

# 最新迎元旦工会活动方案(大全10篇)

整改措施是在发现问题后采取的一系列措施，旨在解决问题并改进工作。通过对这些范文的分析和研究，你可以找到适合自己企业的营销策略和方法。

## 迎元旦工会活动方案篇一

20xx年元旦将至，为了丰富我校教职工文体生活，营造与时俱进、昂扬向上、开拓进取、欢乐祥和的节日氛围，结合我校实际，在学校党支部、校长室的大力支持下，我校工会于20xx年12月29日下午，组织学校全体教职工分别在学校体育馆、科技楼四楼舞蹈房及办公大楼七楼举行了主题为“快乐、和谐、上进”20xx元旦庆祝活动。

（1）建立组织，明确分工 为保证活动成功开展，组委会分设四个工作小组，明确任务，紧紧围绕迎新年这个中心，积极开展工作。各小组成员全力以赴，保证了在预定的时间内完成各项任务。

（2）教师们积极参与、认真配合 本次活动得到了体育组、音乐组专业老师的大力支持，仅半天时间，他们就完成了活动项目的报名、分组、拟定游戏及各项比赛的规则。

（3）齐心协力，充分发挥团队精神 这次庆祝活动中，我校全体教师上下一心，充分发挥了团队合作精神，活动精彩纷呈。

（4）精心策划、认真筹备 由音乐组、体育组专业教师对本次活动进行了认真研究、周密策划，反复酝酿，制订了详细的活动方案，对整个活动开展起到了指导作用。

（5）领导重视，全力支持 为确保活动成功，学校周校长、

工会李主席召开相关人员会议，审核活动方案，提出了很多指导性意见，并从人力、物力、财力等方面统筹计划，全力支持，为本次活动提供了有力的保证。

总之，这次活动的成功举办，凝聚了活动组委会全体人员的心血和汗水，是大家团结奋斗，共同努力的结果。

（一）收获 “一分耕耘，一份收获”。

（1）增强了全体教职员的凝聚力，促进了和谐校园的构建。

（2）收集了大量的图片资料，积累了宝贵的活动经验，为今后开展活动提供了参考的依据。

（3）发现并培养了许多人才 通过这次活动，我们发现了一批老师有不为人知的特长，例如，李德志老师的健美操跳的出神入化；朱海娟主任的一曲《映山红》，全场掌声雷动；乒乓球、羽毛球高手更是举不胜举，他们都是我校难得的人才。

（4）丰富了校园文化生活 通过开展活动，大大丰富了校园文化生活，增强了老师们热爱学校、热爱学习、热爱工作、热爱生活的情感。

（二）反思活动中存在的不足

（1）卡拉ok音响效果不够理想，有待于整改。

（2）活动方案的出台较迟，活动时间仓促，好多老师活动未尽兴。

总之，本次庆祝活动，收获很大，成绩是可喜的，存在的不足老师们也是可以理解的，但我们应当认真总结，吸取经验教训，不断改进，扬长避短，以后就能把各种活动开展得更

加圆满。

## 迎元旦工会活动方案篇二

20xx年12月30日，普妈小学校园内彩旗飘舞，歌声嘹亮，全校70多名师生欢聚在操场上，共同举行庆20xx年元旦活动。整个活动流程就根据元旦活动方案要求有序开展。现将本次活动总结如下：

(1) 庆元旦书画展，全员参与，鼓励为主，择优表彰。

□2□20xx年12月30日上午9点入场式正式开始，接着是集体项目比赛及文艺节目汇演。集体项目包括：民族规范舞、拔河及跳长绳。集体项目，重在参与，分高低段设奖项。

□3□20xx年12月30日下午，由于到校参与元旦活动的学生家长较多，活动安排有所变动。文艺节目表演又再次拉开序幕，让家长参与到我们的活动中，感受节日的喜庆与欢乐。共表演节目15个，其中有歌舞、诗朗诵、小品、快板、走秀等。整场活动安排紧张、热烈、有序，节目表演精彩纷呈，台下掌声不断。在欢快的节日中我们还举行了表彰活动。

