

2023年比赛活动方案 体育节活动方案总结 (模板5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下就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。

比赛活动方案篇一

以科学发展观为指导，全面落实贯彻《全民健身计划纲要》，以形成健康的工作生活方式为重点，以增强教职工的身心健康为核心，传递“全民健身，人人参与，人人受益，天天健身，天天快乐”的健身理念，从而形成生动活泼、健康向上、幸福和谐的校园生活氛围，促进学校教育事业又好又快发展和谐局面的形成。

二、活动宗旨

生命在于运动，幸福源于健康；只有身心健康，生活才能美满，家庭才能幸福，工作才能快乐。通过举办体育节鼓励广大教职工参与各项健身项目，积极进行锻炼，积累一定的健身知识，掌握科学的养生之道，学会劳逸结合，心情舒畅，建立和谐的人际关系。

三、活动主题

全员健身健康快乐

四、活动口号

“天天健身，天天快乐”、“每天锻炼一小时，幸福生活一

辈子”、“我运动，我健康，我参与，我快乐”。

五、活动内容

- 1、成立体育健身协会，定时开展活动。
- 2、学习自编“二实小广播体操”，坚持工间锻炼。
- 3、参与大课间活动，师生同运动。
- 4、举办健康知识讲座，预防与保健。
- 5、体育运动会及协会成果展示，秀出我风采。

六、具体安排

活动内容□x

要求□x

活动时间□x

负责人□x

公司体育健身活动实施方案

各部门以及全体员工：

为了全员健身，增强大家的身体素质，改善工作压力，公司定于2013年x月x周五在公司举行健身活动。望各单位提前准备，准时参加。具体实施方案如下：

体育节活动方案总结

比赛活动方案篇二

手机促销方案题目：长夜短信传祝福写短信比速度（因为是初步的想法，写的是我的思路，并不是完全的方案）

手机促销活动时间：每晚7：30---9：30

手机促销活动地点：每个手机专卖店内

手机促销活动目的：为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量，因为现在天气热，所以白天很少有人去逛商店的，一般是在晚上，和朋友或者和亲人一起逛街的，所以我们利用晚上的时间，进行促销活动，为了吸引路人的眼光，为了提高晚上专卖店里的人气，为了利用活动宣传自己，为了让更多的顾客晚上来浏览专卖店。

手机促销方案内容：手机专卖店，先准备好各种款式和功能以及各个品牌的手机个一部，然后请各位有兴趣参加的顾客进行写短信比赛！在规定的时间内，看谁写的短信最多，并且要发给自己的朋友或者亲人等，专卖店先规定每位顾客写的短信是：亲爱的朋友，夜月清明，我在某某手机专卖店参加短信写速大活动，借此机会，我给你带去一份我的祝福，原你天天快乐！

比赛时，顾客可以选择自己喜欢的手机或者自己比较熟悉的手机进行比赛，

在每晚上，可以进行多轮的比赛

奖品设置：第一名是？第二名是？第三名是？

活动前期宣传策略：在某某地方性电视台做广告宣传，时间的选择等，或者什么地铁报以及某某娱乐报纸。

第四：充分调动了顾客的积极性，给顾客晚上休闲和娱乐等目的！

比赛活动方案篇三

一、活动目的：

1、丰富园区业余文化生活；

2、为提升物业服务品质，加强与业主的沟通。长江都三期物业服务中心将举办2015年月圆元宵节活动，让业主度过一个愉快的元宵节。

二、活动时间：

三、活动地点：

还建房外商铺广场

四、活动主题：

“欢乐元宵趣味活动”

五、活动主办方：

绿城物业服务集团有限公司湖北分公司长江紫都三期物业服务中心

六、活动参与对象：

业主、物业公司工作人员

七、活动内容及开展形式

游戏类（猜灯谜、套圈、射飞镖）

八、活动宣传计划

前期宣传：

责任人：熊茜

宣传时间：2015年2月10日-13日

- 1、园区宣传栏张贴活动通知；
- 2、园区led宣传活动。
- 3、业主至服务中心前台办公室时积极向业主宣传元宵活动；
- 4、管理元、保洁人员在楼道工作时遇到业主要向业主宣传；

