

2023年有创意的活动方案(实用8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

有创意的活动方案篇一

一、活动前期(筹备阶段)

活动前期的不同阶段也有不同的工作重点，具体分析如下：活动筹备初期、活动筹备中期和活动筹备后期。活动前期的筹备工作十分重要，充分的筹备工作能促进活动的顺利开展。筹备工作对活动统筹社工的能力有较大要求，包括方案策划能力、团队沟通能力、对外沟通能力、时间管理能力等。

根据本次元旦活动的安排，活动筹备前期预留半个月时间，活动筹备中期预留1个月，活动筹备后期预留半个月时间。

(一)活动筹备初期(半个月时间)

筹备初期重点是方案书的讨论以及撰写，方案书撰写后，按照机构程序申请经费，与相关部门谈合作，链接资源。方案撰写前需要进行需求调查、收集各方意见等，需求调查是活动的前提，需结合新年的气氛从社区层面、服务对象层面考虑活动的需求；各方意见包括其他同工、社区热心居民、义工骨干、利益相关方，还有相关部门(街道办事处、民政科、居委、村委、企事业单位等)的意见。

多方意见收集完毕，就可以开始撰写方案书了。完整的活动方案包括名称、形式、时间、地点、目标对象及人数、人手编配、宣传方法、背景和理念的阐述、活动目的及目标、活

动程序安排、经费预算、预计困难及方法等。

在活动时间安排方面，根据传统节日的时间，安排新年主题活动，最终明确一个具体的活动时间。元旦活动是年度服务编排的其中一个，社工需要活动提前“播种”，如提前宣传、提前编排与元旦主题相关的节目表演等。

(二) 工作活动筹备中期(一个月时间)

筹备中期重点工作是宣传、资源链接、人员分工落实、方案执行等。为了避免与其他单位撞期，大型活动需要向街道相关部门和当地派出所申请备案，提前向相关部门申请场地、硬件设备、桌椅等。

活动宣传与推广。活动前一个月便要有序地开始进行宣传工作，利用宣传单张、宣传海报、舞台kt板、公众号平台等方式进行宣传，宣传工作由专人负责。活动的宣传方式要结合服务对象的特征，如活动的服务对象是长者，他们较少使用手机，对文字信息兴趣不大，故在宣传策略上，充分利用社区的特点(熟人小区)、发挥本地义工的作用、利用中心恒常服务(周二周四义诊服务)、社工入户探访等，以一传十，十传百的口语传播的方式加大宣传效果。特别注意：统筹部门内部明确对外宣传的文字材料后，细心审核宣传物料文字内容，尤其是单位名称、领导名称无误后，再让宣传部门同事制作。

链接社区资源。社工在策划活动中，需要结合社区现有和待利用的资源，寻找合作方。方案书落实后，带上宣传物品，与相关单位谈具体合作事项。其中，本次活动通过元旦募捐倡议书(募捐与元旦相关的物品，如水果、日常生活用品)，发动了社会各界、社区相关部门、企事业单位、社区居民的力量，为元旦晚会的顺利开展提供必要的条件。另外，也可以以参演的方式链接资源。

人员分工落实。合理的人员分工是十分关键的，分工可以分为软件和硬件工作。软件方面一般包括宣传、义工招募、主持人招募、对外沟通、节目彩排、音乐收集等，硬件方面包括物资管理(包括购买、借用)、场地申请、布置、检查等。人力是活动中最关键的一部分，统筹社工需要对负责社工的能力、性格等有一定的了解后，进行分工。工作分工要详细，分配给负责社工，让负责社工具体执行，给予最迟完成时间。统筹社工不需要过多执行具体工作，在计划完成任务的时间截点向负责社工了解工作的完成情况，建立追责制度，负责社工对于未能完成的工作给予解释，同时也加快速度完成任务。从活动前期的方案策划，到方案的执行，调动社区居民、本地义工的参与，而非只是在活动当天的参与。

召开工作进展会议。每周相关活动负责人开展一次工作进度的汇报，了解筹备工作的进展和及时解决筹备过程中遇到的难题。

(三)活动筹备后期(半个月时间)

筹备后期重点是每一项细节任务的跟进，包括音响设备的检查、主持人及参演团队的预演等。细节是活动中不可忽视的一部分，甚至有“牵一发而动全身”的影响。活动筹备后期，统筹社工需要明确掌握每一项细节工作的进展。

