

2023年花卉节活动方案 赏花节活动方案(优质5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

花卉节活动方案篇一

承德县旅游资源丰富，尤其承德县新杖子，果树种植已成规模，春天到来，漫山遍野的鲜花开满枝头，桃花、杏花、梨花等姹紫嫣红次第开放，这里就是花的海洋，每年都吸引大批游客前来观赏，2015年，承德日报社与承德县委县政府、承德县旅游局合作，共同打造一支芬芳的春天交响曲——承德县赏花节，不仅为游客提供一场华丽的视觉盛宴，更是着力打造承德县特色的乡村休闲旅游品牌。

一、活动时间

2015年4月初一—中旬（视花期而定）

活动开幕：车展和开幕式相继开始持续约（4—5天），整个赏花活动持续整个花期时间约15天。

二、活动地点

承德县新杖子乡苇子峪南山、承德县县城

三、活动主题

春游花海 醉美山城

四、活动组织

主办单位：承德县委县政府、承德日报社、承德县文广局

冠各单位：

支持单位：承德市旅游局、承德红苹果广告公司

媒体支持：承德日报、承德晚报、和合承德网、承德电视台及国

家省市等知名媒体

五、活动主要内容

本届赏花节致力于打造我市休闲旅游的一个品牌，打造承德县地方特色，将春赏花、秋采摘、农家乐、休闲游这一旅游品牌做大做强。本届赏花节本着兼容并序，融合创新的理念，将赏花春游与休闲健身结合，将古典文化与田园之乐结合，将民族风俗与时尚选秀结合，打造一场丰富多彩的春天盛宴。

六、活动设置

（一）第一天

绽放春天

承德县首届赏花节开幕式：

（二）第二天 约会春天

赏花健身、农家乐会展、乡村舞台及文艺演出、花树祈福、花仙子决赛

七、活动内容详细

———绽放春天———

承德县赏花节开幕式第一天主题“绽放春天”：开幕式、花仙子巡游初选。

南山开幕式：时间上午9:50开始。内容：领导讲话致辞，文艺表演，地方民俗展示演出，特色农家饭品鉴，猜花迷互动游戏。

花仙子初选：活动开幕式前2天，花仙子县城巡游，要求参选的花仙子着装有装饰，符合主题，跟随巡游车巡游，在指定点停留展示，并邀请摄影爱好者跟随拍摄。开幕式当天去现场进行初选风采展示走秀。

主题车展：在开幕式前两天开始，在承德县县城广场进行为期三天展示，承德县代表性民俗演出，花车巡游，花仙子展示等，进行开幕式前宣传造势。

———约会春天———

承德县赏花节开幕式第二天主题“约会春天”：赏花健身、农家乐会展、乡村舞台文艺演出、花树祈福、花仙子决赛。

花树祈福：邀请的游客进行赏花，猜花迷，选择一颗特别有代表的树进行观赏祈福活动。提供祈福小福袋，供游客挂树上。福袋可以象征性收费。

乡村舞台：由承德县旅游局推荐地方特色的民俗节目和新杖子村推荐的乡亲演出，上演一场农家欢乐汇。

赏花健身：邀请各界市民游客参与承德县赏花节登山赏花，进行一个简单的登山比赛游戏。（登山距离地点得实际考量后再定）

农家乐会展：地方特色产品现场展卖，农家饭现场宣传，展示

（要求农家饭店可以将代表性的农家饭做好，游客登完山回来可以进行现场试吃品尝）。

花仙子决赛：花仙子进行决赛走秀展示，现场观众直接根据喜好拿手里的小花选择。选出花仙子冠军作为承德县赏花花节形象代言人（此项待议）。以组为单位，做才艺表演。供投票者做选择参考。

