

最新校园活动策划书(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

校园活动策划书篇一

繁荣高校话剧艺术，鼓励校园原创剧目，普及高雅艺术。展现当代大学生丰富多彩的`校园文化生活，扩大校园艺术在社会上的影响。迎接20xx级新生跨进大学校园，体验高校文化艺术氛围。

二、组织机构

主办单位石家庄铁道大学四方学院秘书部

合作单位

三、活动流程

1、前期准备

2、活动日程

xx月xx日—xx月xx日采用海报、大型横幅等方式面向全校展开宣传，征集符合要求的剧本，并联系校园媒体联合宣传，扩大影响。

xx月xx日—xx月xx日邀请文学社，团委，学生会领导对参赛作品集中评审，确定获奖名单及入围奖名单并对全校公布。

xx月xx日—xx月xx日优秀获奖作品由组织演员排练，并邀请

作者指导演员排练。

xx月xx日—xx月xx日演出剧目集中彩排，晚会宣传工作展开

xx月xx日（初定）石家庄铁道大学四方学院大学校园原创剧本大奖赛颁奖晚会

获奖作品将在晚会中演出，邀请石家庄铁道大学四方学院知名专家教授、国家级导演、院系领导及学生工作指导老师到场指导，赞助单位代表作为嘉宾出席晚会并为获奖剧目作者颁奖。

3、后期活动

石家庄铁道大学四方学院大学文学院熹微文学社出版《熹微》校园原创剧本特刊，优秀剧本将刊登在两本刊物上向全校印发。

四、参赛要求

1、本次大赛面向全校各年级、院系征集剧本，所有石家庄铁道大学四方学院大学在校学生均可参加。参赛剧本必须格调高雅健康，情绪积极向上。

2、剧本必须为作者原创，可以对经典文学作品进行合理改编，但不得与此前已发表的剧作雷同。严禁抄袭，一经发现即取消参赛资格并张榜公开抄袭者姓名、院系。

3、参赛剧本必须适合舞台演出。场景、道具过于复杂的剧目可以参加评奖但不能排练演出。

4、参赛剧本内容、题材、风格、字数不限，但演出时间必须控制在15分钟以内。

5、参赛剧本请用稿纸书写清楚，提倡用a4纸打印，字迹潦草难以辨认者作无效稿件处理。请注明作者真实姓名、院系专业和联系电话。

6、参赛剧本请于11月9日前交秘书部（联系方式见宣传海报），过期不候。

7、本参赛细则如有变动，以海报公布为准。活动经费预算
宣传费：500元（用于大型海报、横幅等宣传品制作，包括颜料、纸张、聘请专业广告公司进行电脑图文制作、打印、请柬制作和发放、联系媒体等费用）
奖品费用：200元—500元（用于购买奖品和纪念品）
演出服装道具制作费用：视排演剧目要求而定，约为200—500元以上合计1500元以内。

石家庄铁道大学四方学院大学文学社、学生会

20xx年xx月xx日

校园活动策划书篇二

校园文化艺术节是加强校园文化建设、丰富校园文化生活的重要途径，是全体实施“大学生素质拓展计划”、加强学生素质培育的重要内容，以题高学生人文艺术修养、拓宽学生知识视野、培养发展学生性趣特长、丰富学院的文化积奠为宗旨，每年举行一次，少许在11—12月举行。

为保证活动如其顺力举行，并达到预期效果，活动设立组委会。组委会由学院党委书记任主任，党委副书记、副院长任副主任，党委办公室、学院办公室、团委、学生工作处、财务处、保卫处、后勤服务中心、工会等部门负责人和各系党支部为成员。

组委会办公室设在团委，主要负责具体赛事的组织、协调、信息发布、资料收集、工作等工作。

1、金话筒主持人比赛. 金话筒主持人比赛通过即兴演讲、晚会主持、现场采访、新闻评说四个项目进行. 即兴演讲时间为2—4分钟, 现场抽题, 准备3分钟后进行演讲, 要求思路清晰, 语言流畅, 演讲技巧处理较好. 晚会主持以“文艺晚会”为内容, 主题自拟, 时间为2—3分钟, 要求仪态端庄, 标准协调, 具有较强的感染力. 现场采访时间为2—3分钟, 由选手抽取题目, 对观众进行一双一的对话式采访, 要求主题明确, 问答合理, 语言流畅. 新闻评说由工作人员播放一段当年国际国内重大时事片断, 参赛选手进行解说和评论, 时间为2—3分钟, 要求评论观点正确, 思路清晰, 语言流畅得体. 以四个项目的积分总合排取比赛名次.

