

2023年策划暖场活动方案(优质5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

策划暖场活动方案篇一

活动主题：

白金湾 与“粽”不同 活动时间：

20xx年6月12日

活动地点：

白金湾售楼处

活动背景及目的：

营造社区文化氛围及节日氛围；

建立品牌个性，提高品牌差异性，同时增强对团体购买消费者的影响力； 营造白金湾的热销氛围及感受端午节传统节日的喜庆氛围。

参与人群：

银行员工/老业主/a类意向客户/媒体

活动内容：

(具体情况与时间安排参看活动流程时间表) 针对成年人组：

1: 包粽子比赛

2: 端午节有奖知识问答 3: 两人三足小游戏

针对儿童及家庭组: 1: 纸飞机比赛

2: 乒乓球投水杯(备选)

活动包装及现场布置:

a□拱门

售楼中心放置1座拱门(文化新城·白金湾 与“粽”不同——端午节活动)□ b□空飘

售楼中心放飞2个空飘,吸引受众视线(文化新城·白金湾 与“粽”不同——端午节活

动)□ c□活动舞台

背景墙、主题□x展架。

活动流程时间表

活动当天: 出租车司机免费领取粽子礼包一份,限前500名!

活动比赛内容及规则

1: 包粽子比赛

一、比赛准备事项

1. 事前准备好相应数量的糯米、馅的配料及粽叶和包扎用的绳子。

2. 以10人为一个分组(共分3个小组), 做好盛米、馅、柴绳、粽叶分放和放粽子容器的准备。

3. 做好比赛场地和观众区域的布置安排, 准备一些成品粽(品尝用); 二、比赛规则

2、包扎的粽子以不露馅、包扎严密、形状规则为有效数计算成绩。 3、以“数量、速度、质量、美观”作为评判标准, 评选优胜奖。

奖品设置:

获胜奖: 合格粽子中, 前三名赠送价值200元(左右)的凉席或者毯子。

参与奖: 合格粽子中, 未获奖客户赠送雨伞一把或30元左右的礼品一份和一份粽子。

2、纸飞机比赛

一、比赛准备事项:

1. 事前做好a4纸的分发

二、比赛活动规则

每个参赛家庭小组发3张a4纸, 每组可制作3架不同样式的纸飞机, 给5分钟制作时间, 待客户制作好后便可以安排开始比赛; 所有家庭小组均将手中的飞机飞出后统计成绩, 以飞行距离为有效数计算成绩 取飞行距离最远的三名为胜出, 如遇成绩相同的比分, 则同时胜出。

3、有奖知识问答题

活动节目过后以统一参加的方法由主持人提问，问题切题，以白金湾项目情况及端午节民俗知识为主题。答对者可获得香粽一枚。

4、两人三足小游戏(家庭组)

一、比赛准备事项：

1. 绳子5根，气球10个。

2. 以两人为单位，考察配合协调性。行走距离10米。 二、比赛活动规则：

1. 两人并排站立，内侧两条腿用绳子绑住小腿部位，并向终点行进；

2. 到达终点时，两人需用头部或面部位置同时夹住一个气球，并把气球运回起点； 3. 运送途中不得用手扶住气球，若气球掉，则需在该位置将气球重新夹好才能继续前进 4. 以率先返回者为胜出。

5. 备选游戏 “ 乒乓球投水杯”

一、比赛准备事项：

3. 比赛场地为一张普通桌子，投球位置为距桌子2米距离 二、比赛活动规则

1, 单人开始投球，计时1分钟，

2, 投球上限为10个水杯全中，则胜出

3, 若无一人10杯全中，则按最多落入水杯中投球数来定

准备工作时间节点

3. 主持人提前准备串词并熟悉活动流程，把控全局

5. 活动结束后派发礼品、合影等

猜你感兴趣

策划暖场活动方案篇二

300~500人;年会庆典、尾牙晚会、年度盛典、答谢晚会、企业周年晚会等。

参考活动流程

来宾签到

暖场环节

开场环节

领导致辞

节目表演(穿插互动环节)

