

# 最新校园活动策划案(汇总8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？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。

## 校园活动策划案篇一

二、活动对象

三、活动时间

四、活动地点

五、活动准备(要详细)

六、时间安排表(看情况决定要不要)

七、宣传方式

八、活动流程(越详细越好)

十、资金预算

假如是比赛类活动加上奖项设计,评分标准,参赛要求

你好,有二篇范文,你参考一下吧,这可是正宗大学生策划啊!!!!!!!

勤工俭学献爱心活动策划书

一、活动宗旨:

为了响应省劳动厅和省教育厅的号召，切实培养大学生的实践能力，我系在沐林公司的赞助下开展勤工俭学献爱心活动。通过本次活动我们要让同学们真正走入社会深入社会。

## 二、活动策划组：

总策划：梁主任

副策划：陈建刘益军孙勇

审核人：李智辉

负责人：数字自动化系学生会

## 三、活动方式：

1. 首先在学生中宣传本次活动的宗旨，学生以参加社会实践锻炼自己的社会实践能力为目的。

参加者在本系同学中选拔。

参加者首先到办公室报名。

参加者需有一定的口才能力和较好的'知识功底。

家教对象为初中生全部课程。

2. 根据学生报名的情况再以传单的形式派工作人员到望城大街小巷宣传。

3. 沐林公司以献爱心为宗旨，让美食遍布社会，爱心温暖人间。

4. 本次活动经费开支由沐林公司独家赞助。

#### 四、活动时间计划：

1. 本次活动计划开展一至两个月（从9月20日起至11月20日截止）
2. 9月20日至10月1日在学生中宣传并组织家教人员选拔。
3. 10月2日至10月17日向社会进行宣传。
4. 11月17日截止家教。
5. 11月17日至11月20日对本次活动进行总结。

#### 五、活动人员安排：

1. 沐林公司赞助由主席团和社会实践部负责。
2. 活动策划由主席团和学习部负责。
3. 活动审核由团总之负责。
4. 活动通知由办公室负责。
5. 活动传单由网络部和宣传部负责。
6. 活动人员选拔由主席团，团总之及各部部长负责。
7. 传单发放由各部门派一代表负责。
8. 家教情况由生活部和体育部负责。
9. 家教情况由生活部和体育部负责。

#### 六、活动总结：

活动总结以文艺节目的方式开展。我们将邀请院领导，系主任，沐林公司负责人员及相关家长参加。

## 勤工俭学活动策划书

### 一. 活动背景

社会形式日新月异，人力资源是重中之重。当今社会对大学生们能力的要求越来越高。与此同时，大量在校学生又迫切希望走向社会，在勤工俭学的同时，锻炼自己，服务社会！

### 二. 活动意义

通过开展勤工俭学活动，我院勤工俭学的学生将拥有锻炼自己服务社会的工作平台。同时是他们从小事做起，为适应未来社会培养责任感，以及吃苦耐劳的精神。同时满足用人单位的需要。

### 三. 活动时间

每周星期六或星期天以及法定节假日。

### 四. 活动内容

针对用人单位的需要，我院将选拔具有推销、促销（做广告，发放传单）、导购、礼仪服务、清洁工等的学生，并派遣至相应岗位配合工作。此过程我们会认真对待，尽最大可能把有责任心有经验且能吃苦耐劳的学生筛选出来，并监督其工作，真正起到锻炼自己服务社会的目的。

### 五. 活动主办单位

江西理工大学应用科学学院

### 六. 工作安排

1. 根据需要，院学生会实践与就业部面向全院招聘，通过严格面试，层层筛选，选拔出思想素质高，责任心强，能吃苦耐劳切有工作经验的学生，组成服务团体。
2. 与用人单位达成配合协议，并签定相应的合同。使双方明确自己的权利与义务，并以双方主要负责人为法人代表和联系人。
3. 工作时间一般定在节假日，如有可能，可在其他时段推荐勤工俭学学生。
4. 每经过一个工作段，工作人员必须做好工作记录，且考虑报酬问题。
5. 参与勤工俭学的学生须统一由实践与就业部调度，必要时佩带工作证。
6. 在校内外大力宣传，一方面提高学生参与的热情，另一方面增强社会影响力。

