

2023年毕业典礼活动方案(优秀6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

毕业典礼活动方案篇一

圣诞快到了，组织嘉年华活动有利于促进大家的交流，下面是圣诞嘉年华活动方案，为大家提供参考。

一、活动目的

通过本次活动，加强公司各部门间合作能力，让员工在工作之余放松压力，为员工一个交流平台，提供一次展示机会，丰富企业文化，具体如下。

二、组织单位

***公司工会

三、活动地点

***公司食堂

四、活动时间

五、组委会

策划：

会场布置：

后勤（负责物料采购）：

主持人：

六、活动方式

本次活动开始前，选择一名员工装扮成圣诞老人，至公司各部门发放圣诞礼物，礼物发放完毕后，主要以游戏为主，通过游戏增加员工间交流和互动，游戏类型如下：

游戏一：我是麦霸

游戏规则：

需提前报名参与活动每场限定人数在(5人一轮),完成后重新报名共四轮.

在主持人播放歌曲的前奏，会唱的上来抢麦，必须成功答出歌曲的名字并且流畅的唱出歌曲的副歌部分即为胜利。一共准备4轮。

设置奖品4个

游戏二：晕头转向

游戏规则：

准备物料：篓子4个、乒乓球40个

设置奖品16个（1、2、3、4各二名）

游戏三：冲破极限

游戏规则：

每轮4人，按穿破保鲜膜的先后排名，游戏进行两轮

准备物料：相框4个、保鲜膜4筒

设置奖品8个（1、2、3、4各一名）

游戏四：你演我猜

游戏规则：

每次一对，一个人演，另外一个人猜，2分钟内猜对最多的词的组胜利，

准备物料□ipad□你演我猜app

设置奖品8个（1、2、3、4各二个）

毕业典礼活动方案篇二

活动目的：

- 1、迎接五.一旺季，品牌宣传造势
- 2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件
- 3搞好客情关系(本人4月份调到该市场)

活动主题：迎五一，容声冰箱大优惠

活动时间□20xx.4.24—25(实际操作效果好，延长到4.27)

前期工作：

- 1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。

2、20日在钦州市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。

3、22日检查库存和现场物料

4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五.一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

现场操作：

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

活动费用：包装三轮车(5辆)200元、运输费用50元、临时促销30元/天×2=60元，共310元(场地有商场申请)。

活动总结：

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2%。主要竞争对手当月销量是47台。

2、为“五.一”旺季做了充分的宣传，就“五..一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号(290s□163g等)就开始断货影响了五一的销量。(该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。)

4、使钦州市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的209s□(意外收获)

5、取得了客户的信任。

毕业典礼活动方案篇三

女：各位来宾

合：大家晚上好！

女：欢迎各位先生和女士光临《从天涯到鹊桥》七夕晚会的现场！

男：亲爱的朋友们今天我们欢聚一起共度一个浪漫而温馨的七夕. 让我们一起来倾诉我们的心声，体验真诚的友情。

女：七夕节源自于一个漂亮的爱情传说这是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日——中国的情人节让我们祝福所有的有情人温馨浪漫幸福美满.

男：在晴朗的夏秋之夜天上繁星闪耀一道白茫茫的银河横贯南北银河的东西两岸各有一颗闪亮的星星隔河相望遥遥相对那就是牵牛星和织女星.

女：面对夜空古往今来有多少人带着对美好爱情的渴望憧憬着自己的未来. 又有多少文人墨客借着传说抒发人间的真情.

男：今日的良辰七夕的. 月影你和我我和你我们共同分享着玫瑰的甘美我们一起燃烧如火的激-情.

男：现在我宣布先生和女士《从天涯到鹊桥》七夕晚会合：现在开始. 女;让我们用最热烈的掌声有请致本次晚会的各位赞助商上台说两句.

