

方案一英文表示(优秀5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。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书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

方案一英文表示篇一

你可能不信这6个字，那是因为你没有对应的储备，等你收集1000个案例，归类、归纳后，就会发现创意就是这6个字。

方法论x也是麦肯锡这样的顶级咨询的秘密武器。

我自己归类、归纳的

（此处已添加圈子卡片，请到今日头条客户端查看）

加入圈子即可获得整合营销传播全案模型（精简版x.pdf

方案一英文表示篇二

英语角活动利用周二晚上的时间组织大家一起和外教老师交流英语，增强了每位参与同学练习口语的积极性，为同学们学习英语创造了一个良好的氛围，吸引了大量同学的参与。

总之，英语协会本着提高全体在校学生学习英语的积极性为目的，为广大在校生提供了许许多多学习英语、测试英语的机会。

目前我们已经与山东大学、济南大学、山东经济学院等九所院校，取得了联系，建立了英语联盟，下一学年我们准备与

兄弟学校共同举办几次大的活动，使各校英语爱好者能够更好的相互交流，相互学习。

众所周知，英语在我们生活中的应用日趋广泛，越来越多的人加入讲英语的行列。如果能有效利用和外教交流英语的时间，同学们会有很大收获。英语是靠读、靠背来加深印象的，用英语交流既可以练习口语，又可以练习听力，增强记忆力。为满足更多人学习英语的渴望，掀起英语学习的热潮，我们计划举办此次“育学风”大型英语角活动。

帮助同学们提高学习英语及其口语成绩，激发更多人学习英语的热情，在校园为同学们创造浓郁的学习英语的氛围。

英语角活动为同学们提供了一个能和老师交流英语，学习英语、锻炼口语的舞台，同学们在这里可以大胆交流口语，活动开展以来得到同学们的积极参与，在活动中，各协会选派了专业的讲师及外教老师指导同学们的发音，无论是讲师还是同学们都全心全意地投入，大家的热情感染每一名渴望提高英语成绩的同学，让很多同学也都加入到此次活动中。

20xx年9月28日—20xx年12月14日

每周二19:00—21:00

外文111

全体学生（以会员为主）

- 1、助理：负责监督各部会员出勤及活动现场布置情况
- 2、宣传部：负责横幅的挂拆与申请，照相
- 3、外联部：负责对外拉赞助，支持英语角的顺利举办

1、宣传：根据英语角的主题策划书，印刷和张贴活动宣传海报，海报张贴时间为活动开展前3天。活动当天，海报摆放至映雪长廊。

2、对外拉赞助，支持英语角的顺利举办

3、物品准备：制作条幅

准备桌椅

4、申请周二晚上用文艺厅

1、外教craig和efren等外教与大家一起交流英语，交流的内容很广泛（例：自我介绍、兴趣爱好、学习英语的方法等）

2、做小游戏，唱英语歌曲

3、大家相互之间自由用英语交流

1、英协各部负责人及干事必须确保会员的出勤情况

2、各部可根据具体情况，组织举办小型英语角口语比赛

3、各小组负责人每两周交一篇英语角活动总结，由部长汇总，进行反馈

主办：山东建筑大学校团委外国语学院团总支

承办：山东建筑大学校英语协

方案一英文表示篇三

1. 文章内容添加是否完整 2. 文章是否有错别字 3. 文章词句意思表达是否通顺

经过多人进行以上的确认，微信公众号文章推送就完美的完成了!为了不让好的文章故事变成事故，以上要点都很重要。对于那些还未提交微信公众号文章任务的秀友们，我想说为了少出错，还是仔细地浏览一下实践任务的要求和说明吧!特别是红字部分更要注意!

方案一英文表示篇四

一. 活动名称□word show 二. 活动目的:

1. 培养和提高全体会员对英语学习的兴趣; 2. 通过参与活动让全体会员学会记忆单词, 熟练掌握英语学习的技巧。

三. 活动意义: 使协会所有成员在活动的参与中增进英语知识, 活动的策划中增进能力, 活动的组织中增进交流, 使英语协会的活动更加贴近同学的生活与学习。

四. 活动时间: 2011年3月中旬, 每周举办并评选出优胜团体及个人且于年终决出最强团体及个人。

七. 策划承办单位: 团总支英语协会

八. 活动流程:

前期工作: 1. 文娱部干事负责活动的策划及整理并提交策划书。

2. 宣传部在活动前两天将宣传版置于食堂, 教室门口, 及公告栏处进行海报宣传。 3. 办公室通知全体会员参加活动, 并告之活动内容及相关事宜;联系参赛人员(临床系, 药学系, 护理系, 医技系, 人文科学系, 英语系各5名)并选出3位评委进行评分;整理并做好档案记录。