细致的分工。盘查工作的进度，检查细节工作，负责社工对负责的工作查漏补缺。统筹社工对接每一个环节负责的社工，清晰把握每一个环节如主持人、表演团队、场地布置、嘉宾邀请、物资管理等的完成情况。

物资的清点。活动涉及到的一切物品，如音响设备、桌椅、水牌、桌椅、奖品礼品(提前让义工根据一、二、三等奖分类打包整理好)、场地布置图(条件允许下，可以制作大海报场地布置图，清晰标明场地分配情况)、机构宣传物料(宣传单、横幅、展架)等。元旦活动安排抽奖环节，抽奖券制作包括正

票和副票两部分，正票由居民自己保管，副票放抽奖箱，在抽奖券上写明凭券领取奖品。注意：合理预计活动人数，抽奖券的数量要大于参加活动人数，尽量让参加者能有中奖的机会，减少社区居民因没有抽奖券而发生冲突现象。

排练。主持人需要对晚会的流程、社区及居民特性要熟悉，在活动开展前，主持人需要预演，熟悉主持稿内容，不断改善主持稿，尤其是在介绍领导姓名、头衔，需要与相关部门核实。其次，安排表演团队排练，清晰节目的时间安排，做好上场准备。相关工作人员检查音乐是否出现问题等。

名单落实。再次落实出席活动的嘉宾、领导、表演团队和服务对象。活动中如有领导、嘉宾出席，需要合理安排出席顺序、桌椅摆放顺序、水牌准备、邀请函制作。

工作进展会议。一周安排2个会议，会议的重点是工作执行情况汇报以及汇报遇到的困难，提出解决的方法。建议每一个负责社工对个人负责的工作，预计一个困难，并提出解决方法。

二、活动当天

“台上一分钟，台下十年功”。筹备工作告一段落，迎来了最关键的日子，即“活动当天”。当天活动的安排一般包括：

1. 场地清理/场地安全检查。

如果是户外场地，需要提前让相关部门安排清洁工打扫卫生，借用垃圾桶及垃圾袋，引导居民爱护环境。最重要的是场地安全检查，负责社工需要检查场地是否存在安全隐患，在车辆往来的地方、容易出现意外的地方，张贴安全提醒。除了义工，还可以邀请社区治安人员协助当天晚会秩序。

2. 场地布置。

场地布置包括灯笼悬挂、桌椅摆放(十分重要,利用水牌指明领导、嘉宾、服务对象、表演团队等位置)、音响设备的准备及调试、灯光的调试(点左右天黑,点前需要开灯)、水果零食的准备等。

3. 物资准备、硬件检查。

活动中安排便民服务点,准备饮用水(桶装水和一次性杯子)、药箱、活动指引等,分类摆放活动所需要的物资,由专人负责管理。大型晚会活动最重要的是主持和音响设备,要保证这两个环节不能出现差错。在活动正式开始前,要先检查音响设备的质量以及备用音响设备的准备。

4. 义工岗前培训。

有负责社工跟进义工岗前培训,每一个义工都需要清晰自己的工作任务。

5. 参加者签到及暖场音乐播放。

合理安排签到处的位置,根据预估出席的参加者人数,可以分成老人、孩子签到处;社区居民签到处;表演团队签到处。在活动正式开始前,播放与元旦相关的暖场音乐,吸引人群。

6. 活动程序执行。

晚会正式开始,节目催场人员不能忽视。统筹社工与主持人用暗语传达信息。如抽奖环节前,跟进抽奖物品是否准备好,准备好给予主持人ok手势。活动开始前,与表演团队达成共识,即从左边上舞台,从后边下舞台。

7. 活动结束,收集意见表及大合照。

户外大型活动可以采用简单有趣的意见收集方法。提前准备

好满意度调查kt板，如用贴纸表示对本次活动的评价，满意请在规定位置贴纸。

8. 场地清理。

活动结束后，及时安排相关人员清理场地，贵重物品先妥善保管。

9. 其他。

考虑活动的时间，是否需要为工作人员、义工、领导、嘉宾、表演团队等申请餐补或零食充饥。

加强对突发事件的处理能力。根据以往开展活动的经验，以及对突发事件的了解，做出相应的解决方案。

三、活动结束后

活动结束后需要完成后续工作，如经费报销(需要备注活动中的赞助经费)、新闻稿的撰写及发布、收集相关部门对活动的建议、部门内部对活动的盘查，活动中总结经验、服务成效的评估、与合作方维持联系和探究继续合作、考虑活动的可持续性、文书资料归档等。

