最新社区方案设计(实用5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

社区方案设计篇一

20__年溪湖社区新春联欢晚会时光荏苒，岁月如歌，美好的20__渐行渐远，新年的钟声已然走进，时光的车轮有碾出了一道深深的印痕，伴随着冬日里的温暖阳光、由溪湖社区/艺兴舞加武主办的20__年溪湖社区新春联欢晚会如约而至。这是一个尽情展示自我的舞台，这是一场溪湖社区人民的嘉年华。呈现额各个节目都是精心准备，努力练习的成果。以下是这次活动的方案：

一、活动主题

“和谐溪湖，共同缔造”——20__年北部溪湖社区新春联欢晚会

二、活动目的

1、提升居民幸福感，共庆新春佳节

2、展现居民风采，弘扬传统文化

3、增强和谐社区，共驻共建理念

三、主办单位

溪湖社区/艺兴舞加武;协办单位：保利物业

四、活动时间安排：

征集节目时间：

节目预审时间：

演出时间：

五、活动地点：

(辖区单位)

六、节目要求节目

(一)歌曲类

1、能够反映祖国发展，弘扬主旋律的歌曲(民族，美声类)。

2、青春、阳光、健康、向上。

3、与春节晚会主题相关的原创歌曲或改编歌曲。

(二)舞蹈类

1、主动向上、寓意深刻的艺术性舞蹈;

3、喜闻乐见的街舞、现代舞、健美操、武术等;

4、相关歌曲的伴舞。

(三)曲艺(语言)类

1、内容健康、主动正面的相声、小品、情景剧等。

2、经典的传统曲艺类节目。

3、其它类型的曲艺节目。

社区方案设计篇二

广泛开展文明旅游志愿服务活动，宣传倡导“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神，提升市民文明旅游意识和旅游文明程度，营造文明、诚信的威海旅游环境。

二、活动主题

开展文明旅游宣传引导，提高市民文明旅游程度。

三、活动对象

社区居民

四、活动内容及活动时间

(一)宣传发动(4月份)

做好我市文明旅游志愿者工作的宣传动员工作，召开各旅游志愿者工作动员会，积极动员各旅行社投入到文明旅游志愿服务活动中。同时，在网络、报刊上广泛发动，努力在旅游行业形成人人参与志愿服务的良好社会氛围。

(二)志愿者招募(4月份)

主要包括旅游行业从业人员，其他热爱旅游行业和志愿服务的社会人员。

(三)开展志愿服务活动(4—7月份)

活动开展的具体内容为：

1、发放《中国公民旅游文明行为公约》和《中国公民出

国(境)旅游文明行为指南》，倡导市民遵法规、守秩序、讲卫生、爱护环境和公共设施，争做文明的传播者。

2、讲解《旅游法》中关于旅游者在出游中的权利、义务和责任、旅游购物方面的新规定以及在旅游中出现问题时如何合理维权等问题。

3、讲解旅游注意事项，包括旅游安全，尤其是老年人出行旅游注意事项，旅游合同签订及旅游保险注意事项等，确保广大市民出游的安全及权益得到有效保障。

4、讲解我市新的旅游资源，以及省内游、国内游、境外游旅游产品。

5、提供旅游咨询服务，普及出游常识，为本市居民提供便捷、规范的旅游咨询服务。

五、活动要求

1、要将文明旅游引导志愿服务活动及文明城市创建工作结合起来，高度重视，积极组织。

2、在志愿服务过程中，志愿者要统一佩戴志愿者标志，提高社区居民对文明旅游志愿服务的知晓率和支持率。

3、要充分运用媒体加大宣传，及时总结经验，确保活动有效开展。

社区方案设计篇三

二、活动主题：带给志愿服务，弘扬志愿精神，建立和谐社区。

三、活动目的’：透过青年志愿者__社区的服务及对相关知识

的宣传，弘扬志愿精神，带给志愿服务，尽自己的一份力量帮忙居民解决困难，根据社区群众和社区建设发展的需求，创造性地开展志愿服务，根据实际状况不断增强社区服务的功能，共同参与创造和谐完美的社区环境。

四、活动时间：__

五、参与人员：__

六、活动地点：__社区

附：社区状况简介

规模：__户左右

设施：幼儿园、小体育场、健身设施、社区广场

主要服务对象：社区内的空巢老人、低保户、残障人士、退休人员等弱势群体

管理部门：社区居委会

七、活动资料：

1、展出以“心目中的完美社区”为主题的小朋友的书画作品，以及协会的资料和近期活动的照片。

2、对社区内的卫生死角进行清理，以深入到社区内部，获得居民的肯定和信任，方便今后活动的展开。

3、服务社区内的弱势群体。具体服务资料可包括以下：

助孤扶弱：针对老人、残疾人、及重病人士开展探望护理协助工作;

互帮互助活动：老人护理互助、引导社区居民建立社区意识等;

公共事务服务：宣传环境保护、清洁卫生、节水节电等;

对青少年进行志愿精神的宣传，可现场招募社区与青协间的临时义务志愿者。

八、活动流程：

1)前期准备

在活动开展之前完成与社区的沟通和协商工作，确定好需要志愿服务的家庭数目。并完成与幼儿园老师的交流，让其协助我们完成对小朋友作品的收集工作。完成对卫生死角状况的考察，准备好打扫所需的工具。另外还要准备好第一周展出小朋友作品的相关事宜。

