

最新公交公司周年庆典活动方案策划书(优质5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公交公司周年庆典活动方案策划书篇一

为庆祝北极星成立九周年，并以此为契机弘扬企业精神，增强团队合作力，激发爱我家园的热情，特制订本策划案。

一、庆典活动月主题

精致工作，精彩生活，协力打造北极星灿烂明天。

二、编队

一分队：

二分队：

三分队：

四分队：

三、活动内容

（一）持久性活动（月日一日）

- 庆典活动摄影展赛。
- 学习新一套广播体操，各分队利用业余时间自行组织联系，

办公室每日中午：一：播放新广播体操光盘。

（二）阶段性活动

．开幕式

程序：出庆典旗致开幕辞职工签字马拉松颁奖（同时早餐）
结束

（）马拉松：以各小队为单位进行，集体奖取返回人数最先达到位的一组，个人奖各取男、女前名。

（）出旗：由升旗组从公司司龄最长的职工手中接过司旗，按升国旗仪式出旗。

（）签字：致开幕辞：升旗小组归位后总经理致开幕词。原创：．

（）开幕辞后由九月份过生日的职工在庆典活动上签字留念。（同时放鸽并燃放爆竹）

（）颁奖：颁发马拉松集体奖及个人奖。（同时进行自助早餐）

（）篮球预赛：四队分别抽签进行预赛。

．欢歌鼓舞庆中秋

（）篮球决赛。预赛出现的前两队进行最后决赛。

（）列队表演。八达岭学习班人员列队汇报表演。升旗组列队表演。

（）双人拔河。每队出一男一女，对决拔河。取第一名。

() 点燃篝火仪式。前九名司龄最长的职工传递火种，最终由主席团主席点燃篝火，并开始烧烤野餐。（农家饭：玉米、地瓜、花生、包子、月饼、茶蛋、馋嘴鸭、肉肠、饮品）

() 庆生。庆祝北极星九岁生日，同时为九月出生的职工过生日。（分钟）

() 司服展示。以小品形式将公司成立至今的司服展示出来。每组选派人回答展示中的司服哪套为公司最早的. 司服，哪套为××年司服，共展示几套司服等相关问题。（分钟）

() 配乐诗朗诵。中高级职员·黄河颂

() 交谊舞。（结束）

· 企业文化知识竞赛。每队选人参加，要求必有中级职员人。

· 全能赛。每队选一男二女参加长跑、登峰、跳远、踢毽子、跳绳五项运动。取集体累计分最高一队。

· 闭幕式：

程序：广播体操表演颁奖退旗致闭幕辞结束

() 广播体操表演：按分队进行表演，取得分最高一组。

() 致闭幕辞。总经理助理致闭幕辞。

() 颁奖：颁发活动中产生的各种奖项。

() 退旗：将庆典旗降下退回，并正式封存保留。

四、时间安排：

· 持久性活动：月日一日

. 阶段性活动:

开幕式月日

全能赛月日

中秋篝火晚会月日

文化素质知识竞赛月日

闭幕式月日

六、活动组织原创: .

(一) 组委会

由工会牵头组成本次活动“组委会”，工会主席任组委会主席兼总指挥，各组组长为组委会委员。组委会负责生活策划，经呈报总经理批准组织实施并监督总指挥的领导运作。

(二) 职责描述

文秘组，负责组织宣传鼓动、文字资料整理、奖品采购管理与发放、信息统计等文秘工作。

文化组，负责组织摄影赛、企业文化竞答赛的组织与运作。负责全程摄影录象并制作光盘。

晚会组，负责组织中秋晚会的顺利进行。

□

筹划组，负责本次活动开、闭幕式的组织与运行。

运动组：负责马拉松、全能赛、篮球赛等所有主题月活动涉

及到的有关运动竞赛方面事务的组织与运作。

七、奖品

略

八、礼品

略

公交公司周年庆典活动方案策划书篇二

1、要求员工了解公司成立的时间及几年来所取得的成绩，不仅知道，而且一定可以宣讲，要有自豪感的讲；可以通过早、午、晚三会进行练习。

2、本次活动在会务方面的要求，会场的档次一定要高，会场的布置要喜庆、热烈，（气球可以多打；挂灯笼；拉一些拉花；礼品展示区要多摆礼品，用拉花装饰起来，一定要很抢眼）会场整个布置要有一种强烈的视觉冲击力，会场的音乐以热烈为主。早会一定要做激励，调到员工的积极性。