摄影作品决赛：赏花花节公告开始即征集摄影作品，至赏花花节闭幕征集作品结束，进行评选，选出一二三等和优秀作品。

八、媒体宣传

省市各大媒体进行立体性全方位宣传。

平面媒体：承德日报、承德晚报以新闻报道、前期公告、专版跟踪等多种形式对活动进行密集全面报道。

网络媒体：和合承德网、承德日报社官方微信等多个网络媒体线上同步追踪报道。

电视媒体：承德电视台、承德县电视台进行播报宣传。

承德县首届赏花花节附件一：

xxx·承德县首届赏花花节招商方案

1、冠名 冠名费用：10万

2、冠名优势

冠名活动的主题等信息，从市区到县城跨越两地巡游造势宣传；

（5）冠名企业商场可推出自己的运营活动，算作赏花花节活动

内容一部分，如：商场购物节、五一前夕钜惠节等。

(6) 新杖子南山开幕式现场舞台背景板体现冠名信息，现场广告位及山门到舞台沿途广告道旗位置冠名企业均可使用。

3、冠名回馈：

(1) 回馈冠名单位《承德日报》或《承德晚报》价值10万元广告。

(2) 活动名称冠以冠名单位名称呈现，例如“xxx”·承德县首届赏花节。

(3) 赏花节主题车展选地可放在冠名单位。

(4) 活动之前、过程中和结束后承德日报、承德晚报、承德电视台等市媒和承德县媒体同步联合宣传造势。所有相关报道宣传和广告推广都体现冠名单位信息。

(5) 冠名单位领导出席活动开幕式，并讲话致辞，现场进行企业宣传介绍。

名信息。

(7) 活动现场主持人口头宣传。

(8) 活动现场布置主要广宣位置留给冠名单位，包括现场舞台两侧大气球、现场彩旗、围挡、拱门。

(9) 现场留有广告展位，冠名企业可进行现场宣传、推广（易拉宝、条幅、展架、现场发放宣传册）。

(10) 由山下到南山观望台活动现场一路的彩旗标杆、条幅位置冠名单位均可应用。

(11) 冠名单位可组成参加赏花节各种节目的活动队，统一穿印有企业标识的文化衫，做企业形象展示。

注：车展简况见附件二

附件二：

承德县首届赏花节主题车展

关键词：动态演绎、静态车展、主办单位：承德县县委县政府、承德日报社、承德县旅游局

一、活动概况：

承德市畅销车春季巡展第二站，本次车展区别于以往县区静态车

展的形式，动态演绎、静态展出遥相呼应，且本次车展将突破性的进行承德县区域广告营销开创县区车展新模式。

时间：4月中旬（为期三天，暂定，具体根据杏花花期定）

地点：承德县长城大世界商业大街

二、活动优势：

畅销车巡展是承德县首届赏花节一个重要的主题活动之一，在承德县县城进行为期三天的车辆展秀，开创县城车展模式；赏花节开幕前花仙子花车县城内巡游，宣传造势；车展现场伴随展秀进行当地特色的非遗民俗演出，吸引人气；活动前期活动过程中，承德市各大媒体及承德县当地媒体联合密集宣传报道。

二、车展安排：

动态演绎：车展3日均贯穿综艺演出，并穿插当地民俗表演，为活动造势！还将邀请“第一届满族之花评选的获奖佳丽”作为车模助阵，为活动增加人气！且组织动感青春的互动演出，贯穿车展全天。

看车有礼：号召参展车商自带小礼品，主办方也将准备精美礼品，激发市民看车参与的热情。

静态展出：所有参展车辆在承德县长城大世界商业街进行展示活动。

企业展示：车展所在地企业可进行企业宣传风采展示，同时在赏花节车展期间，配合推出企业商场的系列活动，例如：购物节、巨惠节等。

花卉节活动方案篇二

1、随着徐州第xx届樱花节即将浪漫开幕，本协会联合同学们展开与之有关的活动。樱花的花期极短，从开花到凋谢只不过七日之期，而整棵樱树从开花到全谢也只有两个礼拜左右。每年樱花花瓣在空中飞舞，如潮的赏花者便涌到樱花树下，去感悟樱花短暂而绚烂的一生。看樱花不必到东邻日本，在徐州彭祖园也能很好的观赏到美丽的樱花。

