

最新春节活动方案(模板9篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以上就是小编为大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

春节活动方案篇一

伴随着冬日里温暖的阳光，新年的钟声即将敲响,20xx年春节将如约而至。春节历来被视作家人团圆、亲友欢聚的节日，这是一个属于所有中国人的的节日。这也是一个进行情感教育的极好机会，通过一系列的活动，让孩子们在尽情享受活动大餐的同时充分感受春节带来浓厚的节日氛围。也让孩子在系列活动中学会关心，体贴爸爸妈妈，并激发爱爸爸妈妈的情感。

20xx年1月4日——2月6日

核心教育价值——喜庆、迎新、团圆、长大

一系列主题活动——寒假前开展一周活动

大班：“春节年俗”、“十二生肖”、“欣赏年画”、“我们班一年的大事记”、“我的新年历”、“压岁钱怎么花”（重自主参与）

中班：“剪窗花”、“大拜年”、“贴福活动”（重体验）

小班：“做鞭炮”、“放烟花”、“说吉祥话”（重在让幼儿感受节日气氛）

1、活动一：画一画，剪一剪喜迎新春

时间:20xx年1月4日---1月10日为期一周

活动目的`：这次开展的美术活动，不仅让孩子丰富孩子艺术创作，也让他们更加直观地了解春节习俗，体验中国传统节日的欢乐，寓教于乐地引导他们传承中国传统文化。

2、活动二：教学活动《春节的来历》、《年的故事》、《春节习俗歌谣》等

活动时间：1月4日--1月10日

3、活动三：张灯结彩迎新春暨环境布置

活动时间：1月10日

参加人员:邀请部分父母

4、活动四：迎新年——家园同乐会

活动时间[]20xx年1月11日—12日两天(上午、下午，时间控制在1个半小时内)

时间安排：(下周一)公布

5、活动五：春节摄影展

(1)、记录20xx年春节的精彩瞬间

(2)、全家福

(3)、我和爸爸妈妈一起去采购

6、活动六：绘画——热闹的元宵节

活动时间[]20xx年2月7日——10日

通过与同伴、老师和父母的共同庆新年活动，体验亲情、友情和师生情。感受过新年的快乐，知道新年是我们的传统佳节，过了一年我们又长大了一岁，体验成长的快乐。请各班将活动方案于9日上午电子文档发送至我的邮箱。

春节活动方案篇二

为丰富职工的文娱生活，让大家度过一个祥和、愉快的'春节，市商务局工会举行一次迎春联欢晚会，现制订如下方案：

一、组织机构

春节联欢晚会领导小组组长：××*副组长：××*××*

成员：

二、时间

x年x月x日或x日晚上20:00。

三、地点

西雅图歌舞厅

四、活动内容

- 1、副处级以上领导每人唱卡拉ok一首或表演节目一个；
- 2、每个支部选送三个节目；
- 3、其余表演节目由谢光荣负责编排组织。

五、参加人员

局机关工会会员及借调到局机关工作的人员。

工会春节联欢晚会活动方案

春节活动方案篇三

春节将至，为了给广大市民创造一个干净、整洁、安全、舒适的市容环境，决定即日起开展“精细整治 干干净净过大年”环境卫生大扫除活动，方案如下：

2021年1月26日至2021年2月10日为集中大扫除日。

（一）开展卫生保洁整治行动

1. 人工保洁。一是加大卫生保洁力度，组织力量对人行道板、树盘、路牙石下、绿化带进行集中整治，对所辖区域烟头、纸屑等细小废弃物全面清理，不留死角；二是严格作业规范，重视清晨普扫质量和下班前半小时、交接班空挡期间的巡回保洁，维护好辖区卫生环境；三是合理调配快速保洁人员，节前对商超、卖场、夜市等人流聚集区域加大保洁清理力度。四是作业过程中发现垃圾桶满溢的，第一时间反馈，确保联动处置高效顺畅。

2. 机械化保洁。节前安排护栏清擦车对市区护栏进行1次全面彻底冲刷清洗；在气温适合作业时段，安排高压冲洗车清洗护栏底部；气温低于5摄氏度时，暂停冲刷作业，避免道路结冰。

