

# 跨年晚会活动策划(精选7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 跨年晚会活动策划篇一

XXXXX

XX年XX月XX日19:00

- 1、丰富学生校园文化生活，展示我校学生校园文化风貌。
- 2、让更多的学生发挥自己的文艺才能并充分展示自己的特长。
- 3、提高学生合作和组织能力。

1、形式不限，节目类型包括大合唱、联唱、独唱、歌伴舞、舞蹈、相声、小品、器乐、朗诵等。

2、所有节目需经过学校审核通过，方可在晚会上演出，晚会节目须提前彩排，彩排时间为：初彩排□XX年XX月XX日，总彩排□XX年XX月XX日，演出次序由晚会策划小组决定。

3、节目来源：全校各班，由班主任、班委会负责组织，集体上报。节目要求每班出2个（含2个）以上节目，全体教师，要求至少出2个节目，节目要求内容积极健康向上，紧扣主题，表演形式不限。

1、本次活动要求组织者和参与者之间应相互配合、相互支持，

确保晚会各环节顺利进行。

2、元旦晚会工作人员应认真对待自己所承担的每一项任务，耐心处理面临的工作，协助晚会的各项工作，确保晚会的圆满完成。

XXXX

1、总策划□xx

2、策划小组成员：全体教职工

3、后勤保障组：总务处、全体教职工

5、晚会协调组：教务处、校团委

6、晚会主持组：由语文组教师负责

## 跨年晚会活动策划篇二

光阴似箭，岁月如梭，转瞬之间又到了岁末年初。为迎接即将到来的\_\_\_\_年，充分展示我们义工积极进取、乐观向上的风采和慈善公益、大爱无疆的奉献精神，义工联定于\_\_月\_\_日举行\_\_\_\_年表彰先进暨\_\_\_\_年元旦晚会。具体情况通知如下：

1、联欢会主题：义路同行，乐善有你

2、举办\_\_\_\_年\_\_月\_\_日(本周日)14点

3、演出地点：金海岸小学三楼学术报告厅(五莲路与威海路交汇处路南，坐7路、30路、38路公交在金海岸小学站下车)

4、布置会场时间：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日下午14时

为做好充分的准备工作,请有时间的义工朋友到时参加会场布置,以便保证周日上午彩排以及下午演出的圆满成功顺利。

联系人:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 跨年晚会活动策划篇三

XXXXXX

xx年xx月xx日19:00

1、丰富学生校园文化生活,展示我校学生校园文化风貌。

2、让更多的`学生发挥自己的文艺才能并充分展示自己的特长。

3、提高学生合作和组织能力。

1、形式不限,节目类型包括大合唱、联唱、独唱、歌伴舞、舞蹈、相声、小品、器乐、朗诵等。

2、所有节目需经过学校审核通过,方可在晚会上演出,晚会节目须提前彩排,彩排时间为:初彩排[]xx年xx月xx日,总彩排[]xx年xx月xx日,演出次序由晚会策划小组决定。

3、节目来源:全校各班,由班主任、班委会负责组织,集体上报。节目要求每班出2个(含2个)以上节目,全体教师,要求至少出2个节目,节目要求内容积极健康向上,紧扣主题,表演形式不限。

1、本次活动要求组织者和参与者之间应相互配合、相互支持，确保晚会各环节顺利进行。

2、元旦晚会工作人员应认真对待自己所承担的每一项任务，耐心处理面临的工作，协助晚会的各项工作，确保晚会的圆满完成。

XXXX

1、总策划□xx

2、策划小组成员：全体教职工

3、后勤保障组：总务处、全体教职工

5、晚会协调组：教务处、校团委

6、晚会主持组：由语文组教师负责

## 跨年晚会活动策划篇四

一、活动背景：

在迎来20xx年元旦之际，势必会产生一股消费的热潮，尤其是在圣诞与元旦之时。举办迎新年嘉年华活动，可以借此机遇通过嘉年华活动的形式向会员宣传自己，扩大影响力。为机构和会员之间提供一个感情交流的平台，扩大彼此品牌影响力。