2、和煦的春风吹醒了沉睡的大地，万物苏醒，百花争放。春天是一个美好的季节，春风吹来了又一个追梦的季节，春雨滋润美丽的樱花开放。开学已经有一段时间，不少同学仍旧沉寂在冬季的懒散沉睡之中，没有开始梦的旅程。古语有云：一年之计在于春，一日之计在于晨。我们大学生正处在拼搏的年龄，就该为自己和民族的希望去奋斗。值此樱花浪漫之际，我协会特举办了此次“给力樱花节，大家齐参与”的志愿服务活动。

1、通过组织学生进行赏花，相互交流，嬉戏。既愉悦心情，

又锻炼身体。且发展友谊加强大家之间的了解和凝聚力，并促进成员参与活动的积极性。

2、通过一系列志愿服务，保持活动现场的环境清洁，为游人提供舒适和谐的游乐环境。让彭祖园更美，游人更开心，樱花的浪漫气氛更浓。

3、弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神，培养大学生服务社会、奉献社会的意识，同时为大学生提供一个实践的平台，使之所学的知识能运用到实践中，同时也为徐州市“樱花节”的顺利举行提供优质的服务，展现徐州医学院学生良好的精神风貌。

“给力樱花节，大家齐参与”

20xx年4月07日星期六

徐州市南郊彭祖园

（一）活动前期准备：

- 1、联系彭祖园部门，确定参加活动的具体地点。
- 2、制作宣传展板，印制宣传单和宣传条幅，设计宣传海报及樱花的纪念卡片。
- 3、在4月06日之前，将自愿参加的会员名单进行确认。
- 4、积极培训会员，提醒会员做好游玩和服务的双重准备。
- 5、联系科技部与编辑部同学。

（二）实施方案：

- 4、记录行程：由科技部同学记录浪漫之行的照片视频等，编

辑部同学完成行程内容的记录，整理总结后，作为重要材料保存；5、保安组的同学负责活动中出现的人员调动，工作变更等紧急情况。

1、在前往目的地的途中，注意交通安全，整个活动注意人身财产安全；

2、每个参与同学务必留下即时联系方式，以便及时通知大家相关事项；

4、严禁活动期间私自活动，与对方沟通交流时要注意礼貌，一切以不打扰游客为前提。

1、宣传单10张（活动记录6张，活动总结6张）10元。

2、海报10元3、横幅两条20元合计40元。

花卉节活动方案篇三

1、简介

中英购物广场创建于1990年8月，至今已有的发展历程。中英购物广场主要经营生鲜、食品、用品、家电、手机、服装鞋帽、黄金珠宝等近30000种商品，是目前在中山乃至广东省拓展速度最快，经营品种最全的，服务最好的现代化大型零售连锁企业之一。

中英购物广场一直秉承“团结一致、开拓创新、诚实稳舰追求卓越”的企业精神，贯彻“为顾客提供货真价实、品种丰富的商品，亲切、便捷、专业的服务，整洁明亮、安全舒适的环境，持续满足顾客的需求”的质量方针，着力打造“高效、协调、敬业、重细节”的管理团队。公司拥有完善的薪酬体系、绩效考核与人才发展机制。在每一个经营环节中，中英购物广场营造和谐的员工关系，非常注重赋予员工更多

的责任和权力，为员工提供当地同行中上水平的薪酬和良好的发展平台，实现员工与公司共同成长。

2、发展历程：

1995年初先后在坦洲、古镇、三乡、横栏等多个镇区开设了40家分店。

xx年10月先后在大涌和张家边又开设了2家分店。

xx年10月1日开设了中山港店。至此，中英购物广场达到了43家分店。员工人数发展近5000人。

3、中英购物广场战略目标：以中山为根据地，以广东为主战场，以东西为两翼，逐步有序地向全国扩张。用五至十年的时间快速成长为中国本土一流的大型综合连锁超市零售企业，成为行业的领先者。在连锁零售行业中进入和稳固前五十位，在大型连锁超市中稳住前十位，争取进入前五位。

