

最新俱乐部活动策划方案(实用6篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

俱乐部活动策划方案篇一

在伴随着新春即将结束的同时，我们迎来20xx年度芳草单身俱乐部的第一届文艺活动，借此佳节我所预为各界单身男女嘉宾提供良好的交流平台，以助大家节日愉快！

一、活动主题：

给力情人节——联谊结缘大型互动活动。

合作单位：芳草，百合，缘分天空

二、活动目的：

为单身男女同样能开心的度过“情人节”创造条件，助各位结束单身一臂之力。

三、活动时间：

20xx.03.13(周日) 12:30

四、活动地点：

张家港市长安路“1916音乐酒吧”

五、参加对象：

张家港各界单身人士，本外地不限，年龄不限。

六、活动内容：

- 1，芳草，百合，缘分天空会所负责人活动致辞。
- 2，队员相互认识阶段3，活动正式开始，互动文艺展现。
- 4，礼品小赠送，初步表白阶段。
- 5，轻松感言、留影纪念。
- 6，道具：玫瑰花，巧克力，气球，男女号牌

活动内容具体展开：

1)握手游戏

男嘉宾集中站成一对，女嘉宾集中站成一对，各队做好握手准备，主持人喊“一二”时，男士尽力握住女士的手，女士尽力抽回自己的手，如有哪位女嘉宾手被握住，说明此局为输。主持人喊“一二三”时，女士尽力握住男士的手，男士尽力抽回自己的手，如有哪位男嘉宾手被握住，此局为输，此游戏反复四次结束，集中输出游戏的人员接受惩罚，惩罚方式要求嘉宾选择唱歌或者跳舞，如不会者可面对大家讲讲自己最尴尬的事。

2)吹气球游戏

将所有嘉宾按照等量人数分成两队，即1、2队，两队中男女数量均匀搭配，分配好人员后入座，发送活动小手(如果有)。宣布活动正式开始，取出《登记表》，女士优先，难后将男女嘉宾姓名、年龄、工作和爱好等基本情况介绍，提名时嘉宾站起以便大家认识，其余人员鼓掌意识友好欢迎，嘉宾鞠躬致谢。

认识结束后，各代表队主动三人出列参加吹气球比赛，计时1

分钟，胜出者每人优先得到玫瑰花一支，可当场选择女嘉宾送出，也可留以备用。

再次鼓励三人出列参加此游戏，重复以上。

3) 压气球游戏

准备四个吧椅(一般座椅最佳)，两两左右分开放置，各代表队中自动出列一位男嘉宾，各自挑选自己的女搭档，计时90秒，男士吹气球，手捏住口放在椅子上，女搭档使劲往椅子上座，尽量一次使气球爆炸，限时内气球爆炸多出的一对为获胜队，赠送小礼品一份。

再次鼓励两对嘉宾出列参加此游戏，重复以上。

4) 猪八戒背媳妇

需准备道具：巧克力、玫瑰花

此游戏中“媳妇”优先，女士先出列，之后“八戒”主动站出(多个站出者时，第一个被选，无人站出时，点名稍微活跃着参与)，两对各选好一对时，游戏开始。

男士口叼玫瑰花下蹲，女士被背起，女士从盒子里拿起一块巧克力后，八戒背着媳妇从起点跑到终点，媳妇将巧克力放到终点的空盒子内，在返回起点继续取巧克力，限时2分钟，得到巧克力最多的一组胜出，主持人派发小礼品，之后男女嘉宾站立两旁，先由输出一对男嘉宾郑重邀请女士取下玫瑰花，大家鼓掌以示鼓励，再由胜出一对男嘉宾邀请女士取下玫瑰花，鼓掌鼓励!