新闻稿、感谢信内容可以提前准备，及时发布，提高时效性。

四、总结

以上活动的经验分享是基于社区大型元旦晚会的总结反思，总体上活动取得较好的成效，也有可圈可点的地方。大型社区活动对统筹部门、社工要求能力强，统筹社工根据负责社工的能力，合理分工，避免执行具体事务，建立追责制度，提高对全局的把控。统筹社工加强时间管理的能力，社区大型活动需要2个月的时间筹备，在安排工作中，需要考虑时间

的衔接性，即不同的时间段可以安排不同的工作任务。团队沟通十分重要，定期开展工作进展会议，了解工作进度。活动的主题要清晰，鲜明，如借助元旦活动传达关爱老年人，则节目的编排、场地布置、气氛营造与关爱老年人有关。最后，社区活动要取得成效，必须发动社区相关部门的参与。

有创意的活动方案篇二

5月20日(星期x)-21日(星期x)□

缘定520狂欢购。

一、购物送浪漫情调

活动期间，凡在商厦当日累计购物满500元(黄金珠宝/家电/烟酒满1500元)，送浓情巧克力一份(价值10.5元)或玫瑰花一枝(价值5元)

当日累计购物满3000(黄金珠宝/家电/烟酒满8000元)，送老树咖啡50元现金券一张。(赠品不重复享受，单张发票仅限一份)

二、真情表白，浪漫牵手

活动期间，内部广播开通点播热线，情侣可以通过真情表白形式，向他或她说出自己的心里话。您可以为心爱的人点播一首歌，也可以走进我们的录音室，为心爱的人献唱一首歌，我们可以为您定时播放。(广播室就是一个简易录音棚)。可以想象，当您与心爱的人，牵手走进，内部广播里播放您平时说不出口的表白和您为心爱的人唱的.或点播的情歌该是多么浪漫，多有情调的一件事。

三、氛围营造

活动期间，店堂内的音乐，全部播放一些情歌和的情人节促销活动，并不时送出人对天下有情人的祝愿，提醒走进的人，情人节到了，该为心爱的人挑一份纪念品，从而促进活动期间的销售。

四、活动宣传

1、电视、广播、报纸、宣传

2、短信宣传

3、活动站牌

五、费用预算

1、赠品费用：预计2.5万元(鲜花/巧克力预计200份/天，套餐预计50份/天)

2、短信费用：2500元

3、其他费用：1000元

有创意的活动方案篇三

活动规则：

微信添加眉山人方法如下：

a□添加微信号

眉山人的微信号：

b□扫眉山人微信二维码

2, 所发送的歌曲尽量完整, 保证歌声清晰;(鉴于微信语音时长限制, 演唱可以分成几段语音发送)

3, 发送歌曲的同时, 请一并把论坛账号发送到眉山人论坛官方微信, 以便于核对评奖。

活动奖励:

1, 只要发送歌曲到眉山人论坛官方微信的坛友, 均能获得丰富的积分礼包;

2, 我们会选取其中演唱完整的歌曲发布投票帖, 由坛友选出:

一等奖1名: 价值108元的石锅烤鱼4-6人餐;

二等奖2名: 价值57元莫斯利安一箱;

三等奖6名: 价值19元欢乐迪下午场6小时k歌

活动时间:

1, 即日起—5月19日: 我们全天在线收集你的语音;

2, 5月20日—5月22日, 整理语音, 在论坛发布投票帖, 由坛友投票选出获奖歌曲。

3, 5月23日公布结果, 发送奖品。

有创意的活动方案篇四

冬至过节源于我们国家的汉代, 盛行于唐宋, 相沿至今, 《清嘉禄》甚至有“冬至大如年”之说, 这表明古人对冬至十分重视。人们认为冬至是阴阳二气的转换, 是上天赐予的福气, 汉朝以冬至为“冬节”, 官府要举行祝贺仪式, 称

为“贺冬”，例行放假。《后汉书》中有这样的记载：“冬至前后，君子安身静体，百官绝事，不听政，择吉辰而后省事。”所以这一天朝廷上下要放假休息，军队待命，边塞闭关，商旅停业，亲朋各以美食相赠，相互拜访，欢乐地度过一个“安身静体”的节日。

