

2023年活动策划方案书免费(优质5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

活动策划方案书免费篇一

另一方面为了深化同学之间的友谊，班团支部决定举行一系列活动。

二目的意义及预想效果

多彩，增强班级的凝聚力。

三活动的对象

139班的全体同学

四活动的时间和地点

十月十五日下午篮球场

五活动的程序

(1) 事先由班长向学校的有关部门申请场地的使用权，办理相关手续。

(2) 组织委员向班级同学通知时间和地点，使大家有所准备。

(3) 拟定评委名单，公布两队的队员和比赛的要求。

(4) 准备必要的物资球衣球和热水。

(5) 比赛时全班到场，评委和计分人员到场，姚猛作为评委。

(6) 赛后公布比分和结果，班长体委做讲评。

(7) 赛后文体文员组织保持原来场地干净，把垃圾都清理走。

六负责人：

第一负责人焦旭光第二负责人王云刘旭王明阳。

篮球赛策划书五

活动主题：广东工业大学华立学院xx届新生篮球联赛

主办单位：广东工业大学华立学院团委

承办单位：广东工业大学华立学院社团联合会

一、活动前言：

1. 活动主题：新生联谊走进广东工业大学华立学院

2. 活动背景：随着军训生活与国庆假期的结束，广东工业大学华立学院10届新生逐渐适应了大学生活。

3. 活动目的：为了让新生们拥有更精彩的课余生活，加强团队协作能力，社联将在10月中旬举办广东工业大学华立学院10届新生篮球联赛，希望各位新生积极参与。

4. 活动对象：广东工业大学华立学院全体新生，男女不限，分男子赛与女子赛

5. 活动地点：广东工业大学华立学院篮球场

6. 活动时间:

报名时间, 10月12号至10月13号。报名流程, 10月12号至10月13号, 下午5点到6点, 可到社联办公室报名, 可发送邮件到“.....@.....”参赛选手自由组队, 必需有五名正式选手, 替补选手不准超过六名。可以以队伍形式报名, 也可以单人报名, 但到时单人报名的人会统一聚在一起, 自由组队。小组赛时间, 10月16号与17号(周六日), 早上8点至十一点, 下午4点30分至六点30分。

决赛时间待定。

7. 主办单位: 广东工业大学华立学院团委

8. 承办单位: 广东工业大学华立学院社团联合会

二、部门任务安排:

1. 主席团: 负责指导各部门工作, 监督与落实工作的实施进度。

2. 宣传部、文化部: 负责10月9号把海报完成, 并在9号后把商家信息推广工作做好。

3. 秘书处: 负责此次活动的策划书及上班宣传, 10月10号与10月11号(早修或晚修)到新生各班进行宣传, 宣传的主要内容有: 此次篮球联赛的目的、意义与特色, 并说清楚活动规则以及活动奖励, 带动新生们的积极性。

4. 事务部: 10月11号至10月12号, 下午5点到6点, 事务部派人到社联办公室负责登记报名, 登记邮件报名, 整理好报名名册, 协调好单人报名的新生组队。负责组织把所有队伍通过抓阄决定小组赛与决赛对决的队伍。

5. 财务部：把外联部拉的赞助资金与物质协调分配。
7. 组织部：协同篮球协会派来的裁判员组织篮球联赛。
8. 外联部：拉赞助。

三、赛前准备

1. 宣传：海报八张，教学楼正门前置牌坊张贴海报，通往饭堂或宿舍通道宣传栏张贴海报□4a纸800张(正面宣传篮球比赛，反面作广告)，以新生宿舍为单位，每宿舍一张，推广篮球比赛。
2. 工具：准备好比赛用球，哨子、计时器、计分器等工具(向学校申请借用所需体育器材)，确保比赛篮球场可用。
3. 药物：准备创可贴，活络油等。
4. 饮水：小组赛自备饮用水，社联只会提供决赛饮用水。

四、比赛规定：

1. 本次活动都采用单循环赛制□5vs5全场比赛，分小组赛与决赛。
2. 比赛分上下半场, 分四节, 每节12分钟
3. 上下半场之间15分钟, 每节休息5分钟
4. 犯规:每节内, 每队球员犯规累计5次, 其后(第6次)犯规对方罚球.
5. 暂停:每队在每节只可请求1次暂停, 第四节可请求2次暂停; 加时赛各队有1次暂停.