再次选两对嘉宾出列参加此游戏，重复以上。

5) 互动才艺展现

需内定至少三个节目，第一个节目为预先准备，之后带动现场气氛，使嘉宾自主自发投入到表演中。

第一个节目表演完毕后，宣布启动“ktv点歌台”，选歌唱的嘉宾有当场送出玫瑰花的优先权。

提前预备好英文版《友谊地久天长》作为交谊舞背景乐，调灯光，男士开始邀请女士跳舞，在不活跃的情况下，主持人拉动起来。

6) 话筒传递

话筒依次传递，由女士开始，说出自己的基本情况，说明自己理想的对象要求，发言结束后，现场可有异性主动站起来说：“我可以”或者“我符合”。依次下去，每个嘉宾都有机会。

7) 想什么说什么

此游戏也是为了给都市单身男女提供一次倾诉的机会，如今随社会发展日益凸显的. 一种现象是压力的增加，且多数剩男剩女居于事业小有所成的阶段，恰逢适龄却未婚，也给单身男女们带来很大的外界压力，针于此，单身会所应该从心理上给与大家最大的支持和认可，为他们能畅所欲言做准备。

嘉宾可以讲讲自己近期压力最大的事、一生中最期待实现的理想，最尴尬的一件事，最难以释怀的一件事，最想大声喊出来的话。让嘉宾在这种环境下完全放松，把所有想说的话对着大家说出来，那么，嘉宾之间就会感觉的彼此距离的拉近，就能感受到一种团体所给与的温暖。

8) 结束曲

所有嘉宾起立拉起手来围成一个圈，以苏芮的《牵手》为背

景乐，共同唱响20xx年情人节的“牵手”。

集体留影纪念，有意者彼此派发名片，活动结束。

俱乐部活动策划方案篇二

××市老年人轮办运动会将于201x年在我县召开，为迎接老年运动会的召开，我县门球协会新组建了甲、乙两个参赛队，并计划在8月20日就开始集中训练，进一步提高队员的门球技艺，促使队员掌握和熟练赛场上的所有技术、技巧，更好地适应临场比赛。

现在我队把训练计划明文提出，征得所有队员一致认同，并严格按照计划实施。

- 1、训练时间由201x年8月20日至召开保山市轮办运动会止。
- 2、训练实行每天早晨7点至九点，下午6点至7点半。
- 3、要求队员严格按照门球规划进行训练，彻底纠正不复合规则的所有行为。
- 4、要求队员进一步提高自己的进门率和击球命中率，特别是进一门，要达到叫进就进，叫进什么位路都有把握；要求接球送球要基本到位；要求提高擦球技能，造就门外双杆球，发挥双杆球的.强大作用。
- 5、进一步提高队员的战术意识，队员要与教练默契配合，在服从指挥的前提下，要擅长自己的特点，使技术和战术更有效应。
- 6、要求队员积极上进，认真学习和研究技术和战术，但要养成在赛场上认真思考，不要乱吼乱叫，真正形成一个啦叭，四个哑吧的局面。

7、要求队员精诚团结，密切配合，严以律己，宽以待人，遵守纪律，按时参加训练，有事要请假，尽量不耽误训练时间。

俱乐部活动策划方案篇三

所有的活动，都必须服务于新生报名和老生续报！衡量圣诞活动成功与否的2个重要指标：老生续费率和新生报名率！

快乐语言表演，圣诞真情对对碰

20xx年12月1日——12月21日

特别说明：

- 1、由于我们培训学校的特殊性，建议我们的圣诞节活动时间安排在周五、周六的晚上；
- 2、圣诞节活动时间，最好是提前一周举行（12月20或21日），或者是延后一周（12月27或28日）。
- 3、我们的圣诞活动，要尽量和公办学校举办活动的时间错开。

幼儿园至初中八年级

- 1、提高快乐语言表演的知名度，并最大范围地进行有效传播。
- 2、现场咨询，达到直接或间接报名。
- 3、通过活动，服务老生，从而促进春季招生。
- 4、老生带新生，通过这个活动，让老生为我们的学校做转介绍，促进现场报名和活动后报名。

依据快乐语言表演各加盟校的实际情况而定。

1、在前期准备时，尽可能购买环保、健康和卫生的物料。

2、室内最佳、安全；室外也可；但要注意现场控制；保证活动中学生们安全，活动始末都要由举办派对活动的家长现场监控。

一般由于培训学校排练节目的时间不够充分，所以采用面向社会征集节目的形式比较好。

1、可以扩大活动影响范围；

2、保障节目质量；

3、使更多的学生有机会参与进来，同时扩大生源范围。

形式一：圣诞小天使选拔

节日期间学校将选拔10名小朋友为快乐语言表演机构今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日快乐语言表演机构举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在4周岁以上的小朋友自12月1日起即可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名。快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用（本校或非本校学生均可报名）。