## 七. 相关人员:

1. 具体实施部门: 实践与就业部

总调度: 刘红 (部长)

主要负责人: 熊振伟、严月 (副部长)

总策划: 王伟 (委员)

## 八. 活动事宜

1. 每个走上岗位的人，必须经过实践与就业部面试筛选，并登记其真实资料，确保工作人员的素质，确保其胜任工作岗位，并且在一定程度上为其行为负责。

2. 此勤工俭学活动，参考市场价格，保证工作人员获得相应报酬。

3. 具体工作，由工作当事人负责，做到保证质量。学生干部做好登记、监督工作。

4. 为确保活动长期、稳定、有规律、有组织的进行，我院将与用人单位共同协商签定合同，以此使双方明确自己的权利与义务，进而确立双方良好的合作关系。

希望这些对你有帮助！

## 校园活动策划案篇二

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mp3/4
- 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strength

## 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率，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放。
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。

## 校园活动策划案篇三

以推动大学生开展公益实践，以弘扬公益精神、宣传社会公德、倡导公益文化、开展公益实践、塑造公益形象为宗旨，开展公益活动，同时在此基础上扩大的我校在社会上影响力，大学校园公益活动策划方案。

为了加强和改进大学生思想政治教育，丰富校园文化，我班(715班)欲策划1次公益实践活动，使全班同学都能参与到关爱sos儿童村公益活动中来，体验社会增加社会责任感。

大学生与公益文化相结合，突出实效性、人文性、公德性，通过传播公益文化，营造科学、高雅的道德氛围，使大学生接受更多的新事物，传播爱心提高自身修养。

715班

在我们的身边每天都能看到欢歌笑语的小朋友，规划方案《大学校园公益活动策划方案》。但是，在看到他们愉快身影的同时，你是否想到在我们身边有这样1群特殊的小朋友，他们失去母爱父爱，同外界失去应有的交流。他们就是来sos儿童村的小朋友。他们不仅需要社会的帮助，更需要的是1个充满回忆的童年。弘扬中华民族传统美德，增强同学们的社会责任感、服务意识和奉献是我们的责任和义务。我希望我们能尽我们1份绵绵的微薄之力，让他们对生活充满信心和勇气，让他们能享受正常儿童的多彩世界，感受到我们的爱。

“健康成长，快乐童年”

南昌sos儿童村

232210223240214在瀛上村或瀛上路口其中1个站台下，因为车并不是到sos儿童村门口停，须走上10多分钟。

南昌sos儿童村，是我国和国际sos儿童村组织合作建立的第4个儿童村。

## 校园活动策划案篇四

大学是知识的海洋同时也是近视集中的地方，对于很多的同学都不知道如何爱护自己的眼睛。万新光学致力于“xxxxx眼视光健康中国行”免费验光活动，在桂林找到了合作伙伴xxxxx公司。所以数学科学学院青年志愿者协会与xxx□xxxxx公司，走到了一起，希望能为广大师生出一份力。