2)活动实施

第一周：展出幼儿园小朋友以“心目中的完美社区”为主题的书画作品及相关协会介绍的展板，并为社区居民讲解此次志愿活动的状况。开展必须规模的卫生死角清理活动，分配好志愿者的任务，帮忙社区居民创造更加完美的生活环境。

第二至四周：针对在居委会了解到的居民的需求状况，派相应人数的志愿者对其进行服务。在每次志愿服务结束后，志愿者要请被服务对象填写调查卡，以确保双方的安全，方便志愿者间的交接工作。

3)后期总结

服务结束后，由专程的小组进行随机检查，调查居民对于志愿者服务的满意状况等。并制成完整的数据资料对活动进行

总结评价，以便改善完善。同时，将其中的突出先进事例或个人进行表彰宣传。把活动照片等发布到网上，号召更多的志愿者及有爱心的人们参与到其中。

九、经费预算：志愿者车费、调查卡印制费用。

十、注意事项：志愿者要在每次结束服务后收回调查卡。同时要注意自身及对被服务对象的安全。具体要做到：

1、不得带被服务者到有危险的地方，或进行危险性的活动。

2、在与其接触时，要注意礼貌，并带好工作证等。

3、在进入被服务对象家时，要谨防财务丢失，在离开时填写调查卡，确保安全。

4、工作时间要认真负责，不得处理私人事件。

5、若遇到紧急事件，要冷静处理，及时联系负责人和居委会，不得擅自离开被服务者。

6、保管好协会的物品，在服务期间行为举止要得体，不得做有损于校园形象的事。

7、要注意对被服务对象信息的保密，不得擅自透漏给他人。

社区方案设计篇四

一、活动背景：

为迎合黄金周消费高潮，以及消费小高峰，配合邯郸本土知名商家在这一段时期内加大促销的力度，深入到消费层的最基层，拉近商家与消费者的距离，让老百姓得到最实惠的产品，让商家进一步打开产品消费市场，特此展开此活动。

二、活动的组织机构

主办单位：中原商报

协办单位：

三、活动的目的：

提高协办单位的影响力和知名度。形成宣传效果与经济效益良性循环，最大化的增加销售额度。

四、活动地点和时间

地点：邯郸市各大生活区，考虑居民居住人数和交通情况，我们的选择倾向于有物业管理公司以及有代表性的小区。

时间：5月—10月(周六、日两天。早08：30至12：00;
午13：00至19：00)

五、活动的开展

(一)活动准备阶段

1、会场现场平面宣传：

2、独家冠名费用：

独家冠名活动费用1万元/每场，冠名回报：

a□每期“__杯进社区”活动都在中原商报进行的跟踪报道。每期活动在中原商报的第x版刊登1/2硬广。

b□场地拱门上明显位置标明活动单位独家赞助。

c□活动名称可以带有独家冠名单位d显著名字。

d□商报软文推广。

e□每次活动提供中央场地位置x块。

3、参会单位场地费用标准：

3__3米展架/天

(二)活动举办阶段

1、工作人员配置：

人数15人左右。维持会场秩序，防止物品哄抢，引导人员入场和产品辅助介绍、货物协助搬运、场地协助布置。

2、活动的内容：(楷体小字部分可免费以外，其余全部有偿)

c低碳环保蔬菜有偿买卖(可打折)，现场试吃，以及环保蔬菜知识讲解;

d每期活动商报准备报纸免费发放;

g建材产品+装修行业现场销售展示;

h旅游线路推荐;

i电信、移动等现场业务办理;

j现场抽奖活动a抽奖方式;b奖项设置;c奖品提供单位：

(三)活动后续阶段

活动完毕后清理现场，保护环境。

社区方案设计篇五

1、丰富社区婴幼儿周末生活，增进家长与孩子之间的情感交流，发展婴幼儿对美的事物的喜爱，进一步宣传：“亲子、爱子、教子”的教育理念。

2、通过亲子游戏和亲子活动，促进幼儿身心全面和谐发展，并且体验亲子共同游戏的快乐。

二、活动时间

20__年3月26日上午9：30——10：30

三、活动地点

太平街道中心幼儿园二楼宝贝厨房、创意美工室

四、活动对象

2、6周岁—3周岁婴幼儿家庭(12组)

五、活动流程

1、亲子活动——《七彩汤圆》(9：30—10：00)

地点：二楼宝贝厨房

2、亲子制作——《美丽的花瓶》(10：00—10：30)

地点：二楼创意美工室

社区活动策划方案7

活动地点：海边一带社区

参加人数：3—5人

活动目的：宣传我行产品，重点营销电子银行，信用卡，保险，理财。准备用品：产品宣传折页、海报、易拉宝;红色条幅;挂历、水杯等活动计划：

(1)前期宣传工作。

于小区楼道、宣传栏、进户大厅处张贴我行产品宣传海报，并注明某活动日、某时我行有走进社区活动，将为客户讲解理财知识，介绍我行产品，参加者有礼品相送(挂历、台历或其他小礼品)

(2)活动具体操作、

根据不同年龄段，不同层次，不同需求客户介绍相适应产品。为社区居民讲解理财的重要性，捎带介绍保险、定投、理财产品。

宣传我行卡以及电子银行产品的方便、快捷、手续费优惠等方面的特性，有需求客户可以现场办理，达到宣传营销的目的。

(3)活动后续

留下客户联系方式，并给客户留下联系方式，方便后期联系发掘客户。