形式二：圣诞小童星征召

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月25日快乐语言表演机构举办的“圣诞真情对对碰”联欢会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。12月1日起开始，无论个人还是团体均可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名，快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用（本校或非本校学生均可报名）。

形式三：圣诞谜语有奖竞猜

节日期间（12月25日），快乐语言表演机构将举办谜语有奖竞猜活动，只须光临快乐语言表演机构即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

配合环节一：圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又备受期待。12月24日—26日，只要您光临快乐语言表演机构就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

配合环节二：即时惊喜抽奖。

参加晚会者，全部参加即时惊喜抽奖节日，请来宾保留好自己的号码，即抽即送，惊喜带给您！

（1）此活动仅限活动当晚有效；

（2）每人当晚中奖仅限一次；

（3）制作彩票箱一只，来宾将入场券的正券部分投入抽奖箱，在活动当中抽奖用。

（二）组织节目，确定5—8个左右的节目即可。应留出大部分时间做游戏，因为圣诞节最期待的还是礼物的派发。

最关键的是你必须找到一个支点，可以完美地将客户利益和商家利益结合起来，借助这个支点进行营销渗透。支点是什么？支点就是好处，就是利益。对于商家来说，最大的好处就是能获得更多的客户，能销售更多的产品。对于客户来说，最大的好处就是可以享受到更低的价格，并获得更多超值的服

你所给予别人的好处，就是鱼饵，放下鱼饵，将客户引入你还有你联盟商家的“鱼塘”。你的鱼饵可以是代金券，可以

是赠品。

吸引客户过来之后，一定要钩住他，而不是让他吃了“鱼饵”转身就走，所以你必须利用代金券、赠品，让他留下联系方式，然后持续地跟踪，不断地提供价值，不断地塑造价值。

只要客户进入你的“鱼塘”，也就意味着你可以对他进行持续的“教育”。

他今天或许不会马上报名，不要紧，从明天开始，你持续跟他沟通，随着沟通次数的增多，他对你的信任感也会与日俱增。正常情况下，经过5次沟通后，他会被你感动，他会觉得你是能帮助他的，这个时候，你只要再给他一个保证，那么成交就变得很容易。寻找其他相关少儿行业一起完成活动，同时也可以借用异业鱼塘进行邀约，有效扩大邀约范围，积累准目标客户的有效途径。

- 1、儿童摄影机构，提供免费的主题摄像赠品；
 - 2、儿童安全手机，提供优质、安全、美观的智能手机，家长和孩子还是很喜欢的；
 - 3、预防儿童近视的的医疗器戒
 - 4、儿童服装折扣
 - 5、儿童理发折扣
 - 6、书店折扣优惠券
 - 7、文具赠品等
- 1、发放邀请卡（即门票）

- 2、带班老师跟进工作：填报回执卡
- 3、统计落实在校学生和被邀请的小朋友参加活动名单
- 4、确保活动当天所有学生及邀请的小朋友到位
- 5、组织好活动当天的接待工作

1、制作邀请卡

尽量制作比较具有童趣的带有卡通画面的邀请卡，因为被邀请人是儿童，更容易接受和被关注；并且用彩色水笔书写邀请文字，由本校学生赠予给被邀请人。

特别说明：这就是爱心传递式转介绍。邀请卡，不是到路边随便地发放，因为这样没效果；而是由快乐语言表演的老生，作为礼品发给他/她的同学、朋友。

为什么很多机构搞圣诞活动邀约不成功，或者说邀约很难，因为无论你是到路边发传单，还是打陌生电话，别人对你是不了解的，是不信任的，既然不了解不信任，他们凭什么相信你？凭什么到你的机构参加圣诞活动。

2、邀请参与人

（1）发放邀请卡

在派对举办的一周前，通过赠送邀请卡邀请最好的小伙伴。

邀约条件：

- （1）参加活动的本人；
- （2）在校学生的玩伴

(3) 邀请卡回执

班级：班主任：

(4) 带班老师老师依据“邀请卡回执”确认最后到场人数。

所有被邀请的非本校学生都获得快乐语言表演机构提供的5节免费体验课程。

通过免费体验课程高度黏贴目标学生，做到有效地体现教学效果，建立深度信任关系，挖掘潜在学习需求，提供相应的服务，最后完成报读任务！

如果你要实施免费体验课程，在采取行动前有以下三点需要注意：

第一、想设计谋划出一个理想的免费模式，思考的方式就显得非常重要，如果以如何赚钱，赚更多的钱的角度进行思考将很难产生出优秀的免费模式，正确的做法是培训班必须从教育学生提高学生成绩的角度进行思考，想一想能为学生提供什么价值，如何提供这些价值，以这样利人的思维进行思考，接下来利己的模式就自然出来了。