晚会结束、恭送来宾

活动可创意环节

环节一：签到仪式、嘉宾入场方式(二者选其一)

环节二：开场环节、创意节目表演(二者选其一)

环节三：创意互动游戏、创意抽奖环节(二者选其一)

策划套餐

整体活动方案策划(含主题提炼、主背景设计、流程设计、现场布置规划、现场管理规划等)

部分物料系列设计制作(体现品牌文化或活动主题的,包含主背景、海报、签到板)

会场布置

以简洁、高贵深色系为主画面格调,设计配以线条来装扮现场,形成简约而不简单的效果,展现企业大方自信的精神风采。

外围布置(15m彩虹门、一张横幅装饰)

签到处布置(签到板创意设计,体现企业文化、主题活动)引导牌(通道气球装扮指引、3个易拉宝指引)

入口处装饰(气球拱门、入口红色庆典地毯铺设72平米、4个玫瑰花柱)

场地装饰(气球、彩带、鲜花、装饰、桌面台花装饰。)

场地搭建

主舞台背景(简约特装造型舞台led屏45平米)、舞台铺蓝色庆典地毯120平米、舞台侧背景(彩幕2幅,高5米x宽3米x2幅,30平米)

礼仪服务

主持人(男女各两名专业主持人)

演员节目

摄影摄像

舞台灯光设备

舞台音响设备

舞台视频设备

led屏45平米 彩幕30平米

舞美效果

烟雾机、泡泡机(提供活动高潮或结尾时各使用一次)

注：不含晚宴费用、不含场地租赁费

活动前期准备

- 1、确定主题、活动形式、活动方案确定
- 2、人员安排
- 3、节目编排、设备准备、设计制作
- 4、活动物料的准备
- 5、现场彩排

活动风险预估

1. 音响、麦克风等设备出现故障

预防方案：活动开场前对设备进行调试，确保在最佳状态，同时准备好备份。

2、现场人员混乱，流程不畅

预防方案：对现场区域合理划分，现场工作人员分工明确。工作人员在活动前一天在现场进行彩排，熟悉现场的各个环节，活动所需的用品尽量提供备用设备(如台卡、胸花等)

3. 现场突发事件及安全问题

安排有足够的机动人员，负责会场里的突发事件，同时做好活动现场秩序维护，对活动实施过程中的不稳定因素进行排查，加强防范。

策划暖场活动方案篇三

(1) 维系现场热度，提升项目著名度，积累新用户；

(2) 邀约老用户到场，维护感情，同时借助其资源，增加客带量；

(3) 活动现场释放当日92折优惠，逼定成交。

欢聚信特景苑广场，共度欢乐周末

20xx年9月22日早晨9:30—11:30

9月22日齐聚信特景苑广场，尽情欢度美好周末，除精美礼品外，更有购房惊喜优惠等你拿！

1、用户线（鹏翔智地）

2、现场线（活动企业）

2.1、接待中心拱门、横幅、地毯部署；

2.2、前台处放置用户记录表（记录表包含用户姓名、电话号码等）；

2.3、接待中心内背景板及展架设置；

1. 现场安排真人版愤怒小鸟活动，用户可经过砸倒毛绒玩具数量换取礼品；

2. 现场安排彩陶diy活动，用户可自行制作彩陶，制作完成后，用户可自行带走；

4. 每组用户每样游戏均只可参与一次；

5. 现场释放优惠政策，此次活动三天内购房可享受92折优惠；

6. 活动当日，现场安排2名保安维持秩序

纸抽、颈枕、毛绒玩具（20个）

活动步骤

策划暖场活动方案篇四

一、开场词：

主持人：亲爱的朋友们，我是今天的主持人盼盼，欢迎大家光临浪漫七夕情人节-“从天涯到鹊桥”商会晚宴现场！

主持人：感谢(供应商)对本次活动的大力支持，谢谢。在这样一个难得的日子里，让我们珍惜这难得相聚的时刻。

奖品介绍

如果主持人有更好的暖场方式，以支持人为主，最好选择幽

默风格切入，并且着重介绍抽奖和神秘大奖。

二. 活动环节

主持词：

主持人：人生最美好的时刻，莫过于花前月下的卿卿我我。
人生最大的幸福，莫过于有一

位知心爱人相伴，这是人间至真至纯的情愫。让我们敞开心胸，去拥抱人间的最爱，去感受人间如火的真情。

主持人：那么下面我们就通过本次小小的聚会，看看能否找到你的梦中女神呢？主持人介绍“速配”游戏：

“寻找你心中的女神”

