

2023年元旦促销策划方案(通用10篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

元旦促销策划方案篇一

通过在圣诞元旦期间开展一系列的餐厅环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅双节期间经营销售收入的目的，同时提高餐厅在本区域内的品牌知名度，在消费者心目中，特别是家庭大众消费者心目中良好的企业形象和优质的产品服务，为酒店餐厅的除夕年夜饭、元宵节等后续的`促销活动做好顾客资源准备。

20xx年12月24日（星期x□至20xx年1月xx日（星期x□

圣诞节主题：蓝色梦幻圣诞，浓情餐厅

元旦新年主题：新年新气象，餐厅新年顾客大回馈

活动一“庆圣诞迎新年”专题文化墙

在餐厅大堂的一侧，专门制作“庆圣诞迎新年”专题文化墙，以这种特殊的方式来装扮酒店餐厅的节日气氛，整个文化墙挂满了雪花坠饰、圣诞老人像、金色花环、小星星等，还贴上了美丽的诗歌助兴，酒店餐厅的员工在文化墙上写下自己对圣诞节的祝福和元旦新年的期望，顾客也可以将自己的寄语写在上面，活跃的文化气氛让大家在新年到来的时刻信心百倍。

活动二圣诞唱诗班歌声送祝福

餐厅员工组合成圣诞唱诗班在餐厅大堂等区域为每一位来店
的客人送去平安夜的祝福，以蓝色主题的蓝色灯光，蓝色球
体，蓝色的穿梭空间，并与植物圣诞红构成了一副奇妙，充
满想象的的图画，到处是一片蓝色的海洋。当晚，圣诞唱诗
班穿梭在圣诞晚会的席间，她们身着红白相间的长袍，欢乐
的歌声在上空飘荡，为今年清冽圣诞夜带来一丝的暖意。

元旦促销策划方案篇二

我要暖暖的，价格赤裸裸！

1、预售时间□xx年12月22日——xx年12月31日

2、活动时间□xx年1月1日—xx年1月7日

柏金地板全国各大专卖店

想知道我暖暖的奥秘吗？柏金年度赤裸上阵，光手抢礼、光手
抢钱、光手抢价、光手抢木板，各种大奖免费抢不停，更有
黄金吊坠等你拿。你，还在犹豫什么！

1、温暖礼：玩转找茬，嗨翻元旦

参与方式：在柏金各专卖店内，登记相关资料即可报名参与
本次活动。只要你在10分钟内说出2个以上的不同点，大奖就
是你的！

2、温暖情：新朋订单，老友有礼

参与方式：凡是柏金老客户带来的新客户，可享受低折优惠。
新客户在当日完成定金支付后，老客户还可以免费获得地板
专业护理一次；这还不够，新客户当日定金在500元及以上，
新老客户还可同时参加“柏金送温暖抽奖”活动，百分百中
奖！

3、温暖秀：果敢秀爱，豪礼相送

参与方式：当天在柏金专卖店内完成定金支付之后，在幸福榜爱心里签名，便可以获得定额装修基金。自活动开始一个月以内，总实际支付金额最高的还可以免费获得千足金吊坠(生肖羊)一个。

4、赤裸价：赤裸特价，佐罗来袭

参与方式：消费者凭借单页前来购买的顾客享受森诺韦尔限量款低至49元/平的優惠，当天完成定金交付的还可以获得元旦地板好帮手加湿器一个。

5、赤裸折：我是冠军，新品抢购

参与方式：关注柏金官方微信即可参与柏金新品首发抢购。限量折扣，错过这次，再等一年！

备注：具体促销优惠详情，请见柏金地板旗舰店内海报。以上活动均为独立活动，不可同时参与。

元旦促销策划方案篇三

元月1日至3日期间，每天前80名刷卡购票的会员即送横店电影城新年明信片一张，每张明信片均有中奖机会，数量有限，送完为止！

本月内凭《喜洋洋之开心闯龙年》的票根购买3d魔幻动画片《大闹天宫》的影票享受五折优惠，同时可获赠电影纪念品一份。本月内凭《大闹天宫》的票根购买《新天生一对》的影票享受五折优惠，同时可获赠电影纪念品一份。