二、中英购物广场此次活动背景分析：

五一长假，名目繁多的打折送礼让许多消费者都看花了眼，新品上架、旧货打折外加炫目的商场活动吸引着消费者一阵血拼，形形色色的促销手法也构成了另一道风景。传统的招数虽然有点用老，但效果还是不错，新的手法层出不穷；拼着命地比创意。这些促销手段到底给消费者带来什么，又到底给商家带来了什么呢？首先说抽奖：抽奖活动商家认为是馅饼，顾客认为是陷阱，中奖的说你好，不中奖的说你骗。所以中英购物广场针对节日促销用了比较直接的促销方式。

三、促销内容

（一）、活动时间表

1. 促销期：4月25日———5月4日（10天）

拍照时间：4月18日上午10点

发放：4月24日（上午到位，下午各店发放）

2. 舞台背景，卖场吊旗，活动海报

设计周期：活动审批后———4月20日

安装到位：4月25日前

3. 正门，通道，收银台，超市入口，节日推头等

设计周期：活动审批后———4月20日

安装到位：4月25日前

4. 文案定稿时间：4月12日前

5. 张家边店厂家贺幅

到位时间：4月25日

印制时间：4月21日

采购申报：20日前

6. 各店场外供应商促销活动安排（如有演出提前和企划部联系）

周期：4月30日、5月1日、2日、3日、4日

提前约定：4月29日前到位

7. 商场外观清洁：4月25日前完成

8. 张家边店庆演出：4月25日、26日，五月1日2日

9. 中山港店演出：5月1日、3日、4日（供应商演出4月30日、5月2日）

10. 其他未尽事宜协商解决。

（二）主题：

1、促销活动主题——

“迎五一贺店庆
重好礼送翻天！”

2、活动副标题：

（1）先来鲜低价！件件1元2元3元！

（2）超市购物大回馈！超值商品送到底！

（3）服装以旧换新献爱心！雨伞风扇凉枕大赠送！

（4）店庆开门免费送！1000人有惊喜！

（5）店庆欢乐同贺！巨型蛋糕全城免费吃！

（6）迎五一贺店庆！劲爆演出天天送！

（7）其他专柜促销活动

（三）、促销活动详细内容

1、先来鲜低价！件件1元2元3元！

时间：4月25日——5月1日

针对分店：限中山港店、张家边店、大涌店

内容：迎五一，贺店庆！生鲜低价大售卖！商品售价仅售1元2元3元！惊喜不断！每天10种商品！

1元商品数量10个，或者超低价

2元商品数量10个，或者超低价

3元商品数量不限，或者超低价

主要宣传□dm专版+卖场pop+场外海报

商品负责人：×××+其他分店主管

2、超市购物大回馈！超值商品送到底！

时间：4月25日——5月1日

针对分店：限中山港店、张家边店、大涌店

内容：过节了到中英好礼送不停！活动期间凡在超市区购买食品用品，

满28元送1□5l日之泉蒸馏水1瓶

满58元送2□5l百事可乐或七喜1瓶

满98元送扬名凉枕1个

主要宣传□dm专版+卖场pop+场外海报

商品负责人：采购部

商品送出预估：限量赠送（指定赠送数量）。

3、服装以旧换新献爱心！雨伞风扇凉枕大赠送！

时间：4月30——5元5日

针对分店：限中山港店、张家边店

内容：夏季新款服装上市啦！在促销活动期内，凡持有旧服装（需7成新）可以在服务中心换取10元现金购物券1张，购买服装58元以上使用1张。并可以参加服装区大赠送活动！

