

学校三八节活动方案策划(实用6篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

学校三八节活动方案策划篇一

三八妇女节是国家法定假日。本次三八妇女节活动的策划，是为了丰富本公司（单位）的企业文化生活，加强员工凝聚力，表达公司对妇女同仁的关怀与问候，欢迎各部门积极参与。

魅力女性，快乐巾帼

(1)、人力资源部组织活动；

(2)、全体女性同仁参与。

（总时间约为2-2.5小时）

活动项目设置□50m团队接力、夹弹珠、吹乒乓球、单车慢骑、跳绳、跳袋鼠、踢毽子活动项目说明：

1.20m往返跑团队接力——跳袋鼠：大口袋四个，高低以到腰际为佳，参赛队员把自己装入袋中，双手提袋口，在裁判员发令后以如同袋鼠式跳跃着向终点行进，20m的路线中往返一次，以最快者为胜。在场内20m的范围内设有两个标志点——起点与中转点，参赛人员在裁判员发令后以最快的速度出发，绕过标志点返回起点，第二名队员接上以此进行到所有队员接力完成，以最快完成的队为胜。

2. 夹弹珠：在指定的位置放有若干弹珠，在2分钟内看谁用筷子夹取弹珠从原有位置乱纷纷移至指定位置，以转移的最多者为胜。

3. 吹乒乓球：工作人员在杯子中盛放不同水，参与人员需从一个方向吹着乒乓球从每个杯子中经过并到达最后一个杯子，以最快到达的为胜。

5. 跳绳：在规定的区域内以一分钟为记时单位，数量最多者为胜；花样跳绳以跳出的花样多者为胜。

6. 踢毽子：在规定的区域内以三分钟为记时单位，数量最多者为胜。

各项目优胜者奖品一样，具体如下：

第一名：玉兰油沐浴露1000毫升一瓶价值约50元

第二名：十字绣一幅价值约30元

第三名：汰渍洗衣粉2kg装价值约18元

优胜奖：高露洁牙刷+牙膏套装价值约8元

xx年三八妇女节活动方案

学校三八节活动方案策划篇二

活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间□20xx年3月8日

活动主题：伟大女性——珠宝关怀

主题要素：赞美 优惠 服务

主题阐述：主题突出了金嘉利对中国伟大女性的关怀和送福送利的优惠服务心愿。

备选主题：

珠宝酬劳女人心

活动地点：金嘉利珠宝店内

主题传达表现：

将对女性的赞美和歌颂贯穿于活动，形成主体表现。

所有用品标示——祝“三八妇女节快乐”字样。

活动概述：

活动诉求对象：活动地点区域中青年女性

诉求元素：赞美与让利优惠

活动形式：以优惠让利和馈赠活动为主，配合三八赞美及送欢乐这一主题。

第二部分

活动环境布局及氛围营造

总体原则：

紧密结合主题，形成主题表现。

突出欢乐感和祝福心愿，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现企业logo□主体宣传物标示“伟大女性——珠宝关怀”主题。

金嘉利店内

门口设立明显标示企业logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。

店内设立迎宾和导购小姐。

店顶端悬挂pop挂旗(100份)。

x展架两个，设计突出金嘉利珠宝献给女性的关怀，并祝节日快乐。

店内相关区域设立休憩处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。

店内主题展板宣传(10块)

向参与活动客户发放印有金嘉利标识的手提袋等用品。

现场宣传单的发放。

第三部分：活动实施方案

3月8日中午一点：活动正式开始

具体节目内容配合金嘉利珠宝春节活动——进行新闻宣传

主持人上台开场活动

1：百元买钻饰 现金大返利

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖 返现金1000元

二等奖 返现金300元

参与奖 送精美纪念品一份

第一阶段活动前宣传

宣传时间□20xx年3月1日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为：《地方晚报》、《当地广播电台》、《当地生活网》等媒体。