2) 关心同学眼睛的健康，有利于稳定近视同学的镜片度数；

3) 增加广大师生对自己的眼睛的了解，更好的爱护自己的眼睛

爱心护眼，免费验光

1) 使同学感受到爱心无处不在；

2) 使同学对眼镜护理、眼睛保健知识有较好的了解，及时了解自己的眼睛度数；

4) 向赞助商反馈同学对产品的需要情况以及对本次活动的满意程。

XXXXXXXXXXXXXXXX

何xx刘xx

9:00----18:00

图书馆门前

xxxxxxx全体同学、教师及领导

- 1) 向学校申请活动场地、电源(刘海);
  - 2) 联系眼镜店赞助商, 洽谈活动细节(刘海, 何清清);
  - 3) 申请挂横幅(苏鲜、颜驹、倪木兰)
  - 4) 出海报(海报中突出活动主题), 宣传此次活动的意义(宣传小组);
  - 5) 制作服务登记表、签到表(何清清)
  - 7) 单排志愿者(苏鲜、梁芬、刘素莲)
  - 8) 做好物品的租借等工作(刘海、何清清)
- 1) 向老师、同学解释我们这次活动的内容(清洗眼睛、免费验光、赠送小礼品)
  - 2) 由在场工作人员做好眼镜的清洗和维修工作, 在眼光车旁安排固定的人员接引;
  - 3) 向等候清洗眼镜、验光的师生宣传有关护眼的小知识;
- 1) 21日晚, 对服务对象的信息进行整理;
  - 2) 召开总结大会;
  - 2) 工作人员要以师生为主题, 尽可能得使师生满意;
  - 3) 负责人或执勤组长维护好现场秩序, 分配好工作;
  - 4) 值班人员需佩戴会徽, 绶带;

6) 为避免因清洗眼镜的同学过多而导致清洗时间不足，眼镜仍有污垢的现象，应准备多个清洗工具同时进行工作。

## 校园活动策划案篇五

读书是一种生活方式，它关乎人的心灵。一本好书，可以是一轮明月，可以是一根航标，可以是一杯香茶，带给你幸福感和安全感，甚至让你找到生活的方向，多读好书，可以让你的人格发散出独特的光芒。写字艺术我国传统文化的宝贵遗产，规范、端正、整洁地书写汉字，也是学生终生学习能力的基石。为进一步打造“书香校园”，我校举办“读书节”活动，旨在教育引导广大学生认识、感受中华文化和汉字的独特魅力，让书香飘逸校园，让每一位学生都亲近书本，喜爱读书，学会写字，与好书为友，与博览同行，在读书实践活动中，让取水楼小学的师生“悦读、阅美”。

### 悦读阅美

- 1、通过活动，激发师生读书热情，使师生养成多读书，读好书，会读书的习惯。
- 2、使广大师生借优秀诗文诵读的平台，不断提升自我阅读品味，为学生的终生发展奠基。
- 3、教师能加强写字教学，重视学生日常写字，学生真正做到“提笔就是练字时”。
- 4、通过活动，大力推进书香班级，书香校园建设，彰显我校的办学特色。

悠悠书香，点点墨趣。雅言传承文明，经典浸润人生。

- 1、各班开展主题活动：

- (1) 每人必读一本书、准备一本“采蜜本”、出一份读书小报。
- (2) 坚持每日诵读、每日练笔。（时间：13:00-13:30）
- (3) 语文教师上一节阅读指导课、一节写字指导课。
- (4) 班级刊出一期读书黑板报。（评比）
- (5) 开展一次班级读书、写字交流会活动。（提供照片）
- (6) 每人写一句读书感言。（评比）
- (7) 开展图书漂流活动。设置班级图书角，达到一定量的图书（人均12册），并充分发挥好图书角的作用。
- (8) 开展“亲子阅读”，号召家长参与读书、写字活动。

## 2、学校开展活动

- (1) 读书征文比赛。
- (2) 读书主题小报评比。
- (3) 集体诵读评比。
- (4) 写字比赛
- (5) 教师读书沙龙。

全体教师、学生、家长

组员：赵亮、郑四荣、耿冯霞、余静、李琳、任晶芳

认真组织宣传发动，使多读书、读好书、乐读书成为师生和

## 家长的共

识，形成良好导向，营造健康向上的校园文化环境。充分发挥好课堂主阵地作用，坚持课内外相结合，校内外相结合，广大教师要充分发挥引领作用，在如何更加有效的引导学生学会读书、乐于读书、有效读书上动脑筋想办法。始终坚持以学生的实际需要、自我发展、自我提高为出发点和落脚点，培养学生的阅读兴趣，搭建读书平台，持之以恒，常抓不懈。引导教师在读书与思考、读书与交流、读书与教学、读书与科研、自身阅读与指导学生阅读实践体验中，陶冶情操，提高素质，教书育人。