3、邀约顾客的分类：铁杆顾客（来联谊会做工作的）、新顾客（老顾客的转介绍；科普收集等预热成熟的资源）停服顾客（服用效果好的）

1、通过本次活动，充分展示企业文化，加强顾客对企业、产品的信心，从而发掘转介绍。

2、借助隆重的场面，为老顾客转介绍提供更好的平台。

3、通过现场的氛围，加大买赠销售政策，达到高比例的销售。

热烈庆祝会销集团成立五周年大型庆典活动

1、会前多放一些企业的文化片如《俱乐部介绍□□□xx回顾》等

2、暖场：大型的舞蹈表演，节目要有档次，调到整个会场的氛围；

3、开场白

4、介绍嘉宾

5、公司领导讲话

6、当地的领导讲话(可替换为典型顾客发言)

7、节日表演1-2个(顾客表演、员工表演、员工和顾客同台表演。最好现场演绎顾客和员工间的故事，以小品的形式呈现敬天爱人的企业宗旨。)

8、顾客赠送字画、牌匾等(评选出当地的荣誉顾客3-4名，领导上台发证书，合影，主持人采访，顾客感言，)

9、主题发言(专家讲座)

10、宣布优惠政策

1、凡是来到活动现场的顾客都赠送一份小礼品(礼品根据当地的人的喜好而定)

2、现场购买产品的奖品设置，加大买赠政策，加大购买产品顾客的抽奖力度，用抽大奖来吸引顾客。

1、本次活动是会销集团成立五周年的特别庆典活动。现场不仅展示会销集团五年来取得的一系列成绩，更会为大学带来了最新的国际前沿的保健养生知识，而且您将有机会参与到

生命质量控制工程当中，体会由国家中医药管理局中卫中医药发展研究中心牵头总结出的十大慢病解决方案的系统性和权威性，相信使您受益菲浅、不虚此行。

2、本次活动，规格之高，是本年度长沙老年保健养生的一场重头戏。

3、现场将邀请企业会员团体为大家带来精彩的老年才艺展示，诠释当代老年健康美，树立老年生活全新典范。

4、生命质量控制工程组委会领导亲临现场，参与活动、答疑解惑。

5、权威专家将专程前来为大家带来最新养生保健知识的主题发言。

6、凡是参加本次活动的老年朋友，都将得到一份纪念品。

7、活动现场好戏连台、精彩不断，礼品奖品丰富多样。

8、会销集团系列产品前所未有优惠酬宾，大奖连连，幸运不断，购买顾客可参与多种抽奖方式，千元大奖倾情奉献、激动人心。

主办单位□XXXX

承办单位□XXX□

特邀嘉宾□XXX

主讲专家□XXX

活动时间□XX年X月全月

活动地点□xxx

(一) 参会资源来源要求:

会前预热成熟，承接4-26大会资源。特别要求：重点顾客至少做一次深入沟通的家访。最好会形成会下定单，会场提货，营造抢购氛围。

(二) 活动亮点包装:

1、本次活动是由中卫中医药发展研究中心、生命质量控制工程组委会、中国老年保健协会、《长寿》杂志社长沙工作站等多家单位联合举办的大型夏季养生保健暨会销集团成立五周年特别答谢活动。

2、现场内容精彩大气，科学权威，惊喜连连。

3、著名权威保健营养专家为您带来人性化专业的个性化的健康指导。

4、幸运抽奖刺激新颖，神秘大礼从天而降。

5、权威专家团队一对一见面咨询，让您掌握详细、准确的身体健康状况。

6、前所未有的健康产品特大优惠赠送为您的健康保驾护航。

7、所有到会嘉宾均有机会获得精美礼物一份。

(三) 其他要求

1、经理与员工要对会议理解到位，销售为目的，会议内容是形式。以销售为中心是原则，会中注意做好顾客观察及服务工作。对全员进行宣讲积极开展顾客筛选及邀约工作的重要

意义。

- 2、员工统一邀约话术，注意预热步骤，学会把握顾客的心理，以此来作为资源准备都要到位的先决条件。
- 3、经理和员工都应搜索顾客典型病例，挑选金牌发言顾客，力求现场顾客发言的冲击力，为会议制造亮点做准备。发掘经典事例，顾客与员工的感人故事，为小品的准备提供素材依据。
- 4、参会人员的选择：忠诚铁杆顾客，老顾客及其转介新顾客，预热成熟的顾客。
- 5、会前预热主要解决信任度问题，要讲企业、讲文化。
- 6、邀约时要强调：因座位紧张，能否确定来，时间上准时开始，别迟到。

