

2023年宁波举办过的大型活动 宁波活动策划工作计划(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

宁波举办过的大型活动篇一

为了丰富青少年的暑期生活，充实其业余时间，不断提高自身素质，力争做一名德、智、体全面发展的青少年，经社区研究决定，暑期活动方案如下：

1、观看科教片——“紧急救援”

时间：7月10日

地点：市民学校

活动目的：通过观看紧急救援宣传碟片，让青少年懂得当地震发生时怎样自我保护、怎样自救才能脱离危险。

2、“迎奥运讲文明我行动”宣传活动

时间：7月15日

地点：另行通知

活动目的：通过活动提升广大青少年的文明意识，带动感召广大市民摒弃不良生活习惯，倡树社会文明新风。

3、“尊老、敬老、助老”慰问活动

时间：7月22日

活动形式：为老人们表演一个节目或自备小礼物送给老人。

活动目的：通过活动使青少年更加懂得尊敬老人、关心老人，同时老人们感觉社会没有遗弃他们。

4、“奥运与我同行”——绘画展

时间：7月24日

活动目的：通过活动，用自己的方式抒发着热盼奥运的喜悦，用他们真诚的绘画，感染更多的人参与到“奥运与我同行”活动中来。

5、庆“八一”消防之旅活动

时间：7月30日

地点：消防大队

活动形式：组织青少年到北仑消防大队参观消防车库体验军营生活。

活动目的：通过活动，让青少年近距离接触消防，增强对消防工作的感性认识，并进一步提高自身的救护技能。

6、食品安全知识竞赛

时间：8月8日

地点：社区市民学校

活动目的：通过本次竞赛，进一步增强了青少年食品安全意识，提高了青少年自觉防范不安全食品的能力。

7、老少同乐宁波老话擂台赛

时间：8月15日

地点：社区市民学校

活动形式：两人为一组(一位长辈、一位青少年)，青少年说普通话长辈说出宁波老话。

活动目的：现在的青少年在与人沟通中一般都讲普通话，对宁波老话有了疏远。通过活动使青少年认识宁波老话的文化内涵，同时也能把宁波老话发扬广大。

宁波举办过的大型活动篇二

我县知识产权工作在市知识^v^的正确领导下，按照昆明市知识^v^《关于开展知识产权宣传周活动的通知》（昆知发7号）要求，切实抓好知识产权宣传周工作，我县以舆论为导向，充分利用街头宣传、发放知识产权宣传资料、书写标语等方式进行宣传，助推全县宣传活动的深入开展。整个宣传周，紧紧围绕“创造、保护、发展”的活动主题，为知识产权保护工作营造良好舆论氛围和条件，现将开展知识产权宣传周活动作如下总结：

一、高度重视、精心组织，充分做好活动准备工作

为开展好知识产权宣传周活动，县知识^v^精心组织，成立了县科技局局长任组长，相关成员单位为组员的领导小组，办公室设在县知识^v^由县知识^v^局长任办公室主任，负责本次活动的组织、协调，制定了今年的“世界知识产权日”宣传周活动实施方案，明确了活动要求，布置了具体工

作。并与相关部门沟通、协作，取得领导的重视和相关部门的大力配合，为宣传周的顺利开展奠定了坚实的基础。

二、突出主题，形式多样，注重实效

我局根据今年的宣传主题“创造?保护?发展”，结合我县实际情况，在“活动周”期间组织了形式多样的宣传周活动：

（二）送知识产权知识进社区、到企业。深入城南、城北社区，鼎承机械有限公司等进行宣传，让社区居民了解知识产权就在身边，引导他们学习知识产权知识、树立创新理念，使企业领导和广大技术员工真正认识到知识产权保护的重要性和必要性，从而增强企业的知识产权保护意识，加强企业员工对知识产权知识的认知度，加强企业自身的知识产权保护意识，进而增强企业竞争力。

（三）加强舆论宣传，形成强大声势，提高全社会的知识产权意识。重视发挥新闻媒介的作用，邀请县电视台参加“宣传周”的每一项活动，向他们提供宣传报道的素材，对知识产权进行广泛的、有深度的报道。