2、书法比赛. 书法比赛采取提供书法作品和现场比赛相结合的方式进行. 提供的作品由承办部门限定主题, 硬笔、软笔均可, 章法不限, 其中硬笔不超过4开纸, 软笔不超过4尺宣. 现场比赛由承办部门指定内容, 提供专用纸张, 现场作业. 以作品得分和现场比赛得分之和计本项目比赛名次.

3、摄影作品展. 摄影作品展以校园生活和校园场景为内容, 彩色、黑白像片均可, 像片最小必须为七寸, 要求具有较强的艺术性和美感.

4、英语才艺表演. 英语才艺表演通过英语诗歌朗诵和英语演讲两个项目进行. 英语诗歌朗诵内容自选, 要求朗诵凿凿, 声情并茂, 时间为3—5分钟. 英语演讲主题由承办部门确定, 时间为3—5分钟, 演讲后当场回答评委的提问. 以两个项目的'积分总合排取名次.

5、校园歌手赛. 校园歌手赛曲目自选, 要求内容健康. 独唱、重唱、合唱、表演唱均可, 形式不限.

6、器乐比赛. 器乐比赛曲目自选, 管弦乐、民乐均可, 合奏、小合奏、独奏等形式不限, 时间不超过8分钟.

7、舞蹈比赛. 舞蹈比赛要求动作编排为自创, 群舞 (不超过36人)、三人舞、双人舞、独舞均可, 时间不超过8分钟.

8、曲艺比赛. 曲艺比赛要求选手自创作品, 相声、小品、短剧、评书等均可, 形式不限, 时间不超过10分钟.

9、诗文朗诵赛. 诗文朗诵赛以中外文学名篇为内容, 拖稿朗诵. 参赛选手可配以背景音乐, 人数不限, 形式不限, 时间为5—8分钟.

10、青春形象大赛. 青春形象大赛要求参赛选手形象气质较佳, 知识视野开阔, 爱好广泛, 口头表达及思惟能力强, 女生身高160cm以上, 男生身高173cm以上. 比赛分为自我介绍、才艺表演、服装展示、素质考劾四个项目. 自我介绍以班级、姓名、爱好与特长、参加比赛的感受、自己的学习生活等为内容, 时间为1—2分钟, 普通话标准, 口齿清楚流利. 才艺表演形式不限, 歌、舞、小品、乐器、戏曲均可, 内容自选, 时间为3—5分钟. 服装展示要求自行设计或准备服装, 符合学生身份, 富有青春气息, 采用舞台表演方式展示, 时间为1—2分钟. 素质考劾由承办部门确定内容, 如成语新解、时事点评、知识问答等. 选手以四个项目的积分总合排取名次.

1、金话筒主持人比赛. 即兴演讲满分10分, 其中主题与内容3分, 普通话2分, 表达技巧2分, 台风2分, 效果1分: 晚会主持满分10分, 其中普通话2分, 技巧3分, 台风2分, 效果3分: 现场采访满分10分, 其中采访内容4分, 采访技巧3分, 普通话2分, 采访效果1分: 新闻评说满分10分, 其中观点2分, 内容3分, 台风2分, 普通话2分, 效果1分.

2、书法比赛. 书法作品和现场比赛满分分别为10分, 综和其笔力、风阁、章法、技巧等评分.

3、摄影比赛. 满分10分, 综和其内容、选景、拍摄技巧等评分.

4、英语才艺展. 英语诗歌朗诵满分10分, 其中3分, 表达2分, 技巧2分, 仪容及台风2分, 效果1分: 英语演讲满分10分, 其中3分, 主题与内容3分, 表达技巧2分, 效果2分.

5、校园歌手赛. 满分10分, 其中音准3分, 节奏3分, 技巧2分, 难度1分, 台风及效果1分.