3. 垃圾桶、果皮箱清擦保洁。对所辖垃圾桶、果皮箱进行深度清洁，对有油污及破损处及时清理更换，确保设施干净完备。

4. 办公场所卫生整治。节前，对渔港路、张村车队、各工作站的办公室、食堂、卫生区、宿舍、大院、门窗玻璃等全面进行卫生大扫除。

（二）开展节前清运攻坚行动

1. 合理调配清运班次。针对节前市民、社区、单位开展卫生大扫除、垃圾量激增情况，制定清运应急预案，调配好车辆和设备，提高清运效率，确保垃圾日产日清。
2. 提升服务质量。利用好清运保障联络群，畅通信息反馈机制，快速有效处置垃圾桶满溢；积极回应市民、单位的垃圾清运诉求，研究解决方案，提高服务品质。
3. 调度粤能公司，加大节日期间智能垃圾分类回收频次，确保智能箱能够随时投放。
4. 开展车辆外观整治。要求生产车辆每天上刷车台，保障车辆干净美观。

（三）开展公厕大扫除行动

1. 严格按照“六无六洁”规范要求，对公厕内部及周边进行全面“大扫除”，彻底清理地面、蹲台、便器、隔断门板、管理间等设施卫生。
2. 清理公厕周边杂物，保证周边5米内无乱堆乱放。
3. 做好日常设施设备的维护保养，建立快速上报、分级维修机制，缩短维修周期。
4. 实时更换厕纸、洗手液等易损耗用品，提升服务细节。
5. 做好冬季公厕防冻和水暖管件维护。

（四）开展安全生产大排查

1. 深度安全排查。节前，设备安全管理科牵头，抽调人员成立联合工作组，开展全方位、全覆盖、拉网式安全生产排查，

整治各类安全生产问题隐患，不留盲区、不留死角，确保查深、查细、查全。

2. 严格作业规范。工作人员严格遵守操作规章制度，一线工人按要求统一着装，佩戴防护装备，人工清扫注意要逆向车流作业，随时观察路况安全，清运人员严禁主干道车后站人，注意减速慢行。

3. 加强车辆安全。重点整治查处驾驶人违规操作、车辆性能问题。严禁驾驶人酒后、疲劳、带病驾车；严禁车辆超载、超速、开带病车等违规作业行为；严禁三轮电动车、电动管理车违规充电。

4. 加强消防安全。细查仓库、工作站、中转站内是否存放线路老化问题，明确设施设备专职专管，并检查消防器材是否合格有效、摆放位置是否合理等。

（五）开展疫情防控行动

1. 做好防疫物资储备工作。口罩、消毒液等重点防疫物资做到提前储备1个月用量。

2. 做好设施设备消毒消杀。对环卫公厕、垃圾桶、果皮箱、生产车辆、办公场所等，按照防疫要求，做好每日消毒，并形成记录台账。

3. 落实健康管理、出入排查。各部门做好每日进行体温检测，形成台账记录，一旦有发热、咳嗽等症状，第一时间报备；加大门卫出入管理，外来人员出示健康码、测量体温、做好登记，经门卫核实确认后进入办公区；中高风险地区外围的职工及亲属返威，落实报备、核酸检测等要求。

1. 提高认识，加强领导。各部门要高度重视本次活动，并将其列入近期重点工作进行安排部署，切实加强领导，增强责

任感和紧迫感，确保活动任务的扎实落实。

2. 明确职责，落实任务。各部门根据实际情况有针对性的开展工作，抓好实施。严格落实分包责任制，认真履行职责，坚持“谁主管、谁负责”的原则，找出薄弱环节和存在的突出问题，加大工作力度，采取强有力的措施，按时间、按要求、按标准，高质量地完成各项工作任务。

3. 强化督查，确保实效。各部门要通力合作，强化监督检查，以确保活动达到预期效果。业务考核部门将对开展情况每天进行巡回检查，及时找出存在问题，限期督促整改。

春节活动方案篇四

灯谜是我国民族文化的一个组成部分，它的语言平实精炼，具有雅俗共赏的艺术特色。言辞中深藏人生哲理……它们像一朵朵含蓄深沉而又绚丽多姿的小花，展示在我们面前的是一个微小而又广阔的世界。此刻又逢新年来临，为增添节日气氛，渲染校园文化气息，让我们在这充满文化气息的校园里，共同迎接新年的到来。

通过此次猜谜活动来拓展同学们的知识面，加强同学们对我国民族文化的了解，丰富师生的课余生活，欢庆新春佳节。

： 12月27日下午

： 排球场

： 全院师生

喜迎新春

1. 宣传：

a.将活动传单印制好并广泛传发。

b.将活动消息及时送交广播室广播。

c.出好海报并张贴。

2. 其他：

a.给内部干事布置好比赛工作。

b.制作好活动所需表格。

1. 设置三种难度的灯谜，每种难度对应相应的分值。

2. 每位同学将有10次答题机会，每答对一题可获相应分数。

3. 当参赛同学要答题时，请取下谜面到工作台确认积分。

4. 在工作台合计总数并留下副联便于兑奖联系。

5. 本次活动设一等奖一名，二等奖三名，三等奖五名，鼓励奖十名。

春节活动方案篇五

20xx年x月x日-20xx年x月26日

共七天(20日-26日大年夜)