凡在服装区购物满88元送雨伞1把（价值10元左右）8.9折

购物满188元时尚台式风扇1台（价值26元左右）8.6折

购物满288元送凉席1张（价值56元左右）8.1折

主要宣传□dm专版+卖场pop+场外海报

商品负责人：服装部

商品送出预估：限量赠送（指定赠送数量）

4、店庆开门好礼免费送！1000人有惊喜！

时间：4月26日

针对分店：限张家边店

内容：凡在4月26日中英张家边店店庆当天光临的前1000名顾客，凭10元电脑小票赠送礼品1份（水杯或其他体积较大的赠品，种类不限），先到先得送完即止！

主要宣传□dm专版+卖场pop+场外海报

礼品负责人：采购部

商品送出预估：限量赠送（指定赠送数量）

5、店庆欢乐同贺！巨型蛋糕全城免费吃！

时间：4月26日上午10：00

内容：凡店庆当天光临中英张家边店的顾客，可免费品尝蛋糕1份，无需任何条件，来着有份！先到先得！送完为止！

蛋糕为中英面包房高级糕点师亲自制作！绝对美味！不吃后悔！

主要宣传□dm专版+卖场pop+场外海报

制作蛋糕负责人：张家边店店长

蛋糕大小建议：1.5米左右

现场拍照：张家边店企划

6、迎五一贺店庆！劲爆演出天天送！

时间：5月1日—5月3日

针对分店：限中山港店

内容：双节同庆！店庆五一劲爆演出天天送！

演出天天精彩！杂技表演模特演出想看就看！来了就有礼！

另：请演出队模仿模特走秀，展示夏季跨暗示服装，并标价钱。

主要宣传□dm专版+卖场pop+场外海报

演出负责人：企划通知演出队和供应商演出

演出安排：供应商安排张家边店27日，中山港店任意3场

现场拍照：各店企划

7、其他专柜促销活动

(1) 各店申报、氛围布置

a□各店吊旗更换夏季款式

b□凉席区域氛围布置成：清凉感觉

c□超市入口布置成：绿色通道

d□收银台布置：活动提示和夏季感觉

e□主通道布置：活动提示

f□酒水堆头：醒目的提示牌

g□杀虫和驱蚊区域：醒目的形象挂牌

h□服务中心：活动提示挂旗

i□舞台背景：夏季氛围喷绘

j□前厅布置：绿色加果实点缀。

k□张家边店庆贺幅

l]其他以实际设计图为主。

(2)、宣传方式

a]场外海报；根据各店海报数量制作

b]张家边店庆贺幅120条左右，4米*0.5米

c]张家边店树立拱门（自己有）

d]张家边店庆路口横幅。

e]张家边店店庆活动巨幅

f]张家边店门口灯箱喷绘更改。

g]中山港店大涌店五一横幅+巨幅

h]中山港店车体横幅。

(3) 传单宣传：

a]期号]xx年5第1期

b]针对分店：张家边、中山港、大涌

c]投放范围：各大街、各居民区、工厂门口、车站等

d]投放数量：发行2万份

e]发行模式：员工有纪律发放。

f]快讯规格：大度8个p]105克铜

板纸、彩色印刷。

g□商品数量：

生鲜23个占1个p第1页

食品32个占2个p第2。3页

用品32个占2个p第4。5页

服装32个占2个p第6页和封底

封面“活动主题”和“活动内容”以及告语。

h□dm准备□xx年4月18日拍照

xx年4月18日至21日设计

xx年4月21日至23日印刷

xx年4月24日发行

i□促销期□xx年4月25日至5月4日（10天）

j□印制方式：由广告公司拍照设计和印刷。

k□建议统一印制不再分版面。

四：费用预计

1□dm费用：0.45元*2万本，预计：9000元

2。活动一费用：让利

3. 活动二费用：让利4个点
4. 活动三费用：让利平均9.6折
5. 活动四费用：免费礼物
6. 活动五费用：1500元以内
7. 活动六费用：1500元/场*4场预计：6000元
8. 活动七费用：无
9. 氛围费用：喷绘计划4500元左右，
10. 吊旗印制：4.5元/张*500张预计：2250元
11. 巨幅：以实际尺寸为主。
12. 厂家贺幅：供应商费用
13. 绿叶等购买xx元

