

# 最新景区十一活动策划方案(大全5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 景区十一活动策划方案篇一

二、协办单位：公寓学生会九个分片区

四、活动时间(待定)晚上七点

五、活动地点：一教八阶

六、参与对象：十个项目的主办单位及每个项目的等奖人(前三名必到)共20人

公寓学生会九个片区每个片区(没有承办活动的片区除外)每个片区10人

公寓学生会的所有成员

八、友情团体：爱心社 社团联合会 院学生会

院分团委 公寓团公委

九、活动安排：1、主持人：两个金话筒主持人、一个其它的主持人出场

2、领导至词：杨处长或者院长(如果能来)

3公寓演出团的表演(是大型的舞蹈，如果没有，看一下金话

筒主持人赛有没有)

6、接下来颁发的是寝室美化大赛和棋王争霸赛的获奖人(都是一个接一个地发，颁奖的人是他们的指导老师)

7、朗诵(配乐) 由双语演讲的冠军何益表演，同时由三笔字的前三名现场书法

9、新人王歌手的前三名依次出场，表演一个歌曲串烧(都必须配乐)

10、接下来颁发的是新人王歌手的前三名(指导老师颁奖)，之后是手工艺作品展的颁奖(获奖者带上自己的作品绕场走一圈，指导老师颁奖)

11、金话筒主持人的优秀者来一个才艺方面的展示(如有快板则选择为佳)

13、主持人讲话：感谢大家的参与，再见

特别提醒：1、金话筒和双语演讲有dv可选择前三名同学的部分在他们颁奖之前放

2、《我的未来不是梦》需要主办方提供

3、需要院礼仪队的配合(至少5人)

外加一点：此次活动的性质是汇报演出

由于活动涉及的人比较多，而且比较复杂，必须彩排一次

宣传工作：主办单位、公寓学生会、分片区以海报的形式展出

# 景区十一活动策划方案篇二

## 一、活动主题

低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)

## 二、活动时间

20\_\_年11月9日—20\_\_年11月11日

## 三、活动内容

活动一：全场5折终极狂欢(20\_\_年11月11日)

20\_\_年11月11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二：购物有礼幸运随行(20\_\_年11月9日-11月11日)

凡活动期间在\_\_\_\_购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元

二等奖2名\_\_超市购物卡一张价值111元

三等奖6名真空保温杯一个价值60元

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元

参与奖名精美礼品一份价值2元

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三：一个人的节日双倍的甜蜜(20\_\_年11月11日)

购物满11元+1元赠2个棒棒糖(2元/个，200份)

购物满111元+11元赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

#### 四、活动费用预计

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

(注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

#### 五、活动宣传

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围

双十一活动策划2

借助光棍假日消费，且光棍又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

## 活动主题

\_\_光棍惊喜多，恭贺新年送大礼

### 惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

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100\_\_即送10\_\_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、为了庆祝广大顾客在世界末日之后，依旧活泼乱跳，特此公告

### 惊喜三、购物喜\_\_日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50\_\_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50\_\_领取一张，超过50\_\_部分金额以50\_\_的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：100\_\_-149\_\_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\_\_

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，充分突显光棍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。

双十一活动策划3

一、活动背景及意义

\_\_协会一直以丰富同学们课余文化生活，营造良好的校园文化氛围为目标，并积极为此做出努力和创新。11月11日，是属于单身一族的节日，因为这一天有4个1的缘故。为了让一直处于单身的大学同学们，释放自己的学习压力，排除自己

的寂寞、孤独的无聊心情。

\_\_协会特为协会干事及会员安排本次舞蹈培训会，促进协会成员间的沟通和交流，增加凝聚力和团队合作的默契，增加大家的友情。同时也为本协会11月19日的大型舞会做好舞蹈方面的相关准备。

## 二、活动主题

跳的不是舞，而是寂寞

## 三、活动时间

20\_\_年11月11日晚

## 四、活动地点

## 五、活动举办

主办：

承办：

## 六、活动前期准备负责人：

- 1、\_\_协会组织部负责场地的布置。
- 2、由本协会文艺部提前和学生会借音响等设备，并由组织部相关负责人士做好音响的调试工作。
- 3、由本协会相关人员负责将本培训会通知到协会的所有单身干事和会员。
- 4、文艺部做好舞蹈培训的内容。

## 七、活动流程

- 1、8：30之前将现场布置完毕，并由本协会文艺部带动协会成员一起学舞、跳舞。
- 2、舞蹈培训会上适当安排协会男女成员一起搭档，切实现场气氛温馨融洽。
- 3、会上安排几个小的舞蹈游戏，使大家更能够投入舞蹈培训中。
- 4、会后安排相关负责人士整理会场。

