

# 2023年学校国庆节活动方案(精选9篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 学校国庆节活动方案篇一

9.31.1-7日活动期间，在xxx西门口□xxx为您在xxx邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

### 2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限500面，送完为止）

### 3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起□xxx三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花秋装展示会。

### 4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日--7日(7天)

10月1日起，在xxx广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

## 5、国庆七天乐，欢乐实惠颂：

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。除了菜价外，出惊爆价的部门依次为：二楼食品、酒饮、洗化、百货、针织、食品，酒饮。

选择商品时，根据xxx的近期活动，要有针对性的选择商品，原则上为平毛利。情况特殊可作负毛利。一定要在活动期间作出清早买菜老太太满场飞奔的情况。

## 学校国庆节活动方案篇二

2. 气象局广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

(5万份)活动内容大度16开8张16页码

3. 宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞，举国同庆

4. 喷绘中厅及店外活动信息

5. 喷绘5米xxx12米晚会演出背景

6. 播音服务台全楼播音内容为：促销信息

7. 卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等

8. 地贴全楼卖场主要通道

9. 门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

10. 吊挂装饰卖场通道喷绘

# 学校国庆节活动方案篇三

- 1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
- 2、提高x珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；
- 3、塑造x珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

## 二、活动主题

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

## 三、活动时间

x月x日—x月x日(以国庆期间为重点)

## 四、活动内容

### 活动一：“喜从天降”活动

3、气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到x店的x专柜兑换奖品。

### 奖品设置：

每日x枚价值x元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

### 活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买x珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档

射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，例如：某顾客购买x首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在x珠宝专柜购买首饰x元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套[x月x日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

活动四：“数字柜台”促销

五、活动宣传推广策略

1、活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

2、在报纸、电视、广播等媒体详细介绍本次活动参与细则和奖励、奖品，提起消费者的参与热情；推荐的广告宣传媒介为

当地日报或发行量的报纸上做广告及电视广告，电视广告以多个频道每晚黄金时段8：00—10：00在屏幕下方同时播发移动字幕的广告形式进行，详述活动细则，因为移动字幕的广告费比其他广告便宜且效果较好。

3、在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)。

4、在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

5、后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6、宣传器材及内容：

(1)x展架

主题□x珠宝国庆“x珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及x珠宝logo□咨询电话等内容。

(2)宣传页dm□

主题□x珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)□x珠宝logo□x珠宝专柜位置图、地址、电话等。

六、活动控制与评估

- 1、在活动中做好顾客咨询到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；
- 2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至x珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

## 七、活动经费预算

- 1、“喜从天降”活动奖品费用□x元；
- 2、“婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服□x元；
- 3、易拉宝□x元，pop□x元，条幅□x元；
- 4、宣传页(dm)□x元；
- 5、总计□x元。

(广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定，故现暂不作预算)。

## 学校国庆节活动方案篇四

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

- 5、国庆七天乐 欢乐实惠颂：
- 6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

五、广告宣传：

序项 目位 置备 注

1电台广告、飞字广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

2气象局广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

3dm(5万份)活动内容大度16开8张16页码

4宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞 举国同庆

5喷绘中厅及店外活动信息、

6喷绘5米\*12米晚会演出背景

7播音服务台全楼播音内容为：促销信息

8卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等

9地贴全楼卖场主要通道

10门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

11吊挂装饰卖场通道喷绘

活动主题：庆国庆感恩送真情(百货区买200送200礼券部分买200送100礼券超市区好礼大赠送)

活动目的：利用国庆黄金周促销吸引顾客，提升销售和公司品牌知名度。

## 学校国庆节活动方案篇五

一、活动主题：

星光唱响——城市的心

二、活动时间：

20\_\_ .9.24——20\_\_ .10.7



### 三、活动主旨：

1、本活动把中秋和国庆两个销售旺季合并在一个活动周期，一方面两个活动可以相互造势，节省媒体投入资源，更重要的是利用活动的连续性，隐匿竞争对手对我们的阻击，并在\_\_\_\_\_形成节日的相应氛围。

2、结合\_\_x业态综合特征，中秋国庆营销活动更多的以参与性、娱乐性、时尚性为主，尽量淡化商品折扣的效应，尽量丰富购物中心综合业态形象。

### 四、活动预期

按照\_\_\_\_\_目前的营业额度，平日，节假日，活动第一阶段，平日销售额约34万元，预计活动期间销售额增长幅度平日不低于10%，节假日销售额约48.9万元，预计活动期间节假日销售额不低于20%，即活动16天销售额约达到660万元。