期间宣传：

责任人：彭浩丽、吴瑞杰、熊茜

宣传时间：2015年2月14日

- 1、利用园区广播循环播放活动开展通知；
- 2、让秩序队员在园区内用喇叭宣传活动开展通知；
- 3、下午将活动横幅拉起来，活动工作人员提前布路场地，吸引业主来参加。

九、活动准备、流程（见实施细则）

- 1、人员安排（工作安排落实到人）

现场工作总体安排、部署：王雪林

现场秩序：徐迪、贺仁义

现场布路：杨晶、王旭光、彭邦亮

现场保洁：王玉梅

2、活动前环境卫生、秩序维护、活动区布路检查

（1）、活动期间物业服务中心正常工作安排

物业服务中心白天按正常办公，活动工作人员15:30必须到达活动现场，16:00准时举行，值班人员在下班后到活动现场。

（2）、环境卫生

各个部门做好园区及外围广场的清洁工作，主要为保洁部负责整个园区的打扫、冲洗工作，在保证日常工作的基础上，加大人力对活动区的保洁工作；现场准备垃圾篓10个，活动结束后，现场工作人员做好清场工作。

（3）、加强巡视、检查工作

加强园区外来人员进入管理、来访必须登记。加强园区及外围广场巡视工作，做好对业主的外出提示工作等，制定活动期间应急预案。考虑到业主会到活动现场，家中可能无人，加强园区的'巡逻。在活动前对秩序维护人员进行消防知识及急救措施的培训。

（4）、活动区布路检查

邬志春、彭浩丽、熊茜负责对园区活动现场进行布路检查，确保活动正常运行。

（5）、活动规定

业主凭入场券参与活动，每参与一项游戏，服务中心工作人员就在入场券上对应的活动名称勾选上，以说明已参与此项游戏，不可重复参与。

十、活动内容

小游戏：射飞镖、套圈圈、猜灯谜

1、射飞镖（周永峰）

参与人员：领取入场券的业主

游戏规则：每人3个飞镖，射中镖盘九环及以上方能获奖

九环奖品：牙膏一支

十环奖品：洗发水一支

人员安排：张勇（登记）、彭邦亮

2、套圈圈（杨晶）

参与人员：领取入场券的业主

游戏规则：每人5个铁环，套中奖品为奖励

人员安排：杨康（登记）、胡文胜

3、猜谜语（彭浩丽）

参与人员：领取入场券的业主

人员安排：邓琴（登记）、许祥喜

现场拍照：邬志春、熊茜

领奖台奖品发放：、王玉梅

现场秩序：徐迪、贺仁义（另外安排二个机动人员跟进）

现场保洁：安排保洁人员1名

2、张璇还建房前台，王七梅商品房前台。

十、活动经费预算

物资费用：

奖品费用：

一、活动概要

1、活动介绍

活动主题：《欢乐闹元宵》

活动对象：社区居民或商场顾客

活动口号：其乐融融庆元宵，温暖和谐一家亲 活动时间：
2015年2月14日

举办场地：社区或商场

主办单位：城阳电视台

承办单位：青岛广电合和文化传媒有限责任公司

2、活动背景

农历正月十五日，是中国的传统节日元宵节。正月为元月，古人称夜为“

青岛广电合和文化传媒有限公司创意策划部

宵”，而十五日又是一年中第一个月圆之夜，所以称正月十五为元宵节，又称为“上元节”。按中国民间的传统，在一元复始，大地回春的节日夜晚，天上明月高悬，地上彩灯万盏，人们观灯、猜灯谜、吃元宵合家团聚、其乐融融。为了进一步促进社区文化及节日氛围（商场则为吸引人流，带旺人气，借元宵之际开展元宵旺场活动）开展本次活动。