## 八、注意事项

- 1、培训会具体活动时间可根据具体境况进行调整。
- 2、文艺部事先必须做好舞蹈培训的内容的准备工作。
- 3、培训会结束后干事留下打扫卫生。
- 4、做好资料、照片和dv的后期整理工作。
- 5、活动现场的相关工作人员需注意人身、物品及财产安全，保持场地的清洁卫生。
- 6、相关工作人员对于突发情况，要临时应变处理。

## 双十一活动策划4

### 一、活动背景：

光棍的世界是一个充斥着无聊与空虚，同时又拥有很多怒吼的世界。在这里你绝对找不到红尘的影子，它是一片净土。这里他们相互扶持、相互依靠，每天实在无聊的时候就用那



让人胆寒的声音打破原本就不平静的世界。

在\_\_年11月11日这一天，无疑是光棍们证明自己的时机；让世界都知道咱们是光棍，再加上六个一的神奇造化，可谓是千年难遇，就让不是光棍的人去羡慕吧！听见了吗，他们正在怒吼，光棍节！

二、活动内容：

三、活动目的：

- 1、让一直是光棍的和新加的光棍们一起欢度一个有意思的光棍节；
- 2、让205的光棍们感受到，我们并不孤独，世界上还有千千万万个我们的同胞；
- 3、让光棍们露一手，咱们虽然是光棍，但并不比不是光棍的差；
- 4、增进兄弟们的情义，让光棍与非光棍更好的相处。

四、活动主题：

光棍节，你准备好了吗

五、活动宗旨：借一个日子吼出我们光棍的声音

八、前期准备

- 1、由本人起草一份策划书，计划一下怎样过好这个拥有特备含有的光棍节；
- 2、宿舍的成员们用一声声怒吼和期待的目光，已经奏响了光棍节的前奏，它的温度正在蒸蒸日上。

## 九、活动的主要环节

- 1、六点在宿舍集中，向我们的目标冲过去
- 2、全体先吃饭，为后来的活动提供物质保障，然后去ktv
- 3、先来一个合影，然后由主持人引出活动，具体有：
- 4、退场
- 5、其它特别活动

## 十、活动后期安排

- 1、整理活动记录，把它放入大学生生活档案
- 2、由宣传部的负责总结活动的优缺点，争取下次中弥补不足；

## 十一、活动内部安排宣传部：

## 十二、活动经费预算

- 1、发奖品奖品费
- 2、吃饭和唱歌
- 3、其它小活动的开消费

## 十三、细节补充

- 1、如果要请到女生，主持人的把她们融在里面
- 3、一切行动听指挥，有事向组织报告
- 4、一定要玩好

## 双十一活动策划5

## 一、前言

### 1、单身礼品

### 2、11元抢购

11元抢购?这可是京东商城最近正热搞的呐。是不是很有创意?当然了，想搞好棍棍促销，首先要算好成本，要做到薄利多销，还要借此良机打好名气，为以后的生意做铺垫!11元，真的不是很贵喽，每一个人都会舍得在这样的日子里话费不大的价钱，买到一件心仪已久的东东，所以你的产品还要有吸引人又实惠的优点哦!

### 3、降价促销

降价促销，永远都是节日促销不变的主题!降价，要巧妙地降价，要让消费者感受到真真正正的实惠，你才有销路，才能大赚一笔的哦!降价若不当的话，很容易给消费者造成负面的影响，这可是事关你以后生意能不能成功的关键呢!

### 4、送光棍节吉祥物，祝福光棍们早日脱光

每一个光棍都是不想就此光棍下去的吧!所以吉祥物会被奉为上品哦，当然也可以“进店有礼”，送个性的光棍节吉祥物，这样能吸引大批的消费者进店的，进得人多了，生意自然就旺旺了。当然，您也可以在消费者购物满多少元的时候送什么级别的光棍节吉祥物的。

## 二、活动背景

在活动前夕，商家可以参加淘金币、聚划算、等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在活动中的销售做铺垫。“”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。淘宝商城利用这一天来进行一些大规模的打折

促销活动，以提高销售额度。11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上好几亿。

### 三、活动时间与活动商品

活动时间：11月7日到11月13日活动方式：

1、淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动。

顾家商品a□原价\_\_\_，淘金币价\_\_\_+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

2、活动时间：20\_\_ . 11. 11凌晨一点至24点。

宣传语：全场五折还包邮哦！

### 四、活动目的

由于“”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

### 五、店铺活动

1、好评送消费券

2、收藏拿红包或者是淘金币

3、关注有好礼

### 六、活动规则

(1) 消费券只限购买原价商品。

(2) 聚划算商品不参加活动。

## 七、活动推广

1、直通车引流

2、店铺活动通告

3、宝贝描述通告

4、帮派社区宣传

5、旺旺签名活动预告

6、淘客联盟

## 八、活动跟进(团队配合)

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页，设计以“”为主题的首页，以及活动广告图片。

客服：售前\_名+售后\_名+客审\_名(负责订单审核和打印)确保电脑配置;做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格。