6、器乐比赛. 满分10分, 其中音准3分, 节奏3分, 技巧1分, 难度2分, 效果1分.

7、武蹈比赛. 满分10分, 其中编排3分, 动作3分, 难度2分, 效果2分.

8、曲艺比赛. 满分10分, 其中主题与内容3分, 技巧3分, 难度2分, 效果2分.

9、诗文朗诵赛. 满分10分, 其中内容2分, 普通话3分, 技巧2分, 形式1分, 台风及效果2分.

10、青春形象大赛. 自我介绍满分10分, 其中内容3分, 普通话2分, 表达技巧2分, 台风及效果3分: 才艺表演满分10分, 其中难度2分, 技巧2分, 表演水平3分, 台风及效果3分: 服装展示满分10分, 其中服装3分, 动作3分, 技巧2分, 效果2分: 素质考劾满分10分, 其中内容4分, 普通话2分, 技巧2分, 效果2分.

1、每年从以上10个项目中, 选娶6—8个项目开展比赛活动, 由组委会指定部门承办单项活动的复赛和决赛.

2、各系以班为单位, 积极组织动员, 广泛发动学生参与, 组织进行班级选拔, 每个学生至少参加班级选拔赛的一项活动, 各班推荐选手参加各系预赛.

3、各系预赛后, 规定时间内推荐3—10名选手或节目参加学院复赛, 每名选手最多可参加两项比赛.

4、承办部门按组委会办公室通知,统一组织各系推荐的选手进行复赛,决出15—20名选手决赛.复赛和决赛题目由组委会办公室统一制签,评委由组委会办公室统一聘请,现场抽提及统计分数的工作人员均由组委会办公室统一安排.

1、各单项预赛由各系对获奖选手颁发文凭.决赛设一等奖2名,二等奖3名,三等奖5名,优秀奖5名,由学院颁发文凭并进行奖励.

2、以系为单位评定团体总分前三名进行奖励.积分以各系选手单项获奖情况为计算依据,其中单项比赛一等奖计20分,二等奖计15分,三等奖计10分,优秀奖计5分.团体总分湘等以获一等奖多者列前.

3、组委会从艺术节各项目比赛中选拔优秀选手或节目10—15个,举行艺术节颁奖暨元旦文艺晚会.

校园活动策划书篇三

为了丰富学生校园生活,满足学生的多元文化需求,在促进学生全面发展的同时,充分挖掘学生的潜能,提高学生的信息素养,培养信息技术的'的高素质人才.我校拟定成立信息技术社团,通过信息技术社团活动,充分显示出学生的才华,给学生提供技能展现的舞台,以充分调动起学生学习的积极性、创造性,争做全面发展的新时代中小學生.再结合我校具体情况及学生的基础的特征,拟定如下实施方案.

1、通过组织信息技术社团活动,提高我校学生的信息技术素养和电脑制作水平.

2、培养学生的观察力、记忆力、想象力和创造力,培养学生美的情操和陶冶他们完美人格.