6. 如果在规定的时间内双方比分相同, 设置加时赛, 每次加时5分钟, 直至分出胜负.
7. 参赛队员要在比赛前10分钟到场, 各队需大体统一着装, 每场赛前请各队队长协调。
8. 所有球队通过抽签排定编号分组, 具体赛程根据参赛对数而定。
9. 设置季亚冠军, 仅奖励季亚冠军。
10. 男子赛与女子赛分别设置季亚冠军, 季亚冠军队可获得奖励。

五、注意事项:

1. 本次活动规则参照国际篮联篮球协会的规则并根据实际情况作出改动。
2. 为了公平起见, 邀请篮球协会会员为主裁判, 或者社联体育部干事为主裁判, 需要多少裁判根据实际情况而定, 各队派出一名选手辅助主裁判记录。
3. 队员要遵从裁判的判决, 不得顶撞裁判, 需要协调时可向社联提出协调要求。
4. 参赛队员和观众要注意赛场文明与场地卫生。
5. 场上突发状况将由社联调解处理, 如遇到天气或场地等无法抗拒的情况, 社联有权更改比赛日程。
6. 若有人受伤严重, 随时做好传呼荧屏车急救。

六、经费预算:

1. 冠军：男女冠军五门正式选手增城一日游 $(5 \times 120) \times 2 = 1200$ 元。(向旅行社拉赞助，预算为旅行社赞助，旅行社不免费赞助的话，尽量折上折)

2. 亚军：篮球一个，为男女亚军五名选手提供一日团队聚餐(学校饭堂套餐)，午晚餐各提供一大罐可乐。篮球 $150 \times 2 = 300$ 元，团队聚餐 $(5 \times 8 \times 2 + 5 \times 2) \times 2 = 180$ 元，亚军奖励费用 $300 + 180 = 480$ 元。(旅行社为亚军五名选手提供增城一日游4.8折优惠，不去的话，作罢。)

3. 季军：为男女季军五名选手提供一日团队聚餐(学校饭堂套餐)，午晚餐各提供一大罐可乐。季军奖励费用 $(5 \times 8 \times 2 + 5 \times 2) \times 2 = 180$ 元。(旅行社为季军五名选手提供增城一日游5.8折优惠，想去增城一日游的，可享受七折优惠，不去的话，作罢。)

4. 宣传：海报8张 $8 \times 3 = 24$ 元。4a纸宣传纸 $800 \times 0.1 = 80$ 元。宣传费用总预算： $24 + 80 = 104$ 元。便条4800, $0.05 \times 4800 = 240$ 元。

5. 饮用水：康师傅矿泉水 $20 \times 9 = 180$ 元。

6. 男女冠亚季军各获得大张奖状一张 $1 \times 6 = 6$

总预算为： $1200 + 480 + 104 + 240 + 180 + 6 = 2210$ 元

活动策划方案书免费篇二

为进一步丰富校园文化生活，努力营造积极向上、百花齐放、格调高雅、健康文明的校园文化氛围。通过开展丰富多彩的体育活动，陶冶师生的高尚情操，展示师生的艺术才华，激发广大学生热爱学校和热爱艺术、勤奋学习、努力成才的热情与动力，不断提高自身全面素质，提高集体荣誉感，缓解同学们的学习压力，河北师范大学软件学院特举办“青春无

畏，逐梦扬威”主题篮球赛。

活动主题

青春无畏，逐梦扬威

活动口号

春风吹，战鼓擂，我们怕过谁。

活动宗旨

为了加强新老生之间的交流，增强各班级凝聚力，丰富新生的课余生活，进一步推动体育活动开展，带动体育活动的风气，也给同学们展示自我的舞台，河北师范大学软件学院特举办“青春无畏，逐梦扬威”篮球赛。