1、 通过嘉宾们的自我介绍，选出你自己心仪的对象。

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排，通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解，男嘉宾作出选择。如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪对象，则速配成功)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功，剩下的人由主持人现场通过号码抽取进行速配

速配成功的才可以进行下一轮比赛。

(稍作休息，配对者进行相互了解，同时安排歌手演出)

三、比赛正式开始

第一 主持人游戏介绍：一定要半开玩笑的告诉大家这个游戏

的观赏性 聚拢观众

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛，背上合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏路程要捡起所安排物品、规则是男方蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过组并且用时最少一组将得到小礼品一份，最好成绩得三分。

如果是10组 比赛3-3-4形式进行比赛 最快得10分 时间控制在20分钟

2. 爱情水传递

由男女男女分开站，分为两组。每人口中咬住一个纸杯，在每组第一个人纸杯内放入水(水量小组自行商议)通过男女配合倒水传递到最后一名(只能用嘴，不能用手来协助)。最后一名再将嘴中水杯里的水倒入容器内，容器先满的为胜。

比赛 5对分两次比 最快的的10分 时间控制在20分钟

3 . 情歌抢唱

由主持人说个字.如“爱”，现场每组一对比赛过程中参与者自由发挥，唱“爱”字开头的情歌，唱出歌曲最多一组将得到本场大奖。

参考答案：

爱的代价很爱很爱你 类似爱情 烟圈 爱在西元前 爱你不是两三天

每组轮流来唱，男女不限，唱出来者加1分，未唱出者跳过，进行下一组，最终宣布获奖名单，一共出6首歌。

四、现场表白

方案一：主持人问：现场有没有哪位先生愿意现场表白，如果成功，我们的神秘大礼就属于谁。

再次感谢由提供的赞助

五 主持人结束语

策划暖场活动方案篇五

国信相约我品我秀

金邸世家营销中心

- 1、通过红酒品鉴会及珠宝展示，扩大和提升金邸世家及金澜世家项目的社会知名度（聚集人气）。
- 2、通过圈层活动，完成意向客户成交同时吸引潜在目标客户群的积极关注，为加快销售进程蓄势，促进销售。
- 3、提高国信品牌的.市场知名度，巩固和增强公司实力形象，同时提升品牌知名度

红酒沙龙+珠宝展示+别墅产品解析

注：联合当地知名红酒商富隆酒业及珠宝(镶金玉、玉器：手镯、挂件等)，进行跨界合作，新老业主看重珠宝产品，可以享受珠宝折扣。

红酒商富隆酒业介绍：

珠宝展示(镶金玉、玉器：手镯、挂件等)

六、邀约对象

- 1、电话、短信定向邀约金澜世家别墅意向客户、金邸世家别

墅老业主；

2、微信、微博释放活动信息，接受电话报名

主持人介绍活动内容

主持人同步介绍各模特展示玉器(现场播放各式玉器细节产品图)

销售经理介绍产品（现场播放项目介绍及别墅产品ppt)

葡萄酒的分类

认识葡萄酒

葡萄酒知识问答互动：抽奖三等奖奖品：歌德利安半干起泡

(葡萄酒礼仪，怎样品酒，餐桌礼仪，酒款介绍等)

第一款玛卡丽甜魅起泡

第二款胜嘉力白

第三款海马园穗乐仙

第四款小拉菲20xx

第五款蓝冰王

餐桌礼仪知识问答：二等奖奖品：泰来斯加沙