第二、审视一下自己的产品，无论是免费产品还是主销产品，产品的品质一定要过硬，否则多么精妙的免费营销策略也无法有力，持久的推动销售，甚至可能弄巧成拙，这一点要引起校长们的重视。

第三、实施免费营销时虽然是一种营销战术层面的手段，但是却必须站在战略的高度统筹布局，否则，一个单纯的点子是无法带来成功的。

免费课程，这就是鱼饵。鱼饵的目的，就是让学生感受到我们课程的价值后，吸引他们来报名我们的课程！

3、现场布置：

气氛定位：轻松活泼，雅致亲切，突出节日气氛；晚会现场总体布局不变，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围；新建各种标志，方便来宾快速适应环境。

（二）做好宣传展板、视频及横幅（展板以展示学校形象为主，视频播放学校活动、教学等内容，横幅内容为：快乐语言表演机构庆圣诞联欢会），在现场设立咨询报名点，安排宣传咨询老师。

（三）提前估算出来参加活动的人数，备好礼品，保证每个参加的人都能得到礼品，包括家长以及非本校学生。

（四）提前准备好背景音乐，比如：《平安夜》、《铃儿响叮当》等等。晚会开始前，播放圣诞歌曲，等候区放置糖果提高节日氛围。

（五）场地与物品准备：舞台部分做主要的装饰，突出节日气氛；晚会前一小时所需舞台设备（灯光、扩音设备、话筒），所有节目所需道具全部到位。灯光、音响等器械布置由专人负责（待定，熟悉灯光音响控制），在活动开始前将器械布置并调试好，整个活动期间还负责灯光音响的调控以及保护，活动结束后负责将器械运回原位。

提前一天购买派对所需要的各种物料及道具，在派对三个小时前进行现场布置。

a□用气球装饰拼成各种形状的装饰物，如拼成气球拱门等形状，制造欢乐的现场氛围；

b□进口处挂“送一片平安给世界”

出口处挂“真情片片、爱满人间”

c□现场音乐播放器的准备，可用dvd□也可使用电脑音响播放圣诞歌曲或其它儿童歌曲。

d□购买各种卡通头饰，到时给参加的小朋友配戴。

4、家长接待

登记非生日小朋友信息

教学成果展示

班型特色

优秀教师展示

优秀课堂教学视频

收费标准

展示教材

此活动最终是要完成一个老带新的招生工作，教师对每个学生的情况掌握很重要，随后可依据实际情况邀请小朋友试听其喜欢的课程，逐渐使其了解学校，喜欢老师，进而报读。切忌要做好前期的.沟通工作，不可目的性太强，起到一个春风化雨，润物无声的作用。

俱乐部活动策划方案篇四

本站发布俱乐部圣诞节活动方案，更多俱乐部圣诞节活动方案相关信息请访问本站策划频道。

为了顺应市场需要，同时扩大俱乐部客源市场，树立良好的品牌形象，体现金樽圣诞节活动的丰富多彩，我们精心策划

了一系列精彩的活动。

市场分析

一、娱乐市场现状分析

目前，达州娱乐业市场表现出旺盛的发展势头，但是竞争十分激烈，新的夜场不断开张，新的服务手段不断推出，在新一轮的竞争中我们如何再辟新路，不断发展，继续当市场的赢家，都需要大家去深入思考，谨慎抉择的`。

二、夜场提升竞争力的操作分析

夜场是以“个人服务”为主的行业，以目前全国经济的发展趋势而言，由于人们的消费能力和生活品质的逐步提高，对服务需求的品质也日益讲究。俱乐部如何建立制度化的管理方式，提高对各种独特消费群体的服务，针对客人及管理制度存在的问题做出适当调整，以确立高品质的服务，让每一个客人都能享受到“宾之如故”的服务，是提高竞争力的根本。

