

2023年大学同学聚会策划方案(实用5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

大学同学聚会策划方案篇一

光棍节是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为傲(“光棍”的意思便是“单身”)。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。而一般光棍节则指11月11日的大光棍节。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120:100，全世界最高。据推算，到20xx年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。因此，在这个时候天猫淘宝打出了双十一的活动策划方案来，为广大的宅男宅女们提供网购的狂欢。

作为一个淘宝店主，如果说要出一个策划方案，那么很简单，立刻就可以搞定，比如说活动策划方案，针对产品本身的爆款打造方案等等，都可以作为一个策划案。根据目前对光棍节所掌握的资料和可以利用的推广资源提出活动策划方案。

光棍啦，时尚购物全场无理由5折。

传播概念，以时尚光棍(推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念)为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

1、10月11号-16号

2、10月17号-31号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

3、11月1号-5号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，将流量跳转到微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获5元优惠券

4、11月6号-11号

经过17天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

离双11的时间不多了，总之，如果是策划案，必须注意一点，流程要完整，还必须将该促销活动策划方案落实到执行层。你要进入到情境中，因为是你策划的，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范，如此，便是一个简单的策划案了。

大学同学聚会策划方案篇二

1、主持人讲话，介绍楼盘概况及九场演出安排并邀请市领导简单讲话。（15分钟）

2、交响乐团演奏，前半部分曲目。（20分钟）

3、有奖问答。（10分钟）

- 4、俄罗斯模特时装表演。（25分钟）
- 5、交响乐演奏后半部分曲目。（15分钟）
- 6、主持人结束语，并发布下一场活动时间及内容。感谢市领导及观众的积极参与。（5分钟）
- 1、主持人讲话，介绍本场主题。（5分钟）
- 2、青春热舞，活跃场上气氛。（10分钟）
- 3、参加选美小姐集体亮相。（10分钟）
- 4、有奖问答。（5分钟）
- 5、公布选美标准及评选办法。（10分钟）
- 6、参选小姐分红，黄，蓝（三原色），暗示“缤纷之星”主题三队，三队分别进行展示。（20分钟）
- 7、由观众评选，统计各队支持率。（5分钟）
- 8、由支持率较低的队，再次上场表演。（10分钟）
- 9、由观众选出每队前五名。（5分钟）
- 10、关于选美有奖问答。（5分钟）
- 11、选出幸运观众，并宣读幸运观众姓名。（5分钟）
- 12、红、黄、蓝队再次上场表演。（10分钟）
- 13、主持人致结束语，预告下场活动安排。（5分钟）

大学同学聚会策划方案篇三

坚持公平、公开、公正的组织原则，通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

双十一寻梦缘，爱在x□

20xx年11月11日

x中路x公园内。

在x市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

- 1、每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。
- 2、报名者需提供本人身份证、毕业证原件及复印件各x张。
- 3、采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2□x街道x致辞。

3、文艺演出。

4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6、请相亲成功者上台发表爱情感言。

7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

大学同学聚会策划方案篇四

经过了一个多月的筹备工作，商场终于红红火火的开业了！

进店有礼现场轰轰烈烈！

卖场内商品琳琅满目。

庆开业，促销活动方案

活动时间：年8月25日——8月26日

活动目的：通过前期的广告宣传，让廊坊市民知道“温州服装城”开业了，是一家商品丰富，价格合理，管理到位的综合性大规模的商常通过活动的开展，使开业期间的客流量达到顶峰，最终达到销售高峰的目的。

活动内容：进店有礼：活动期间凡进店的顾客均送精美水杯一个，不限量！

宣传方式：1、纸巾包宣传：3万份。

2、短信群发10万条；

3、报纸广告：

廊坊日报1/8版：8月22日、23日两期

消费广场1/2版：8月22日。消费广场整版：8月24日。

时讯头版整版：8月23日

4、廊坊电视台15秒广告每天循环播放20次。

5、小区悬挂条幅宣传（22个小区）。

6、自行车广告：找临时工骑自行车在市区内做巡展，自行车后边插彩旗宣传。

店内外造势：

1、商场门前陈列标示“温州服装城试营业”的刀旗50面、拱门一个、升空汽球6个，楼体悬挂巨型彩色竖标50条。

2、店前锣鼓队8月25、26日两天全天。

3、店内各楼层顶端悬挂“温州服装城试营业”pop吊旗。商场入口及电梯两侧中型pop标出商场的各项大活动；特价商品以pop形式标识出来。

4、商场入口处装饰开业气氛花束、汽球等，柱子包金黄色褶皱布。

5、新华路门进口入，喷绘灯箱，做喷绘布面：温州服装城欢迎您！

6、商场内指示牌明确，如卫生间、收银台、店内经营项目。

费用预算：进店礼：陶瓷水杯20000元

纸巾包宣传3万份□1xx元

短信群发10万条：6000元

廊坊日报1/8版两期：4500元

消费广场1/2版三期：5130元

消费广场整版一期：4140元

时讯整版：3500元

自行车广告：5天20人共：6000元

电视台15秒广告20天每天循环播放20次：30000元

小区悬挂条幅宣传（22个小区）：8800元

锣鼓队费用：7000元

刀旗、拱门、升空汽球、楼体巨型彩色竖标：4000元

店内吊旗□xx元

店内装饰物：5000元

费用总计：118070元

效果评估：商品到位，丰满，品种多，特价商品供应及时；各项活动安排、落实到位的情况下，销售工作会出现高峰期，达到最终的品牌宣传和销售目的。

大学同学聚会策划方案篇五

我光棍，我快乐。

让光棍节x去吧。

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度。

大厅。

20xx年11月11日

今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要x元。时间在当天x点至x点。

2、凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）。

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；

2、策划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张

宣传内容：（短信、展架、网页）

让光棍节见x去吧，两人男女行，一人买单。快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！