### （一）准备阶段：

- 1、宣传发动学生积极参加读书节活动，创设读书氛围。
- 2、设计学校读书节活动方案。
- 3、制定班级读书计划。
- 4、全体教师积极读书，并向学生推荐好书

### （二）启动阶段

#### 1、启动仪式

（1）“读书节”活动开幕。明确本届读书活动主题，活动口号。

“与好书相约”向全校师生发出读书倡议。

#### 2、学校做好环境布置，营造书香浓郁的读书氛围。

（1）班级出好黑板报，开辟特色留言版，交流读书心得，展示学生的写字作品，让班级溢满浓浓的书香。

(2) 布置、完善各班图书角。

(3) 日有所诵安排好阅读、写字时间、开放校图书室。

### (三) 活动阶段

1、小小板报我设计各班出一期读书板报，介绍读书方法，推荐经典书籍。（评比）

2、读书征文演讲赛。主题：越读越快乐3、12年级制作读书格言卡

4、36年级，每位学生出一份以“悦读、阅美”为主题的小报（介绍经典人物、摘抄名篇名段、抒发读书感受等），每班上交5份优秀作品（其中手抄报4份，电子小报1份）参加评比。

5、每周教师例会中开展“芸芸书香”读书会：交流读书心得。

6、师生书法作品展示八、总结阶段：

各班整理读书节活动内容、活动展板、材料等上交教导处，学校根据内容、形式、效果等开展评比。

1、各班呈现活动成果。

2、评选班、校两级“书香少年”、评选校级“书香班级”“书香家庭”。

3、评选校“书香教师”。

4、继续完成“师海拾贝”校刊。

## 校园活动策划案篇六

为丰富校园文化生活，加深同学之间的了解，增强学校凝聚

力，让辛勤学习的同学们以轻松愉快的心情迎接新年的到来，学校决定，于12月21日下午举办欢庆全院性的游艺活动。在会议中我们09数控1班申请获得了‘投掷炸弹的活动’的主办权，有关活动情况如下：

12月21日下午

校中心广场

1. 全院各班级同学

2. 报名地点：其他班的同学可以到09数控1班班委小组成员那报名

3. 报名时间性：至11年12月21日下午

09数控1班

“投掷炸弹活动”

1. 游戏规则：把人员分成几组，每组三人。用手拿住乒乓球从规定点投掷，以投入盆中最多者为胜  
2. 准备材料：乒乓球若干个·盆子若干·水杯·零食若干···（此材料全部由学校学生会提供）

2. 发奖方式：根据各游艺活动规则，获奖者经该项目主持人确认后发放奖状和奖品，参加活动的所有人员可凭参与名可得棒棒糖一个，欢迎同学们积极参与（活动所有奖品与奖状均由学院学生会提供）

活动负责人：

宣传人：

现场维护：

裁判员：

后勤保障：

主持人：

活动组织人：

## 校园活动策划案篇七

### 一. 活动目的：

- 1、通过在保定市内各高校搞本次活动来提高天元名品财满街在学生们心目中的影响力.
- 2、以特殊的比赛形式来进一步提高商场的知名度.
- 3、节约广告成本，争取用最少的钱，达到;最大的宣传效果

### 二. 活动定位：

《天元盛世》首先是一个娱乐性比赛，通过才艺表演，吸引同学们的参与，从而达到预期的宣传效果，但任何文艺形式都是表现人、挖掘人的，这样才能有深度，才能有信息量，才能不断地提升自己，通过比赛的形式，晋级和淘汰，表现人生竞争的残酷.

- 1、 《天元盛世》是一个娱乐性比赛，要做到可看性强、娱乐性强.
- 2、 《天元盛世》是一个选秀栏目，要进行海选，做到大众参与.
- 3、 《天元盛世》是一个“真人秀”栏目，才艺是一种形式，

最重要的是表现人，挖掘人，要尽可能地增加信息量.

4、《天元盛世》是一个比赛栏目，要通过晋级和淘汰，表现竞争的残酷性.

### 三. 赛制安排:

根据男女选手现场表现出的唱功、舞台表现力、形体、语言表达等多方面综合素质后，经过特请评委的专业点评后，由评委给分决定去留.