(4) 12月30日晚上，开展庆元旦篝火联欢晚会，参与人员广，活动热情高。做到了师生、家长及社会人员同欢庆。

(1) 本次活动能顺利开展，各项活动内容能圆满完成，并取得了一定的效果，离不开全校师生的共同努力，本次活动展示了我校素质教育的成果和师生的精神风貌，体现了师生的创造力、凝聚力和团队精神。有力地促进了学生的全面发展，进一步推进了和谐校园建设，激发了广大师生更加热爱学习、热爱生活、热爱祖的情感。

(2) 本次活动中，许多学生表现突出，比如：五年级班的陈诗雨同学舞蹈表现力强，敢于展示。班内的舞蹈都是他们自

编自演，其他班的同学也表演了许多精彩的节目，他们充满活力、充满激情、充满自信，有着强烈的表演欲望。他们成功的表演为本次活动增添了光彩，做出了很大的贡献。

根据本次活动的开展，我们认识到活动中还有很多不足的地方。舞蹈中参与人数少，在文艺节目汇演中着装未做统一要求，道具运用量少等。在以后的活动中，我们会尽量做到全员参与，多制作使用相关道具等。

这次学校精心组织的庆元旦活动，为20xx年划上了圆满的句号！这次元旦联欢活动，不仅给学生带来了新年的快乐，而且培养了学生的活动能力，更提高了学生的综合素质。

### 迎元旦工会活动方案篇三

销售部就元旦促销活动总结如下：

活动的目的是刺激客户购买欲望、活跃现场人气、提升项目口碑、知名度。活动时间从20xx年x月x日到20xx年x月x日。其中20xx年x月x日举行一次抽奖仪式□20xx年x月x日举行第二次抽奖仪式。两次抽奖分别抽取豪华云南双飞六日游和购房代金券若干。

此次促销活动，由销售总监邢树辉主持全局工作，销售经理杜劲松制定活动计划章程，销售部人员共同参与，经公司高层领导授权后开始实施。

本次活动是面向整个县城，凡在规定时间内来售楼处填写抽奖活动信息的顾客均参加后期抽奖活动。本着公平、公正、公开、透明抽奖仪式的原则。

本次活动采取dm单页、短信、报纸等媒介宣传。穿插销售人员去县城内家乐家、宽广、华晨等大型商场外广场内发放本项目宣传单页，辅助宣传本次活动。

当日上午资料填写量达到百余位，抽奖现场观众人数也达到八九十人。

抽奖现场嘉宾由衡总担任，分别抽取十名豪华云南双飞六日游。整个抽奖活动现场公平、公正、公开原则准时封闭投奖箱，奖项抽取时现场打开抽奖箱，抽取奖项后当场宣读中奖人员。抽奖现场反映良好，整个过程的透明性、公开性、公平性对咱们项目的口碑、公信力、知名度等方面都起到了充分的提升作用。活动期间商品房的成交数目充分显示着本次活动的成功。

本次促销活动的成功是对整个项目最好的，也是最有利的宣传，同时也借此机会改善了外界对本项目前期不良传闻造成的影响。

在活动期间施行全员在岗制度，取消活动期间休假，为本次活动准备好最佳的销售状态。活动期间销售队伍得到了充分锻炼，也是对整个队伍组建半年来最好的检验，同时也发现了许多以前未曾暴露的问题。等待活动结束后整理在此次活动中发现的问题并逐个解决。活动后重新调整队伍，加大对员工整体素质以及执行力方面的培养，以达到优秀销售团队的目的。

此次促销活动前期预计经费43000元，截止20xx年x月x日各项费用共计花销元。

## 迎元旦工会活动方案篇四

他们之中的很多在为期末考试的来临做准备，还有些是这次活动的表演者，学习的压力和节目的排练都没有能够阻碍大家要为这次活动贡献力量。不管多么脏多么累，这个集体总是充满了欢乐的声音，遇到困难就一起想办法，大伙齐帮忙，随时能看到学生干部们的团结和努力。

这是一次难忘的经历对于参与这次活动的.所有付出辛苦劳动的同学们，谢谢你们，因为你们的努力，我系的老师和同学们才能看到这么美丽的舞台，那些精心准备的节目才能在这美丽的舞台上展示。