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

毕业典礼活动方案篇四

一、活动亮点：

体育精神、全民参与

参与本次篮球嘉年华活动的企业，将有利于企业树立品牌的健康形象，借助体育活动本身的光环效应提升品牌的知名度和美誉度，并通过篮球这种广泛的全民体育运动，吸引社区公众的参与热情，使企业与品牌的传播在更广泛的人群中得到回报。

健康社区、公益行为

通过参与、支持这样的活动，有利于企业与政府或社会团体建立更密切的关系，创造出更有利于企业生存的社会环境，而这是通过一般的纯粹商业性行为所难以实现的，并借助这样的社会公益活动提升品牌与企业的亲和力。

新闻联动、超强效应

通过参与篮球嘉年华活动的企业本身就是一种公益行为，必将受到全城媒体的广泛关注，其新闻传播效应远非单纯的广告活动可比，同时渝报本身为回报企业的参与将提供更优惠的广告传播套餐。

二、组织架构

主办：渝州服务导报重庆百事天府饮料有限公司

承办：重庆合力星广告有限公司

媒体支持：重庆商报重庆电视台

重庆音乐台重庆频道

重庆大贺巴蜀户外传媒

制定赞助：（制定服装、体育用品等）

活动参与：重庆各大楼盘社区

活动组委会

总指挥：

策划统筹：邓智堡

策划执行：陈治泉

宣传执行：杨颖婕

招商组组长：王洪政（主要负责活动专刊、特刊的广告招商，活动期间其他广告产品增量招商，活动相关活动招商）

成员：地产事业部/合力星广告

（主要负责活动冠名商、协办商、赞助商和特刊的招商）

特刊组组长：吕小清

成员：置业杂志

活动组组长：王洪政（赛事及主题活动执行总指挥、总协调）

成员：合力星广告

三、活动综述：

1、活动背景：

篮球运动作为一项有100多年历史的体育运动，既具有很高的观赏性又具有较好的参与性，既讲究团体协作又讲究个人能力，既讲究战术配合又强调身体对抗的特点，深受广大体育爱好者的喜爱。在中央倡导全民健身活动的今天，我们策划以篮球作为小区体育活动的载体，并以全球风行的嘉年华形式予以重新定义传统的体育活动，必将散发新的活力，广泛吸引社区各类人群的关注与参与热情，为赞助和支持本次体育活动的商家进一步升华其产品形象，提升其品牌知名度，一场精彩的比赛就是一宗最好的载体，宏观、刺激、抢眼、集中，企业将会获得十分丰厚的新闻效益。多方的媒体报道，轰炸式的广告突出，新闻记者纷至而来，企业的产品品牌和企业形象得到最大的宣传，从而实现“体育搭台，经济唱戏”的真实目标，把企业文化推向一个崭新的高度！

2、时间□xx年6月-8月

3、地点：主城九区各大型成熟社区（包括渝中、江北、南岸、沙坪坝、九龙坡、大渡口、渝北、北碚区、巴南区；每区限5家）

4、目的：

通过本次活动的开展，让人们进一步认识企业的产品和综合实力，建立社区群众的亲和氛围，同时对企业形象的塑造，品牌升华以及知名度、美誉度、影响度的迅速提高将起着重大的作用，通过对社区和企业、品牌的精彩展示，实现销售的拉动。

5、主题：社区总动员，篮球嘉年华

6、形式：篮球单循环淘汰制

(1)、初赛：每区5场单循环

决出1名，共计45场

(2) 半决赛：3+3+3=9场双循环决出小组第一名（抽签分成3组）

(3) 总决赛：决出冠、亚、季军各1名

7、参赛对象：每支球队均以楼盘或社区名义参加，凡参加者将获得由冠名企业赞助的价值5000元的社区体育活动器材（器材上标记冠名产品logo□□

8、内容：（活动执行细案由合力星公司拟定和实施）

本次活动暂定于xx年6月启动，整个活动计划将分为3个阶段进行：

第一阶段：造势宣传、参赛征集（6月11号—6月23日止）

利用渝报和重庆音乐台、重庆电视台、重庆频道、大贺巴蜀户外传媒、社区海报进行前期的预热宣传，并以一场户外表演赛来作为首发的宣传攻势，征集球迷意愿，吸引群众关注之余，开始报名活动，宣布重庆本次赛事的参与和报名方式，并告以赛事细节。