千僖迎新，半价返还

(一) 主要活动:千僖迎新半价返还

2. 单张购物小票返还金额不超过5000元;

3. 正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)；

5. 购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6. 家电、电讯等商品除外(商场海报明示)；

(二)可行性:七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折;50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

1. 男女装特卖场；

2. 儿童商场购物送图书；

3. 厂方促销活动。

1. 报纸广告：

2. 电台广告：

3. 现场横幅

4. 现场彩灯

春节服装促销活动方案3

五一长假，名目繁多的打折送礼让许多消费者都看花了眼，新品上架、旧货打折外加炫目的商场活动吸引着消费者一阵血拼，形形色色的促销手法也构成了另一道风景。传统的招数虽然有点用老，但效果还是不错，新的手法层出不穷；拼着命地比创意。

这些促销手段到底给消费者带来什么，又到底给商家带来了什么呢？

优惠券：商家以为还是“馅饼”，消费者认为都是“陷阱”

五一期间上海各大商场竞相推出了赠送优惠券的促销手段。流行服饰满300元送50元购物券，外加扣元购物整点开奖；二金百货买满200折30、40的活动；巴黎春天则是鞋包、内衣柜台买满100无可获赠50元服饰折价优惠券。送优惠券、折让、开奖，这些诱人的广告词听起来似乎是天上掉下了馅饼，但优惠券使用范围的限制、不能化零为整。不找零等种种限制让消费者意识到，优惠券并不是免费的午餐，要想真的从这些促销手段中得到实惠并不容易。

因为优惠券从最初简单的商家让利，已经演变到诱使消费者二次消费的手段，所以；几乎所有的优惠券都是贴补型的，消费者一定要再消费多少金额才有可能使用，这样，消费者在“享受”折扣券的时候，实际上是在不断地消费。

除了有时间限制外，优惠券的标准也非常混乱，让消费者无所适从。在购买或使用优惠券之前，还需要谨慎的阅读令人眼花缭乱的名目：许多打折商品是不送券也不能使用优惠券来购买，因此优惠券的使用范围十分狭小。有很多消费者为了凑足送券的金额，或是为了在规定的期限内用完优惠券，会不断的购买一些不太需要的东西。

送礼品：商家挖空心思新招，无奈百姓不买帐

买衣服送包包，买上装送裤子这些赠送手段已经司空见惯，许多消费者并不会冲着赠品而去，因为商家所送的赠品不是已被淘汰的款式，就是一些小饰物，不痛不痒的意思意思。如今顾客的消费趋于理性，通常的促销方式已经很难吸引顾客的眼球，于是今年有些商家独树一帜，在五一黄金周前期，打出了购物送旅游”的旗号在新宁购物中心[kisscat买满300

元便送共青森林公园套票一张，如若买满500元就送朱家角旅游套票一张。其实商家推出“送旅游”的原因很简单，只是因为恰逢五一长假，瞄准一些消费者假期出游的心理，希望能够借此带动一些消费。

在新宁购物中心，大多数消费者并不是冲着“送旅游”而去购物的，有的消费者打趣的和记者说，商场只送一套旅游套票，出游总是要结伴而行的，难不成还要自己掏腰包再买一套，另外所送的旅游景点也不怎么吸引人。因此“送旅游”虽然概念很新，但是收效却不尽如人意。

搞概念：送出“全新旧衣服”，展览吸引消费者

新乐路上刚刚开业的sabri naglory新开张就打出了古著的全新概念，古著在国外或是香港已经很流行了，不过在上海还是新出炉的稀罕事物。店中的古著占有所有货品的三分之一，绝大多数采自美国；都是妈妈甚至外婆级的旧装，店里还有一部分是经过老板娘兼设计师sabrina改造的旧装。如果家里有旧的衣服也可以拿来请老板帮忙改造，变成一件深具个性的“全新旧衣服。虽然需要负担200元左右的人工费用，但是老板娘的设计却是“额外赠送”的。

新开店所打出的赠送，其实是为了积累老客户所摆的噱头。就好像一些新品上市，总是矜持着不打折；偶尔的打折也不会超过9折，一些独一无二的个性店如要打折就更加难了。不过为了吸引新顾客留住老顾客，它们有时也会放下架子；给顾客一些回报。消费者也要用自己敏锐的目光来把握住为数不多的好时机。除了促销活动能够吸引消费者以外，商场里举行的其他活动也是吸引时尚人士的一大亮点。五一前汇金首次展出名人婚纱戴维结婚时穿的有超长头纱和拖摆的礼服，1992年歌手sting和trudiestyler结婚时新娘子穿的价值10万美主，由gianniversace设计的维多利亚式的黄金镶嵌折皱婚纱。