1、让同学们更深切、透入地了解冬至团的制作方法和制作过程。

2、使学生对家乡美食了解的更加细彻。

3、培养学生自主、合作、探究的学习方式，为自己的能力提供足够空间。

1、了解冬至节的来历及其相关资料。

2、上一节如何过好传统节日——冬至节的班队课

3、在冬至节那天跟父母一起做汤圆、过冬至节、并拍照留念。

4、写一篇过冬至节的日记。

1、由教师进行活动总结 and 反思。

2、拍的好的照片进行展示汇报、根据学生的日记评出一、二、三等奖。

有创意的活动方案篇五

1、献给能够共度情人节的情人们；

2、献给不能共度情人节的情人们；

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

(目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到**珠宝的与众不同。)

道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大募集”

参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他(她)的联系方式哦!我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。

(目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还可以借此提高品牌的知名度和美誉度。)

为了作到评奖的公正：我们特别为填写宣言者，准备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后由填写者亲自投入箱子内，以备评委评选。

道具准备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新颖、别致、与众不同，给人一种想认真阅读的欲望。

要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。此点即是来刺激目标对象的一点。

活动亮点三

“购物有礼”

凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠送。(鲜花)

活动亮点四

您还可以在我们的各大卖点为您的他(她)，专门设计、加工

你们的专有钻石首饰，一定另有一番风趣哦！

不过您一定要记得要提前定做的，才可以在情人节当天为您的他(她)献上与众不同的钻石饰品。

另外：可以与咖啡店(烛光晚餐)、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

有创意的活动方案篇六

情人节是情侣们公开秀恩爱的绝好时机，下面是本站为大家搜集整理的情人节活动创意方案，欢迎阅读与借鉴。

情人节活动创意方案(一)

相约情山 挚爱今生

华蓥山“七夕”情人节活动

一、 活动时间：20年8月26日

二、 活动主题：相约情山，挚爱今生

三、 活动地点：山旅游区

四、 活动内容及优惠政策：

(一) 凡在8月26日当天来情山华蓥山旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠；

(四) 8月26日晚20：30，在华蓥山ji情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在华蓥山演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

情人节活动创意方案(二)

活动主题：爱我，就“泡”我吧

活动时间：2018年2月14日至15日

活动一：爱“入”西海(30对情侣)

活动时间：14日(14:00——16:30)

爱我吗?你行吗?带我来西海就要抱我走过那条情侣大道到大堂。

奖品设置：越过214(爱一世)米，214米处工作人员指挥选手原地转3圈，不落地就可获得神秘礼品;越过520(我爱你)米，工作人员指挥选手原地转3圈，不落地即可获得情侣套餐，只要将情侣抱着进入大堂即可获得“豪华蜜月房1间”。

活动准备：工作人员每隔100米站1人跟踪监督此段中遵守规则，难度障碍特别监督，并且疏导过往车辆不要停车阻路。中途医务人员随时待命，工作人员准备水杯向选手提供纯净水、毛巾。

现场布置：在主路右侧地上铺设1.5米宽的红布作为赛道，214、520米和终点前地上贴着提示原地转圈并获奖的提示。

活动二：抓对“鸡”遇(15对情侣)

活动时间：14日(16:45——17:45)

女人皆是，爱人难求。抓对了机遇就是抓住了幸福，在西海同样抓对了“鸡”遇就是抓住了今晚的美味!

活动说明：活动分为每组5人进行，共进行3组，美女们在二

楼指定区域同时抛下手中的活鸡，鸡脖子上分别绑着5个颜色的布，众位勇士在一楼2平米的抓鸡圈内，右臂分别绑有和自己伴侣手中鸡脖子上相同颜色的布，在统一的号令下美女们一同抛下，帅哥们要把同颜色的鸡在5分钟内抓到手即算成功，这样烛光晚餐中就额外获得了一份酒店招牌菜“芝麻鸡”，和心上人默契协作得到的大餐来之不易，金钱难形容。

活动三：狂“吻”西海(30对情侣)

活动时间：14日(19：30——21：00)

今天是我们的节日，激情是我们的代言，接吻是爱我的象征，现在就开始吧！

活动设置：长吻通常出现在婚礼现场，西海的情人节就让你先声夺人，婚礼的花廊犹如新婚的殿堂，在西海没有什么不可以！在温泉大堂内的花廊下站立亲吻满214秒即可获赠温泉门票1张、抱起亲吻满214秒赠送温泉门票2张。