在首发仪式上举行新闻发布会、安排电视、电台、报纸专访。并会向媒体统一发宣传通稿，发布赛事细节及赞助商家有关的推广文档。

第二阶段：分区小组赛和半决赛（6月27日—8月）

该期间是参赛队伍分区、抽签比赛，实行单循环淘汰制，每区决出一名参加下轮半决赛，最后半决赛决出前三名参加总决赛。

第三阶段：总决赛（8月28日）

将是本次赛事的总决赛和闭幕仪式，通过比赛决出冠、亚、季军。

9、奖项设置：（系列奖品奖金由冠名企业提供/奖品包括社区健身器材等）

集体奖：每个行政区循环赛产生区冠军1名、获得奖金4888元，共产生9名；

总决赛产生总冠军1名、亚军1名、季军1名。分别获得奖金50000元、30000元、10000元。

单项奖：

（1）三分神射王

a□将在每个行政区循环赛事中产生1名，颁予投入最多三分的球员（最少入球数为10球）。获颁奖状和奖品、价值1000元。

b□每个区的胜出者参加赛事的总决赛上，进行一场全市三分精英赛。参与者每个人得在一分钟内，在三分线外5个选定角度各投5个球。每第5个球将算2分，其余皆为1分。投入总积分最多者为挑战赛优胜者，优胜者将封为全区三分射神奖，取1名。获颁奖金3000元，奖状，奖杯。

（2）助攻王

a□在每个行政区循环赛事中，将根据数据选出全区助攻王1名颁发奖状和奖品、价值1000元。

b□根据半决赛和决赛的数据，选出全市的助攻王，取1名，并颁予奖状，奖品和奖金4000元。

（3）篮板王

a□在每个行政区循环赛事中，将根据数据选出全区篮板王1名，并颁予奖状和奖品、价值1000元。

b□根据半决赛和决赛的数据，选出全市的`篮板王，取1名，并颁予奖状，奖品和奖金5000元。

（4）最佳球员□mvp□

a□在每个行政区的循环赛事中，从优胜队伍中，选出全区最佳球员1名，并颁予奖状和奖品、价值xx元。

b□根据半决赛和决赛的数据，选出全市的最佳球员，由获得最多次mvp的球员当选，如在无法评断的情况下，将从入选名单里，单场平均得分最高者当选，并颁予奖状，奖品和奖金6000元。

10、其他活动穿插表演：

本次活动除了篮球联赛作为主骨干项目之外，也将有下列活动穿插于其间，以增添活动亮点和群众吸引力：

（1）、篮球宝贝征集及评选

篮球宝贝的征集及评选可进行冠名招商，具体规则另行制订

（2）、小区啦啦队赛事

a□在联赛进行的同时，各小区可自行组建啦啦队参与举办健康啦啦队伍比赛。每场篮球赛事将由各支啦啦队伍穿插于赛事的半场休息和暂停时段，并由专业评审评分。每个区将评选出最佳啦啦队伍，并颁予奖状和奖品，奖杯和奖金。

赛。冠军队伍将并颁予奖状和奖品，奖杯和奖金。

（3）乐队时段

在每期活动，我们将邀请重庆本土知名乐队进行现场伴奏和专场演出，在各间隔时段提供精彩的音乐演出，借以带动现场的气氛。到场乐队将穿戴带有赞助商家商标的服饰，并在演出舞台上标明赞助商，同时，主持人讲于演出时段进行产品介绍和促销。

11、其他

四、版面活动：

1、常规版面配合建议（具体规划由置业周刊主编吕小清负责）：

本次社区篮球嘉年华活动就是为开发商量身定做的一个服务于品牌与质量、细节等方面的，渝报将充分整合各种资源操作，如每期将利用大篇幅的版面进行包装宣传，具体方案详见宣传方案。

2、大型地产特刊

（1）特刊名称：“佳得乐”杯xx重庆首届社区篮球嘉年华特辑（上、下册）

（2）出刊日期：上册：6月30日（版）下册：8月25日（版）

(3) 特刊形式：地产别册（封面作为总冠名回报）

(4) 特刊版数：共计版

(5) 特刊口号：重庆地产社区嘉年华

(6) 特刊内容：主要围绕开发商品牌和服务、社区建设等方面向目标公众传达及诉求，同时对本次活动的开幕式与闭幕式进行全方位的包装，参与本次活动的企业集体亮相，将娱乐、体育与地产品牌有机的嫁接。

(7) 招商促销：在篮球嘉年华期间投放特刊两个整版，可参与本次活动，并将获得价值5000元的社区运动体育器材，还将有机会获得全区甚至全市的比赛名次和奖金，冠军将获得大奖。