虽然这些都是仿真作品，但是一旁会有原图可以参照，这样

首度的婚纱展览倒是吸引了不少待嫁新娘们的目光。

商场的众多展览都是免票的；其实也算商场对消费者的一种回馈，同时也能吸引更多顾客，这不失为一举两得的好方法。虽然没有具体的优惠条目，但能借助展览主吸引一部分消费群体，比如婚纱展就能把待闺中的女性朋友吸引采，同时促进了与婚礼相关一些服饰。饰品的消费。

一、活动目的

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，展示品牌热促销的时机。

赢春传心意，惊喜数不尽。

及产品介绍活动范围：

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□20xx□02□10——20xx□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xx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购物券一张□xx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？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xx□

活动目的：

元旦是一年中第一个重要节日，此时消费者经济比较宽裕，购买能力强。我们通过“现金”即时回报提升入店人气，烘托喜庆氛围，且“抓钱能手”寓意感强，使消费者产生联想和期盼，易刺激消费者的购买欲望，最终达到冲刺年终销售高峰的目的。

20××年12月28日至20××年1月6日

浙江省恒源祥网络终端

金猴嘉奖抓钱能手

手有多大，奖金就有多大

看“谁”是20××年的抓钱能手

过年恒源祥全家喜洋洋

- 1、通过当地电视台，当地商报针对目标消费群作信息告知；
- 2、通过手机短信一对一告知活动信息，达到有效针对vip客户；

3、通过别致的店内外布置，使销售终端气氛隆重热烈。

中国店网—中国最专业、最全面的开店创业网。

1、限时限量

2、金猴嘉奖抓钱能手

购物满×元，即现场进行嘉奖一次，在奖池中单手抓现金，能抓多少给多少。

3、过年恒源祥全家喜洋洋

活动期间为全家人购物满×元，送vip金卡一张（享有购物打8.8折的优惠）和元旦精美礼品一份。

1、店内挂pop吊旗，店外彩旗，顾客购物赠送新春贺卡等来营造和渲染现场的浓烈氛围。

2、在活动黄金时段，穿着奥运福娃卡通服装，身挂“新春穿新衣，新衣伴好礼”，“过年恒源祥全家喜洋洋”“看谁是20××年的抓钱能手”字样条幅在店外宣传，以吸引客户。

3、春节前一周以播放欢快的春节歌曲为主，室外装饰灯笼等。

4、各店活动商品或者赠送品必须于27号晚上前全部到位，并且将活动细则的解释工作落实到每位员工。

一、元旦，新春促销活动

促销主题

恭贺新禧喜迎新春

共庆佳节洛兹奉献

新春是绚丽的，精彩的，浪漫的，时尚与激情在这个多彩的日子里完美汇聚，洛兹男装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

促销时间

建议20xx年12月底至春节后一周

促销内容

- 1、新年新气象，全场xxx折起。
- 2、凡购物即送新春礼品一份（送完为止）。

促销主题

洛兹男装店喜庆x周年

促销时间

自定

建议促销内容

（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1、全场服饰xxx折，部分商品除外；
- 2、活动期间来店即送精美礼品一份；
- 3、折后满xxxx元赠送指定服装一件；
- 4、活动期间推出店庆价新款服饰；
- 5、可以旧换新，只需补足前后购衣差价。

6、消费者现场办理vip贵宾卡活动（满500元可办理贵宾卡）。

7、店庆当天过生日的男士出示身份证即可以xxxx折特价购买任意服饰一件。

促销主题

洛兹男装棉褛系列文化月（或者其它单品系列）

促销时间

自定

建议促销内容

（以下促销活动可自由选择，组合）：

1、全场服饰xxx折起。

2、打折后累积消费满xxx元，可获得指定服装一件（库存产品）。

春节活动方案篇六

销售：

1、保留5%的最好房号以后再推出，其余可售房号全部推出。具体可售房号请贵司尽快提供，以便共同商榷。在春节期间成交的客户应可获得促销折扣，以促销折扣积聚人气，促销折扣视当时世纪村销售价格情况而定。

2、必须制定出完整的价格表供客户选择。

3、已经签订了《预订房号意向书》的客户需提前一周通知，

样板房做好之后，需立即通知其前来观看，以便让其充分感受到二期的实际情况，尤其是阳光花房的实景，最终达到促使其落定。这部分客户在公开发售后一周内签订正式的《认购书》。