### 五、活动内容

#### 商品促销

#### 1、月圆折更高！

\_\_x环球影城中中秋节当天5元票价；

餐饮9月25日推出“月圆情更浓”套餐系列，家庭套餐、情侣套餐、朋友套餐，各餐馆和排挡部分区域参加。

娱乐城买10赠5，推出中秋特别优惠场。

#### 2、星光唱响，城市的心！

9月26日——10月7日，\_\_\_\_\_商品类每满\_\_x元减\_\_x元(公司

不承担任何由于满减造成的利润损失)。

为了提升气氛，可以探讨抽奖的相关活动，费用另计。

\_\_x环球影城、餐饮、娱乐等项目推出国庆特辑。

## 公关演艺类活动

1、星光唱响，城市的心——王蓉走进\_\_\_\_\_暨\_\_\_\_\_搜酷城开业典礼。

2、中秋国庆礼品一条街

### 月饼区

9月15日开始，在\_\_x步行一街南区至中兴广场区域以超市堆头形式，举行中秋礼品展销会，摆放超市经营的月饼品牌，展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

现场制作月饼：现在的月饼质量已成为众多消费者心中担心的问题，即使商场的产品也不例外，可以联系超市供应商现场制作月饼，以现做现售形式，一方面可以让顾客消除对月饼质量问题的担心，另一方面可以可以提高顾客对商场的信任度。

### 礼品区

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，

将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元…。

## 餐饮美食区

中秋节到来，吃更是必不可少的，在步行一街展示月饼的同时，重点打造吃的概念，重点宣传二街的以吃为主的餐馆，通过氛围布置宣传，尝试推出中秋节团圆饭套餐(具体由各餐馆定制)。

## 娱乐区

邀请娱乐城将其小型的可以灵活搬动的一些游艺项目，搬到活动现场的娱乐区，购物满额可以免费娱乐，增加现场的互动感受。

影城可以把一些大片的宣传形象dp点安排到街区的. 指定位置，丰富整个一条街的活动内容。

## 文艺演出区

中兴广场，在9月24日中秋季前一天晚19：00—21：00组织市老年艺术团进行迎中秋歌舞文艺表演，26日晚上，\_\_\_\_\_员工文艺演出。费用控制在500元以内。

## 氛围营造

(1)、中秋礼盒一条街

(2)、天下美食一条街

由餐饮部提供精品菜系，可部分展览，外加现场制作、免费品尝等项目；

场地提供50米

### (3)、时尚娱乐

由娱人码头提供部分小型机器，放置一街，可免费娱乐吸引人气，场地提供约50米

以上几大块的整体氛围将由营销部统一设计制作，须由各部门配合的是超市的堆头及总体尺寸，各相关单元的商品信息及实际所需的物品是否自备(象美食的展台等)

### 3、中秋画月

现在，实现这一梦想的机会来了!\_\_\_\_\_举办的“中秋画月”活动，让你有机会实现梦想。拿起你手中的笔，融入你丰富的联想，画出你心中的月亮，让这轮中秋的明月永远留在人间!还犹豫什么?赶紧来参加吧!

活动方法：用简洁明快的线条画出你想象中的中秋明月，带有传奇，夸张色彩的更好。可以适当配以文字说明或者诗歌、散文。图片大小不限，但必须是原创作品。(电子稿和手绘稿均可)

作品发表：\_\_\_\_\_步行街一街、中兴广场活动时间：20\_\_ .9. 15—25日

活动评选：9月20日——9月25日

奖项设置：

最佳原创设计奖1名，奖励价值999元精美礼品一份；

最佳顾客认知奖3名，奖励价值299元精美礼品一份；

最佳创意火花奖5名，奖励价值99元精美礼品一份；

参与奖若干，奖励\_\_x城精美雨伞一把。

#### 4、放飞蝴蝶放飞希望

10月4日是世界动物日，保护动物就是保护我们的家园，届时在\_\_x城中兴广场举行大型蝴蝶放飞活动，美丽的蝴蝶带着我们的希望飞上蓝天，与我们共同祈祷更加美好的明天！

#### 5、大型文艺展示

9月15日——25日，中秋礼品一条街。

9月24日、26日，中秋文艺晚会(职工专场、专业演出团队一场)。

9月26日——30日，婚庆、司仪展示。

10月1日——10月7日，经济型轿车展示(\_\_x一街)。

10月1日——10月7日，中兴广场文艺演出，每天排期。(另附)

预算情况：

媒体推广费用

媒体名称时间次数/规格价格备注

\_\_信息9.14 1/2(一次)4000礼品一条街开街

\_\_信息9.24 1/2(一次)4000中秋活动

\_\_信息9.28 1/2(一次)4000国庆活动

\_\_晚报9.28 1/2(一次)5000

交通频道————每天六次，15秒广告;6720(280/天)

电视台————根据情况，每天三次，每次30秒4000(450元/天)

合计28520

奖品费用

奖项价格数量备注

最佳原创设计奖999元精美礼品一份

最佳顾客认知奖299×3名=897元精美礼品一份

最佳创意火花奖99×5名=495元精美礼品一份

参与奖若干名精美雨伞一把

合计：2391元

物料费用合计：5800元

总计：36711元

## 学校国庆节活动方案篇六

活动内容：

(一)穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

## (二)购物某商场，尽享意外惊喜——“国庆购物不花钱”

时间：200\*年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

## (三)国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为2xx元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成

本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意

## 学校国庆节活动方案篇七

### 一、活动背景：

1、电器有限公司成立19周年，为更好的证明了实力，传达经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金(无论是在电视广告、报纸、单张上)全力反搏；国美电器欲于国庆前后在开业；大环境下，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业ji战越演越烈。