3、活动目的

通过开展丰富的社区文化活动，能增进群众之间的情感交流；以大家喜闻乐见、形式多种、通俗易懂的游戏节目内容、营造成一个充满节日氛围的“欢乐大舞台”，充分体现群众与元宵节同欢、同庆、同喜、同乐，激情沸腾的热烈场景，展现人民群众新生活、新风尚、新面貌的时代气息，形成健康向上、文明和谐的节日文化。

二、活动现场布置：

1、布置效果：具有中国元素的新春元宵气氛，欢快、热烈，以灯笼、灯谜、窗花、鞭炮等等物品装饰，烘托出温馨喜庆的元宵气氛。

3、活动现场播放元宵节喜庆音乐。

4、搭建舞台，全新红地毯，显眼活动主题背景，突显节日喜气洋洋的气氛。

5、提前与社区（商场）宣传沟通，释放出活动信息。

6、社区（商场）入口粘贴活动海报。

三、游艺内容（多选）

1、观花灯、猜灯谜。

奖品：胜出者获2张奖券 3、踢毽子

游戏规则：每人三镖，三镖累计得16分获一张奖券。 道具：飞镖

奖品：获胜者获1张奖券 6、吹气球

游戏规则：每三位选手为一组，同时比赛吹气球，第一个吹破气球者获奖券一张。 道具：气球 奖品：获1张奖券 7、摸福：

四、兑奖

1、兑奖方式：各项活动负责人根据活动规则发放奖券，并引导参与互动的群众到兑奖处换取纪念礼物。 2、奖品设置：

1张奖券=装饰灯笼 2张奖券=速冻汤圆 3张奖券=花生油

4张奖券=两袋大米 5张奖券=家用电器 3、注意事项：

获得奖券者领取奖品前需亲笔签字后才能领取对应奖品。

五、活动内容及流程：

六、活动后期

1、进行活动总结，分析问题经验。 2、发布活动成果信息。

比赛活动方案篇四

浓情九月，秋风送爽。为了庆祝20xx年第32个教师节，我校开展了“感恩师德祝福老师”为主题的系列教师节庆祝活动。既让老师感受着学生的爱，更让老师感悟着为人师的责任与幸福。

一、以大队部为中心开展庆祝活动成为亮点。由德育处领导，大队部组织学生在9月10日当天，向每位教师进校的老师说一声“老师好”或“老师节日快乐”等祝福的话，并为教师献上一朵花，祝老师们节日快乐！教师节前，组织学生参加学校“老师，我想对您说”的校园留言活动。将自己对老师的感激之情写在形状不同的小卡片上，贴在放置在学校宣传板上。还举行了“竹筒传情祝福亲爱的老师”短信祝福活动。通过这一系列活动让老师充分感受到学生浓浓的爱。

二、利用橱窗、板报、广播等多种形式，宣传优秀教师风采，倡导尊师重教新风，营造浓厚节日气氛。

三、利用升旗仪式举行全校性的教师节庆祝大会。

总之，今年我校的教师节庆祝活动营造了尊师重教和改革奋进的良好氛围，进一步激发了全校教职员“无私奉献”的精神；充分体现学校对教职员工的关怀，使教职员工“以日新为荣”，让全体学生从思想上尊重教师，感谢师恩。

比赛活动方案篇五

促销活动目的：

旺季抢量，同时强化“步步高音乐手机，完美音质”的形象定位，通过主推音乐手机，提高中高端机型的比重达到40%以上。

促销主题和内容：

主题：“完美音质，随身畅响”

xx年9月20日-10月31日，凡购买步步高音乐手机(k098/k028/k058/k128/k066/k059/k088)任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