五、活动宣传

1、新闻版面活动：

6月9日开始宣传预热，发起篮球嘉年华活动的征集，对整个活动进程进行扫描，版面不小于半版篇幅，6月11日为本次活动的开幕式，因此，在6月16日将用至少2个版进行本次活动的炒作，在活动进行当中，计划每期利用1个版面进行活动跟踪报道，势必吸引全城关注的目光，为参加本次活动的参赛队伍尽情曝光，达到提升品牌的宣传作用。

同时将在商报上进行新闻配合。

渝报共计个新闻版面/商报共计条新闻消息

2、特刊包装宣传：

为迎接本次活动开幕式，渝报将在6月16日编辑大型地产特刊，全面包装本次社区篮球嘉年华活动，为营造一个和谐的社区

和提升地产品牌的亲和力而努力。同时计划在总决赛期间和闭幕式后，编辑大型地产特刊，总结本次社区篮球嘉年华活动，为本次活动的圆满结束划上一个漂亮的句号。

3、平面推广：（渝报10个半版/商报2个通栏12cm□

4、电视：重庆电视台新闻追踪报道至少3次新闻专稿。

5、电台：在重庆音乐台进行全程广告推广与专题报道、现场直播。

6、网络：在重庆频道进行平面推广与报名征集，其他的活动花絮等网络推广形式。

7、户外媒体：利用大贺巴蜀户外传媒的合作优势进行户外推广，并至少在每个区设置1块户外广告牌，掀起社区篮球嘉年华体育活动旋风。

六、活动招商：

招商项目：

1、活动总冠名招商家

2、活动协办单位招商家

3、指定产品招商家

4、比赛场地招商

5、其他形式的约定赞助

6、特刊招商

毕业典礼活动方案篇五

为了增强学生体质，丰富学生校园生活，营造我校良好的足球文化氛围，推动我校足球活动的开展，促进学生“快乐学习，健康成长”；培养学生拼搏进取、团结协作的精神品质，提高我校初中部学生的足球运动水平。特制定和实施校园足球活动方案。

1. 利用体育课和活动课向学生宣传足球活动的意义和简单比赛规则。
2. 初中部各班级组建足球队，统一队服并组个性队名。
3. 教师在体育课和活动课上进行足球基本技术的教学，组织趣味性的足球游戏和小型足球比赛。

学校足球场（半场）

1. 20xx年3月17日至21日

2. 比赛时间为下午第四节课后4：30—5：10（请各班组织学生按时到达比赛场地）

1. 采用积分制，每班各两场比赛后算总积分，根据积分排名进行决赛。

2. 人数：参赛班级上场人数7人，（一名守门员）

1. 本次比赛采用相关《足球规则》队员必须统一着装。

2. 各班同学必须严格遵守团结、和平、进步的原则进行比赛。

除冠亚季军外，还设精神文明奖、最佳团队奖、最具活力奖各一名。

冠军：14分亚军：10分季军：6分其他奖项均为4分。

即日起至3月13日止，请各班将参赛运动员名单交至体育办公室。

1. 比赛中裁判员鸣哨以后，必须停止一切行动。比赛中的一切异议，请在赛后24小时内向负责人提出。
2. 各队要严格按照足球规则安全进行比赛。在比赛过程中各班老师要对本班拉拉队等其他同学进行区域限制，避免意外伤害。
3. 各班班干部要做好带头作用，保持场地的清洁卫生。在赛后会对各班的区域卫生进行检查。
4. 班级须准备护腿板7双。班主任督促各班运动员修剪指甲，不要佩戴金属及硬质饰品。
5. 拉拉队加油打气使用文明用语，静止辱骂喝倒彩等现象。
6. 观看者请离球场边线两米，否则视为破坏比赛纪律，一次扣本班总积分一分。

总领队□xx

仲裁委员会□xx

安全巡视□xx

保卫组□xxx

摄影□xx

场上执行裁判□xx

活动报道□xx

毕业典礼活动方案篇六

丰富中心职工的文体生活，增强职工的身体素质，增进职工之间的沟通交流，释放工作的压力，形成积极向上、团结奋进的工作氛围。

xx足球场

2. 不定期与区域内其他单位(如xx中心)开展友谊赛;

1. 活动装备(运动背心10件、足球2个、足球训练路锥4个);

2. 聘请专业足球活动指导员的费用。