3、为了减少电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4、中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。

综上所述，我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

### 二、活动主题及思路：

#### 1、活动主题



国庆期间活动口号:诚信铸就、十九辉煌;众店齐庆、礼礼俱到;(具体时间:9月24日——9月30日)

国庆期间活动口号:贺国庆、一元家电惊爆全城,挑战价格极限。(具体时间:9月28日——10月5日)

2、活动思路:充分利用两大契机,通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法,直接让消费者“礼”、“利”双收,从而提高公司商品销量及展现辉煌历史。

3、活动时间:9月24——10月5日

三、活动地点:

各连锁店(包括xx店)

四、活动组织:

总监督:总负责部门:销售管理、采购部、各分店

各分店总负责人:各分店店长(监督人:销售管理部、采购部)

五、活动内容及安排:

1、各分店全场特价

各分店特价商品要保持在80%以上,特价商品主要定位在

a□库存量较大、急需处理商品

b□其它商家主推商品及公众敏感性机型

c□我司主推商品

d□厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下发的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

## 2、来就送(司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮)

活动主要针对司庆期间光临电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

## 3、购又送(购物送麦当劳券)

活动主要针对国庆期间在电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由负责联系券□xx店由负责联系□xx店由负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

## 4、厂家好礼送

及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

## 5、老总签名、字字重金

活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2

日、8日、5日(星期六、日)开展老总签名售机活动，活动形式:签名优惠、现场竞猜、游戏娱乐、文艺表演、购机有礼、现场新机及主推机展示、赠送礼品等。(具体内容根据采购部提供的资源再来安排)

## 学校国庆节活动方案篇八

一、活动主题:

迎国庆 惠不停

二、促销时间:

20\_\_年9月28日-10月7日

三、活动目的:

2、通过\_\_周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

四、活动地点:

各店

五、活动企划:

活动一：迎国庆，惠不停，

9月29日——10月3日活动期在本商场推出系列“迎国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底!

要求:

1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。

2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。

3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20\_\_年10月1日到我商场消费者消费满63元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务台领取，每张小票限送一面，限量300面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口(附图)。

活动四：“庆国庆”大型文艺晚会演出。

20\_\_年9月29日-10月7日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

五、活动宣传

1)dm海报宣传单：

a□dm活动时间：20\_\_年9月28日—10月7日

b□印量10000张□a3纸4p□105g铜版纸.

2)大门口海报宣传。

3) 商场广播滚动广播。

4) 卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

六、全场形象布置(另附彩图)

## 学校国庆节活动方案篇九

一、营销环境分析：

1、国庆节是国家法定节假日，放假日期是：10月1日至10月7日，共7天。绝大部分企业都会放假，这为活动提供了一个很好的促销机会。在这个机会面前，我们主要是提高市场占有率，增加来客数。

2、国庆已是仲秋，秋季的特点明显，气候干燥，人体有些不适，特此现场最好有凉茶、开水、始矿泉水或其他饮料等免费满足供应，而且要打出标语，免费饮料供应、免费手机充电、免费手机贴膜、免费电脑维修等，要在活动前期准备充分，而已一定要写出标语，挂出横幅，免费标语应放在或贴在显目位置，做好营销活动文章，这也是能带动整个秋季的一个营销重点活动。

3、国庆长假，特别是工厂人员，他们难得放假休闲购物，特此一定花样要多，产品要够犀利。

营销环境中，对销售影响较大的主要是上述三点。

二、目标对象：商圈内的居民及外来工。

三、活动策略

营业推广和广告并驾齐驱，以期提高市场占有率。

#### 四、活动目标：

- 1、来客数较去年同期提高20个百分点。
- 2、销售额较去年上升150%，利润提升50%。
- 3、提升品牌形象。

#### 五、活动方案

- 1、活动时间：9月1日——10月2日，共2天
- 2、活动地点：xx区xx镇，联通沃商务服务中心《驰源ict联盟》xx店
- 3、活动主题：精彩沃商务，来了就有数。
- 4、主题商品：价格及陈列：
- 5、国庆参与促销产品：见国庆促销产品方案。

#### 奖项设置：

- 1 一等奖1名：knc7寸平板电脑一台。
- 1 二等奖5名：价值200元5600ma的大容量移动电源一个。
- 1 三等奖10名：价值60元无线鼠标一个。
- 1 幸运奖50名：游戏鼠标垫一个。
- 1 纪念奖：到场均可得价值188元的服务增值卡一张。

奖品当场发放，如有变动，以现场实物为准，奖品过期不领

作废。

10月1日至10月2日，凡在我店购物的顾客，凭我店销售单据，均可参加此活动。

#### 六、活动前期准备：

- 1、帐篷、座椅、物料等必须在9月29日号到位，且需在之前列出清单。
- 2、人员安排、分工要明确，不然会造成活动现场混乱，以使场面规范。
- 3、在活动中要注重细节以便于临时灵活调整。