5. 学习部根据策划书内容收集准备活动相关的单词的资料. 及

信息(高考及四六级词汇)。 6. 组织部协助各部顺利进行活动的各项流程并负责活动会场的纪律及卫生。7. 会长邀请学生中优秀的英语学习者进行演讲(相关内容以下会涉及)。

8. 每部每周按值班顺序出两名主持人主持本周活动，并制作本周活动道具。

中期工作：活动的开展, 时间暂定2小时

后期工作：在会员中反馈意见, 建议, 指出不足并加以改正并于例会讨论及解决本次活动中存在的问题。

九. 活动内容： 题型——必答题，抢答题，附加题 a. 必答题环节：(1) 单词竞赛

一. 活动名称[word show 二. 活动目的：

1. 培养和提高全体会员对英语学习的兴趣；2. 通过参与活动让全体会员学会记忆单词，熟练掌握英语学习的技巧。

三. 活动意义：使协会所有成员在活动的参与中增进英语知识，活动的策划中增进能力，活动的组织中增进交流，使英语协会的活动更加贴近同学的生活与学习。

四. 活动时间：2011年3月中旬，每周举办并评选出优胜团体及个人且于年终决出最强团体及个人。

七. 策划承办单位：团总支英语协会

八. 活动流程：

前期工作：1. 文娱部干事负责活动的策划及整理并提交策划书。

2. 宣传部在活动前两天将宣传版置于食堂, 教室门口, 及公告栏处进行海报宣传。 3. 办公室通知全体会员参加活动, 并告之活动内容及相关事宜;联系参赛人员(临床系, 药学系, 护理系, 医技系, 人文科学系, 英语系各5名)并选出3位评委进行评分;整理并做好档案记录。

方案一英文表示篇五

为有力保证活动开展的质量水平, 常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的活动方案, 活动方案是对具体将要进行的活动进行书面的计划。那要怎么制定科学的活动方案呢? 下面是我帮大家整理的超市春节活动策划创意方案, 仅供参考, 欢迎大家阅读。

超市春节活动策划创意方案1

每一年的超市春节促销活动是超市促销的重点, 为了做好这个20xx年超市春节促销活动需要有一个周详的20xx年超市春节促销活动方案、。下面是20xx年春节超市促销活动的介绍。

20xx年春节超市促销活动主题: 缤纷时代冬日情怀

活动内容:

20xx年春节超市促销活动1: 全场商品3折起部分商品限量特卖

20xx年春节超市促销活动期间, 全场商品3——8折销售(六楼百元街全场8折), 对于部分不能进行折扣销售的品牌, 也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售, 每天限量销售3——5件(原则上按成本价销售)。

注:

1□20xx年春节超市促销活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担；

2、厂家或供应商要根据实际情况自行确定，但严禁调高售价后再打折；

5□20xx年春节超市促销活动期间，财务将对限量销售商品进行单独结算；

6、足金、铂金、名表、部分化妆品不参加本活动；

20xx年春节超市促销活动2：购物送券超值实惠

活动期间，在1——5楼累计购物满500元(现金部分)(活动期间消费金额均可参加累计)，再送50元全场十足抵用券(a券)，满1000元送100元全场十足抵用券(a券)，以此类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计)。

注：

5、赠券(a券)、礼品券(b券)领取地点：6楼促销服务台；

6、赠券(a券)、礼品券(b券)领取时间：当日营业时间；

8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活动，再参加赠送活动；

20xx年春节超市促销活动3：吉祥年欢喜月幸运日

在20xx年春节超市促销活动期间，在4号门附近设3个抽奖箱(暗箱)，内放如下所需乒乓球，球上做好标记。凡在我商场1——5楼当日累计购物满300元(现金部分)均可参加抽奖活动。

抽奖规则：

- 1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动；
- 3、单张机制小票累计满300元限摸一次，超出300元部分不在重复累计。

奖项设置：

抽奖事项：

- 1、顾客需持当日完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)参加本活动
- 3、促销服务台在发放完奖后，收回收银机制小票第一联(白色联)并做好登记；
- 4、抽奖地点：4号门(肯德基侧)；
- 5、抽奖时间：当日营业时间；
- 6、领奖地点：6楼促销服务台；
- 7、领奖时间：当日营业时间；

20xx年春节超市促销活动4：六楼百元街酬宾送礼

20xx年春节超市促销活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元(现金部分)(20xx年12月21日—20xx年1月7日之间消费部分都可重复累计)的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份；12月24日、25日、26日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾客将免费获赠精美礼品一份；12月24日、25日、26日每天9：30——10：30，六楼百元街头饰区全部6折。

