

# 端午活动策划方案(优秀5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 端午活动策划方案篇一

大型活动策划与实施方案。大型活动策划和实施是公关工作常用的技术手段。要有效地进行大型活动策划与实施，首先要弄清楚几个基本问题。

例如：如何界定大型活动？哪些单位或在什么样的情况下使用大型活动？大型活动策划有什么技巧？策划的程序、方法是怎样的？这样有利于我们把大型活动组织的更加完善。

第一，大型活动是一项有目的、有计划、有步骤地组织众多人参与的社会协调活动。

大型活动要有鲜明的目的性。大型活动往往耗费很多资源，包括人力、物力。

如一个产品要进入一个中心城市，恐怕要花数百万元的传播费用。我们最近在深圳为山西一个公司做上市公关，费用开支达数百万元。当然是为了企业的传播需要，为了吸引更多的人去购买他的股票，这是大型活动的目标。

没有目的而耗费资金做活动是不可能的，目的不鲜明也是不值得的。我们经常遇到这样一些厂家，看到人家公司庆典活动，他也要做庆典活动，而且要求活动更热闹，规模更大、规格更高，但不知为什么，在活动中要传播什么信息也不清楚，显然没有目的性。

第二，活动策划方案大型活动策划要有计划性。

凡事都应有计划，大型活动更不例外，而且更要求有周密的计划。

第三，众人参与是大型活动重要的概念。

大型活动和小型活动的根本区别不仅在于参与人的数量，而是在于活动的社会化程度。

1、大型活动策划必须有鲜明的目的性。

不是一般的目的，而应该是围绕整个组织机构的组织形象策略和近期公关目标而确立的目的。

我们在一些院校讨论这个问题的时候，很多学生喜欢问：假如一个机构的公关目标跟社会需求发生矛盾时，你作为该机构的公关顾问，应该怎样处理这个问题？其实这样的问题非常简单，一个组织的形象只有永远与社会协调同步，才有可能在社会环境中树立起它的良好组织形象，如果靠欺骗的手法，即使一时占领了销售市场，或者说提高了市场占有率，但最终还是要退出这个市场的。

国内过去有这样一个案例：商场为了促销，组织工作人员提着商品，在商场里走来走去，这绝对不符合我们公关的职业道德，这是一种欺骗行为，对树立企业的良好形象绝没有好处。因此，活动的目的性应该站在社会综合的立场上，并不仅仅是站在我们某一个企业的立场上。

2、广泛的社会传播性。

公关的大型活动本身就是一个传播媒体，其作用像一个大众传播媒介，只不过这个传播媒介在大型活动没有组织之前是不发生传播作用的，一旦这个活动开展起来，就能产生良好

的传播效果，我们还应该注意到活动本身吸引了公众与媒介的参与。

大型活动的信息是通过媒介或者是通过公众传播的，这是我们在策划大型活动的过程中必须考虑到一个很重要的特点。

### 3、严密的操作性。

在组织大型活动的过程中，给我们成功与失败的机会只有一次。因为大型活动不同拍电影、电视，拍电影、电视能拍三、四组镜头，最后再重新编辑，但是策划大型活动每一次都是现场直播，一旦出现失误就无法弥补了。

报纸上也经常有这方面的报道：某某个活动由于管理不善发生人员伤亡或重大财产损失，这个活动的策划人员、组织人员或领导者因此被撤职或判刑。

## 端午活动策划方案篇二

大学生是个特殊的群体，他们每月有固定的收入，随之而来的就是每个人都会或多或少买些无用的东西。有个经济学家曾说过：这个世界上没有垃圾，只有放错地方的物品。如何把这些东西放到正确的位置？如何用这些东西获取更大的利益？这些就是我们阳协将为医大学生做的，变废为扶贫资金！

大学生物品更新换代，但是物品扔掉十分可惜，于是，我们将这些二手物品转变成爱心的载体，为爱筹款，将爱心跳蚤市场所得善款用于仓山老人或是孩子的生活用品上。

手牵手，爱因为在心中

十月份社团巡礼月(1月底)早上9点到下午6点

校学生广场

# 福建医科大学阳光志愿者协会

## 全体医大学生

### (一)前期准备

1. 分发活动信息给组员，统计参加募捐人数。
2. 在1月17日至1月21日开展i阳光部落的募捐活动，其中就包括二手物品的回收，将人员分组到各个宿舍楼跑楼募捐，预计用时三小时。结束时将所得物品分开整理封箱，将脏的物品进行清理。
3. 办公室提前向学校借好场地，宣传部与记者部联合做好前期宣传工作。
4. 活动前一天晚上清点下所借用的东西是否借齐，摆好帐篷和桌子。