网络：检查促销软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用)仓库：发货员备货以及快递公司提前联系准备!确保库存准确，避免缺货。准备好打印机及相关材料和打包用的材料。

准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订

单信息等情况的顺利解决。文案：提炼活动广告宣传语。推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺活动宣传。

## 九、库存准备

(1) 确定活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%-60%所有产品在11.11之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货。

(2) 根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3) 检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4) 务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

## 十、人员准备

(1) 对可能出现的双11订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作。

(2) 对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训。

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量。

(4)物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算。

## 十一、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货。

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

## 景区十一活动策划方案篇三

伴着金秋明媚的阳光，迎着十月的云淡气爽；带着世纪创业的豪情，满怀丰收的幸福渴望。十一，这个美好的假期！忙碌了大半年的人们将在八天的长假里暂时放下疲惫，带家人、恋人、朋友一起来享受轻松、惬意，我们带给你快乐假期。

金秋十月，玩转\*!

\*位于城区十余公里的骆马湖畔。依园傍水，景色怡人。沙滩、酒店、婚庆园环绕周边，凸显主题游乐园。世界排名第四的擎天巨制\*摩天轮巍然耸立，格外耀眼。已申报吉尼斯纪录的世界第一大鼎庞然稳坐，庄严大气，默默延伸着西楚霸王拔山扛鼎的美丽传说。总投资1.5亿元的，严格按照国家4a级旅游景区设计，建筑面积达3600平方米。目前已通过国家全面检测好的游乐项目有：全球排名第九的摩天轮、碰碰车、高空揽月、太空漫步、海豚戏水、飞椅、摩天环车等。新颖、独特而又神秘的，吸引着山东、安徽、淮安、盐城等淮海经济区的旅游爱好者。他们不辞遥远，驱车前来观光旅游，一睹风采。口碑相传带动了周边更多的人群来岛欢乐行。\*已成为西楚大地上的一道靓丽风景线。

## 活动概况

主办单位：\*

承办单位：\*

协办单位：

媒体支持：电视台、报纸□led显示屏等主流媒体

活动时间□20xx年10月1日至10月8日

活动地点：宿迁市\*

## 活动主题

快乐假期. 欢乐行

此次活动以亲情. 爱情. 友情为主旨，以亲子互动游戏、少儿才艺展示为亮点，穿插婚纱时尚走秀及车模车辆展示为辅的综合性活动。让各年龄段人群度过一个快乐假期。



## 活动目的

十一长假期间，游乐区必将汇集大量观光游客。据不完全统计，日常客流量为20xx0人次，节假日定会疯狂增长。预计八天长假，总客流量将超过15万人次。加之长三角地区第一高的摩天巨轮将在十一期间正式对外营业，更加吸引周边慕名前来一享其乐的游客。此期间，在举办活动网聚人气，扩大快乐假期. 欢乐行活动的整体影响，更为诸多商家带来了前所未有的商机，体现其潜在的宣传推广价值。

## 活动项目(一)

### 亲子互动游戏

由家长带领小朋友参与活动现场组织的各种互动游戏，增进家庭成员间的默契度，开发儿童思维，拓展孩子身体整体协调性。培养孩子独立处理问题的能力。游戏中比赛获胜者，可以获得组织方提供的精美礼品。

## 活动项目(二)

### 少儿才艺展示

活动组织方在搭设临时舞台，由活动协办方组织儿童进行才艺展示，吸引过往人群驻足观看。展示内容可设置歌舞表演，乐器演奏、相声小品等节目，突出小朋友的活泼可爱，灿烂阳光。

## 活动项目(三)

### 时尚婚纱. 车模走秀

由婚纱赞助单位组织模特进行个性时尚的婚纱走秀展示，不仅可以吸引大量年轻人士的眼球，更可以借此机会展示赞助

单位的企业形象，为企业带来潜在商机。有意向的客户可以当场咨询预订婚纱摄影。

## 景区十一活动策划方案篇四

【主题】公司拟召开挂面经销商大会，本次活动将挂面产品上市为契机，全面推介挂面产品，展示品牌形象，介绍产品优势。为经销商鼓足干劲，以期圆满完成年度销售任务。活动策划及实施方案如下：