3、增进学生的信息素养,提高学生的动手能力和创造能力,

提高学生利用信息技术开展综合学习的能力。

4、为学生提供发展自我，展示自我，显示才华的平台。

5、通过信息技术社团活动的开展，起到以点带面的作用，从而全面推动我校信息技术教育的发展。

依据我校师资情况，将学习小组进行组合，小组成员从低年级到高年级形成梯队。

2、电子报刊组：学习软件word□powerpoint□每级部4人，3-7年级共计20人）

3、网页制作、博客英语创作：学习软件□frontpage□网络博客。（每级部4人，3-7年级共计20人）

4、机器人组：电子积木、机器人足球（每级部4人，3-7年级共计20人）

5、每年级为一学习小组，设组长1名，负责本小组学习活动的协调与考勤。

1、宣传发动，召集学员，以自愿参与为主。

2、发放信息技术社团活动入队活动申请表

3、通报对报名人员进行考察或测试选取优秀成员（针对电子报刊组、网页制作组与机器人组）、绘画动画组原则上选用美术绘画组成员。

4、确定学员，召开组员会议，选举组长

2、周二为：电子报刊组

- 3、周三为：绘画、动画组
- 4、周四为：机器人组
- 5、网页制作、博客英语创作组

校园活动策划书篇四

年轻活出样□youngornever□

xx年x月x日

三大校区xx校园营业厅

xx营业厅以短信的形式通知校园电信手机用户：

尊敬的同学：

您好！

学院xx营业厅将于xx年x月x日——xx年x月x日举行“xx手机进校园”促销活动□xx手机预存200元话费办套餐即可0元购机，优惠多多。

参与活动的用户将有机会抽取大奖——xx手机黑白款各一部，期待您的到来。

1. 活动期间，凡购买xx手机的校园用户，均有便携式旅行小音箱赠送。
2. 活动期间，凡在xx营业厅充50元话费的校园用户可凭缴费单领取精美礼物一份，仅限本人使用。
3. 活动期间，新入网的校园用户将有机会抽取大奖——xx手

机黑白款各一部。

活动期间，用户以1999元终端零售价购买xx版xx手机后，然后同时预存200元，办理主推套餐，即可获赠1999元话费，其中200元预存话费于入网当月返还，赠送的话费则从用户办理合约的次月开始返还。

xx版xx手机的用户可选择乐享3g套餐或飞young39元套餐。然后校园电信营业厅现对xx手机不开放裸机销售，有购买裸机需求的用户可以前往xx厂家电子渠道办理。

礼品数量与价格：

礼品价格控制在每份10元，需要礼品份量1000份。

苹果xx手机黑白款各一部，每部市场价4999元。

礼品所需费用初步统计约为20000元。

校园营销活动策划方案2

学工部（学生处）

经济管理系

凤凰自行车某市分公司

选手自由组建团队参加比赛，团队成员以3—7人为宜。大赛共两种形式：营销策划和营销实战；共三个阶段：撰写营销策划书、实战营销、团队风采展示。

1、初赛暨营销策划赛：承办方邀请资深教授导师及赞助单位领导对学生进行动员和培训，各团队撰写一份针对赞助单位的调研报告和营销策划书，评委老师对各团队的策划书进行

评定。

2、复赛暨实战营销赛：根据初赛表现，筛选出优胜队伍进入复赛暨实战营销赛环节。11月5日——11月14日，各参赛团队在校园内外进行实战营销（自由销售、限时销售）；根据各团队的销售业绩及营销创意，筛选出优胜团队进入半决赛。

3、半决赛团队风采展示：11月21日，进入半决赛的队伍进行ppt展示及现场答辩。

4、决赛团队风采展示：11月27日，进入决赛的队伍进行ppt展示及现场答辩。

5、营销与策划大赛闭幕式暨颁奖典礼：11月28日，综合初赛、复赛、半决赛、决赛的成绩对各团队进行评奖，并对获奖团队进行颁奖。

第一名：颁发荣誉证书并奖励团队活动基金1000元；

第二名：颁发荣誉证书并奖励团队活动基金500元；

第三名：颁发荣誉证书并奖励团队活动基金300元；

优秀奖4名：颁发荣誉证书；优秀组织奖1名：颁发奖牌。

（一）报名方式

3、各系学生会报名：下发通知后附有报名表，打印填写后交至本系学生会，由各系学生会于10月15日18点之前统一报送至经济管理系学生工作室（文正楼8217教室）。

（二）报名时间截止10月15日18：00。

1、请各系做好宣传报名工作；

- 2、大赛全程请各团队注意人身与财产安全；
- 3、大赛活动事项如有变动，承办单位将及时通知各参赛团队。

学工部（学生处）

校园营销活动策划方案3

为了迎接怀化学院50周年校庆和怀化学院第六届校园文化艺术节的到来，作为21世纪青春代言人，作为新时代的大学生，我们v-8团队积极响应经济学系团总支学生分会的号召，积极参加“经济文化大看台”活动，凭着我们对营销策划的热爱，对营销管理的执着，我们v-8团队毅然参加本次终极管理活动，挑战青春自我，创造无限可能！

我们v-8团队是一支强有力的队伍。我们团结一致参加此次活动，目的在于挑战青春无极限！我们希望通过此次活动提高我们的团队协作能力，提升营销管理技能，在提升自身价值的同时也结交更多的朋友。