促销活动的开展方式：

此次促销活动，全国统一开展，赠品全部由工厂采购，公司根据各地音乐手机完成率核销各地礼品货款。礼品采用先冲帐后核销的办法。

礼品费用核销办法：根据各地促销活动期间的音乐手机销售任务的完成率核销礼品金额

完成数量/任务数量(为100%)×单台礼品价格

各地的赠品需求数量由各地确定，原则上是针对消费者的促销，不考虑补通路库存。

配合本次促销活动，公司将专门制作陈列，形象展示，现场活动用pop物料。

除不可抗力影响外，本次促销的所有赠品，户外促销活动以及形象布置的宣传物料，须在9月10日之前到达各一级仓库。

终端的赠品配送方式：

派驻促销员的铺货型的卖场：赠品必须由促销员控制，赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应。

无派驻促销员的铺货售点：能借助促销活动转成现金进货；否则，不必在此类售点开展促销活动。

存的实际情况，按照1/3或者1/4（比例可自定）的数量补部分赠品，后续发货则按一比一配发；而且，这种补库存的情况，必须来自于该售点有新的订单下达。

促销活动注意事项：

从全国来看，音乐手机80%以上的销售来自于促销员；另外，还有很大一部分的销售来自于经销商老板的绝对主推。因此，我们的促销活动重点在此类售点开展。

招聘临促。旺季临促是拦截客流，留驻顾客的最重要力量，并且能加大活动范围，加大成交面。各地要从暑假开始招募培养临促队伍，才能在旺季产生巨大作用。明确临促的职责主要在于拦截以及留驻顾客，协助试机以及替顾客排队交款。

促销员演示样机配备.k098,k028,k128必须配真机。

陈列和形象更新。为突出音乐手机的主题以及整体品牌形象，在促销开展之前，各地务必在大卖场，核心售点，专区中尽可能使用新的背板（音乐手机主题背板）；并且使用1-2节柜台做专门的音乐手机陈列。工厂届时有专门的陈列示意图，各地务必按照示意图执行。

各地征订的音乐手机演示音箱必须集中陈列于促销活动售点。尤其是人流量大的核心售点。

本次促销赠品，很好地和音乐手机“完美音质”的卖点相切合，可以在销售时加以演示，进一步突出“完美音质”的概念。因此，促销品的备货和补货非常关键。

抢占销售卖场的关键陈列位置。陈列位置越好，越多，越大，销

量就会成倍提升. 因此, 各地在9月15日前, 要设法拿下关键陈列位(人流大, 留驻率高).

注意资源的投放和集中优势兵力. 旺季的时候, 其他品牌也是重兵投入, 参照五一联想在长沙市投放的临促数量(300名临促), 估计十一各品牌的投入力度会更大. 因此, 各地要注意借力打力和集中优势兵力, 必须抓住主动拦截顾客并带到柜台前这一关键环节.

业务团队销售竞赛和短信互动. 在国庆三天高频度互动. 其余时间每天短信通报省内各地销售.

10, 注意国庆七天的人流特点. 对历次节假日旺季的观察表明, 第1, 2天, 省会城市, 二级地市的人流量会大, 第1天的销量会达到平时7-10倍, 第2天达到平时的3—4倍; 第3, 4, 5天, 人流回落到地市, 县城, 乡镇, 销量为平时的1.5—2倍; 第6, 7天, 一级城市又有所上市, 但总量增长不大, 和平时周末类似. 各地注意根据此人流特点, 安排促销活动开展和资源调配.

11, 国庆当天要准备低价格机器冲量. 比如:k218等.

预防问题:

赠品的流失问题, 必须有严格的流程控制, 促销员必须填写《赠品发放登记表》. 每发放一个赠品, 都必须在表上做相应填写.

活动效果延续性的问题. 要设定促销目标, 开展分组竞赛; 促销活动中强化业务员户外推广以及站柜销售等推进促销效果; 利用销售奖励政策拉动乡镇客户持续关注和主推.

终端赠品发放登记表