本次会议的特点：是在现场营造温暖大气，令人心潮起伏的感觉，整个流程中要环环相扣，跌宕起伏，要让顾客有感触，感动顾客，从各方面来刺激顾客的定货欲望，因而要让顾客一进场就要感觉到重视，中程要让顾客情感起伏，先快乐，让他快乐起来，感受到乐趣，感受到会销集团的每一份成绩的取得都跟他本人有关系，让顾客有自豪感，暗示给顾客其实健康幸福是一种自由，再感动，最后落脚点在健康上。主题发言要以情动人，重点讲为什么要下大力气抓产品质量，为什么要启动全国性的生命质量控制工程。随后，用小品这一新颖的形式，引出顾客分享，发言过程要短小精悍，以情动人，这样会后顾客才会有自动自发交流的氛围。谈到企业、员工给他带来的快乐，谈到产品给他带来了健康和快乐，最后，以感谢大家长期的支持为由头顺其自然的推出优惠政策，主持人讲解时要突出慢病解决方案。

整个会议流程上要一气呵成，这样才能保证给顾客留出足够

的时间进行交流，故各个环节的设置操作在时间安排上要精确到位，不要拖泥带水，否则就是在害人害己。

送货收款，及时录档，适时家访稳单。经理一定要监督员工回访，话术上要演练熟练，要求必须讲出效果来。随后再在开一次会后跟进会，目的：巩固其服用信心，提出转介绍。

全体同仁充分认识5-29会议的重要性，明确公司的优惠政策，提前熟悉宣讲内容。再次强调会前的邀约一定要精准到位，预热的质量直接决定会议的销量及成败。

要将会场上那种团结一致，真情流露的感觉做出来，需要大家共同努力，要有主人翁的精神。

每一个流程细节要做到位，细节决定成败。会务要每一个环节逐一精心准备并演练过关，及时沟通。

1 节目挑选责任到人

2 主持必须对串词背熟与理解；每一个上台讲话的人都要脱稿，非常熟练(顾客除外)

3 音乐准备一些经典大气能焕发老年人激情的歌曲或音乐

4 场地的沟通，场地布置安排，需要购买的物料提前确定申请购买，音响的调试到位(声、光、电全方位高度统一)，接车站点细致安排(确保会议准时准点开始)。

5 经典事例的发掘要及时上报，由会务部跟进，小品的编排责任到人。

6 销售政策的出炉和公布时机。

公交公司周年庆典活动方案策划书篇三

中国核工业第二三建设公司自一九五八年成立以来，以“两弹一艇”为标志，为我国的国防建设事业做出突出贡献；八十年代改革开放后，我公司在“保军转民”参与市场竞争的过程中，以秦山一期、大亚湾两座核电站的建设为标志，翻开了公司历史新的一页；九十年代以来，公司先后成功完成了秦山二期、三期，岭澳一期，田湾等核电站的建设任务，岭澳二期和秦山二期扩建正在紧张施工中。公司还完成了大量重要国防和民用工程项目。在公司迎来五十华诞之际，通过举行五十年庆典活动，将公司成立五十年来取得的光辉业绩进行总结并展示，有利于进一步扩大我公司在国内国际核电建设市场的影响，提高知名度，增强我公司在市场中的竞争力。同时第三轮核电建设高潮即将到来，可以通过庆典对全体员工做一次总动员，增强广大员工核电建设事业的责任感、荣誉感和使命感。

二、五十年庆典时间安排

拟定于9月19日至21日，时间3天

三、地点

公司燕郊基地

四、庆典活动机构设置

(一)庆典活动领导小组

组长：董玉川

副组长：蒋建三

成员：张谦、韩乃山、王有志、林乐忠、王峰、邓晓亮、范

启莉、王洪涛、关君刚、朱辉

1. 负责总体策划、组织、协调庆典活动，对庆典活动中产生的重大事项进行决策；
2. 直接领导庆典活动筹备办公室的工作，处理庆典活动筹备办公室反映出的筹备和进行中产生的问题，并及时解决与指导。

公交公司周年庆典活动方案策划书篇四

今年正值公司成立十周年之际，在这十年里，我们历经风雨，和衷共济，协同奋进；在这十年里，我们感恩领导的关怀、员工的努力和客户的支持；在这十年里，我们整合全区广电网络资源，实现了有线电视网络的“统一规划、统一建设、统一经营、统一管理”；在这十年里，我们按照“又好又快，和谐推进”的指导思想，完成了全区的数字电视整体转换……为庆祝公司十周岁生日，增强全体员工的凝聚力、向心力，提升企业文化，展示员工风采，特策划此次“公司成立十周年庆典”系列活动。具体方案如下：

一、成立庆典活动领导小组：

1. 负责总体策划、组织、协调庆典活动，对庆典活动中产生的重大事项进行决策；
2. 直接领导庆典活动筹备办公室的工作，处理庆典活动筹备办公室反映出的筹备和进行中产生的问题，并及时解决与指导。