活动四：永恒爱墙

活动时间：14日(20：00——01：00)

爱要记在心上，话要写在墙上。铭记自己的誓言来年回味哦！

活动设置：在温泉公园内情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰(建议旅行社报名赠送)穿过五彩碟池来到六福广场的“爱墙”情侣们把手中的玫瑰插在爱墙的前面的插花篮中，共同在爱墙上写下真心的爱情誓言。最终玫瑰花瓣会洒满整个六福广场(地上用红之碎片代替，鸳鸯池中用真花瓣)，爱墙上写满甜言蜜语。

情人节活动创意方案(三)

活动背景

2月14日或7月7日，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

流星的传说

在广阔无限的宇宙中，有一个很小很小的星球，在一个晚霞满布的傍晚，邂逅了一颗美丽的星星，那星星奔跑时，身后会带着一道飘逸五彩的光芒，“她好美，”他叹道，被她的美丽打动了，并等待为她做点什么，可是等了一年，二年——十年，二十年——直到一万年以后，她才再一次神采怡怡的跑过，他决定燃烧自己的身体的百分之一，去照亮她，让更多的星星去见证她的美丽，于是天空中有一道美丽的光弧划过。

可是他毕竟太小了，那光芒也太弱太弱，还没有来得及靠近，就已经陨落了，不知去向，他失望了，他付出了爱，但她却没有得到，于是他在浑浑噩噩中度过了又一万年，他想，如她再次出现，他会燃烧全部自己，去告诉她她是他见过的最美丽的星星，告诉他对她的仰慕，对她是一见钟情，但她却没有再来。一百万年后，他衰老了，也许他将永远的错过这份美丽，在他绝望的时候，她的美丽再一次光临了，他毫不犹豫的燃烧了他的全部，在天空中划过美丽的光芒，形成了宇宙中第一颗真正的流星，这一次他是幸运的，不但见到了她，还剩下一小块落到了她的怀里，他死去了，直到他告诉她，她是他见过的最美丽的星星，对她的仰慕，对她的一见钟情，以及为她所做的一切。她心灵震撼了，决定去找回他陨落的百分之一，也许只剩下千分之一，万分之一——亿分之一，但无论如何，她决定在天空永久的遨游，轻轻的去拂

过所有的星球，去找回那属于她的百分之一，千分之一——亿分之一的爱。

后来许多的星星为悼念他们的浪漫，便都燃烧了自己的一部分，形成了流星雨，也许应该说是星星在过情人节吧。每当有流星划过时，其实，那是星星在为爱付出。

一、活动主题

“心语星愿” 借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

- 1、最终目的：提高产品销售量；
- 2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

三、活动时间

1月23日----2月20日

四、活动地点

**珠宝华北区各卖点

五、主办单位

**珠宝有限公司

六、活动细节

分三部分

- 1、献给能够共度情人节的情人们；

2、献给不能共度情人节的情人们；

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

(目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到**珠宝的与众不同。)

道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大募集”

参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他(她)的联系方式哦!我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。

(目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还可以借此提高品牌的知名度和美誉度。)

为了作到评奖的公正：我们特别为填写宣言者，准备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后由填写者亲自投入箱子内，以备评委评选。

道具准备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新颖、别致、与众不同，给人一种想认真阅读的欲望。

要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。此点即是来刺激目标对象的一点。

活动亮点三

“购物有礼”

凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠送。(鲜花)

活动亮点四

您还可以在我们的各大卖点为您的他(她)，专门设计、加工你们的专有钻石首饰，一定另有一番风趣哦！

不过您一定要记得要提前定做的，才可以在情人节当天为您的他(她)献上与众不同的钻石饰品。

另外：可以与咖啡店(烛光晚餐)、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

七、媒体宣传(略)

八、现场布置

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品；

配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。

特别展现本次活动的附载物：流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

各卖点用星状饰物(用彩带折成小星星)装饰，营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星，五个小星星)。

挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空；

x展架：展现活动各项内容。

九、前期准备

1、人员安排 (略)

2、物资准备 (略)

十、中期操作：（略）

十一、后期延续 “真情宣言大募集” 是一个很好的跟踪报道的环节。

十二、预算(略)