比赛地点

河北师范大学西篮球场

比赛时间

. 3. 9 2015. 3. 20 中午 12. 30 (周六日无比赛)

参赛队员

软件学院全体师生

比赛奖励

最终取前三名，为获奖队伍颁发奖状及奖品

第一名：奖品及奖状

第二名：奖品及奖状

第三名：奖品及奖状

主办单位

河北师范大学软件学院学生会体育部

准备工作

- 1、比赛提前选好场地以及摆好所需设施
- 2、和宣传部进行沟通进行比赛前期宣传
- 3、比赛开始前明确各人员分工确保比赛顺利进行

比赛细则

- 1、比赛期间如天气不适合比赛，比赛将另安排时间，其他比赛时间不变。
- 2、以兄弟班单位参加比赛，参赛队由一名领队和最多12名运动员参赛，参赛队员必须是兄弟班的同学。领队全权负责该班级队员签到、协商、联系等一切事务。
- 3、比赛分为四节，每节比赛十分钟，一三节休息一分钟半场休息三分钟。
- 4、比赛中每半场累计犯规超过5次，对方可获得两次罚球的机会。
- 5、全场比赛中累计五次犯规的球员将被罚出场。
- 6、全场比赛中各队只有五次要求暂停的机会上半场两次，下半场三次。暂停时间30s□换人无限制。

7、在比赛中有暂停、换人要求的，只能由该班级的领队到计分席进行要求。然后计分席的工作人员提示裁判暂停(或换人)。场上裁判可有特殊暂停，领队和场上球员不能向场上裁判直接请求暂停。

8、参赛服装由体育部提供，球队也可自备。

9、球员做出恶意犯规动作，比如打人等，发生此类情况后，球员将被罚出场外，如有滋事者可将其队伍的该场比赛按弃权处理。

10、弃权：比赛开始时，一方队员不足五人时，球赛不得开始。在比赛时间15分钟候后，参赛队未能到场或依然不足五人时，则由裁判判令该队弃权，由对方球队获胜；一方球队因各种原因提出弃权时，则判定对方球队获胜。

11、如比赛出现队员受伤，立即暂停比赛，到有关工作人员处进行伤口处理，情况严重者请马上送往校医处。

12、在比赛中须尊重裁判、尊重工作人员、尊重对手、尊重队友。场上裁判有比赛最终裁定权。

13、本次篮球赛竞赛规则按照中国篮协近年制定的竞赛规则执行。

14、主办方有最终解释权和裁定权。

后期工作

比赛结束后体育部负责设施的收纳

活动需要

1. 裁判哨6个，记分牌2个

2. 记录台桌椅两套、纸笔若干、记录单若干、计时表两块
3. 篮球2个
4. 条幅一个，院旗一个。

活动预算

水240元

奖状10元

共计250元

[大学篮球赛活动策划方案]

活动策划方案书免费篇三

一、活动前言：

又到了一年毕业季，转眼间□xx级的莘莘学子即将带着他们满腔的热情与不舍离开学校，踏入新的旅程。为了丰富他们在校时的记忆，同时也为了促进我系各班级之间的交流，增强大学生的团结协作精神，我们举办了“欢送杯”篮球赛活动。

二、活动概述：

- 1、比赛时间□xx年4月到5月
- 2、比赛地点：西区篮球场
- 3、比赛对象：化学化工系各个班级

三、主办单位：

化学化工系

四、承办单位：

化学化工系文体生活部

五、活动准备：

- 1、做好宣传工作，通知各个班级负责人。
- 2、安排记分员、计时员、裁判，后勤保障人员，通知记者站。
- 3、联系好当天比赛的场地，不要与其他系部产生冲突。
- 4、需提前一天通知好第二天要比赛的球队。

六、比赛流程策划：

- 1、第一轮循环赛：各个班级抽签进行分组，一共分为六个组，每组获胜场次最多者队晋级第二轮。如果产生相同胜场球队，就看两队比赛所获总分，多者晋级第二轮。
- 2、第二轮淘汰赛：采取淘汰赛制，直接按照各场比赛的总分评出前三名。