（四）利用宣传栏进行知识产权宣传，进一步提高民众的知识产权意识。各乡镇充分利用宣传栏，粘贴图文并茂的知识产权宣传材料，使公众轻松了解了什么是知识产权、怎样保护知识产权，对知识产权的重要性有了更深的认识。

三、活动存在的困难和问题

今年的知识产权宣传周活动虽然取得了一定的效果，但还存在许多困难和问题，一是缺乏知识产权宣传方面的资料，仅靠我们自己东拼西凑找来一些，导致宣传资料仅限于法律法规和知识产权基本知识，宣传经验不足，使宣传效果受到一定影响；二是由于资金紧缺，所以宣传的形式仅限于发发材料，致使宣传的广度和深度都受到了影响；三是企业和广大

群众对知识产权的认识意识还比较肤浅，参与积极性不高。

今年的保护知识产权宣传周的宣传工作已经顺利完成，虽然今年的“世界知识产权日”已经过去，但是知识产权不是一朝一夕、一蹴而就的工作，要增强我县的自主创新的能力、提高知识产权法律意识、营造公平有序市场环境。我们必须动员全社会的力量，将知识产权融入人民群众生活中去、融入到企业生产经营中去，坚持知识产权知识普及、知识产权人才培养、知识产权保护三位一体，常抓不懈、持之以恒。

宁波举办过的大型活动篇三

受镇领导的工作安排，下面我就20xx下半年年招商引资工作从三个方面作一个简短的发言：

招商引资全镇经济工作的重中之重，镇党委、政府高度重视。镇领导起到很好的示范带头作用。各单位和各村联动开展有关招商活动，形成了全民发动、全心全力、全力以赴招商的氛围。招商办是全镇招商引资工作的服务职能部门，承担起引领一方发展的重要职责。20xx年招商引资工作号角已经吹响，而对新的一年年的招商目标任务，我们唯有咬定目标、明确招商责任、时刻保持强烈的招商意识，切实把招商引资工作时时刻刻放在心上，抓在手上，拉足马力去招商。

有效的信息收集是招商引资工作的基础，招商引资已经作为镇村年终考核的重要内容，其中信息收集占较大的比分，考核的结果一定程度上取决于招商引资的开展情况。没有信息，招商只能是一句空谈。去年年终根据张

书记

的要求，招商办向各村发放了在外能人统计表，对在外有一定影响力的人员进行了排查、梳理，我们进行了汇总。将联系有关村进行针对性的拜访交流联系，在直接了解有关招

商信息同时，更主要的把信息的收集拓展到亲朋好友，开展多渠道广泛的收集，不断扩大我镇信息源，从中产生一批有意向性的项目。

对反映的有价值的信息，我们将会同镇领导进行全方面的跟踪洽谈，强力推进我镇的政策环境、生产环境、服务环境，以良好的服务态度、优质的服务内容、优惠的服务政策去招商，来安商，吸引更多的人来关注海南，投资海南。

宁波举办过的大型活动篇四

为做好年的招商引资工作，实现全镇经济跨越式发展，特提出以下计划。

以“商贸兴镇、产业富民”为主战略，以招商引资为突破口，以扩大开放为动力，优化投资环境，改进招商方式，拓展招商渠道，积极推进我镇经济再上新台阶。

招商引资到位资金5000万元，项目建议书3个，落地项目2个。

（一）发挥资源优势，拓宽招商引资领域

要从“三个围绕”入手抓招商引资：

一要围绕资源优势招商引资。充足的土地资源储备、电力资源、水资源是招商引资、项目开发的优势，也是加快发展的潜力所在。要以资源吸引外来客商，以开放促进园区开发，重点做好产业招商，尽快将资源优势变为经济优势。

二要围绕盘活存量招商引资。现有存量资产是对外招商引资的“资本”和潜力。要按照“你求发财、我求发展，你图创业、我图就业”的思路，以存量换增量，以市场换项目，以眼前“失利”换长远得利。

三要围绕培育新型产业招商引资。要突破固有的思维方式，把招商引资与调整产业结构结合起来，通过引进技术、资金、品牌，发展新型产业。

（二）创新招商方式，增强招商引资实效

一要促进以商招商。要服务好落地企业并与之建立长期友好的信任合作关系，通过他们牵引更多的客商来投资兴业。要本着“结识新客商、巩固老客商”的原则，建立“客商库”，促进以商招商。