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间□20xx年3月9日

宣传形式：软文宣传、广播电台宣传等，以达成活动效果的巩固。

学校三八节活动方案策划篇三

“三八”妇女节是女同胞的节日，体现了党和校领导对女教师的关怀，为了使佳节过得更有意义，愉悦大家的身心，过一个充实、快乐的节日，我校组织教工开展庆“三八”联谊活动。

20xx年3月6日下午

三楼多功能室

全体教师和部分学生代表

- 1、*校长致词
- 2、教师献词
- 3、学生代表给女教师鲜花。
- 4、宣布**学校庆“三八”教职工联谊会正式开始。

学校三八节活动方案策划篇四

1、让孩子进一步了解自己的妈妈，通过本次让孩子表达出对妈妈的爱。

2、通过亲子游戏，让促进亲子关系同时，增加家园直接的交流和联系。

1、通过幼儿园的家园共育栏，在三月初的时候开始通知家长幼儿园要开展以三月八日妇女节为主题的主题活动，让家长

配合幼儿园的工作。

2、三八妇女节的主题墙的环境布置，比如三八妇女节的来历等。

4、一块1.5米x2米的厚布，颜色尽量深。

5、音乐：《好妈妈》、《感恩的心》

□9□00—11□30□

（一）老师致欢迎词，欢迎妈妈们的到来。

（二）小朋友表演歌舞《我的好妈妈》（小、中、大）

（三）播放提前录制好的小朋友对妈妈的祝福的vcr

vcr的要求：（下面的为参考，老师可以去引导孩子来说）

（1）小朋友拿着自己妈妈的照片向大家介绍自己的妈妈。

（2）介绍完要送一句祝福的话给妈妈。

（3）（录制完以后一定要配上温馨的，舒缓的背景音乐）

小班：

大家好，这是我的妈妈，我的妈妈叫xx□她最疼我了，今天我要祝她节日快乐。

中班：

大家好，这是我的妈妈，我的妈妈叫xx□她是一名xx□职业），她每天工作很辛苦，还要为我做xx□她很辛苦的，我今天要祝

妈妈节日快乐，天天开心。

大班：

大家好，这是我的妈妈，她的名字叫xx□她的生日是xx□我的妈妈是一名xx□她每天都为我做xx□我的妈妈很爱我，我也很爱她，今天是妈妈的节日，我要祝她节日快乐，我要做个乖宝宝，不让妈妈担心。

（四）小朋友制作送给妈妈的礼物。

小班：

通过折纸的方法，用彩色的a4纸，或者皱纹纸为妈妈折出一朵花。（以简单为宜）

中班：

请小朋友们画一画我们心中的妈妈（老师给每个小朋友一张纸和一支笔，引导孩子完成作品。）

大班：

制作三八节的贺卡送给妈妈（老师引导孩子，可以用剪，粘贴，折纸等等方法）

（五）给妈妈赠送礼物：

老师：小朋友们，今天是妈妈的节日，我们都把礼物准备好了，接下来就让我们一起拿出我们的礼物，和妈妈说一声：“妈妈，您辛苦了，我爱您，谢谢您，祝您节日快乐！”（老师说一句，孩子说一句，此环节加上背景音乐）

（六）亲子游戏：摸认妈妈的手（小，中，大）

把孩子和妈妈分开，（孩子先全部背向妈妈），老师把妈妈分成组，可以8人或10人一组，请一组妈妈坐下，用事先准备好的大布把妈妈全部遮住，只露出一双手出来，（需要把戒指，手镯等饰品摘下来），然后老师把这一组妈妈的孩子带过来，注意把顺序打乱，让孩子通过观察，在规定时间内找出自己妈妈的手，确认找到的是妈妈的手之后要握住手不放开，然后揭开大布，看孩子最后找对没有，找对的家长给请给孩子一个拥抱，没有找对的也请家长给孩子一个拥抱。然后依次轮换。最后请3位家长来分享心得。