二、成立庆典活动筹备办公室

三、主要活动

用十年的感动，创感动的十年

感动着广电，而我们要将这十年的积淀回馈给社会、回馈给用户，以卓越的成绩和服务去创造下一个感动的十年。

- 1、见证十年成长，汇报十年成果。
- 2、感谢用户十年相伴，真情实意回馈社会。
- 3、凝心聚力融合员工，积淀十年企业文化。

四、活动说明

- 1、见证十年成长，汇报十年成果。

(1)制作一本企业画册

内容：将十年历程中经典的瞬间用图片文字反映出来、配以数字电视节目卡之类，形成一本画册，能反映公司十年的成长，可以作为礼品赠送。

(2)拍摄一部专题片

内容：十年我们积累一定的素材，加以整理加工，制作一部反映公司成长的专题片，展示企业的整体形象。

(3)举办一场座谈会

内容：邀请区委、区政府、区委宣传部等部门领导以及在公司成长过程中给予公司关怀帮助的上级老领导、曾经和公司一起打拼的公司老领导、合作伙伴、用户代表，公司领导班子及优秀员工代表参加。用高雅的艺术形式表达，将企业画册以礼品赠送。

- 2、感谢用户十年相伴，真情实意回馈社会

广电十年的发展离不开社会的支持、用户的支持，要体现企业的社会责任感，通过一些公益性的活动，回报社会。

(1) 与节目商合作公益事业

联手节目商进行公益销售活动，每定一套付费节目就为希望工程或其他公益事业献出一份爱心。

(2) 其他形式的市场销售活动具体由市场部策划制定。

3、凝心聚力融合员工，积淀十年企业文化

(1) 知识竞赛及技能比武活动

从各部门征集知识竞赛题目，以部门为单位组队参加，评选出优胜队伍及个人。

(2) 评选明星员工

各部门按照管理体系、市场体系、工程运维体系、技术体系的分类推荐优秀员工，以网络投票的方式选出10位明星员工。

(3) 系列文体活动

举办《风雨十年一路相伴》的征文活动。

组织员工开展一次以“十周年庆”为背景的体育运动会。以增加员工自信心，凝聚员工团结力为目的，激发员工团队协作、敢于拼搏的精神，让员工在运动享受快乐，欢乐中得到收获。

(4) 组织员工进行一次拓展训练。

(5) 普奖员工。

(6) 庆祝大会及宴会。

邀请各界人士召开庆祝大会，举办大型宴会祝贺公司十岁生日。

公司综合办公室

公交公司周年庆典活动方案策划书篇五

1、要求员工了解公司成立的时间及几年来所取得的成绩，不仅知道，而且一定可以宣讲，要有自豪感的讲；可以通过早、午、晚三会进行练习。

2、本次活动在会务方面的要求，会场的档次一定要高，会场的布置要喜庆、热烈，（气球可以多打；挂灯笼；拉一些拉花；礼品展示区要多摆礼品，用拉花装饰起来，一定要很抢眼）会场整个布置要有一种强烈的视觉冲击力，会场的音乐以热烈为主。早会一定要做激励，调到员工的积极性。

3、邀约顾客的分类：铁杆顾客（来联谊会做工作的）、新顾客（老顾客的转介绍；科普收集等预热成熟的资源）停服顾客（服用效果好的）

1、通过本次活动，充分展示企业文化，加强顾客对企业、产品的信心，从而发掘转介绍。

2、借助隆重的场面，为老顾客转介绍提供更好的平台。

3、通过现场的氛围，加大买赠销售政策，达到高比例的销售。

热烈庆祝会销集团成立五周年大型庆典活动

1、会前多放一些企业的文化片如《俱乐部介绍□□□xx回顾》

等

2、暖场：大型的舞蹈表演，节目要有档次，调到整个会场的氛围；

3、开场白

4、介绍嘉宾

5、公司领导讲话

6、当地的领导讲话（可替换为典型顾客发言）

7、节日表演1-2个（顾客表演、员工表演、员工和顾客同台表演。最好现场演绎顾客和员工间的故事，以小品的形式呈现“敬天爱人”的企业宗旨。）

8、顾客赠送字画、牌匾等（评选出当地的荣誉顾客3-4名，领导上台发证书，合影，主持人采访，顾客感言，）

9、主题发言（专家讲座）

10、宣布优惠政策

1、凡是来到活动现场的顾客都赠送一份小礼品（礼品根据当地的人的喜好而定）

2、现场购买产品的奖品设置，加大买赠政策，加大购买产品顾客的抽奖力度，用抽大奖来吸引顾客。

1、本次活动是会销集团成立五周年的特别庆典活动。现场不仅展示会销集团五年来取得的一系列成绩，更会为大学带来了最新的国际前沿的保健养生知识，而且您将有机会参与到生命质量控制工程当中，体会由国家中医药管理局中卫中医药发展研究中心牵头总结出的十大慢病解决方案的系统性和