## 迎元旦工会活动方案篇五

今天是12月29号了，还有2天就到元旦，我们艺术设计为了庆祝元旦这个美好的日子，今天晚上7：20举行了“艺术设计元旦文艺汇演”。

时光就像一条永不停息的小河，匆匆地、悄悄地从人们身边流过。不知不觉中，一个值得回忆的20xx年又要悄悄地走了，带走了我生活中的酸甜苦辣，迎来了又一个新的岁月，开始我的又一段人生旅程。20xx年12月29日晚上，我们艺术设计举办20xx年元旦文艺汇演活动。经过三个多小时表演，活动圆满结束。

这次活动得到学校后勤处、总务处、的大力支持和指导。尤其是后勤处在舞台布置、音响设备方面做了大量的工作；各位同学为舞台设计制作付出了艰辛的劳动；各个班干等为节目的挑选以及主持人的培训指导经常牺牲自己的业余休息时间；李鸿林主任为了表演的音效忙上忙下；学委为会场的后勤工作也努力了不少；还有很多很多为这次汇演付出了辛勤劳动的班委和同学。所有这些人的付出才使得这次文艺汇演能够出色的完成。

登记和监督。为了提高我们的认识水平，班委还组织了一次彩排。通过彩排，加深各班级之间的了解，使大家形成一种你追我赶的风貌，大大促使了节目质量的提高。我们经过挑战主持人的活动选拔主持人，等等。

时光就像一条永不停息的小河，匆匆地、悄悄地从人们身边

流过。不知不觉中，一个值得回忆的20xx年又要悄悄地走了，带走了我生活中的酸甜苦辣，迎来了又一个新的岁月，开始我的又一段人生旅程。

xx级艺术设计二班

20xx年1月3日

## 迎元旦工会活动方案篇六

为欢庆元旦佳节的到来，为丰富校园文化生活，营造文明健康的校园活动氛围，为体现全体同学的智力和潜力，为每一为学生提供一个展现个人才智的平台，体现寓教于乐。并以此为契机，培养学生的创新精神、合作精神和实践能力。提高广大学生“爱校、爱班、爱单元组”的团队精神，以此推动校园文化建设，我校与12月31日下午2点半举行庆元旦学生猜谜语活动。

2点半学生有秩序的到校园里，一个个兴致勃勃的讨论着谜语的答案；

4点绝大多数的谜语答案都被学生猜出，谜面也几乎都被学生胜利的揭掉，拿去领回属于自己的奖品。猜谜语活动结束。

2、其次，这次活动不仅丰富了同学们的课余生活，也体现了集体团结互助的精神，进一步

## 迎元旦工会活动方案篇七

20xx年来临之际□xx学院举办了迎接元旦活动。本着让所有同学在即将结束的一年，能以欢乐的节目迎接新的一年的开始，丰富了同学们课余生活的主题，我们组织了20xx迎接元旦活动□20xx年xx月xx日，活动在我们xx学院楼热闹开场。经过生

活部以及其他部门同学们一下午精心布置，彩色气球的点缀，使我们xx楼充满了热闹祥和的气氛。抽奖，游戏等丰富多彩的活动贯穿了整个活动。

活动分为以下几个部分：

一、开场节目是猜谜语，在四楼和五楼墙上贴有各式各样的谜语，猜对谜语的人可以把谜语揭下来，然后找工作人员得到相应的积分。

二、在一楼的水池边，也开展了很多活动。比如，吹蜡烛、扔纸球、盲人摸鼻、踩气球等。玩一个游戏就可以等到相应的积分。

三、在有足够的积分的情况下，去领奖处用积分换取圈，然后用圈套奖品。

虽然本次活动没有达到预期的效果，没有使全部的同学们关注。但是游戏环节，让参加活动的同学乐在其中。各种形式的互动游戏不仅拉近了同学们之间的距离，而且培养了我们的合作意识，体现出了我们的团结与协作。在欢快的游戏中，新的一年向我们走来，新年的阳光将洒在我们的身上，新年的春风将吹在我们的脸上。相信在新的一年里，我们会在学习上以及其他方面会有更大的进步和收获。