（七）结束：感谢家长的参与和配合，感谢小朋友，家长、孩子，老师一起做手语《感恩的心》。

学校三八节活动方案策划篇五

二、促销主题：相约春天 共享美丽

三、活动内容：

活动一：女人爱美丽 时尚潮流商品全新上市

美丽女人篇—春季化妆品全新上市

时尚女人篇—时尚数码、手机，打造个性化女性

幸福女人篇—贺三八妇女节，女鞋、床品、内衣大型新品推广会

健康女人篇—滋补保健品、蜂蜜、健康水果大会

魅力女人篇—女装、家居新品推广会

浪漫女人篇—黄金、白金、足金推广会 09新款迎三八

运动女人篇—运动休闲09新款全新上市

活动二：快乐抽奖 惊喜无限

活动期间，在新世纪购物即可凭电脑小票到一楼参加“快乐抽奖惊喜无限”活动。超市购物一次性满38元抽奖一次，满76元抽奖二次，服装百货满88元抽奖一次，满176元抽奖二次，以此类推(单张小票限3次)。

奖项设置：

一等奖：10名 价值**元礼品一份

二等奖：30名 价值**元礼品一份

三等奖：80名 价值**元礼品一份

纪念奖：1000名 精美礼品一份。

活动三：快乐运动 幸运呼啦圈转转转

快乐三八节，快乐转不停，走进新世纪，一起做运动，伸伸手，扭扭腰，呼啦呼啦转不停，让你体验旋转的乐趣，让你的身材更苗条、更迷人！（心动不如行动，赶快报名参加，名额限50名，报满即止，呼啦圈由新世纪提供）

奖项设置：

冠军：1名 价值**元礼品一份

亚军：2名 价值**元礼品一份

季军：3名 价值**元礼品一份

参与奖：44名 精美礼品一份。

活动四：天天3.15 诚信新世纪——消费与发展(3月13日-15日)

为了让我们做得更好，为了让我们更了解你的需求，为了让我们更亲近，我们将于3月15日上午9：00—12：00，下午4：00—6：30联合工商局消费者协会在新世纪正门处推出“和谐3.15、消费与发展”咨询活动，与消费者“面对面”恳谈，现场就顾客关心的问题开展咨询和服务活动，届时本店的店长、经理等领导将和您面对面，接受你真诚的意见和建议！热诚欢迎广大消费者，督促和提升新世纪的良好品牌形象。对您的每一个建议和忠告，我们都会仔细倾听，认真对待，以便更加完美的提高我们的服务。

四、(广告宣传)□xxx

学校三八节活动方案策划篇六

三八三八节是全世界妇女共欢乐的日子，女性健康问题成为时下女性热聊话题，随着世界的不断发展与进步，女性地位越来越高，女性消费也在逐年增加，内衣作为女性必不可少的贴身衣物，它从最开始的用途转变为了与女性健康息息相关的物品，***是一家女性内衣服饰品牌，在三八节这个特殊的节日，我们更应该送广大女性一份礼物。

做为女性内衣服饰品牌，利用三八节的时机，吸引顾客，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，促进店里的滞销品的销售，并且吸引更多的新顾客的注意力。通过三八节的促销活动，营造注重消费者的好公众形象同时塑造和提升***的知名度和美誉度。同时扩大湖南市场。

“关爱女性，从三八节一路向上”