二、活动主题：

迎新年嘉年华活动晚会

三、活动目的：

与会员之间提供一个感情交流的平台，同时扩大品牌影响力。

四、活动时间：

20xx年12月24日下午3点-5点

五、活动地点：

六、活动主办单位：

七、活动协办单位：

八、活动对象：顾客

九、收费标准：其他人员参加50元/位；

十、活动安排：

(1)、 12月19日~23日：口碑宣传

目标群体：会员

(2). 宣传方式：派发dm宣传单；

(3). 宣传内容：以迎新年为主题。举办一个迎新年晚会。

(4). 宣传时间：在离晚会开始的前一个星期进行！

五、附录(互动环节)：

1、入场前每位顾客可获礼品一份；

2、第一轮抽奖：由主持人邀请负责人上来抽奖，并颁发礼品；

3、第二轮抽奖：由支持人邀请家长上来抽奖，并颁发礼品；

六：礼品发放：

每个会员获得限时消费券10元，限定日期使用，食品、纸品、特价商品不参与活动

现场备有抱抱熊碟片、枕头等各种小礼物作为入场抽奖礼品

附

迎新年嘉年华节目单

1、柠檬园舞蹈【开门红】

2、苹果园亲子律动【动感angle□

3葡萄园、舞蹈【小星星飞飞飞】

4、启蒙亲子舞【快乐变奏曲】

5、第一轮抽奖环节

6□ic舞蹈

7、荔枝园歌舞【串烧】

8、探索亲子律动【操操舞】

9、爱婴老师舞蹈【嘿，加油】

10、樱桃园舞蹈【我不上你的当】

12、第二轮抽奖环节

13、音乐童话剧【小熊请客】

14、草莓园亲子舞蹈【草莓宝宝爱妈妈】

15、结束

## 跨年晚会活动策划篇五

为了宣传心理知识引导健康人生，提高心理素质，营造良好的校园心理文化氛围，为此我们将考张团体心理活动作为教育的一个重要方式。开展励志心理活动。

### 二、活动目的

关注心灵，促进身心健康

### 三、活动器材

绳子、桌子、椅子、报纸

### 四、活动场地

操场

### 五、活动宣传

### 六、活动组织

### 七、活动内容：

一找零钱

游戏规则：

男生代表一元钱，女生代表五角钱，由主持人说出具体的价格

数，由男女生自由组合，最快组合完成的即为获胜者，落单或者组合错误的即为失败需要接受惩罚，小组派人表演一个节目。

意义:让大家了解每个人都有存在的价值，要懂得互相尊重和珍惜

二情有千千结

游戏规则:

现场所有同学分为两组，手牵手围成两个大圈，主持人在圈外指挥，每个同学都要记住自己的左右两边的人，听到主持人说解散口令后，开始随便在圈内走动，直到主持人说停，大家都停止运动，然后找到刚开始在自己身边的人，保持原地不动，重新牵手，紧接着就是想尽一切办法恢复到原来的牵手状态，(最快的小组为获胜组，落后的小组需要接受处罚，表演一个节目。

意义:考察大家的团队协作能力，考察部分同学的组织领导能力

三有错你就说

游戏规则:

现场所有同学分为两组，并排站成两列。用手搭前者的后肩，用数字代替方向(1为左，2为右，3为前，4为后)由主持人喊口令冰监督队伍的行进情况，犯错的同学主动举手示意，并大声说“对不起，我错了”

意义:考察大家的方位辨别能力，让大家敢于面对错误并及时承认错误



## 四生死与共

### 游戏规则：

一男一女为一对，在每对选手面前的地面上铺开一张大报纸，各队选手站到报纸上，主持人计时数十下，坚持不住者被淘汰，进入第二轮后，面前的报纸折一半……如此循环，直到胜者决出。