### 四. 赛程安排:

海选—淘汰赛—唱响课堂—男女配对赛—晋级赛—总决赛

### 五. 赛区安排:

总赛区：河北大学工商学院

### 六. 主题活动

1. 演艺新人王——平民演员选秀；（主考表演能力）

2. 好戏连台——戏迷票友大赛：（主考京剧、豫剧、黄梅戏、河北梆子等）

3. 歌王唱翻天——全民歌选秀；（主考演唱能力）

4. 才艺青春王——青春才艺大赛；（主考舞蹈、绘画、书法、演奏等各种才艺）

5. 挑战冠军王——将获得校园之星荣誉称号，并成为天元名品财满街签约形象代言人。

## 校园活动策划案篇八

以丰富校园生活，促进学生全面发展为指导，创设生动活泼的育人环境。在规定时间内组织学生参加丰富多彩的课外兴趣小组活动，激发学习兴趣，发展个性特长，促进学生身心健康、全面发展。

课外活动是学校课堂教学的延伸性活动，是进一步深化教育教学改革，全面实施、推进素质教育的一个重要体现。简笔画小组活动的正常开展，既可丰富学生的课余时间，也可为学生提供一个自主发展的时间与空间。通过简笔画社团的活动，使学生的美术爱好得到更好的发展，进一步了解各掌握简笔画的基本知识、基本技能，有利于激发学生学习兴趣、发展个性特长，促进学生身心健康发展。培养学生的观察能力和创新思维能力，提高学生的审美观。

本班学生大多是简笔画的爱好者，每次在课间都能看见他们“挥毫泼墨”，而且他们也具有一定的想象力、思维力、表现力，对外界事物都有一定的感知。在这部分学生中是比较有代表的学生，他们的作品用笔大胆，想法创新，可以带动其他的美术爱好者，也有少部分学生基础差，对简笔画知识掌握极为缺乏，需要教师对他们进行精心辅导。

- 1、组织学生按时参加活动，并保持室内清洁，在活动中有组织、有计划、有纪律的组织本班学生活动。
- 2、每周五的下午第三节课进行活动，全班成员必须准时参加。
- 3、社团成员应严格遵守纪律，不准在教室大声喧哗，不准做与美术学习无关的事。

秀作品并给予奖励，以次带动其他学员更加热爱绘画，描绘生活。

## 六、活动步骤：

要办好美术兴趣小组，教师必须根据学生的具体情况有计划有目的地进行，将美术兴趣小组办得有声有色。所以我觉得应该从以下几方面去着手。

### （一）、组织健全简笔画社团。

简笔画社团以一年级（3）全体学生为成员，活动固定，通常每周一次，活动制度化。在活动过程中能够做到激发学生的积极性。做到精心计划，精心备课，精心上课，这样才能保证社团的深度、广度和力度。

### （二）、具体计划小组活动内容。

简笔画是一个很广的课程，设计、绘画、欣赏等都是学习的内容。学的多不如学的精，所以教师应该给学生制定具体的学习内容，而这次的兴趣小组学习的内容主要从线描方面着手，以简笔画为主，其他美术知识为辅。所以，社团具体的活动内容分为三个：（1）重点辅导学生简笔画方面的学习；（2）重视基础方面的学习，从色彩、速写等方面入手，从而来解决课堂中难以解决的疑难问题；（3）、指导学生从事美术创作，培养学生的观察能力和热爱生活的习惯，以校园中的好人好事以及丰富多彩的活动为主旋律，创作出内容积极向上，催人奋进，有一定的艺术品味的作品。

### （三）、定期举办学生作品展览。

举办一年级（3）成员简笔画展览，交流、回顾、总结学习成果，可以为学生提供表现自己实力，增强自信心。作为教师则要精心指导，严格把关。学生的一些佳作可以在校内展出以起到示范作用。对于一些才华出众、个性鲜明的同学，提供条件为他们举办联展和个展，努力培养出色的艺术人才。

#### （四）、组织观摩活动。

我们设想采取走出去、请进来的方法，组织学生参观学校其他班级简笔画社团成功作品，不失时机地让学生开阔视野，增长感知。参观中，边看边讲边记边画。使教学与观摩融为一体，让同学们得以受益。