20xx年3月1日——20xx年3月8日

湖南是地域面积较大，各市、县相对分开的省，所以此次的活动地点我们首选湖南省会长沙市，活动地点选在客流量大且密集的长沙火车站、步行街、西站三个点和各专卖店。

***长沙分公司。

（一）有奖问答

有关女性健康小知识有奖问答，让女性更加了解女性健康知识，让顾客感觉到我们是真正为顾客服务的企业，并增加与顾客之间的沟通，提升品牌美誉度。

（二）38数字人民币翻倍

人民币数字代码有38数字，购买内衣人民币金额翻倍。给活动带来小高潮，带动活动氛围，并增加品牌知名度。

（三）海报签名送礼物

设计关爱女性海报，凡是在海报上签名的，可以免费送会员卡及100元内衣抵用券一张。让顾客感受到我们真正在让利给顾客，提升顾客的忠实度。

（四）限时抢购

全场内衣限时低价抢

购(9:30—10:00、12:30—1:00、16:30—17:00)，吸引新老顾客对***内衣的关注度，同时促进内衣现场销售。

（一）场地布置

1、选好场地，沟通好场地负责人，在西站(恒生超市广场)、步行街、火车站(阿波罗商场广场)以及***长沙专卖店。

2、物资配备，搭建舞台要用的工具，音响、话筒、小帐篷。

现场销售的内衣，巨型签名海报，发放的传单，送给顾客的小礼物，店内及场地装饰物品。

3、人员安排，主持人，现场销售人员，发放传单人员，活动维持次序人员，后勤人员，以及临时替补人员，意外防范人员。

(二) 具体措施

1、在3月1日—3月6日：开始分配人员发放传单宣传本次活动。在这期间准备3月7日—3月8日的所用物品，以及准备店内的装潢联系好具体人员，安排好每个项目要有具体的负责人及人员。

2、在3月8日，在长沙各***分店举行限时抢购。

3、3月7日至3月8日在西站、火车站、步行街和专卖店举行***关爱女性活动和有关人民币序列号38的序列号人民币翻倍活动。

(三) 具体步骤

1、安排传单发放人员在各人流量密集的地方发放传单，火车站，汽车站，十字路口发放，大力宣传本次活动。确定好活动时的人员。

2、各店店长安排店内人员在3月4日前装扮好店内，营造三八节气氛，在店里留出一个特区摆放限时抢购牌和，吸引顾客，增加销售额，和新老顾客。同时留出一个区域摆放小礼物，凡是来店内消费的女性都送，小礼物上要标明店内地址以及内衣品牌，让顾客为我们做广告，同时加深顾客品牌认识。

4、3月6日在活动场地搭建好小舞台，以及检查各工具及物质是否齐全，人员是否有变动，特殊情况的处理是否有专职人

员。

5、3月7日现场活动“关爱女性，从38开始向上”，首先是内衣秀，带动现场氛围，之后是女性健康小知识有奖问答活动，增加与顾客沟通，在就是介绍***内衣秀，在介绍前告诉顾客我们之后有惊喜送，这样就可以抓住顾客，之后告诉顾客今天有两小时时间，人民币序列号有38的，可以人民币翻倍使用，增加销售额。让顾记住我们，提高知名度。

6、3月8日三八节，继续活动“关爱女性，从38开始向上”，现场我们首先把关爱妇女巨型海报拿出来，进行签名送会员卡及100元抵用券活动，让顾客感受到我们在关爱他们，同时开发新客户，并现场销售内衣，有限时低价抢购活动。各专卖店也举行限时抢购活动，同时购买内衣送礼物、免费办会员卡活动和人民币有38序列号人民币翻倍购买女衣。打响***在湖南市场，让人们认识***，提高美誉度。

项目	单价	数量	合计
广告标语	100	300	3000
临时促销员	100	60	6000
奖品	15000	5000	15000
人员的培训	5000	1	5000
舞台	3000	3	9000
宣传单	0.5	3000	1500
发单员	60	70	4200
主持人	300	6	3600

员工工资 300 25 7500

总计 54800

这次活动不仅仅让内衣销售额增加了同时增加***内衣品牌的美誉度和知名度，让顾客感受到***是一家真正为女性服饰专注的企业，***在乎的不是营业额，而是顾客满意、顾客健康。***真心感谢新老顾客的支持，相信不久***会做的'更加好。