

2023年走进社会活动方案(模板5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

走进社会活动方案篇一

- 1、知道划龙舟是端午节的一种习俗。
- 2、增强幼儿撕贴和叠小船的技能。
- 3、参与节日游戏。
- 4、愿意积极参加活动，感受节日的快乐。

阅读区：投放与端午有关的图片、书籍。手工区：投放各色彩纸、小船模型、画纸、手工纸。

数学区：投放画好的船

一、活动开始。

(通过谈话引出主题)

老师：小朋友们好！明天我们就要过节啦，小朋友们，你们知道明天是什么节日吗？

(幼儿回答)

(幼儿回答)

老师：没有关系，我们现在看看老师给小朋友准备的一些图片，看看是怎么样划龙船。

(播放图片)

老师：好的，看完了图片现在我们回到这节课的主题吧，今天的区域活动也是跟船有关系哦，老师在各个区角都准备了一些材料。

数学区的小朋友可以通过点卡来买卖小船，或者给小兔子分一分小船，一定要数清楚数量哦！

(常规提醒)

老师：好的，那老师希望小朋友们能够自觉的`使用进区卡，不要争抢，在自己的区角要耐心的跟小朋友们一起活动，不要闹哄哄的。

(幼儿自选区角，老师适时指导。)

三、活动结束。

收拾操作材料，展示个别效果比较好的幼儿作品，引导幼儿欣赏。

提出活动中存在的一些不足让幼儿学习好的榜样。

课后将幼儿作品展示在墙面上供幼儿和家长继续欣赏。

走进社会活动方案篇二

“金秋营销”

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众

客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年xx月xx日xx-月xx日。

以端午佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1. “金秋营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的'营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2) 凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2. “金秋营销. 卡庆双节”

(1) 活动期间申请卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3—4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止；同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作。

1. 客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

3. 速汇通竞争优势得到巩固和提高，促进业务持续快速发展，手续费收入新增创历史同期水平。

走进社会活动方案篇三

- 1、通过组织幼儿外出活动，营造孩子和家长们交往游乐的机会，增加家长和幼儿之间的交流，从而拉近孩子、家长、教师的心。
- 2、让幼儿充分感受集体外出的兴奋和喜悦。真正的让幼儿走进大自然，开阔孩子们的眼界，从而增强孩子们的见识。
- 3、让家长 and 幼儿一起寻找和观察春天的美景，感受大自然中各种植物的变化。
- 4、结合主题活动《我和春天有个约会》，让幼儿感受春天的变化。开拓幼儿视野，增长知识，亲近自然。

科技园内的小菜园大草坪。

4月16日（周六上午9：00）

- 1、活动前教师提前查看地点。
 - 2、活动前与家长联系，让家长 and 幼儿穿合适的衣裤，轻便的鞋子，活动前保证充足的睡眠等。
 - 3、教师准备好观察记录表，带好相机，笔，桃心卡片。
 - 4、家长和幼儿自备小零食。水。风筝，方便面盒子等。
- 1、活动前一天班级教师对幼儿进行安全教育，增强安全防范意识和自我保护能力。
 - 2、游戏时督促家长和孩子遵守游戏规则。
 - 3、参观菜园督促家长和孩子爱护植物。

9: 00—9: 30点名，发放记录表，集体参观菜园

9: 30—10: 00交流观察记录。

10: 00—10: 30亲子游戏

1. 小袋熊（5人一组，分四组进行）

游戏规则：让孩子双手抱紧爸爸的脖子，双腿夹紧爸爸的腰，像小袋熊一样紧紧挂在爸爸的腰，两只手象小熊一样挂在爸爸的胸前。爸爸弯下腰，双手双脚着地爬行。最先达到终点的胜利。

2、顶纸跑

3、游戏：头顶罐平衡

4、游戏：齐心协力

游戏规则：家长和幼儿同时套上挖有两个洞的大纸，请家长和幼儿一起把头伸进洞里，走到终点，纸张不能够弄破哦。

走进社会活动方案篇四

一、活动名称：

“__社工宣传周” 社工进社区宣传活动

二、活动主题：

幸福__，社工同行

三、活动口号：

有困难，找社工，__社工—服务社群，助人自助。

三、活动背景：

__社区属于政府购买社工服务的试点单位，时刻准备为有需要的个人、家庭及社企提供专业、贴心的社工服务。

四、活动目的：

- (1) 社工宣传走进社区，贴近居民生活，了解居民需求；
- (2) 让社区居民知道社工、了解社工及各领域社工服务，愿意主动找社工寻求帮助；
- (3) 便于各领域社工后期工作有针对性的开展服务。

五、活动时间：

__月8日(星期__)下午14：30—16：30

六、活动地点：

__社区往烈士纪念碑路段

七、活动参与对象：

__周边来往市民

八、活动人手配备：

5名社工，10名义工，分为3组，每组成员分工为宣传介绍、游戏互动、问卷评估和后勤保障。每组负责一张桌子。

九、宣传方法：

- (1) 活动当天集中派发宣传单、展示机构图片、视频介绍。

(2)邀请居民游戏互动、填写社会服务需求问卷，并向居民介绍社工。

(3)现场通过横幅、宣传标语、指示牌等形式动员对象参与。

十、活动主要内容及形式：

(1)社工宣传服务：包括社工服务宣传单派发、社工活动图片展出。

(2)社工互动体验：包括邀请居民填写社会服务需求问卷，“社工知识知多少”、“盲人摸象”“神龙摆尾”等小游戏以及认识当地居民并邀请合照。

(3)居民“能这样就好了”心声收集。

(4)奖品发放。

十一、活动前期准备工作：

1、准备车辆资源，装载物品。

2、实地考察，了解__社区街道的大致地理位置并清楚可利用的资源。

3、统一工作人员服装(义工队服)

3、联系搬运横幅、宣传海报、社工活动展板、帐篷。

4、社工互动环节的准备。

6、奖品购买。

7、工作人员联系及确定。

十二、活动预计困难及解决方法：

1、天气原因，如下雨等，则将活动推迟。

2、市民参与少，多观望，则加大现场宣传、派发传单等方式改善，并且主动出击，积极邀请他们参加。

走进社会活动方案篇五

一、指导思想：

武警战士是共和国的卫士，他为我们的幸福生活保驾护航，在小朋友心目中更是勇敢顽强、吃苦耐劳的英雄。值此国庆节来临之际，我们机关一园大班组特假座南通市武警中队，开展“走进军营”联谊活动，通过活动，让幼儿走近武警叔叔，感受武警叔叔的飒爽英姿，激发幼儿对他们的尊敬和热爱之情，同时展示机关一园教师、幼儿、家长的风采，共同度过一个难忘而有意义的联谊会。

二、活动时间□201x年9月30日(星期五)

三、活动地点：南通市武警中队(陆洪闸)

四、活动对象：机关一园大班组全体幼儿、家长、教师及武警战士

五、活动过程：

1：30—2：15家长到幼儿园接孩子去武警中队，班级教师进行准备工作。

2：15—2：30家长带幼儿坐到武警中队篮球场指定地点，教师组织好幼儿有序入场。

2: 30—4: 00大班组全体幼儿、家长、教师及武警战士节目表演。

4: 00—4: 45组织幼儿有序地参观武警中队的营房生活区、学习区、训练区拍照留念。

4: 45——活动结束，家长带幼儿安全回家。