1、目标产品：小盆栽、毛线

2、目标市场：怀化学院所有在校学生，尤其是拥有电脑的同学和xx级、xx级女生

（一）竞争优势

一、潜在的空白市场

在确定目标产品之前我们进行了初步的市场调查，我们发现：在怀化学院东区目前还没有出现过小盆栽和毛线的销售，空白的市场往往具有潜在的商机。

二、有很大的需求

据我们的调查所知：东区至少有1/3的同学拥有电脑，这些小盆栽具有防辐射、洁净空气的作用，大部分电脑拥有者有购买盆栽的欲望；许多女生更是愿意花几天时间，亲手为自己的男友打织一条围巾；而许多大二的同学则希望拥有一部属于自己的mp3/4或者一张超大内存的存储卡。

三、有实力雄厚的人力资源

我们v-8团队的成员有来自经济学系（5人）、人文教育系（1人）、数学系（1人），在参加此次活动之前，我们都有数年的销售经验，具有较强的自我管理能力和团队合作意识。在队长的领导下，我们分工明确但不绝对，人事安排机动灵活但不松散，以团队利益为利益！

（二）竞争劣势[weakness]

一、市场的不确定性

鉴于我们的主打产品在学院的市场还是一片空白，许多同学（即消费群体），可能会持一种观望态度，影响他们的消费决策。另外，由于时代的发展，人们消费习惯的改变，许多同学可能不屑于光顾我们的小卖场，造成部分消费市场的无形流失。

二、克服劣势的途径

凭借我们多年的销售经验，集聚我们v-8的智慧，我们制定了一套完善的应对方案，重在拿出一套新颖的宣传和销售方案。由于各方面原因，在此就不多叙了。

（三）机会(opportunity)

正如前面所述，空白的市场必然同时孕育着大量的机遇。

（四）威胁□threat□

由于此次参赛的团队较多，竞争的激烈程度可想而知

二、信息的相对封闭性

由于各队之间的信息几乎是封闭的，无法得知其他团队的信息，信息不灵，必然会出现许多突发事件，而我们的准备不可能面面俱到，无疑扩大了风险。

针对这些情况，我们要多做准备，多做宣传，尽量减少突发事件的不利影响。精诚所至，金石为开，相信在我们的团结努力下，定能克服一切困难，取得最后胜利！

通过以上swot分析，我们一致坚信：我们的市场定位是正确的，我们的目标产品是受同学们亲睐的。我们有充分的准备抓住机遇，抢占市场，开拓更加宽阔的市场。

队长xx

宣传总监xx财务总监xx

策划总监xx毛线总监xx

盆景总监xx环保总监xx

备注：

xx负责所有的宣传工作以及产品的运送分配工作，并协助毛线的销售；

xx负责所有的后勤工作及策划工作，并主要负责数码产品的销售；

xx负责所有财物的管理及财会核算，并协助毛线的销售工作；

xx负责毛线的主要销售工作；

xx负责盆景的主要销售工作；

xx负责武大郎饼的主要销售工作。

1、销售人员：团队成员，7人

2、销售柜台：3-4张桌子；

3、销售资金：50元；

4、相关证明：终极管理主办方的书面证明。

（一）营销巅峰

1、与商家谈判：与商家达成协议，无成本提货代售，活动结束后再付款；

4、小结：15号晚八点对当天的销售情况进行总结和核算。

（二）终极管理

2、准备好演讲答辩。

1、由于启动资金只有50元，又不能动用自己的资金，因此，我们必须与商家协商好，尽量无成本提货或只付少量现金，还要处理好未售出商品的退货问题。

2、事前占好销售点，并准备好桌子的物品，做好一切准备工作。

3、销售中队长要注意掌握全局，灵活处理人事安排。

4、考虑到天气变化的影响，要准备好雨伞，并及时改变销售策略。

校园营销活动策划方案4

20xx年情人节即将到来，校园爱情氛围浓厚，而情人节历来就是餐饮业促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的好机会。