通知形式：提前发送华源公司致客户（指作了内部登记的客户）邀请函，售楼员电话访问确认。

邀请函内容：通知客户参观世纪村二期样板房，同时邀请其参加二期开盘仪式，并向客户表达发展商对客户的新年美好祝愿。

宣传：

在春节期间必须配发大量的广告才能完成销售目标，由于是春节期间，广告宣传应以电视广告、路牌广告为主，报纸广告、网络广告为辅。

电视广告：发布时间、频率，及频道我司将在调查收视率，及热播节目后作详细的发布计划。

路牌广告：广告公司设计制作完毕后，需在开盘前一个星期安装到位，正式发布。

网络广告：更新网页，发布世纪村公开发售消息，全面介绍世纪村二期`flashmtv`世纪村的`mtv`制作完毕，在网上发布，及提供免费下载，以`flash mtv`作为一个主要宣传载体。

报纸广告：2月2日《深圳特区报》整版促销广告

香港媒体《太阳日报》或《东方日报》整版促销广告

2月23日《深圳特区报》整版促销广告

现场：

与礼仪公司尽快制定现场包装方案并完成现场包装，制定开盘仪式方案；广告公司完成销售导视系统，及售楼通道、售楼处包装，现场工作要求在1月26日完成，为销售创造出一个良好的氛围。

所有的园林、水景都清理、修整完毕，全部开放；对世纪村水电设施作全面的检测及维修，如电灯，会所洗手间；地下停车场的绿化装饰，世纪村将以一个最佳的状态迎接客户。

现场接待：

要求物业管理公司对服务人员进行培训，制定为开盘服务的计划及协助人员安排，要求到岗到位，服务周到，并为客户提供精致、可口的茶点招待客户。

我司将对售楼员进行专业培训，分工分责。详细制定工作安排表，发展商销售部有关人员及我司策划人员及有关领导在现场处理突发事件。

门通讯及交通：保证售楼处销售电话的'畅通，看楼专车必须到位。罗湖关口安排看楼专车。

办公用具及所需宣传资料的到位：办公所需办公用具及宣传资料全部到位，发展商安排负责人。

开盘发放礼品：贺岁片dvd+世纪村flash mtv光碟

活动a□举办新年业主茶话会

b□新年晚会

c□世纪村贺新年元宵节花灯猜谜游园活动

时间：农历正月十五

活动形式：在世纪村举办世纪村灯会，及猜谜活动，邀请业主及客户参加游园活动，现场准备元宵及精美奖品。

活动安排：礼仪公司负责彩灯的制作及猜谜活动，彩灯可制作出系列特定主题的彩灯。

注：在春节放假期间，我司售楼员一律不放假，以确保销售现场工作正常进行，我司会安排专门的策划及管理人员在假期值班，手机保持畅通。希望发展商在假期安排专人值班负责各项工作，处理突发事件及后勤保证。

1、增加房号，尤其是较好的单位，可售单位（包括已被预定的单位）应占到总数的60%。

2、春节期间同样以电视广告、路牌广告为主，网络广告、报纸广告为辅，但发布力度相应减少，将火力集中在年后开盘期间。

电视广告：发布时间、频率，及频道我司将在调查收视率，及热播节目后作详细的发布计划。

路牌广告

网络广告：更新网页，以flash mtv为一个主要宣传手段。

报纸广告：2月2日《深圳特区报》半版促销广告

表明世纪村春节期间世纪村销售中心照常营业，恭候客户参观样板房、园林、会所。同时现场有新年礼物派发。

附：世纪村二期成交香港客户分析

目前共成交149套，其中香港客户17套所占比例为11.41%

1、置业目的

从置业目的上看港人置业主要是为了自住，这部分客户大都在深圳工作，在生活上需求有自己的住所。另外度假者也占到30%左右，他们比较认可世纪村的地理位置及旅游人文环境。投资者也有12%的比例，说明世纪村还是有一定的保值、增值空间。

2、购房考虑因素

从购房考虑因素看绝大多数香港客户对于环境要求较高，户型上考虑也比较多，但对价格不太敏感。

3、信息来源

4、所购面积分布

从购房面积来看，港人置业并非追求大面积户型，而往往是适用为主。

从以上分析可以看出世纪村在作外销时，广告诉求点应放在地域优势上，充分发掘世纪村的地理位置优势，环境优势，旅游优势以及人文优势。受众者是香港本地人以及深圳外资企业。推广户型以90到130 m²为主，宣传上一方面利用好已有的客户资源，另一方面尽量从报纸广告上打动客户，以尽可能低的成本实现最好的销售成绩。