## 迎元旦工会活动方案篇八

不知不觉中，一年的时间即将结束。为了更好的迎接新年的到来，特组织策划了一场主题为“庆元旦迎新年”的活动，具体的情况如下：

美丽给力□20xx你第一杰特

(1) 主题核心：给力，不说了吧，网络上到处都是，与时俱

进，给顾客绝对眼前一亮的感觉。给力我们美丽，说明我们技术，绝对一流。

(2) 主题关键：第一。为什么要用第一，元旦是新年第一天，每个客户都希望自己成为第一，不管什么，只要第一，相信大家一定很爽。

(3) 主题重点：一定要结合《xx美容美发管理软件》及相关软件来实施活动方案，才更加有效，否则活动有龙头蛇尾的感觉。

(4) 本活动最好结合沙龙的实际情况进行。

(1) 利用节目提升旺季业绩。

(2) 让我们店在提升人气的同时，多了几分冬天温暖的气氛。

(3) 通过本次活动，促使我们技师（美容美发师）与助理的团队协作精神。

(4) 提升我们员工的技术，稳定客源。

(5) 增加“大头率”，提升回头率。

20xx年12月xx月到20xx年元月10日。

注意：搞活动不能太长，如果太长，让人觉得很假的感觉。20天正好合适。

(1) 活动期间“每天”来店剪头的“第一位”顾客或打烊的“最后一位”只收11元。（当然如果你的店剪头价格10元都不到，那这个活动方案，就不用看了。）

(2) 活动期间“每天”来店染头的“第一位”顾客只收111

元，或打一折（具体找多少折，看头办。根据实际而论，只要后面带个一就行了）。

（3）活动期间“每天”来店烫头的“第一位”顾客只收111元，或打一折。

（4）活动期间“每天”来店洗头的“第一位”顾客只收1元。

（5）活动期间累计（或一次性累计）消费达到xxxx元的顾客，送价值xxxx元的护理。

（7）每天抽奖1名顾客，免费护理一次。

（8）一次性充值xxxx元以上的顾客，免费送211元。

（9）代金券：18元，28元，38元用于烫染。如何使用，如何发放，后面有详细说明。

（10）做烫染的给带小孩来的神秘礼品一份。

特别说明：给小孩礼品，是为了加深你和顾客的感情。

活动是否成功，就跟打仗一样，就看准备得如何？

（1）、活动前一定要对所有店（连锁店）的员工进行培训说明本次活动的目的。

（2）、网上下载xxx发型设计软件个人版，用找来光盘刻录好。很小，只有11m□

（3）、印刷和准备好代金券。

（4）、准备好横幅。

(5)、了解收银员是否会使用《美容美发管理软件》，比如用代金券，用积分换礼品等等

(6)、使用管理软件给顾客发短信，告诉2个月以上没有来店的顾客圣诞你们这边有大优惠活动。

说明：活动不只是对经常来的顾客，也对那些很少来的顾客进行，因为他们来得少，所以才应该多联系他们来哦。

(7)、使用管理软件给女性顾客发短信，如果头发时带上小孩将有神秘礼品。发短信时不要忘记了，你们做活动的时间地点电话。。

(8)、准备好彩色气球或彩条把店里装饰一下，花不了多少钱钱，但能让顾客感受到节日的氛围。

(9)、印刷好相应的代金券

(10)、准备新办会员的会员卡

(11)、准备好节日音乐

(1)、代金券的发放

代金券的发放以前我经常见到很多人在大街上发放，其实这样做，很让人反感，因为站街发传单的人实在太多了，而且体现不出价值来。为止这里有一个绝对好的主意告诉大家：代金券的发放可以和其它非本行的行业合作，如果你在商圈，或一条街上，那么，你可以把代金券送给那卖服装的老板或餐饮的老板，告诉他们购买了一件200元以上的服装的送一张价值28元的烫染卷，餐饮也类似，这样不同的行业联动起来，活动更有意思。同样你也可以告诉服装老板，他们的优惠卷可以放到你那里去。

(2)、节日音乐的播放注意事项:

a□网上下十首以上的音乐到电脑上播放。

b□建议不要联网我播放音乐。

c□不要同一首音乐反复放。

(3)、清洁卫生，过节了，人多了，清洁却不能少。

(4)、给消费高的顾客输会员卡。

(5)、员工奖励。活动的实施者是员工，为了让活动更加有效的进行，因此在实施活动方案的同时，一定要考虑员工的奖励，不然员工累了一半天，结果还是跟平常一样，那样的话，员工的积极性就不高了。