三、圣诞节对夜场娱乐行业的冲击

中国加入wto后，随着中西文化的交流，中国人在走出国门的同时也会越来越多地接受包括消费模式在内的西方文化。由此可见，今后过圣诞节的中国人日趋增多，这已成为一种社会发展的事实。在中国，夜场娱乐业在早在十几年就开始举办圣诞节促销活动，洋节的氛围一年比一年浓郁，圣诞节促销活动的普及化，一方面表明伴随着全球化的浪潮和开放观念的深化，越来越多的人把过洋节纳入到自己的生活内容中；另一方面，也说明了打造注意力经济，吸引公众的眼球正成为各行业的共识。

活动整体思路

一、活动目的：圣诞节即将来临！为了让消费者体会到金樽独特的圣诞文化氛围，力争做到比其他企业更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；在达州市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，程度的强化俱乐部的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：12月24日--1月1日

三、活动地点：金樽国际俱乐部

四、活动主题：《祈祷平安、祝福圣诞、相约狂欢》让我们把圣诞和新年的钟声传播四方！

俱乐部活动策划方案篇五

圣诞节

本班教室

1、通过活动让幼儿初步了解西方的节日和西方文化背景。

2、中班孩子年龄特点在公共场所参加聚会的礼仪，让幼儿充分感受节日的快乐氛围，体验与家长、老师、同伴共庆节日的快乐情绪。

3、幼儿在集体生活中如何与人交流

例如：孩子在参加活动时大方，不扭扭捏捏

活动宣传：

1、制作节日海报，设计邀请卡，及时把活动流程在博客中落实；

3、家长准备：

1、准备化妆品（当天宝宝都是由家长进行自由发挥式的化妆）

2、准备当天聚餐需要的食物，我们按照学号顺序分组进行准备

3、家长准备一道自己拿手的菜，带到幼儿园和大家分享

星期六我们一起共度圣诞节，需要家长们准备以上物品当天带到幼儿园，大家分工不同，让我们一起完成简单的食物制作，最后共享美味！

家长带来的菜一定要用微波炉盒子装好，并且做好记号！

注：为保证家长带来食物的可口，需要微波炉、电磁炉各1台，如果您离幼儿园较近，方便带到班级，请提前告知老师，谢谢！

俱乐部活动策划方案篇六

第一部分年会筹备

第一节方案制定

一、整体思路

1、年会主题：“缘聚超越快乐随行”

2、年会时间：2014年1月5日(周日)全天

3、年会地点：

4、年会参会人员：俱乐部车友

5、目标：

a□回顾俱乐部成长历程；立足现实、远瞻未来；

b□新年团聚，让车友充分感受俱乐部带给每一位车友的归属感，提高俱乐部凝聚力！

6、具体参会人员名单：（见报名贴）

7、报名截止日期：

提前1-2天对活动人员进行确定

统计所有参加人员的id□电话、人数，。考虑到中餐需要订桌，首先要确定参加人数，所以即日起开始报名，截至到xx月xx日；尽量避免放鸽子现象发生。

8、年会集合出发地点（捷安特阳光100店，上午8：30分）

本次活动筹备组人员应提前至少两小时到达活动地点，进行各工作就位。

二、报名方式

发送短信至13973168088、回复qq群邮件或在qq群论坛跟帖

可带家属，儿童免费

报名格式：姓名或网名+人数+手机号码+骑车+全天或半天、开车或搭车

例如：阿祖2大1小13973168088骑车全天

（本次活动中可以考虑穿插一些小游戏或者节目，请有此方面

才能的车友提前通知下，好做好相关准备!)

三、人员分工：

1、总统筹：贺斯

职责：负责整个活动策划、以及活动过程中各环节人员的分工，工作成果验收等。被分工的负责人要服从他的工作安排。

2、总协调：李露

职责：负责整个活动过程中各个任务组的衔接，协调工作，确保整个活动有序、顺利的进行，避免内耗。

另外总协调也要负责活动过程中各个环节的衔接，并合理安排整个年会节目，除了各团队准备的节目外，另外策划组织一些其他的节目，如歌舞、小品、小游戏、颁奖等，令节目内容多元化。