权威性，相信使您受益菲浅、不虚此行。

2、本次活动，规格之高，是本年度长沙老年保健养生的一场重头戏。

3、现场将邀请企业会员团体为大家带来精彩的老年才艺展示，诠释当代老年健康美，树立老年生活全新典范。

4、生命质量控制工程组委会领导亲临现场，参与活动、答疑解惑。

5、权威专家将专程前来为大家带来最新养生保健知识的主题发言。

6、凡是参加本次活动的老年朋友，都将得到一份“纪念品”。

7、活动现场好戏连台、精彩不断，礼品奖品丰富多样。

8、会销集团系列产品前所未有优惠酬宾，大奖连连，幸运不断，购买顾客可参与多种抽奖方式，千元大奖倾情奉献、激动人心。

主办单位□XXXX

承办单位□XXX□

特邀嘉宾：

主讲专家：

活动时间□XX年5月全月

活动地点：

（一）、参会资源来源要求：会前预热成熟，承接4-26大会资源。特别要求：重点顾客至少做一次深入沟通的家访。最好会形成会下定单，会场提货，营造抢购氛围。

（二）、活动亮点包装：

1、本次活动是由中卫中医药发展研究中心、生命质量控制工程组委会、中国老年保健协会、《长寿》杂志社长沙工作站等多家单位联合举办的大型夏季养生保健暨会销集团成立五周年特别答谢活动。

2、现场内容精彩大气，科学权威，惊喜连连。

3、著名权威保健营养专家为您带来人性化专业的个性化的健康指导。

4、幸运抽奖刺激新颖，神秘大礼从天而降。

5、权威专家团队一对一见面咨询，让您掌握详细、准确的身体健康状况。

6、前所未有的健康产品特大优惠赠送为您的健康保驾护航。

7、所有到会嘉宾均有机会获得精美礼物一份。

（三）、其他要求

1、经理与员工要对会议理解到位，销售为目的，会议内容是形式。以销售为中心是原则，会中注意做好顾客观察及服务工作。对全员进行宣讲积极开展顾客筛选及邀约工作的重要意义。

2、员工统一邀约话术，注意预热步骤，学会把握顾客的心理，以此来作为资源准备都要到位的.先决条件。

3、经理和员工都应搜索顾客典型病例，挑选金牌发言顾客，力求现场顾客发言的冲击力，为会议制造亮点做准备。发掘经典事例，顾客与员工的感人故事，为小品的准备提供素材依据。

4、参会人员的选择：忠诚铁杆顾客，老顾客及其转介新顾客，预热成熟的顾客。

5、会前预热主要解决信任度问题，要讲企业、讲文化。

6、邀约时要强调：因座位紧张，能否确定来，时间上准时开始，别迟到。

九、会中板块

本次会议的特点：是在现场营造温暖大气，令人心潮起伏的感觉，整个流程中要环环相扣，跌宕起伏，要让顾客有感触，感动顾客，从各方面来刺激顾客的定货欲望，因而要让顾客一进会场就要感觉到重视，中程要让顾客情感起伏，先快乐，让他快乐起来，感受到乐趣，感受到会销集团的每一份成绩的取得都跟他本人有关系，让顾客有自豪感，暗示给顾客其实健康幸福是一种自由，再感动，最后落脚点在健康上。主题发言要以情动人，重点讲为什么要下大力气抓产品质量，为什么要启动全国性的生命质量控制工程。随后，用小品这一新颖的形式，引出顾客分享，发言过程要短小精悍，以情动人，这样会后顾客才会有自动自发交流的氛围。谈到企业、员工给他带来的快乐，谈到产品给他带来了健康和快乐，最后，以感谢大家长期的支持为由头顺其自然的推出优惠政策，主持人讲解时要突出慢病解决方案。

整个会议流程上要一气呵成，这样才能保证给顾客留出足够的时间进行交流，故各个环节的设置操作在时间安排上要精确到位，不要拖泥带水，否则就是在在“害人害己”。

十、会后板块

送货收款，及时建档，适时家访稳单。经理一定要监督员工回访，话术上要演练熟练，要求必须讲出效果来。随后再在开一次会后跟进会，目的：巩固其服用信心，提出转介绍。