意义：让大家知道，在困难面前要懂得相互支持相互帮助的道理

## 五寻找支点

### 游戏规则：

意义：人是需要帮助的，每个人都不能单独的生存下去

## 六信任之旅

### 游戏规则：

## 七：信任背摔

### 游戏规则：

意义：人要互相信任

## 八、应注意的细节

最后一个信任背摔有一定危险性，需对参与者进行前期鼓励。秩序要维持好。

## 九、后续工作

各班开展班会谈谈对此次活动的感受和收获。

## 跨年晚会活动策划篇六

1. 元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。（本策划适合在元旦节日期间“庆元旦”举行。迎元旦时间选择是20\_\_年12月29日-31日，29日是星期六，周末促销可以借助“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是20\_\_年1月1日-1月3日。
2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。
4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

商场元旦活动方案之特别企划活动内容：

### （一）、二元家电惊爆大放送

20\_\_=20\_\_+2

购物满20\_\_元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

\_2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

\_商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但是具

有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

## (二)、20\_\_朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20\_\_支，赠完为止。

操作说明：

\_此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

\_活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

## (三)、新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太

多心思。

3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

## 跨年晚会活动策划篇七

时间如水，岁月如歌，伴随无数个岁月的消逝，我们已经感到了阵阵凉意，但同时我们盼来了海南师范大学经济与管理学院第五届“经济之声”专业联谊晚会，即跨年晚会。辞旧迎新，我们有太多需要表达，我们有太多需要去纪念。我们需要回顾过去，我们需要畅想未来。因此我们为增进我院经济学专业同学们的友谊，为新加入的同学们提供一个相互认识、相互交流的平台，展现我院的独特魅力，提升我院大学生的文化素养；丰富我院同学们的大学生活，发挥发掘大家文艺方面的才华、创新等方面的能力以及在校园文化方面独特的风采，也给同学们提供一个锻炼自己的机会和一个展示自己的舞台，由我们经管院经济学专业主办，全院学生的参与，在老师的大力支持下举办“经济之声”大型文艺汇演，让激情与快乐传递校园。

### 2、 活动目的

通过此次晚会让学生以更好的精神面貌展望新的一年。更能丰富学生们的业余生活，减轻学习压力，提高生活情趣，为大家交流提供一个平台。使我院学生能够在紧张的学习中得到放松，达到劳逸结合，促进彼此友谊。

### 3、 活动时间□20xx年12月28日(暂定)

活动地点：曾宪云报告厅

### 4、 晚会形式：大型综合性迎新晚会

## 5、 晚会面对对象：整个桂林洋高校区

### 1、 商家赞助效应

作为青春的代言人，大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情，对新奇有趣的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这类的活动必能让主办方的知名度得到很大的提高，同时也让赞助商家达到想要的最佳宣传效果，从而大家都得以大丰收。在这个信息化的时代，人们通过不同的方式获取各种各样的信息，进而宣传成了信息传递环节中必不可少的部分，因此创新式的宣传方式成了人们所追逐的。作为青春的代言人，大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情，校园大学生有着自己消费特点：消费群体范围集中，针对性强，消费量大；容易受周围环境的影响，消费易引导；容易形成潮流，而且迅速向周边地区辐射；接受能力强，尤其对新鲜事物的接受能力。

对新奇有趣的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这就让学生承载了信息宣传的巨大任务，也给商家提供了很好的宣传方式。这类的活动必能让主办方的知名度得到很大的提高，同时也让赞助商家达到想要的最佳宣传效果，从而大家都得以大丰收。在这个充满甜蜜而又温馨的十二月份，圣诞节和元旦相继而来，人们心中无时无刻充满着愉悦之情，在这个时段组织活动更加增添了同学们心中的喜悦之感，所以这也是宣传的最佳时间，形象策划的最棒时段。这个月同学们的功课相对其他月少，将会有更多的时间和精力来参与活动，会对宣传起到很好的促进作用。在这个宣传的黄金月，哪个组织率先策划出极具创意的活动，哪个组织就能在大学生中树立良好的公众形象，同样哪个公司能在这个月做最有效的宣传，哪个公司就能树立稳固的品牌形象，更好地去稳固原有市场和吸引新的消费群体。