二要实行委托招商。聘请县内外有实力、有门路的投资个体以及籍在外人士为经济发展顾问或招商联络员，明确他们的招商责任和奖励标准，建立有偿招商制度。

三要开展亲缘招商。充分发掘各方人士的对外联系，精心策划，激励引导，动员全镇广大干部群众采取走访亲友、书信电话联络等方式，宣传镇情和招商政策。

（三）狠抓项目落实，搞好项目跟踪服务

要突出抓好项目建设工作，要抢时间、争进度，千方百计克服建设中的各种困难。对计划实施的工业项目要抓紧抓实抓好，切实做到“线索项目抓跟踪，跟踪项目抓签约，签约项目抓报批、报批项目抓开工，开工项目抓投产，投产项目抓增资”。

一要抓好计划开工而未开工的项目。要针对项目建设中存在的
的具体问题，下大力气逐一解决，为项目建设创造基本条件，力争实现当年建设、当年收益。

二要抓好已建项目。包括长征驾校、通江东东农业发展有限公司，确保稳定收益。

三要抓好预建项目。对于计划在我镇投资建设的生产项目要提高服务水平，加大洽谈力度，争取开工建设。

（四）优化投资环境，增强招商引资吸引力

要把环境建设作为招商引资工作的重要环节来抓，努力营造“四个环境”。

一要营造宽松的政策环境。在引进资金、引进人才、用电用地、税费征收等方面执行原有一系列优惠政策的同时，采取一事一议、一企一策的办法，让客商在有利可图，有钱可赚。

二要营造优质的服务环境。要创造条件，努力为投资者提供更优质服务，给客商打开一条“绿色通道”，让他们放心投资，安心创业。对重点项目实行“一章先行”制度，做到跟踪服务和全程服务。

三要营造规范的法制环境。要大力制止和严肃查处“三乱”行为，理顺政府与企业的关系，使行政审批工作走上规范化的轨道。要进一步规范和整顿市场秩序，努力营造守法经营、公平竞争的市场环境。凡是干扰、破坏、延误项目开发、招商引资单位和个人，依法依规严肃查处。对屡教不改、明知故犯者，从重、从严、从快查处。同时，追究其单位或主管部门主要领导责任。

宁波举办过的大型活动篇五

促销活动的策划与执行主要是在销售中进行，提升产品淡旺季的销售量，促进公司产品的市场占有率。第一严格执行公司的销售促销活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促销活动，灵活策划调整一些销售促销活动。主要思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品及市场资源优势，突出活动重点的策划优势与劣势。

团队建设、团队管理工作计划

红酒品牌的竞争在某些人看来依旧是浅显的广告战、价格战、渠道战等等，但是他们忘记了企业运营的本质。不论一个企业的资金实力有多强也不论他的资源有多深厚，那一切资源的操纵者始终是人！红酒行业这些年一直追求服务的差异化，那么一个好的销售团队更是必不可少，传统的`团队建设让很多企业精疲力竭，而且并没有发挥出团队的作用，拥有一个有出色的团队在未来的红酒竞争中才能够真正地决定企业的兴衰。

团队建设：好团队是能让每一位队员都有归属感，而归属感的两大要素：一是要能在团队里面成长，二是能跟随团队有一份好的收入。具备这两点之后建立团队就要考虑到人力的合理利用，乱用不仅造成公司资源浪费，而且会影响到团队的成长与凝聚力。

团队建立分四个阶段，第一阶段：选取销售核心人员：区域经理、区域经理负责开拓市场，并负责市场服务。第二阶段：团队管理，每一支团队都以区域经理为主，由区域经理负责工作调配与团队文化的建设。有力的执行公司产品的销售工作。第三阶段：团队培训分为公司培训与区域经理培训两部分，公司制定月度培训计划，培训公司文化理念、产品知识、专业知识、心态引导，销售经理每周负责培训销售技巧及对手优劣势分析，增加团队凝聚力。第四阶段：团队攻击力的形成，战利品来自一场又一场成功的战斗来获得。