携手老友记让爱更甜蜜

借助20xx情人节的到来，吸引消费人群到本餐厅消费，提升销售业绩，扩大品牌在消费群里中的认知度和美誉度。

以xx学院的在校生为主，兼有教师及其家属等。

2月13日——2月15日

xx学院二组的老友记餐厅

打折；赠送；抽奖

- 1、促销期间凡在本餐厅消费达50元以上均可享受8.5折优惠。
- 2、促销期间凡在本餐厅指定系列牛排套餐，满三份即送一份。
- 3、活动期间，凡在本店用餐，满100元就可以参加有抽奖活动，同时可以免费得到快照一张。（限定一百张）

1.制作活动横幅，写上“携手老友记，让爱更加甜蜜”的字语，并悬挂在校园显眼的地方。

2. 发放传单。

3. 网络宣传，在xx学院的贴吧进行宣传，利用微博营销，用微博转发给5个好友就有可能获50元的抵用卷。

（1）前期准备

人员安排：

1、活动开始的前一周，必须确定参与活动的人员。

2、活动之前需对所有参与的工作人员进行培训。

3、对相关人员的工作进行合理分工。

物品安排提前做好相应的宣传物料如产品宣传单、促销横幅、礼品等

（2）中期操作

1. 相关人员必须准时到场。

2. 面对顾客要面带微笑。

3. 总负责人要协调好各方面的工作。

4. 维持好现场的次序。

（3）后期延续

对客户发放问卷进行调查，及时发现问题，改进服务。

促销费用预算单位□x元

序号项目金额

1传单40

2横幅50

3拍照100

4问卷20

5礼品200

合计（小写）：410

维护好现场的次序，以及天气变化所带来的问题。

本次促销活动是根据对情人节的到来以及“老友记”餐厅的综合性优势等方面进行全面分析后制定的。它的实施必将为树立xx学院主题餐厅的良好品牌形象，占据整个xx学院的市场，赢得广大学生群体的信任和认可，实现长久生意兴隆的目的。

校园营销活动策划方案5

蓝色巧克力是xx股份有限公司在中国推出的系列产品之一□xx年进入中国。“牛奶香浓，丝般感受”成为经典广告语。巧克力早已成为人们传递情感、享受美好瞬间的首选佳品。

农历“七夕”即将来临，在这个特别的日子——一份属于中国人的情人节里，巧克力依然扮演着非常重要的角色。在浪漫的七夕情人节，手捧巧克力的温馨甜蜜，对倾慕已久的那个她诉说衷肠，巧克力的浓郁香醇，与最爱的人一起，分享美丽、分享爱□xx年七夕情人节，蓝色倾心携手亿万温馨甜蜜的恋人朋友，送关爱、送清凉。说出您的故事，分享快乐、分享美丽、传达心中的爱——属于彼此矢志不渝的真情。炎夏之际，蓝色伴每一对恋人清凉一夏，滋养每一天、甜蜜每

一天，给彼此一个特别的情人节，携手彼此幸福一辈子，不离不弃。蓝色因爱而精彩，因爱而特别，在充满爱的季节、在恋人的佳节里，蓝色与各位恋人朋友携手共筑爱的殿堂，坚定的说出内心的真爱。

- 1、利用情人节的特殊气氛来开展此次的蓝色巧克力促销活动，扩大自己的品牌知名度与市场占有率，营造良好的企业形象。
- 2、借助此次情人节促销，增加蓝色巧克力的销售量，提高本季度的销售额。
- 3、开展此次促销，便于制定相应的竞争策略，应对同行的竞争者。
- 4、加强老顾客的长期购买，形成忠诚顾客；吸引新的顾客购买我们的产品，形成满意顾客。
- 5、为情人节过后的市场淡季期间，树立售点信心获取售点支持形成销售增长。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，促进记忆，达到好感，提高本企业巧克力的市场竞争力，进一步提高市场占有有力，在销售中有一个大的突破。

年龄在16-23岁，处于恋爱期注重浪漫的情侣，主要是大学生群体。此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。而且消费习惯不成熟，极易受到广告的影响，所以是广告宣传的主要对象他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到这类消费群体的影响，跟随这类群体的步伐庆祝情人节。所以可以通过强烈刺激这类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。