超市春节活动策划创意方案2

促销目的：春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动，也是超市销售新特商品的好时机。

促销主题□ xx闹春：三口全家海南双飞五日游！

促销时间□ 20xx年xx月xx日—xx月xx日

促销地点□ xx超市各分店

促销内容： 商品促销与促销活动两种

第一部分：商品促销

1、 促销时间□xx/xx-xx/xx

2、 促销商品：促销总品种数为216种左右，食品为100种，平均毛利下降5-8%，用品 为80种，平均毛利下降5-15%，生鲜商品30种，平均毛利下降7-15%(说明的是上dm的商品，店内特价不做计算。)

3、 促销方式：以“海南五日游”为主打主题，推出送礼礼品等节日商品，同时做出相应组合的商品特卖。及各门店也推行的大量会员商品。选择30-40种商品，作为“有买有送”的促销商品，，同时做“专刊推广”“春节商品大集会”“会员独享”等专案。

4、 厂商促销安排：场外，食品5家、用品3家。场内，食品10家、用品2家。联合厂商做相活动(操作时间为特价活动日内)

第二部分：促销活动

一、XX超市-海南双飞五日游

1、在活动日内(XX/XX-XX/XX)顾客在一次性消费100元者，参加抽奖。

2、抽奖凭有效收银小票，每满100元抽一次，超过100元部分金额以100元的倍数计算抽奖次数(不足倍数部分不予计算)，最多限抽5次。

3、抽奖方式在抽奖箱放置奖券，其中奖项为6个(一等奖50个，二等奖200个，三等奖1000个，四等奖5000个、五等奖10000个、六等奖50000个)，以抽出的券决定中奖与否。(注明：分公司参与本次活动内容，数量由分公司定，温州数量为下)

4、若抽中奖券，有的则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖全家三口海南双飞五日游5000元x5

二等奖：奖XX购物券1000元x25

三等奖：奖XX购物券价值100元x390

四等奖：奖XX购物优惠10元x780

五等奖：奖XX购物优惠1元x10000

六等奖：奖新春大吉奖。

5、购物券仅限在XX超市购买，如不要视为自动放弃，恕不兑现金。

6、 活动门店□xx超市。

7、 活动门店，按营销处规定表格填写得奖人员内容。

超市春节活动策划创意方案3

抽奖促销，通常为一些大型超市销售库存商品所采纳。抽奖促销是通常利用顾客“以小赢大”的心理，通过抽奖赢取现金或商品来刺激顾客的购买欲望。这种促销方式面对的消费 者数目众多、范围广泛，抽奖本身也是宣传产品很好的广告形式，一方面能加强顾客对商品的了解；另一方面也有利于为自己的店铺形象作宣传。

活动主题

“春节到，好运来”抽奖促销活动

活动时间

春节节假日

活动内容

1. 活动期间，凡在本超市购物累计满××元的顾客，即可凭当日购物小票到服务台抽取奖券一张，每张小票只能抽取一张奖券，抽奖后小票回收。

2. 本次抽奖活动共设置6个等级的奖励，具体设置如下。

一等奖：××洗衣机一台

二等奖：××豆浆机一台

三等奖：××挂烫机一台

四等奖：××压榨花生油一壶

五等奖：××洗衣液一瓶

纪念奖：××保鲜盒一套

3. 本次活动采用现场开奖方式，中奖者凭借中奖的奖券到服务台领取奖品，领奖最后期限为购物当天超市停止营业之前。

活动细则

1、活动的成本预算

商家在策划抽奖促销活动时，应根据自身店铺的可承受促销活动的规模制定抽奖促销时的奖品价值。同时，要预算好在整个活动期间进行的广告宣传费用以及其他辅助费用（活动处理费用、公证费、汇编人员费用等）。

2、奖品的选择

（1）奖品要具有特色

商家在选择奖品时，不要以为奖品是额外送给顾客的，就随意选择应付了事。要知道，在某种程度上而言，奖品也代表了商家的形象，因此，应选择质量好、符合商家形象、具有时尚感的奖品。如果还能够考虑到当下顾客的需求，则更好不过。

（2）奖品与产品的价位要相匹配

商家在选择奖品时，要注意奖品与产品的价位要相匹配。如果是售价低的产品，最好采用中奖率低，但中奖面广的方式；如果是售价高的产品，则可以采用适当设置大奖，但是中奖面小的方式。

(3) 大、小奖的数量设置要适量

商家在奖品数量的设置上，大小奖品要适量。据调查，顾客最感兴趣的奖项就是最高奖，如果没有大奖，则无法引起顾客的参与欲望。因此，一定要设置适量的大奖。同时，要多设置小奖，这在很大程度上能够刺激顾客的购买欲望。

3、抽奖促销的方式

(1) 回寄式抽奖

回寄式抽奖要求顾客将自己的姓名、地址等信息填写好放入信封内，邮寄到指定地点参与抽奖活动，有的商家还要求顾客提供购买商品的凭证。这种抽奖方式的优势在于，可以获取顾客的资料，便于今后继续开展促销活动。但是这种方式也有不可避免的劣势，邮寄的方式需要一定的时间，再加上还需要顾客自己承担邮费，难免会让许多顾客望而却步。在如今这个通讯业发达的时代，商家可以选择将邮寄到指定地点改成发短信到指定号码，或者是发邮件到指定邮箱。最后需要注意的一点是，商家要对顾客的真实信息保密，不要随意透露出去。