春节活动方案篇七

当前,国内疫情零星散发,疫情防控形势仍然严峻。2021年元旦、春节(以下简称“双节”)将至,在做好疫情防控、安全生产工作的同时,做好生活必需品市场供应工作极为重要。

为确保“双节”期间生活必需品市场供应，根据省委办公厅、省政府办公厅《关于认真做好2021年元旦春节期间有关工作的通知》和省防控疫情推进外资外贸商贸流通文旅业发展协调组《2021年元旦春节期间市场保供工作方案》和沧州市防控疫情推进外资外贸商贸流通业发展协调组《关于印发2021年元旦春节期间市场保供工作方案》和《河商协调字〔2020〕2号》文件精神，结合我乡实际，特制定本方案。

深入贯彻落实市委、市政府工作要求，树立强烈的政治责任感，把生活必需品市场供应作为岁末年初的重要工作，围绕重点任务，强化机制建设，制定工作方案，细化应急预案，明确职责分工和属地管理职责，采取坚决果断、有力有序、科学周密的举措，主动作为，狠抓落实，全面有力保障生活必需品市场供应。

（一）做好销售预警。将“菜篮子”乡长负责制落实落细，“双节”期间组织协调人手，按时到商超查销售、查库存、查缺货。坚持生活必需品突发事件和市场供应异常情况即时报告制度，如遇集中抢购、脱销断档等异常情况，要快速发现、快速上报、快速反应、快速处置。对商超、农产品批发市场重大异常波动不报、漏报、瞒报、迟报的严肃追责。

（二）及早备货补货。引导、组织商超等营业场所尽早与种植基地、养殖基地和生产基地、生产企业对接，利用市场化手段建立稳固可持续的供求关系，锁定货源，及时保质保量采购、调运、储备足量的菜、果、肉、蛋、奶、糖、盐等生活必需品，特别要备足大白菜、圆白菜、土豆、白萝卜、胡萝卜、大葱、洋葱等耐储蔬菜，满足居民居家生活基础需求。指导商家提高补货、补架频次，做到存货在店、存货在架，避免出现空柜、空架，确保生活必需品供应充足、市场稳定。

（三）提供充足货源。落实保供工作部署，动员市场主体积极备货。抓紧组织本地菜采摘、上市，引导动员活体储备养殖场育肥猪适时出栏，积极有序向市场投放。鼓励商场超市

赴外地采购蔬菜、水果等生活必需品。在保供工作中尤其要加强对冷链食品的检验检疫，确保不断档、不脱销。组织检查，提供指导，保证生猪活体、冻肉、蔬菜储备规模、质量，确保应急时可投放。要及时关注跟踪舆情，客观准确报道市场供求情况和保供稳价成效，稳定社会预期，增强民众信心。

（四）发挥电商作用。加强与省、市内外线上平台联系，及时获取重要生活必需品供需信息。指导商贸流通企业完善线上平台商品进销管理系统，加大生活必需品采购，必要时组织力量驻厂进货，确保重要商品不断档。指导大型商超加大线上销售力度，与第三方物流快递企业合作，提升物流配送能力，提高商品网订配送比例。充分利用村庄便利店资源，广泛提供自寄自取为主的收派件服务。指导餐饮企业提高线上供应能力，满足各类社会消费需求。指导督促商贸流通企业保留现金支付渠道，切实满足老年等群体支付需求。

（五）有效防控疫情。严格落实秋冬季疫情防控各项措施，开展疫情防控情况专项检查，指导督促超市、百货店、饭店等商贸流通企业，做好消毒通风、员工顾客戴口罩测温等工作，为顾客提供免洗洗手液、一次性消毒纸巾等用品，通过广播和大屏等宣传防控知识，确保购物场所安全。要督促冷链食品经营单位及相关冷库等经营主体不断完善防控处置工作方案和预案，加强对冷链食品特别是进口水产品仓储等经营环节和经营管理人员的管理，提升疫情防控能力，防止由物及人的疫情传播扩散。

（六）实现安全生产。要结合“双节”期间商贸领域安全生产面临的形势特点，抓好安全生产风险防范。按照属地管理加强对超市、餐饮企业等人员和货物密集场所及直销、药品流通、报废汽车拆解等领域的安全风险辨识管控和隐患排查治理。指导成品油流通经营企业落实安全生产规定要求，配合做好加油站等安全生产隐患排查；落实冬春火灾防控措施，严格大型群众性活动报批程序，严防商贸展览、促销活动发生火灾、踩踏等群死群伤事故。督促企业严格执行领导在岗带