因此，我们经济与管理学院经济党支部又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？本次活动策划不但总结了前几届晚会成功的

经验，而且通过了整个经管学院党支部和老师的分析讨论，极具权威性。况且本次活动是经管学院最具特色的招牌活动之一，也是本学年的重头戏，因此得到院团委、学生会各部门及组织的高度重视，并给予大力的支持和配合。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，兴奋不已；让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。

## 2、市场分析

(1)同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

(2)学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。作为现代青年的高校学生都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性表现自我的活动。若是商家能在文化节这种有趣、有意义的活动中进行宣传，效果定是显著。

(3)高效廉价的宣传在以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动！

(4)便捷的活动申请：商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们长期的合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们学院及各部门的大力协作配合。

(5)因为年年都有跨年晚会，如条件允许的话，商家还可以同我们艺术学院建立一个长期友好合作关系，使商家在校内外的知名度不断加深，极具有长远意义！

(6)大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力。

本次盛会在校领导的重视下由经济与管理学院金融党支部承

办，邀请院党委书记、院长、副院长等领导及各兄弟学院团委副书记，节目内容丰富多彩，在500人报告厅举办，灯光艺术效果完美，由辅导员通知，组织大一新生统一观看，学院学生和辅导员总和超过20xx名，演员上100人，且经管学院学院专业晚会历年来以口碑好著称，可谓学校的招牌，各兄弟学院也争相参与和观看，现场观看人数和演员人数可达1000人之多，影响力巨大，宣传面极广。

(8) 新生普遍具有惊人的消费能力和消费积极性，是潜在的巨大市场；对新事物接受能力强且容易受到周围环境的引导。

### 3、推广方案

(1) 通过线上方式进行推广：

(2) 视频宣传、纸媒、电台、喷绘写真及横幅推广

我们能以势如破竹之势，在整个经济与管理学院与学校各院的生活社区，进行数轮强大的宣传推广工作，制作精美的海报，在各主要地点披挂醒目的活动横幅(由商家赞助)，同时由校报、校广播站作为媒体主流宣传本次活动的具体事宜，还将在晚会的开场视频中突出您的品牌logo[]显示出您倾情赞助的身份。届时，数千份同样体现活动本身和企业app特质的传单将发到海南师范大学的各个人流量集中的宣传点以及宿舍。这将是一次范围广，效果佳的企业品牌及形象宣传。

(3) 持久宣传：

本次活动持续时间达一个月之长，我们将向兄弟院校(如海南大学、海南经济学院、海南医学院等)大力推荐超级课程表这款实用的app[]同时宣传任务将作为我们工作的重心之一一直贯穿于整个活动之中，持久的时间将是对宣传效应的一个有力保证。

#### 4、赞助预期效果：

海南师范大学桂林洋在校生超过6000人，存在大量且在消费者。这项活动不仅能够给我们的学院一次良好的宣传，对于赞助商来说更是一次巨大的商机。下面是对此次宣传的一个效果分析图：

第四类

第一类 第二类

学生60%

#### 5、赞助合作内容：

要求赞助参与的商家支付一定的资金和礼品。并提供横幅，传单，海报等。该商家可独立承担某个活动项目，也可独家赞助整个活动。赞助最多的商家给予其活动冠名权。我们会在海报、传单等众多媒介上为商家宣传品牌。同时，在活动的前、中、后期配合商家做好各项宣传工作，我们将全程接受商家的监督，过程中可以根据商家的建议，随时进行相关调整。