（一）活动时间

农历七月初七前后共三天。活动时间定为：10点~21点（其中11~13点，19~21点为人流高峰）

（二）活动地点

xx各高校主校区

遇见青春——甜蜜时光

1. 免费试吃试用装。

2. 优惠买赠活动

具体的优惠如下：购价值xx元巧克力，赠：精美情侣戒指一对。

购价值xx元巧克力，赠：个性情侣杯一对。

购价值xx元巧克力，赠：时尚情侣表一对。

购价值xx元巧克力，赠：情侣玫瑰一束。

3. 玩游戏获赠巧克力活动

游戏一：女士盖上红盖头，男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣，女生用红盖头盖住头部，蒙面为男生打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者一对情侣获均可获得最佳默契情人奖。

责任人：现场两位司仪

比赛监督：现场情侣报名或者随机抽取

游戏二：最佳拍档（情侣站报纸）

主题：爱情的智慧魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

责任人：现场司仪

监督：现场情侣报名或者随机抽取

游戏三：合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者只有一对情侣获得最灵犀情人。

责任人：现场司仪

监督：现场情侣报名或者随机抽取

4. 推出共度七夕，情侣巧克力套装大促销活动。

5. 情侣、友谊巧克力diy学生现场自己制作巧克力活动。

在活动现场购买任意口味的一款巧克力礼盒装[160g]就可以凭小票在现场进行抽奖。我们的奖项设置为：

一等奖一名50元蓝色巧克力换购券一张。

二等奖三名30元蓝色巧克力换购券一张。

三等奖五名20元蓝色巧克力换购券一张。

四等奖十名10元蓝色巧克力换购券一张。

五等奖二十名精美钥匙链一对。

（一）广告创意

□1□pop广告。制作一个塑料的蓝色巧克力模型摆放在活动现场用以吸引消费者的注意。同时加上一些气球和其他一些装饰物增加一些浪漫气氛，也符合蓝色巧克力“doyouloveme”的浪漫主题，让更多的消费者在爱美之心的推动下加入到该活动中来。

（2）主题标语：遇见青春一甜蜜时光

（3）副标题“让每天都是情人节”

（二）宣传手段

（1）大幅海报宣传。将蓝色巧克力活动规则和奖励用海报的形式表现出来，吸引来往的人群。

（2）活动现场分发传单，传单上也清楚写明活动的时间，抽奖的规则和奖励。

（一）人员安排

1. 每个学校请若干名兼职进行传单的发。
2. 每个学校请若干名兼职促销人员。
3. 每个学校请两个人（一个男一个女的）做当晚的司仪。由他们两个介绍蓝色巧克力，并宣布活动的开始。

（二）物资准备

1. 向校方租用场地。
2. 传单5000份。
3. 宣传海报300份。

广告，包括蓝色巧克力的模型一个，场地周围的气球200（备300）。

5. 活动场地内的桌子三个，临时搭棚三顶。
6. 抽奖所用的盒子一个（备2）；抽奖的卡片30000个。
7. 准备充足的巧克力各类产品库存，巧克力试用装。

宣传单800元

现场海报横幅500元

展台200元

巧克力模型100元

气球90元

笔15元

抽奖盒16元

抽奖卡片600元

总计：2321

我们在发传单和准备赠品时都比计划的多准备一些。另外对于肆意扰乱秩序和有意见需要投诉的顾客先将其劝出活动现场在与其友好协商和解释，若对方不予理睬将采取进一步措施，严重者可与公安部门联系处理。保证我们的活动可以正常顺利的进行，让消费者，厂家和现场同样获得收益，实现共赢。

在为期三天的促销活动中，蓝色巧克力的销售额会有一些的提高，蓝色巧克力作为一种高质量的休闲产品，它用有高的品味和其他巧克力所不具备的精神产品对爱情的执着以及其中浪漫的韵味，我们通过丰厚的奖品和有趣的抽奖环节刺激消费者购买，这将购买产品赋予了一定的娱乐色彩，并且浪漫的pop广告和现场摆设会更加吸引追求浪漫的年轻人的眼球。活动中利用抽奖的方式让每一个参与者都体会到蓝色的永恒不变，浓情巧克力那样的口齿留香，像爱人执手相握的深情。这既符合蓝色巧克力也符合当今社会的人与人之间的浓浓深情的表达。