### (二)活动过程

- 1、在规定时间内将物品摆放至指定地点。
- 2、按值日时间表对募集到的物品进行义卖。
- 3、活动结束后清点筹集的经费以及剩余的物品。

### (三)后期整理

后期由办公室与组织部做好统计工作。包括所得资金，参加活动人员的认证时数，剩余的物品及其如何放置。

待定

宣传所需的物品:3元

- 1: 如果下雨，更改日期，并做好后期的处理工作。
- 2: 募捐物品如果太少，与医技的枫慈联络。研究合作的可能性。

## 端午活动策划方案篇三

二、地 点：户外(具体地址待定)

三、活动目的：春暖花开，万物复苏，这个季节充满着无限的希望。某教育机构组织开展踏青活动，一是让校内学员通过感受大自然的美好；二是感受某教育机构贴近实际的. 英文教学氛围；三是向外界展示某教育机构教学拥有丰富的英文活动，吸引更多校外人员对某教育机构进行关注，从而提升咨询量和成交量。

四、活动方式：户外踏青

五、活动预计结果：一定程度上提高外界对某教育机构的关注度，即：学校品牌会得到一定的提升。

六、后期宣传处理：将本活动写成软文后在网上进行推广。

七、本次活动预算：根据户外活动必备品所花费用而定。

## 端午活动策划方案篇四

大学生是一个极为特殊的群体，这个群体本身有着多种特征。他们拥有较强的消费欲望和一定的消费能力，而且在校大学生也是未来几十年内的消费主力，如能在校园内就在大学生心目中树立良好的品牌美誉度和忠诚度，这对企业的未来将产生及其深远的影响。

1、消费群体分析：随着学生这个消费群体的日益庞大，许多

商家都已经把眼光转移到对它的开拓上。目前的校园活动已经到了泛滥的地步，有品位有意义的活动却十分罕见。而且过多的商业活动也使得校方对活动的支持力度一降再降。根据大学生中的调查显示，大于45%的同学对于商家在校园的促销活动提不起兴趣。（高年级的学生占相当大的比例）因此如何提起大学生对此次活动的兴趣以及怎样获得校方的大力支持是这次活动的重点，也是能否做好这次活动的关键。

2、竞争对手分析：目前的国内通讯依然呈移动、联通、电信“三足鼎立”的局面，移动虽然在消费者比重上遥遥领先于后两者，但联通、电信的价格战却也使得移动在竞争上处于尴尬的局面。虽然移动优良的信号传输仍能使自己立于不败的境地，但是后两者对于信号传输方面积极的改进使得移动不得不处于前狼后虎的境地。另外资费方面仍然是移动最大的弱势。中国传统的经济理念——经济实惠仍深深的印在人们的心中，这一点对于移动仍是最大的“敌人”。如何解决这一问题仍是今后移动发展所面临的最大障碍。

## 端午活动策划方案篇五

在第29个教师节来临之际，为推进和谐校园建设，促进师生交流，增进师生感情，增强学生的感恩之心，形成崇尚尊师重教的社会风尚，我校组织开展“特别的爱献给特别的你”感恩祝福活动。

特别的爱，献给特别的你

布置教室黑板。

邀请本班的任课教师参与。

1、第一环节：由班长进行感恩致辞。

2、第二环节：感恩祝福。由各小组代表向任课老师表达祝福，

可以献给所有任课老师，也可逐一表达。

3、第三环节：贺卡传情。要求学生利用课余时间亲手制作精美的贺卡，在贺卡上书写着自己诚挚地祝福，或制作其他礼物，亲手交给自己的老师，以表达自己的感恩之情、祝福之语；也可以给老师一个温情的拥抱。

4、第四环节：教师寄语。班主任和任课老师表达对学生的赞美和期望。

5、第五环节：同唱一首歌《感恩的心》。

9月7日班会时间。

1、各班在下午第三节课下后，迅速布置教室，包括黑板；

2、各班自行准备相机，将整个活动记录下来，班主任收集，打包上传到政教处；

3、届时，学校领导将到各班级进行巡视。