元月份，凡新入会会员均赠送专场观影券2张；老会员充值200元即赠送专场观影券2张，充值400元赠送专场观影券4张，充

值600元赠送专场观影券6张。(多重多送)另：本月新会员、充值的会员均赠送精美海报1张。

元月份寒假期间，每天13点以前和22点以后所有场次的电影均以半价售票。普通电影25元□3d电影35元(特殊电影除外)。横店影城陪同学们度过一个开心快乐的假期。

本月内持有本人以下证件其中之一的，全天购票观影均享受五折优惠，普通电影25元□3d电影35元。军官证、军残证、警官证、老年证、教师证、学生证。

寒假期间来横店影城观看大片首映，均有机会参加看首映抽奖的活动，影城现场赠送电影纪念品一份。

元月12日周四零点 《大魔术师》 原价50元现价25元

元月19日周四零点 《逆战》 原价50元现价25元

元月25日周三零点 《碟中谍4》 原价50元现价25元

除夕至大年初六，留在开封过年的非开封籍人，凭本人身份证观影享受五折优惠，每人每场限购1张电影票。

本月内所有会员均可写下幸福纸条在当天影城大厅大屏幕上展示您的`爱情宣言。当天生日的会员凭本人会员卡登记，可在影城中山路大屏幕上展示生日祝福字幕。

2张2d影票+1中桶爆米花+2杯热饮=100元

2张3d影票+1中桶爆米花+2杯热饮=120元

2杯热饮+中桶爆米花=30元

300分兑换 中杯可乐1杯

600分兑换 电影票1张

900分兑换 3d电影票1张

1100分兑换 电影票2张

1600分兑换 3d电影票2张

年底积分不清零

横店影城为答谢光大影迷半年来对影城的支持，凡收集去年横店影城七月至十二月每月不同三折页(6张)的顾客可获赠专场观影券1张。(每人限换1张)

元旦促销策划方案篇四

从以往的经验看元旦节对于药店促销来说推动性不是很大，但机会不可放过，将两节合并一块，借机宣传并加强药店影响力度。

加强药店外在形象，扩大知名度。

送给你家一般的温暖！

20xx年12月24日至20xx年1月3日

打折、买赠、义卖

1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有本店以往消费收银条的顾客可以享受八折优惠。

2、老年人消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费出诊卡一张。

3、贫困家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒（共500份）。

本店开展xx老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于xx贫困基金，用于无钱就医的同胞。

凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

宣传单□dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视
略

- 1、所有营业员、促销员要做到温暖到家的气氛。
- 2、要充分利用媒体来宣传此事，加强企业形象及力度。
- 3、赠品要提前准备，统一定做。

元旦促销策划方案篇五

从以往的经验看元旦对于药店促销来说推动性不是很大，但机会不可放过，借机宣传并加强药店影响力度。

加强药店外在形象，扩大知名度。三、活动主题送给你家一般的温暖

20xx年12月25日至20xx年1月2日

活动一

- 1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有本店以往消费收银条的顾客可以享受八折优惠。
- 2、老年人消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费出诊卡一张。

3、贫困家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒（共500份）。

活动二

本店开展xx老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于xx

元旦促销策划方案篇六

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”、并逐步发展成为零售企业的龙头老大。

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评、从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业、现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下。

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客、扩散商场知名度树立良好的企业形象。

2、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

优势：沃尔玛具有很强的规模效应、在一定程度上具有很大的竞争力、而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1、以成本为基础以同类产品价格作为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估、而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传、也分析了市场的状况、可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写、这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的。

一个企业要让自已的活动变得很成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有有力由此来获取更多的利润、并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自已只是从书本上来知道策划书要从这几方面来写但根本没有亲身写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书、而策划书对一个企业也是非常重要的企业活动的成功与否在于策划书写得好与否。