班，值班人员24小时值班制度和事故信息报告制度。广泛宣传用气、用电、消防等安全生产知识和救援常识，推动各项管理措施落实到位。

（七）优化市场环境。开展岁末年初市场秩序专项整治，聚焦互联网、农村、城乡结合部等重点领域，依法打击假冒伪劣、虚假宣传、价格欺诈等违法行为，营造良好消费环境。加强对农产品批发市场监管力度，强化抽检检测，防止不合格产品流入，确保产品质量安全。维护好生活必需品市场秩序，严厉打击囤积居奇、哄抬物价等行为。要求企业切实负起社会责任，加强价格自律，稳定商品价格，在经营过程中维持以往正常加价率和利润，严格按照规定明码标价，不得跟风涨价、借机牟取暴利，不得利用虚假方式和不正当价格手段进行价格欺诈。出现违法违规问题的，一经查实严厉处罚并依程序公开曝光。

（八）联系重点企业。从本乡选出代表性强、覆盖面广、销售额大的商场、超市作为重点联系单位，由乡镇领导和责任人员分包直联，聚焦重点企业生产经营、市场供应、疫情防控中难点热点问题，及时掌握其经营状况，加强政策引导，帮助其解决困难、扩大销售、提高效益，为消费者提供优质商品服务，确保生活必需品供应充足、市场稳定。

（九）预备应急响应。从本乡选出销售额高、储备规模大、物流配送能力强的重点商超以及活体养殖户作为重点保供单位，做好突发事件应对准备，实施应急响应。较大范围事件报市商务局、市发改局，待核实后报市政府批准后组织应急响应，快速组织商品货源。发挥市场主体作用，建立市场联动联保机制，动员生活必需品经营企业快速支援、保障供应。

（一）加强组织领导。对生活必需品市场供应及疫情防控、安全生产工作，主要负责同志要亲自抓、负总责，深入一线、靠前指挥。分管负责同志和有关人员要认真履职尽责、密切协同配合，组织制定切实可行的市场保供工作方案，强化保

障措施，做到人员、准备、协调配合“三到位”。

（二）加强舆论宣传。加强迎新春消费知识宣传，及时关注舆情，通过电视、广播、社交媒体等多种渠道，主动发声、及时发声、准确发声，回应社会关切，做好正面宣传，稳定社会预期，引导合理消费，营造保障生活必需品市场供应的良好氛围。

（三）加强情况报告。对辖区内重点商超、农贸市场进行监测，严格执行市场供应异常情况即时报告制度。

春节活动方案篇八

为了提高员工企业归属感，增强酒店员工凝聚力，鼓舞酒店员工士气，丰富员工业余生活，经酒店研究决定，于20xx年1月20日举行第一届员工新春联欢会。

放飞梦想希望无限（活动前背景音乐“超越梦想汪正正”）

20xx年1月20日14点（根据预订情况决定，时间二小时以内）

酒店

酒店全体人员

XXX

第1个环节：携手风雨同程（背景音乐建议采用西安总经理年会背景音乐）

本环节主要内容：展示酒店（可介绍酒店或酒店未来的发展方向）新春寄语（员工入场时投入已经准备好的抽奖箱中，每个员工为自己、家人、朋友或公司写下一句祝福，号码由行政部提前发放到员工手中，以便于最后抽奖，）公司高层

致词（执行董事黄永中先生、总经理赵润森先生）型歌舞节目一个介绍酒店的员工情况□20xx年度酒店感动人物暨优秀员工事迹，建议参照感动中国的颁奖程序，有颁奖词、颁奖嘉宾及影像资料）

第2个环节：感动时刻温情常在（背景音乐“感动韩红、不能没有你那英”）

本环节主要内容：庆祝近期时间员工生日回顾酒店筹开培训影像资料节目两个

第3个环节：青春无限梦想飞扬（背景音乐“想唱就唱”）

本环节主要内容：春节style□衣食住行玩。节目三个互动游戏（团结协作型“因为有你，我的世界更精彩”）

第4个环节：激情荡漾畅想明天（背景音乐“我相信”）

本环节主要内容：传递快乐心情（现场传动一支话筒，由主持人随意叫停，如话筒在谁手里，由他说出对酒店想要说的话，并参加现场抽奖，现场堆放数个气球，里面有不同的’奖品，也可能是惩罚等）放飞希望（抽奖，由现场的观众抽取6名幸运者，一等奖1名，二等2名，三等奖3名）