(1) 信息跟进反馈

我们多数美发店美容院把活动进行完后，就完了，后面什么也不做，顶多做一下分钱的事。其实是这样吗？不。其实活动反馈很重要，特别是对下一次活动如何开展起到承上启下的作用。如何反馈呢？这里告诉几种方法：

a□顾客来进行消费时，一定采用软件进行建立档案，这样当顾客消费完后，节日完后就可以给他们一个电子邮件。

b□短信告知消费信息：不用说了□xx软件收银后，可以自动给你的顾客发一条信息。

c□电话反馈联系。

(2) 活动总结

a□给每个员工进行业绩排名。并和去年的业绩对比。

b□每个员工写活动总结 and 反思，如果只做活动，不总结不反思，那么就没有进步。

总体而言，此次元旦活动策划方案是比较合理的，一个重要原因是可操作性强，而且已经对这行业涉及到的重要信息做了详细的分析。

## 迎元旦工会活动方案篇九

12月27日上午，校园里彩旗飘扬，歌声嘹亮，3万名师生聚集在操场上举行文化表演，庆祝元旦。下午13点，受邀参加活动的乡镇、中心校、兄弟校领导来到现场，在vip座位坐下。下午13:30，文化表演正式拉开帷幕。300多名师生参加了演出。师生表演了15个节目，包括2个合唱，11个歌舞，2个小品。整个活动安排得紧张、热烈、有序，表演精彩，观众掌声不断。整个演出持续了将近2个小时，到了下午16点，伴随着美妙的音乐，剧场演出逐渐结束。

通过我校师生的共同努力，本次活动圆满完成了各项演出任务，收到了良好的效果，受到了领导的好评。

活动达到了预期目标。我们学校以极大的热情讴歌伟大的祖国，弘扬民族文化和精神，表达全体师生对元旦的无限热爱。它展示了我校素质教育的成果和师生精神，进一步增强了师生的创造力、凝聚力和团队精神。它有效地促进了学生的全面发展，进一步促进了和谐校园的建设，激励了师生更加热爱学习、热爱生活、热爱祖先。

在这次活动中，许多学生表现突出，表演了许多精彩的节目。他们充满活力、激情和自信，有着强烈的表演欲望，这超出了很多人的预期。他们的成功表演为这项活动增添了光彩，做出了巨大贡献。

全校老师都在活动中带头，齐声唱《歌唱祖国》，阵容齐整，信心满满，给学生带来了一个好的开始，为老师起到了带头作用。尤其是老师们整洁的服务和全新的精神，成为本次活动中一道亮丽的风景线，充分展现了我校老师们的风采。

在表演工艺美术的过程中，一个《春晓》舞蹈向大家展示了新的一年的新希望，把表演工艺美术活动推向了高潮。《花喜鹊》的一场热闹的演出是锦上添花。我们邀请了乡镇领导、中心学校、兄弟学校和村干部参加活动，增加了文化节目、参与性和互动性，使文化活动更加丰富多彩和有意义，为这次活动得出了更加成功的结论。

我们学校的所有工作人员都参加了这次活动，一起工作，做了很多准备。大家都为这次活动付出了努力，凝聚了很多人的心血和汗水。

## 迎元旦工会活动方案篇十

1、活动背景分析，即活动的目的。一般活动目的有：新品上市、处理滞销品、加大分销以减轻库存、品牌宣传、提升销量、竞争对手促销跟进、重大节庆日例行促销。对于厂家而言，除了以上的目的，还有以下的2个隐性目的：搞好客情关系以争取主推、价格管理以让一些产品价格的透明度增加。所以，策划之处我们首先要明确本次促销活动的目的。但不论客户提出何种目的，销量的提升是最初与最终目标。

在这里我们要注意一个问题，厂家与商家追求的销售量的目的是一致的，但在价格的设计上却存在矛盾，尤其是中间还有代理分销的环节。商场从厂家代理商进货，厂家提供市场管理和支持。当厂家(通过区域代理)提供人力物力财力做现场活动时，肯定要求经销商(商场)在价格上给予支持。