(2) 当场兑现式抽奖

当场兑现式抽奖也叫“即开即中式抽奖”，一般商家将奖券或其他中奖凭据置于产品包装内，顾客在购买商品的同时就能够知道自己是否中奖，中小奖在当就能够领取到奖品，而中大奖则需要到指定地点领取。这种抽奖促销的方式符合现代人们追求方便快捷的心理，所以很受消费者欢迎。这种方式对顾客刺激性大，有较强的吸引力，但是也存在不足之处，运用的次数多了，顾客就会渐渐失去兴趣，如若想一直保持顾客的新鲜感，就要在不改变其本质的基础上，创造出新的模式。

（3）多重机会式抽奖

参与多重机会式抽奖促销的顾客享有多次抽奖的机会，如果第一轮没有抽到奖，就会自动循环到下一轮的抽奖环节中。这种方式持续的时间较长，一般分多期进行，目的是为了提
高消费者中奖机率，从而激发顾客的购买积极性。这种抽奖式促销的优势在于，能够调动起那些觉得自己运气不好，或是因为奖品价值小而不愿参与的顾客的积极性。但是需要商家提前做好周密的. 计算和安排，避免同一个顾客多次中奖。

（4）定期兑奖式抽奖

定期兑奖式抽奖促销的方式是在顾客参与抽奖一段时间后才公开摇奖，而顾客粗腰等待一段时间才知道自己是否中奖。商家在使用这种方法时需要注意的是，兑奖之后要将顾客的奖券回收。

（5）无购物式抽奖

无购物式抽奖的主要目的在于对商家进行宣传，因此不需要顾客购买商品，只需要顾客从商家的宣传中取得奖券。填好个人信息后，即可参与抽奖。

4、活动策划的注意事项

商家在进行抽奖活动前，为了避免引起一些不必要的纠纷，有以下事项需要告知消费者：标明活动的开始和截止日期，一方面促使消费者把握机会踊跃参加，另一方面为商家减少不必要的纠纷；选用何种抽奖方法、什么时间在什么地点抽奖、什么时间以什么方式公布中奖者名单，以及用什么方式通知中奖者领奖地点等，都要明确标示出来；制定抽奖资格，如：“消费满××元，即可参与抽奖”；禁止主办企业、经销商和聘用的广告公司的工作人员及直系亲属参加抽奖，此举是为了向顾客证明抽奖活动的公正性；具体设立的奖项、

奖品数量、开奖次数、开奖时间、中奖公布方法及时间要清楚明白地告诉顾客；说明顾客可以参与抽奖的次数，是每人仅限一次还是不限次数可循环参与；告知顾客对抽奖活动进行监督公证的具体公证机关名称；说明大奖得主是否需要自行缴纳个人所得税；告诉顾客领奖时必须携带证明材料，按照规定领奖时间和地点领取奖品；说明活动会请公证处公证，与举办方有关联的人员不在本活动参加范围内、所有参与者的资料将归举办方所有、举办方保留活动解释权等。

流程要求

1、公布中奖者名单要及时

商家如果没有采用即抽即中式的抽奖促销方式，就一定要及时公布中奖者的名单。通常是在当地的大众媒体上公布中奖者名单（包括身份证号码，但中间几位则需要隐藏，避免泄露顾客真实信息），同时逐一打电话或者发短信告知中奖者本人。与此同时，要在卖场内设置一张展板，上面写明中奖者姓名和具体的中奖信息。这样就可以增强抽奖活动的可信度，便于下一次再举行抽奖活动时吸引更多的顾客参与进来。

2、抽奖形式要具有趣味性

商家如果能在抽奖活动中增加一些游戏环节，则能够很好调动起顾客参与的积极性，例如：将普通的抽奖箱变成大转盘、投飞镖、摇乒乓球等。在吸引顾客的同时，还能够起到宣传造势，扩大影响的作用。

3、扩大纪念奖的比例

顾客愿意参加抽奖促销的活动，很大程度上是希望能够获取一定利益，如果多次参加却分毫未获，难免会让他们对活动失去兴趣。如果偶尔能够得到一些纪念品，顾客的内心就会感到满足和快乐，从而增强对商家的好感。

4、抽奖促销方式要丰富多样

5、不要泄露顾客的个人信息

抽奖促销活动不仅要将在中奖信息对广大顾客如实公布，也要保证不泄露中奖者的个人信息。例如：在公布电话号码时，可以只公布前3位和后4位，隐藏中间4位数，则能够做到两者兼顾。