行政部：主要负责本次活动规划、预算、组织、协调各部门

培训部：协助行政部完成本次活动，对活动整体策划、节目选定、化妆费、服装费等发生的相关活动费用报帐工作。

工程部：活动当天14:00前完成音响灯光调试，2个无线麦克风、2个有线麦克风、2个麦克风架，负责活动现场背景音乐和员工节目音乐播放。

餐饮部：负责活动当天14:00前场地布置完毕（绿色植物、

彩带等)。

春节活动方案篇九

省、市各级领导十分重视今年的送温暖活动。1月23日省总工会下发了《20xx年元旦、春节期间省总工会开展送温暖活动的方案》，将组成11个调研组，分别由省总工会领导同志带队，分赴全省17个市和部分省产业、大企业走访慰问、调研情况；近日，市委、市政府先后召开了由有关部门参加的送温暖活动安排专题会议，研究两节期间群众生产生活问题，随即市委、市政府及其“两办”，先后下发了《关于做好春节期间有关工作的通知》和《关于在元旦春节期间认真开展走访送温暖活动的通知》，对元旦春节期间做好走访送温暖活动和群众生产生活工作提出了明确要求，进行了具体部署，由市级领导带队，分市直和县区对困难群体中的代表进行走访慰问。为做好省市各级领导走访慰问的准备工作，现就全市工会开展送温暖活动提出如下实施方案：

本次送温暖活动，市总工会确定自元旦开始，到1月底结束。主要是协助安排市委、市政府和上级工会领导以及市有关部门的走访慰问活动；同时，市总工会将统一组织力量，抽调市总机关有关部门人员深入困难企业和特困职工家庭访贫问苦，认真搞好调查研究，切实掌握困难职工的生产生活状况，组织、指导基层工会开展好“五送”活动，具体帮助职工群众解难事、办实事、做好事。各级领导在走访慰问活动中重点了解的内容如下：

- 1、倾听下岗失业人员和特困职工的意见、呼声和要求，体察职工情绪，准确了解特困职工的生活状况及迫切需要解决的问题。

- 2调查了解企业拖欠职工工资，特别是各地解决拖欠进城务工人员工资的情况，及时发现问题，促进问题的解决，并做好政策法规的宣传工作。

3调查了解企业离退休人员基本养老金按时足额发放、失业保险、城市居民最低生活保障等社会保障政策，以及促进下岗失业人员再就业政策的执行情况，督促政府有关部门尽快解决问题，确保各项政策落实到位。

4贯彻落实市总工会《关于元旦春节期间继续开展送温暖活动的通知》的情况，开展送温暖活动的打算、措施等。

5走访慰问企业困难职工、劳模先进人物和军转干部家庭，广泛宣传党的十八届五中全会精神和有关政策，做好职工群众的思想政治工作。

1]下岗失业人员以及尚未纳入低保范围的特困职工；

2、因大病、灾害等原因造成家庭特别困难的职工；

3、企业中生活困难的劳动模范和军转干部及单亲女职工。

省总工会领导来临沂走访时，除听取市总工会汇报外，还要听取走访困难企业、特困职工家庭所在县区工会汇报（每户20xx元慰问金），了解特困职工的生活状况，倾听他们的意见要求，检查指导工会送温暖活动的安排和开展情况。

市及市有关部门领导分组走访慰问的形式和对象，由有关部门和单位另行安排。其中，工会负责困难企业中特困户的名单确定和走访安排。各县区工会要分别确定两个特困企业，并从每个特困企业中确定两户走访对象，即每县区确定两个特困企业、四户特困职工家庭上报。

各县区对于省、市领导走访外的各自掌握的特困职工户，要认真落实市总送温暖通知精神，扎扎实实地开展好各项送温暖活动，并认真做好送温暖总结和统计工作。省以上困难劳动模范的走访慰问，市总工会根据全总、省总工会要求正在

制定方案，将安排专门资金走访。县区的困难市劳动模范，由县区优先纳入送温暖对象中自行安排走访；市直属单位的困难市劳动模范，由市总工会统筹兼顾。

省总工会领导同志的走访慰问，从元旦开始，到1月底结束。届时，由市总工会另行通知。

市领导同志的走访慰问的时间是2月6日至10日。

各县区总工会要将确定走访的困难企业和特困职工户名单及其简要情况于5日下午前报市总工会生产保障工作部。

1、各县区和市直各单位工会要把关心职工疾苦，帮助他们解决好生产生活问题作为当前的首要任务和全局性工作抓紧安排部署、抓好落实。特别是对省、市领导走访慰问的准备工作，要精心安排、精心组织，确保走访活动的顺利进行。

2、要充分利用各种新闻媒体，做好送温暖活动的宣传报道工作，体现工会组织的特色，营造全社会关心困难企业、关爱特困职工、扶危济困的良好社会氛围。

3、在开展送温暖活动中，要廉洁俭朴，轻车简从，食宿从简，严以律己，率先垂范，做好表率。