十三、效果监测评估(略)

有创意的活动方案篇七

包饺子，连情谊。

包饺子是家庭生活中最为传统的活动，尤其在节日来临的时候更能增加温馨的气氛，通过包饺子比赛，丰富社区居民业余生活，促进邻里间沟通与交流，并借此活动宣传文明城创建知识。

1、时间：12月21日，上午九点半。

2、地点□xx社区xx小区

1、社区居民自由报名，每队两人。计算10分钟内做出的水饺数量，分别决出三对“最快饺子手”。参与有奖，获胜重奖！

2、各小组选派一名选手参加“最美饺子”比赛，计算5分钟内做出的“最美饺子”的数量，要求水饺外形美观，馅料饱满，由组委会现场监督产生“最美饺子手”。

3、现场产生幸运观众三名。

4、中午社区居民聚餐，吃团圆水饺。

1、参加者准时到场。

2、材料准备充足，办事处提供水饺馅，要求参赛队员自备的工具具有：面团、擀面杖、面板、匙子、水饺垫。

3、水饺必须是面皮封好的，没有馅料外溢的情况。

4、制作过程中杜绝浪费，每浪费30g馅料减去1个饺子成绩，每浪费2个面皮减去一个饺子成绩。对浪费量大于200g的小队采取取消比赛资格的惩罚。

有创意的活动方案篇八

地点：国贸大厦二楼金牛厅、万盛兴酒楼、景阳楼、旅游大厦环境布置：餐厅以及大堂的环境布置，尽量突出“祥和、团圆、喜庆”的中秋佳节氛围用餐特色：

1、9月14日当天，制作一个特大月饼，白天放在大堂展示，营造节日团圆气氛。正式用餐前设一大香案，将月饼放上香案，请酒店总经理和明星代表上来切开大月饼，并宣布团圆餐开始。

2、餐厅中间设一主桌(10人左右)，供参加团圆餐的剧组及明星用。原则上每个宾馆邀请一个剧组。

3、根据游客的需要，制作出经济等、温馨等、豪华等的团圆宴标准，并分别提供菜单，所列菜单中菜名须有“团圆”寓意，具体由酒店落实。我公司统一宣传，具体订餐由旅行社自行与各酒店联系，订完为止。

注：其它酒店可推出有特色且符合中秋含义的菜单来吸引游客。

中秋节活动方案策划参考-月饼商家中秋节活动方案

1、推出“优质服务月”活动，提供月饼免费包装服务、月

饼(礼篮)免费送货服务、月饼(礼篮)电话订购服务、礼篮赠送服务、代办月饼(礼篮)邮寄服务等，通过加强质检和服务在竞争中取得优势。

促销商品要求

1、月饼要求：

2) 要求月饼供应商派遣促销小姐，并提供月饼试吃活动。

3) 8月25日前完成月饼礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1) 本次促销以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2) 指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。

3) 空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4) 自选礼篮商品价值200元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

1) 主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2) 主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“月饼、礼篮”一条街当中。

4、冲饮、保健品、茶叶

1) 冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。品种数不少于20个，快讯做两个版面。

2) 建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

5、糖果、饼干、水奶

1) 糖果、饼干、水奶在中秋时期销售也将有较大幅度的需求量。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

2、南北干货，多选礼品装多推介

3、粮油，建议：金龙鱼、金象米，南康自有品牌米。

庆祝中秋节创意活动方案（四）

一、活动时间

9月1日-9月10日

二、活动主题

八喜同庆_燃情

三、活动内容

1、抢购一重喜：

活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：

活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：

来店顾客无论购买与否都可参加“中秋寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“中秋宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

4、复购四重喜：

如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

5、团购五重喜：

如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

6、新人六重喜：

凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

7、返券七重喜：

凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、中秋八重喜：

凡10月1日出生、身份证中有“101”（连号）、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元（素金不参与优惠活动）。

四、活动宣传推广策略

(1)9月1日、10月2日各刊登一期报纸广告(1/8-1/4版)，主题是《八喜同庆_燃情》，介绍所有促销优惠内容。

(2)印制活动宣传页2000份在9月8日起派发。

(3)在店内设活动宣传的_展架或户外喷绘，主题是《八喜同庆_燃情》，介绍所有促销优惠内容。

(4)9月7日起通知老顾客和会员参加活动。

五、经费预算(略)