七、比赛规定：

- 1、比赛均按照新国际篮球规则执行。
- 2、各组运动员必须服装统一，要求穿正规篮球服，颜色一致，号码清晰。
- 3、比赛前，各参赛队报名，运动员6至12人，要求队长一名，每队报名人员不得超过十二人。

4、每支球队不能请外援，未经报名的球员，不得出场比赛，球队若有不符规定球员出赛时，一经发现或经检举属实者，取消参赛资格。

5、各场比赛要求参赛队提前10分钟到场签到，并组织队员做好准备活动，开赛5分钟未到做弃权处理。比赛时间统一规定为12点整。

6、负责人会提前一天通知到第二天将要比赛的球队，如果遇到下雨天，比赛将延迟进行，具体情况由当天文体部负责人通知到位。

7、如果对比赛结果存在异议，可在赛后咨询有关负责人。如果在比赛中不服从裁判员的判罚视情节而定。轻则当场比赛取消资格，重则本次所有比赛全部取消。

化学化工系学生分会文体生活部

xx年3月25日

活动策划方案书免费篇四

校团委、篮球社团、学生会体育部

二、竞赛时间地点

6月10日—23日在校西篮球场地举行。

三、参赛对象

各学院篮球爱好者

四、参赛办法

(二)、裁判员：枣庄市超越篮球俱乐部教练、枣庄学院篮球社队员、体育学院教师。

(三)、迟到15分钟的队员，视为弃权。

(四)、如遇雨天，比赛顺延。

五、参赛项目

(一)、一分钟三分投篮比赛；

男、女子组

(二)、全场篮球综合技术比赛

男、女子组

六、竞赛办法

(一)、比赛采用最新版篮球竞赛规则及裁判通则。

(二)、参赛运动员必须我院正式学籍的全日制在校学生。

(三)、投中彩球得2分，投中全球得1分，积分多者名次列前。

(四)、如遇两队积分相等，以该两队相互间比赛胜者名次在前。

(五)、均采取一次赛，按成绩排定名次(成绩相同名次并列)。

七、参赛队要求

(一)、服从指挥，按时参赛。

(二)、尊重裁判，友谊第一，比赛第二，赛出水平，赛出风

格。

八、奖励办法

每组分别录取前8名给予奖励，前三名将获得证书及奖品，第四至八名将获得证书。

九、未尽事宜，另行通知

十、本规程内容解释权、修改权归枣庄学院篮球社

枣庄学院团委

体育学院

__年5月21日

活动策划方案书免费篇五

家具行业竞争日趋激烈，频繁促销、超低价格战、大型卖场和知名家具品牌渠道下沉等迹象都预示着家具行业正在发生剧烈震动，行业正在洗牌。同时，宏观政策也正在促使行业转型和升级。

目前，在家具行业中，三线及以下城市产业价值链还是被控制在拥有品牌的家具厂商手中。这些家具厂商会通过各种方式来提高销量，提升品牌高度，其中开展各种活动就是一种非常重要的手段。在所有活动中，大型的开业活动又是尤为重要的一种。“一炮打响”成了很多营销人在做开业活动的一种信念和决心。家具行业的开业和促销活动是一种拉动销量、提高品牌知名度和价值的手段。笔者在这篇文章中将根据实际经验与大家分享如何保证大型活动的成功。

衡量大型活动成功的标准主要有两个：知名度和销量。知名

度通过降维后又可由三个重要维度组成：品牌价值的高度、品牌影响的范围、品牌影响的深度。但由于缺乏基础数据库的支持以及行业erp技术发展的滞后，现今在家具行业很难用数据来衡量“知名度”。因此，销量无疑成为一个可量化的重要指标。

如何保证大型活动的这些效果，尤其是如何保证大型活动能够取得一个好的销量呢？我们将从以下几个方面进行论述。在论述其内容以前，我们必须做两个前提：前提一，以下内容是在一定时间段、一定市场规模下进行论述的；前提二，必须是独立店的操作模式。以下是具体的操作过程和注意事项。