预计总体费用：25250元

以上费用以实际节省费用为主，并包含3家分店价格。

五：中英广场此次活动营销队伍的管理

（一）部门间的协调配合

商场的每一个职能部门都是商场这台大机器必不可少的零件，无论哪一个部件出现了差错，都会影响整台机器的运作。在大型商场促销活动的执行过程中，也不能缺少各职能部门的相互和谐配合。商场促销活动一般涉及到商场的企划部、采购部、财务部、商场部、储运部、防损部等部门。

a□事前明确职责

本次“中英购物广场五一节促销”活动将涉及到企划、商采、采购、储运、防损五大部门，要想出色完成任务，这五大部门配合必须做到天衣无缝。广场管理人员选择在活动前一周召开了“五一促销”内部部门协调会，对五大部门进行了详细分工，做到分工明确。由企划部牵头负责整个活动执行跟踪，其余部门紧密配合。企划部负责活动执行跟踪、对外宣传，硬广设计、软文撰写□pop制作、堆头摆放；采购部负责厂家特价机型资源争取，厂家印刷品、礼品、奖品、相关广告支持；商场部负责促销、导购人员的培训、管理，商场堆头布置、现场海报□pop管理，活动现场管理；储运部负责检核库存，确保库存安全，及时送货上门；防损部负责与商场部配合维持好活动现秩序。

b□做好各项活动准备

在“中英购物广场五一节促销”进入倒计时阶段，必须开始对各项工作进行准备，保证活动顺利进行必须不断对以下各项工作进行检查和改进。

- 1) 场地准备：确定“五一促销”活动场地，尤其是活动期间户外活动的展示、搭台，必须提前做好。
- 2) 物料准备：根据“五一促销”活动的规模，提前准备好民相应宣传物料，如产品宣传单、促销活动单页、促销横幅、促销礼品、宣传海报、奖品等。活动前两天，确定物料是否到位。
- 3) 陈列、上货、广宣品□pop等的布置工作应在“五一促销”前一天晚上做好，避免活动当天匆忙去做，更不要在生意高峰期做，确保避免引起现场混乱，给活动造成不便。
- 4) 人员准备：确定活动现场指导、派单员、产品促销员。在

确定相应人数后，应和当地厂商确定相应的联系人员，做好商品、宣传货料、赠品的随时调、补货准备。

5) 做好与厂家的沟通：我们活动直接目的就是促进销量、提升三联家电影响力，没有厂商积极参与配合，我们的活动必这是失败的。为了保证活动能够达到预期效果，在活动前一天，专程请厂家人员对导购、促销人员做了一次产品专业知识培训，得到厂家积极支持，提升了导购、促销人员的专业水平。

6) 活动期间，导购、促销人员、商场督导、策划执行负责人均提早到岗，再次确认准备工作到位，整理广宣品、陈列及标价。策划执行负责人全程跟进，了解准备不足和方案欠妥之处，及时调整改善，并对促销人员进行现场辅导。

全体三联员工正是在这种严密筹划执行下万众一心地将“中英购物广场五一节促销”顺利进行，未出现因内部环节操作失误而造成的活动脱节，为活动的顺利达到预期目标，奠定了坚实的后方保障！

（二）人员培训

活动的主体是人，人的因素也是决定促销策略成败的关键。

“中英购物广场五一节促销方案”人员培训分为两部份：第一部分为执行成员活动培训；第二部分为促销、导购人员针对性销售培训。

第一部分活动执行成员活动前培训，商场全体员工参加。由策略执行负责人全程指导培训，以口头、书面、图示、现场演示等方式充分说明方案内容，让每一位执行者都做到明确活动目的、政策、执行流程、注意事项及活动统一宣传口径。准备工作责任到人，规定完成时间、检核人，做到活动前确认各项工作到位。