### 一、组织机构及人员分工

#### 1、成立会议筹备委员会

组长： \_\_\_\_

副组长： \_\_\_\_

总策划及调度： \_\_\_\_

组员： \_\_\_\_ \_

#### 2、筹备委员会按工作推进计划分两部分构成：

(1)前期筹备活动由 统筹负责，下设4个小组：

方案策划组

组长： 组员： \_\_\_\_ \_

职责： 负责确定日程安排，地点选择，活动的具体内容的策划。

设计制作组

组长：\_\_

组员：\_\_ \_\_

职责：产品单页、展板□ppt标准模板、广告宣传品、签到簿等宣传资料的设计、制作，以及会议所需礼品、奖品的制作、购买。

要求：7月31号之前必须完成设计稿

(2)大会整体活动由 负责，下设3个小组：

会务接待组

组长：\_\_

组员：\_\_ \_\_

职责：负责来宾邀请，餐饮、住宿、会议、摄影、摄像、旅游、车辆安排、返程订票、礼品发放。（具体工作安排附后）

产品推介组

组长：\_\_

组员：产品开发研究室全员、挂面厂技术人员

职责：负责介绍生产线的优势、特点以及先进性；挂面产品的特性推介、现场演示系列活动的组织及总体实施。

经销商激励政策及现场活动组

组长：\_\_

组员：挂面团队

职责：负责挂面经销商激励政策推出；选择2名经销商代表发言。

要求：方案须经研讨、审批，要求30日之前确定方案。

## 二、日程安排

会议时间： 8.6-7

对应业务经理引领去指定接待处就餐。

8月6日上午

公司班子成员到公司楼门前迎接客人，引领至会议室。

9：30 公司班子成员介绍，致欢迎辞

10：00 公司介绍(约20” )

8月6日下午

14：30 大会开始，团队介绍15”

14：45 挂面生产工艺介绍 20”

15：30 挂面产品推介 20”

16：00 挂面经销商激励政策宣贯、2名经销商发言 30”

17：50 会议关闭讲话

18：00 晚宴(烧烤自助晚餐) 地点：

8月7日

9: 00 上午游北戴河，坐游轮、奥运公园、鸽子窝公园、观海栈道

12: 00 百味饺子

14: 00 下午游老龙头

18: 30 山海渔家

### 三、其它

要求所有责任人，就各自负责的子项工作，制定详细的方案(包括：时间进度、物资准备、资源需求、信息衔接等)，于20\_\_年7月31日下班前汇总到处，统一协调。

## 景区十一活动策划方案篇五

“立身以立学为先，立学以读书为本”。为了进一步拓宽图书资料的使用空间，增加书籍流动性，为社会各界和学校教师、学生之间传递爱心提供交流平台，传承知识，传递爱心，满足师生的阅读需求，让更多的读者从中受益，爱心书屋现发起名为“知识共享，爱心飞扬”的暖心赠书活动。

### 二、活动宗旨

传承关爱，服务学生，共建和谐校园

### 三、活动名称

“知识共享，爱心飞扬”暖心赠书

### 四、活动目的

(一)为了传递爱心，传承知识，增加图书流动性，从而力求

实现图书利用最大化、有效化。

(二)增进同学们的读书兴趣，提高师大学术氛围。

(三)提高书屋知名度，为今后活动的开展提高了支持率，同时也鼓励更多的同学加入这个大队伍，将爱进行到底。

五、活动地点

\_\_\_\_\_ (外场暂定)

六、活动时间

七、活动对象

\_\_\_学校全体在校师生

八、活动方式

在校生凭校园卡或学生证可免费领取赠阅书籍，每人限领\_本。

九、活动安排

(一)前期准备

1、将赠阅书目进行分类整理，如英语四六级类、大学教材类、过级考研类；

2、外场赠书需提前申请活动场地及所需物资，与相关负责人提前协商各项事宜；

3、打印并分发适量赠书宣传书，增加宣传力度；

4、对书屋工作人员进行赠书相关事宜的培训，明确分工。

## (二)活动实施

1、每天各班人员按时值班，适量发放活动宣传书，对赠阅书目进行核实记

录；

2、确定各班负责人在现场监督，对突发状况进行及时有效处理。

## (三)后期工作

1、归还所借物资；

2、活动结束后，将赠阅记录簿交由总负责人存档；

3、书屋参与人员提交书面活动总结，交流感想，分享经验，改进不足之处。

## 十、备注

(一) 主办单位：\_\_\_\_\_

(二)总负责人：\_\_\_\_\_

## 十一、经费预算

宣传单、表格等打印页面：30元

其它：70元

合计：100元

(预算为保留金额，具体开支依据活动开展情况而定)

## 十二、注意事项

(一)值班人员需准时到场，不得擅离职守，如有特殊情况可向各班负责人

请示；

(二)书屋人员宣传时要态度积极，对前来咨询的同学要积极讲解；每班的

(三)每班人员需及时交接。

第一班：8：30-10:00 第二班：10:00-12:20 第三  
班：12:20-14:20 第四班：14:20-16:20第五  
班：16:20-18:30 附：值班时间安排：