这样就会出现一个现象，活动效果很好，但经销商情绪不高，因为没有利润保证。所以，活动的价格设计要虚虚假假，特

价促销的产品在价格上提前进行适当调整外，在现场促销数量上也要给予适当控制，并通过其他型号同品牌产品帮经销商调配利润。明确目的对于活动创意设计、申请支持有很大帮助。

2、活动的创意设计。一个成功的活动，应该传达一个信息——你的活动为什么优惠，为什么活动期间购买就比平时便宜。对于这一步工作的重点在于提炼活动的统一说辞。在很多活动现场的造势可能很火爆，但由于统一说辞的工作没有做，活动主题就不会很突出，效果也就可想而知。

活动的创意可能就是一句话，比如：特价且送赠品又奖；\*品牌新款家电全国巡特价展销等；厂家经理现场签名销售(产品)等。一般来说，只是要突出厂家的活动位置，消费者对厂家的让利说辞还是比较相信的。对于活动创意也可以理解为活动的说辞设计，不同的时段，不同的区域，设计不同的活动主题说辞。

就比如说厂家高层签名促销，在一级城市可能有效果，但也不能什么时间都合适。一般来说要炒作这个主题是有一定的前提：1在重大的节庆日。2、活动的规模大，前期造势大，一般体现在要制作宣传单页。时间不当、造势不足，往往会出现冷场局面。

3、活动方案撰写。撰写的目的有两个，一是向公司申请资源。二是与客户沟通活动的支持。小型的例行促销按照案例的撰写就足以，大型的要加上人员的分工和详细的费用预算。这个方案一定要在活动的一个星期前完成。

4、与公司、客户等有关部门沟通，申请支持和协调分工。用你写好的方案向公司申请赠品、活动费用，并跟客户沟通活动操作细节。主要是促销商品的价格设计、场地费、现场物料(音响器材、海报牌等)、人员支持。这是的沟通结果可能会与你方案设计的有所出入，一般建议在写方案时申请场地费

用，除了费用的问题，其他的都可以自己做调整。

5、单页、海报设计制作。突出主题，写好后到广告公司跟设计人员一起完成，一般广告公司的专业设计人员会有一个满意的设计给你。

6、相关人员统一说辞、分工培训。对于活动参与人员进行简单的交待和培训，内容主要是你的活动的创意说辞。这也有利于活动的统一性，传达的信息明确。如是新品为主题的活动，需要培训产品知识和销售技巧。很多企业在现场促销时都为临时导购员的安排感到麻烦，我们的观点是：临时导购员的作用是造势宣传、引导顾客和开单。

造势宣传就是让临时工作人员在接待顾客时，应把传达活动的主题和突出厂家在活动位置作为主要工作，也就是我们说的统一说辞。一般请不要让临时导购员参与销售，除非她的能力让你放心，要不她会给你带来不必要的麻烦，比如在介绍产品功能、产品议价上。

7、宣传造势。除利用当地媒体进行适当广告投入外，大型的活动单页提前一个星期发放，可以交予当地的小广告公司落实，也可与邮电局联系，跟报纸一起发放，最好二者结合进行。海报也是可同时张贴，在商场门口最好是在活动的前2天，太早了可能影响活动前的销量。

8、检查库存、赠品和现场物料。在活动的前2天进行。

9、现场操作。现场造势，拱门、帐篷、太阳伞、易拉宝等现场物料搭建，产品展示区的设计摆设。要突出厂家在活动的位置，我这里有一个公式：职业打扮+名片+普通话=厂家经理。活动成功的一个关键是有强有力的人员促销。所以业务人员的销售能力非常重要。

10、清理现场和总结评估，并结算各种费用。活动一结束，

就清理海报和特价标签，结算各种费用。最后是总结和对活动的评估。总结成功的因素，这些因素不一定就是你方案里的，完全有这个可能。所以，想要在这方面成为高手，总结是很必要的。对于活动的评估，一般是以活动期间的销量和活动后的一个星期的销量作为参数。除了这些外，可能还有以外的收获，比如品牌区域宣传、良好的客情关系等。