第二部分为促销、导购人员的针对性销售培训。导购、促销人员是整个活动执行过程的核心，其一言一行，直接影响到销售及商场名誉。因此我们在全员培训的基础上单独对导购、促销人员进行了销售技巧特别培训。让导购、促销人员更深刻明确活动目的和政策，掌握推销技巧。推销技巧培训包括推销心态（推销从顾客说“不”开始，不论经历多少次拒绝，都要保持积极愉快的工作状态，推销的诀窍是积极主动）、推销话术（消费者异议回答话术、目标消费者等）等的培训。

六：效果评估

1、业绩

促销活动的根本目的是为了提升店铺的业绩，所以业绩的变化才是经营者最为关心的，几乎所有的促销活动都会设定业绩目标，业绩的达成是最优先被评估的部分。而业绩的评估从营业角度而言，着重在业绩的达成率；从财务的角度而言，则在评估投入的促销费用是否创造更多的毛利。市场的营业虽然可由业绩的表现来评估，业绩来源则是由旧顾客及新顾客同时带来的，若促销的目的在于某种特定顾客或新顾客的业绩创造，则业绩的评估应分析其差异，才能真实了解其目的是否达成。

2、顾客

顾客是促销活动的主题，促销活动结束后顾客对店铺的满意度，为日后是否再次上门的主因，因此对促销活动的评估就不能忽略此一部分。促销活动的结果来自顾客知道促销活动及因促销诱因而购买商品；换言之，了解促销信息传递给消费者方式以及促销活动是否改变新消费者的购买组合，是本项目对顾客调查所欲得到的答案。

（1）购买动机调查。了解顾客购买到本店来买商品的原因何在？是本来就计划要来还是因促销活动改变购买计划而到本

店来买，如此分析才能真实表达除促销活动的效益，同时也能作为营销策略拟定的. 参考。

(2) 对促销活动的评价。消费者参与促销活动，自然会对促销活动产生评价，此种评价的结果会影响店铺的印象。运用调查方式了解顾客的评价，包括对于活动内容、活动办法、广告、诱因等的理解度与接受度，就可以了解其对店铺的整体印象，因为来自顾客的声音自然更具有参考价值。顾客调查的实务运用上，宜配合活动在进进行种调查，例如：参加促销活动时填写简易问卷，可立即反映成效，必要时可以及时修正策略及实施方法，同时也能节省时间与成本。

3、为了调查此次促销活动各方面的效果，特在活动前成立专门的效果评估小组，针对此次促销活动的具体内容，调查追踪促销效果，具体办法有调查问卷法、实地考察法、访问法，并由评估小组总结调查数据，出调查结论，供相关部门研究，为以后的营销活动提供依据，提高商场效益。

花卉节活动方案篇四

和煦的春风吹醒了沉睡的大地，万物苏醒，百花争放。春天是一个美好的季节，春风吹来了又一个追梦的季节，春雨滋润美丽的樱花开放。古语有云：一年之计在于春，一日之计在于晨。我们大学生正处在拼搏的. 年龄，就该为自己和民族的希望去奋斗。值此樱花节，特举办此次“给力樱花图展赛”。

此次“给力樱花图展赛”结合图展和比赛的形式，围绕樱花节系列活动的主题，旨在通过此次活动，是同学们既能感受到校园的和谐与美好，提高同学们发现美的能力，又能在比赛中感受社会的不变法则——竞争，让同学们在比赛中体验另一种生活。希望同学们能够走出宿舍和教室，去寻找生活中的美，感受樱花的美好。

给力樱花节，大家齐参与。

全体大学生

四月上旬（具体时间待定）

樱花园

（一）、活动准备阶段

- 1、活动宣传工作：在南北校各处进行宣传，张贴宣传海报。到学生宿舍进行宣传。
- 2、作品征集：在活动开始前三天向全校学生征集樱花图片作品，做好作品征集工作。
- 3、作品展出准备工作：准备好展出用的展出板，作品的排版等工作。
- 4、做好活动期间值班人员的安排，活动现场至少要有三个以上的负责人员。
- 5、准备好奖品和证书。
- 6、准备好投票用的投票纸和笔。