校园活动策划书篇五

迎中秋佳节，促班级团结

传承中国传统文化，积极弘扬团结友爱精神，促进班级团结，提高班级凝聚力。这是一个团圆的日子，我们一班之家，欢聚在一起，享受一个属于我们xx班的月亮，让我们共度一个别样的中秋佳节。

农历八月十三晚（具体时间待定）

XX大学呈XX区梨园

XX学院XX班班委，团支部

班长XXXX□副班长XXXX□团支书XXXX

1. 买气球与荧光棒布置活动现场，制造活动气氛。
 2. 买月饼，水果，薯片，饮料等。
 3. 负责人做好一切就绪工作。
 4. 做好每个节目之间的连接，恰当的融入喜气的氛围。
 5. 组织五个节目。（包括演唱，走秀等）
 6. 班级集体玩游戏。（如：成语接龙，绕口令，比赛吹气球，一个人做动作，另一个人猜等）
 7. 节目与游戏穿插进行，争取high翻全场。
 8. 活动结尾共同唱——难忘今宵。
 9. 班长总结活动，结束！
1. 班级注意活动现场的卫生清洁。（自带垃圾袋）
 2. 尽量节省不必要的开支，争取过一个节俭又有意义的中秋节。

一、晚会背景

中秋是中国传统节日之一，象征着团圆的美好，但在大学里的我们，大多数都会因时间及路途遥远的关系未能回到家

乡与亲人共度这美好的节日，经过精心组织和策划，我们将在这每逢佳节倍思亲的节日里，举办迎中秋欢乐行系列活动，让每一个同学感受节日的快乐，集体的温暖。

中秋佳节未能与亲人共度，同学们多少有点失望、寂寞。因此，为了让同学们感受到佳节浓浓的欢乐气氛、集体的温暖、同学之间的关怀，同时为xx级同学和xx级同学搭建一个认识交流的平台，因此决定在中秋节组织一系列富有亲情特色的活动。

可以让同学们在温暖、柔和的气氛中表达出自己对班集体的实看法以及其人生观、价值观，使积极向上的乐观精神在同学们之中得以保持和弘扬，同时也丰富同学们的课余生活，增进同学之间的友谊，增强集体的团结。

“浓情中秋，情系资环”

活动时间□20xx年9月30号

活动地点：本部食堂、本部操场

活动对象：资环学院xx级、xx级全体同学

1. 向老师提交策划书，等待审核。
2. 与学校食堂商定好时间，并根据报名人数，确定所需材料的量，并分配好。
3. 申请借用音箱话筒等设备，并准备3台电脑配有小音响。
4. 准备好活动用品，确定相关人员安排。

（一）齐心协力

包饺子比赛：每队8位队员，给予每队特定的面粉与饺子馅，计算完成所需要的时间。并给与每组特殊的饺子馅（例如枣、辣椒、钱币），比赛结束后共同品尝自己包的饺子。（注：时间为9月30号下午3点在本部食堂）

（二）晚会系列活动

在操场上，席地而坐，以班级为单位（给与每个人一个号）共分6队列，两两对抗，由每班班长（xx级）抓阄，进行系列活动。

开场：一对比较活跃的主持人，带起气氛，每个人手里一瓶饮料，共同举杯，开始活动。

（1）猜灯谜：分别3个人负责三组对抗，读出灯谜，由两队人举手抢答，答对的加一分，答错不扣分，但机会让给另一队。

（2）指手画脚：两队人分别抽签，面对同一组词语比划，先猜出者为胜，分别进行5次，3局2胜。

（3）击鼓传花：两队分别进行，喊停的时候各选出一个人，由这两个人抽签，按特定情景进行表演，并评出搭档。

（4）我爱记歌词：每组前有一个电脑，并配有小音箱，提前做好歌曲，放一段暂停，等有人举手继续唱下去。

（5）共赏月，同甘苦：按一定的序号顺序互换月饼，然后再根据自己的情况交换月饼，共同赏月。（可以每个人发一个气球将自己的愿望写在纸上，放飞，如果不允许，也可以将气球上写祝福送给想要给的人）

注：如果条件允许，可以找一些弄烧烤的在操场旁边同学们可以去买着吃。