元旦促销策划方案篇七

- 1、直接提高店面此段时间的销售业绩。
- 2、未农历新年的销售峰期奠定客户基础！

圣诞！元旦！借鸡生蛋！快乐诞旦！买100送100！

12月18日（六）—1月2日（日）

活动业绩预估：

各店单日平均营业额提升至3000元以上。

sp□商品直接促销）活动

活动时间：

12月18日（六）—1月2日（日）

费用预估：

暂无

sp1□优惠送到底大行动：

凡在活动期限内，到店内一次性购买满100元货品（8折以上，含8折）可一次性获得赠送的价值20元抵用卷5张！累计共计100元！

每张抵用券限单次消费，且20元可以当场消费，不设找零。
（详细使用方法，见抵用券说明）

sp2□折扣降价直接促销：

活动方式：

- 1、全场秋冬装特价5折起（主力折扣7折）
- 2、全场3w货品全面3—6折清仓。
- 3、全部新款冬装8折优惠。新客上门真优惠：

sp3□新客上门有实惠：

活动方式：

- 1、凡第一次到店面内购买商品的客户，可以直接登记客户资料。并在原有购物的基础上再打9、5折！（限6折以上商品）
- 2、凡一次性买购超200元以上，可获得积分卡直接多两枚印花的优惠积分。
- 3、新顾客一次性购买满228元可赠送精美身高尺一套！

备选：抢购乐其中

活动方式：

- 1、自行指定15款为抢购专款货品，这些货品在抢购时间段内

一律最后单一成本价销售。

2、抢购详细操作方式（见附件）。

活动媒体宣传计划

活动时间：12月10日（五）—12月17日（日）

费用预估：暂无

一、夹报计划：

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部，印刷统一的宣传dm（单张），并在传单内底纹配以叮当猫logo（总分数1—2万份，于当地各市的最主要报纸发行单位内夹报发行。

二、短信计划：

结合所挑选的活动内容项目，挑选适当的辅主题以及活动内容，对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信，而告知公司的活动内容。

三、邮递计划：

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄，并可在内付10元抵用卷一张，而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

四、公车横幅计划：

（详细布置及安排详见效果图）

灯光：主光源明亮但不能刺眼，能以黄白两色灯光交叉照射。

模特及服装上应有黄色射灯直接照射，体现细节特征。

模特模特：以当地最适合销售的产品为主力，以价位最低的服装穿着在其身上，并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列：价位最低的服装放置于最显眼的位置□4s上至特价花车内□3w货品上至各个柜台内。并同时货品上用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛：主要以激烈奔放的动感音乐为主。节奏应尽量快。推荐使用：芭比娃娃主唱的：触电（以及专辑内其它相应的歌曲）

陈列道具：

1、门头横幅：用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上印活动主题：（待选）

2、店面橱窗：将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球！并同时橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛！

3、上空吊旗：统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊，每张吊旗相距约80cm—100cm□悬吊高度吊旗最下方距离地面2.4米。

4、花车前方□kt板喷画布置，内喷内容为（待选），以进步突出我们的活动内容。

5、收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的活动的情况。

6、员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语（待选）的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们

的活动口号！

所需要物品准备清单：（数量为预估量）

抵用卷a□10000张。各种折扣的标示卡各：3000张。吊旗、橱窗喷画□x架喷画：200份（每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张x架喷画、收银台摆放用一活动说明两张）

元旦促销策划方案篇八

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满1000元即送100元现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、六六大顺

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字20xx□摸全20xx的顾客，奖励现金66元，摸到20xx数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：1000元-1499元可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负

担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客3名

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

元旦促销策划方案篇九

: 全体师生

政教处、教务处、办公室

1、组长：杨××;副组长：张××

3、筹划：柯某某、刘××等

3、舞台设计布置:

4、音响道具:

5场务:

学校的礼堂

1、晚会基调：喜庆、祥和、热烈

3、贯穿“三商教育”理念，反映学校半年来所取得的成绩，携手打造亲情班级、文明班级、示范班级，创建和谐校园。

3、激发和鼓舞全校师生的工作及学习热情，继往开来，再创辉煌。

1、形式不限，可单人或团组表演均可，节目类型包括大合唱、独唱、独舞、民族舞蹈/现代舞蹈(组合式)、模特表演、歌曲串烧、相声、小品、杂技、演奏、朗诵等;节目题材力求体现新颖、活泼、生动、感人、搞笑、优美、意义深刻、发人深思等不同风格。

3、具体的节目编排由节目组负责。所有节目需提前彩排，经过节目组审查之后，合格的节目方可在晚会上表演。节目演

出次序由节目组决定。

3、节目来源：

音乐老师负责4个节目；每班班主任负责编排3个以上节目；教练负责编排3个以上节目（xx月xx号晚上例会时将节目上报节目组柯老师，由活动筹备组审核、调整）

（xx月xx号上报节目内容□xx月xx号检查排练情况□xx号彩排筛选节目□xx/xx号彩排合练）

元旦促销策划方案篇十

活动主题：

新年新景象，_好礼多

活动目的：

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现__商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

氛围布局：

全面围绕“新景象，送好礼”活动主题展开布置。（卖场节日气氛、特卖场布置等）（时间：元旦前三天内）

1. 促销时间：

20__年11月28日----20__年01月2日

2. 促销主题：

元旦送礼乐翻天

3. 促销商品组织:

1□dm版面安排□8p□促销商品70支。

2□dm商品安排:

4. 促销商品活动

1. 冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2. 圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象;(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4. 元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5. 生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

5、活动促销

元旦送大奖，购物更疯狂!

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

内容：

1. 活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。（特价除外）

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2. 奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖____酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1.5元=15000元

3. 操作细则：

a. 奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

店和__店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c. 一等奖奖品分别陈列到__店和__店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

6、气氛布置

1. 门店12月20日前按照企划部指定标准，完成元旦节气氛布置；
2. 门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分；
3. 营运部、企划部、门店共同进行本次活动检查；
4. 装饰品由企划部统一购买，费用总额不超过10000元
5. 促销广告媒体支持

6、活动分工：

1、各门店：

- (1) 提前对全体员工对本次活动内容进行培训工作。
- (2) 促销期间通过现场叫卖，营造卖场的良好气氛，海报商品及各类促销商品陈列要有量感做到丰满突出。
- (3) 海报商品的选择，协助采购定货。
- (4) 各档海报商品及春节相关商品陈列到位。
- (5) 监督客服中心促销活动之日起，活动内容及特价信息滚动广播。
- (6) 维护活动现场秩序，保证活动顺利进行。
- (7) 活动效果的评估与分析

2、行政部：

(1) 超市外围广场使用审批协调。

(2) 其它外联保障工作。

3、采购部：

(1) dm商品的选择与定货。

(2) 元旦促销商品采购。

(3) 礼品及糖果找供应商赞助。

(4) 确定档期dm商品明细提交。

4、后勤部：

(1) 保证活动期间灯光，设备的正常运作。

(2) 音响设备调试。

(3) 负责购买所有活动所需要的耗材。

5、防损部：

协助并监督所有活动礼品发放的核查工作。

6、收银课：

(1) 对收银员进行活动内容培训要求员工熟悉掌握促销活动规则。

(2) 熟悉限量抢购商品。

(3) 告诉顾客最新促销活动信息。引导顾客参加活动，从而增强购买力。

7、财务部：

活动的费用统计核查工作。

8、企划部：

(1) 活动方案的策划与执行□dm海报的设计和印刷跟踪。

(2) 活动的宣传，整体宣传内容的设计各制作跟踪。

(3) 负责各门店的气氛布置与指导工作。

(4) 整体活动的跟踪与协调。

(5) 元旦节广播稿拟定。

(6) 活动效果的评估与分析。

9、信息部：

(1) 负责做好dm商品的变价工作。

(2) 负责活动期间收银设备检修。

10、总经办：

(1) 负责所有活动的审核工作。

(2) 所有活动整体的协调与监督。

(3) 活动的费用审批。