（二）、活动开展阶段

- 1、向学生征集樱花图片作品，并对作品进行编号。
- 2、做好展出准备工作，在樱花园进行展出。
- 3、并请同学们进行投票，选出自己认为的最好作品，每人最多可投两幅作品，写上投票人的名字。

- 4、做好统票工作，评选出最给力的樱花图片作品三张，颁发奖品和证书。
- 5、在投票人中随机抽选出三位幸运参与人，并赠送纪念品。
- 6、返还作品，做好活动现场的整理工作。

（三）、活动总结阶段

- 1、活动主负责人总结此次活动的经验和教训。
 - 2、活动参与委员总结心得与感想，提高对此类活动的认识。
- 关于樱花和此次樱花节各个活动的摄影作品，绘画作品等。

最佳给力作品奖三名颁发证书及奖品。

幸运参与奖三名纪念品一份。

宣传费：30元

证书及奖品：100元

纪念品：20元

总计：150元

精选元宵节活动方案范文六篇

【精选】母亲节活动方案范文九篇

花卉节活动方案篇五

时间：3月15日

地点：青白江

目的：为丰富广大市民的休闲文化生活、打造成成都新的文化旅游品牌、推进建设世界现代田园城市的战略步伐，由成都市人民政府、四川省旅游局主办，成都市青白江区委、青白江人民政府、成都市旅游局承办的“成都（青白江）首届国际樱花文化节”具体步骤：

开幕式

1. 3月10日开始进行电视，报纸，网络上的宣传这个樱花节开幕仪式。

2. 确定邀请到嘉宾：青白江政府，成都市人民政府、四川省旅游局代表。

3. 展台的选择以及布置：横幅的悬挂，讲话台的安置，话筒的调试，嘉宾席的安放。

4. 确定主持人和主持词：各位现场的'来宾朋友们。大家上午好；在聆听着这悠扬的旋律中。我相信各位来宾一定沉醉在这似梦非梦的情境中来了，期盼着，春天来了，阳春三月紧跟者脚步来临了。一年之计在于春，在准备一年的辛勤劳作安排时，放松心情也是必要的，那么最好的享受生活的方式无疑是参加一年一度的樱花节观赏大会了。下面我宣布我们这次樱花节正式开幕，请成都市人民政府代表。青白江政府代表，以及四川省旅游局代表依次发言。

请大家有秩序的参加组织的各项活动，一切不懂可以询问售票处的工作人员，请大家尊重樱花，爱护樱花，不要乱摘乱踩，保持活动现场的卫生。最后谢谢大家参加我们的青白江第一届樱花节，千株樱花正以它们美丽的姿态等待这你们。

樱花节进展中：

1组织主题活动：15日上午：

樱花仙子送祝福：由工作人员扮演的樱花仙子提着写满关于樱花的来历，作用，以及生活习性的小本子，随机送给参观者，时间持续一个小时。于上午九点开始持续的上午10点，15日下午开展文艺表演活动于3点持续到6点，地点广场。内容有：日本传统曲目樱花的独奏，小品，歌舞。

16日上午9点：请国画大师现场为参观者带来樱花的国画教学，满足广大国画爱好者的心愿。地点：广场。

16日下午3点到6点：展开中国樱花生长培育室的开放参观，让参观者了解到在日本生着的樱花是怎样在中国安营扎寨的，地点：樱花培育室。

17日上午樱花拍卖大会，时间是9点到下午6点：来自培育室的千万株樱花开始寻找它的新主人，并提供樱花种植的技术指导。

活动期间的注意事项：

1组织工作人员轮班巡逻景点，保障游客的安全，上午7点到12点为一班，下午2点到关门为一班。

2每天7点活动结束后要组织清洁队进行清扫，保持活动地点的卫生。

3每天要进行樱花树的护理，避免参观者在参观期间对此造成的损伤。