子。
- 3、顶气球。
- 4、掂乒乓球。（每次由2到4人进行，用乒乓球拍垫球来回一圈，中途不能把球掉下去，谁先完成谁赢）
- 5、做动作，猜东西。（2人为一组，每次2到3组参赛，准备一个盒子，盒子里面放上一些纸条，纸条上写一些简单的东西，比如拖鞋，馒头，蔬菜之类的，然后甲乙两人面对面，先让甲抽盒子里面的一张纸条，看完之后不能说出来，只能通过语言或者肢体语言的描述让乙猜纸条上写的是什么，2分钟内哪个组猜的最多为赢）
- 6、齐心协力。（2人一组，每次3到4组参赛，用一根绳子绑住两个人的脚，来回一圈，哪个组先完成哪个组就胜出）
- 7、踩你没商量。（每次由4人参加，每个人的双脚腕上都绑上8个气球，然后相互踩气球，最后谁脚腕上剩下气球了谁就胜出）

8、丢筷子。（每次由3到4人参加，参赛选手坐在凳子上，脚下放一个啤酒瓶，嘴里叼着筷子在离瓶口半米的地方对准啤酒瓶然后松开嘴，看能不能把筷子丢到酒瓶里面，1分钟内，谁丢的最多谁胜出）

9、叼皮筋。（4到6人一组，每个人最里面叼一根筷子，筷子都上勾着一个皮筋，让用嘴叼着筷子由第一个人把皮筋传递给最后一个人，再由最后一个人传递给第一个人，中间皮筋不能掉，看哪个组用时最少）