3、主持人□xx

职责：负责整个年会的主持。包括开场、嘉宾介绍、演出节目报幕等工作。

4、经费筹集□xxx

职责：负责整个活动经费的筹集，选出一人担当财务，做好整个活动的出入账明细。

经费筹集方案：

俱乐部自己出资，晚会需要奖品、物资由俱乐部垫资。同时俱乐部参会人员也会交100元资金作为年会费用。

5、会场选址以及会场、舞台布置□xxx

职责：负责选定年会的活动场所，交通便利，并且场地费用适中，舞台适合年会期间节目演出的要求。在活动前负责布置好会场、舞台，提前找好灯光师、音响师。

6、活动宣传□xxx

职责：负责整个年会前期的`宣传工作，比如年会横幅、海报的制作等等。

7、摄影、摄像、投影仪、投影布□xxx

8、采购□xxx

职责：负责整个活动过程中所需物品的采购，如道具、奖品、签到本、笔、晚宴食品等物品的采购工作。

四、费用预计

1、午餐标准：(预计xxx元/桌)

2、奖品费用：

3、道具费用：

4、活动方式aa制：预计，全天100元/人(含午餐和晚餐)；半天60元/人(不含晚餐)

第二节物品准备

一、签到簿、签到笔□xxx

二、表演道具准备□xxx

三、联系表演、摄像人员□xxx

四、会场布置物品准备□xxx(音响、投影、手麦、横幅等)

五、礼品、奖品、证书准备□xxx

六、菜品、酒水、小食品、水果准备□xxx□xxx

第二部分年会现场

第一节现场布置

年会组织、策划及分工工作组人员：请踊跃跟贴报名、以便分工

一、舞台布置

1、投影仪：1月5号早上提前把投影仪装好，定格好画面，

2、讲话台

二、会场装饰布置(分派几个自愿者提前去安排好)

1、横幅

2、果盘

三、彩排

俱乐部参与节目人员提前排练好节目，主持人也一样。

四、音响调试□xxx

1月5日早上对音响进行调试

五、接待区、礼品区设置

接待区、礼品区设置，由活动后勤组专人负责礼品管理。

六、现场工作人员设置(以下人员均为自愿者参加)

1、签到人员□xx□xxx

2、主持人□xx(本职位无报酬，由于年会主持辛苦，本次将特例考虑主持人奖品)

3、参会人员统计□xx

4、物品放置、收回□xx□xx

5、活动后勤：

(1)抽奖箱管理□xx

(2)奖品管理□xx

(3)表演道具、活动道具管理、搬运□xx□xx

6、音响、灯光管理□xx□xx

有1人负责放音乐，提前准备好开场音乐，各节目所需音乐、颁奖音乐等。

7、摄像、照相、投影仪□xx□xx(一个分文报酬没有的幕后单位，在此感谢)

8、奖品、礼品、证书发放□xxx□xxx□xxx□xxx

10、宴会零食、果盘分装及摆放□xxx□xxx

11、活动安全组□xxx□xxx

以上志愿者俱乐部每人奖励100元车店消费卷，聊表谢意、以示鼓励！

第三部分年会流程

第一节现场准备

一、准备

1月5日早上8点，布置会场，悬挂横幅、调试灯音响、调试投影仪、果盘摆设

二、来宾签到、入场

活动当天9:30分为来宾签到时间，由工作人员负责，提前准备好签到簿、签名笔，发放纪念品并收取费用(活动时间为一天，吃两顿饭，如果有骑友只能来半天吃一顿饭，费用减半)。

三、人员统计

签到人员统计到场人数，整理通讯录。

四、费用结算

第二节年会节目策划(年会十点整开始)

节目、抽奖环节穿插

1、主持人语言铺垫

2、请出俱乐部管理上台与终车友见面，并致词(请注意发言时间)

- 3、车友代表发言(请注意发言时间)
- 4、2013年度活动(幻灯片)总结
- 5、穿插年度颁奖(设置年度杰出贡献奖, 年度风云人物奖, 年度车手奖, 守群标兵奖, 最佳策神奖, 最佳潜水奖, 活动积极分子等, 大家有什么创意奖项可以回帖, 这些奖项提前确定, 投票产生, 结果在现场中逐一揭晓并颁奖)。
- 6、穿插幸运大抽奖:(根据到场车友人数, 按1: 10的比例抽取, 例如到场50人抽取5名)
- 7、穿插车友自行准备的才艺节目
- 8、游戏环节
- 9、全场来宾大合影
- 10、午餐(12:30开餐)
- 11、下午自由活动(打牌、钓鱼、唱歌等)