1. 市场调研

市场调研对于每个营销人都是必须和首要进行的环节，而方法应根据具体情况选用。很多时候，大型活动操作的时间还是有限的，因此很多数据是在整个活动进行中收集的。作为一个操盘手，一定要从一开始就要熟悉这个市场，包括新建小区情况、大量业主的装修情况、当地消费习惯和结构、业主社会层次构成、竞争对手情况、当地家具卖场发展情况等；当然，还需要了解业主习惯的信息接收方式、各种pop广告的效果□pop广告投放的最佳时间等内容。作为一个有经验的营销人，应该在市场调研阶段就能规划出这个活动的蓝图，并预估出活动执行后大致的效果。

2物料准备与投放

方案制定后接着就是物料制作与投放，这直接关系到活动的效果。有经验和资源的操盘者都能把握广告物料的制作和投放时间，能够很好地与广告公司沟通。

在时间段上，大型活动物料投放都应该分为两个阶段。

第一个阶段是引子，一般提前于活动开始20天投放。主要目

的有两点：第一，试探市场的反应；第二，收集客户资料。有经验的操盘手在第一个阶段物料的投放后，可以观察出市场反应的大小和方向，这就为第二个阶段决定物料投放的方式方法以及重点事件和地方提供了方便，同时也可以借助第一个阶段投放的物料，收集反馈信息和客户资料。

第二个阶段是积聚能量，一般提前于活动开始10天投放。这个阶段就如烧水一样，是循序渐进地积聚能量的过程。在这个阶段，要注意物料投放的时间节点和投放方式方法。比如，最常规的直投(dm)单页投放就有很多技巧，对于监督和组织dm单页的人员，必须首先制定投放的地点和时间；其次要注意投放人员的选择和管理，让投放人员了解活动内容和我们的目标，制定可行性的物质和精神激励措施都是非常重要的，切忌给发放人员一个绝对固定的计时工资，否则时间越长，工作越难开展，效率越来越低下；再次是dm单页发放一定要注意和代金券、小礼品、邀请函结合使用，做到有的放矢；最后就是尽量激励投放人员与目标客户进行沟通。

3组织与人员选用

对于一个大型的活动来说，需要在短时间内调动大量的资源，并集中性地将这些资源发挥到极致。这需要执行活动的队伍目标一致，行动一致，严格执行。同时，建立一个临时的项目组织也是非常必要的。

第一，项目总负责人应该亲自带领重要成员进行市场调研，并组织重要成员亲自参与方案制定，这样在临时项目团队初期就能保持良好的沟通，了解各个小项目在整个活动中的设计思想和作用，达成共同愿景。

第二，将整个项目按照时间节点、方式方法分成若干小型项目，并根据人员性格特点、工作技能安排不同的工作类型。这里主要的工作职能可分为管理(监督)、执行两个大部分。

第三，注意沟通。在整个活动进行的同时要不断与各种人员进行沟通，包括协作部门之间、上下级之间都需要保持正式和非正式的沟通。必须设定特定时期开展如开会等方式的正式沟通，解决团队合作、激励、过程管理、问题解决等方面的内容，让团队的所有成员都能非常清楚目前项目的各种情况，梳理团队和个人的思路，以达到事半功倍的效果。

第四，特别注意人员选择。各类人员能力不同，需要承担的工作内容也不同。有的人善于执行，有的人善于沟通，分配工作职能的时候就有偏向性。应尽量使各种人员的权、责、利在一定程度上得以平衡。很多时候，精神激励比物质激励更为重要，作用更加明显。

第五，注意做好每个单位之间的交接口，设定一定的交接规则和制度。由于大型活动时间紧迫，人员和物资调动频繁而且巨大，就如同水龙头的接口一样，需要设定正好合适的接口，才能保证水能够及时通过到达指定位置而且不会渗出。要求信息流、资金流、物流等严格在我们设定的规则间流动，保证所有信息的准确和及时。

第六，大型活动的项目负责人是一个关键人物，项目中的所有成败得失与其有极大的关系。家具行业大型活动的项目负责人需要多方面的知识和技能，如产品知识、行政管理、营销、人力、绩效、财务、物流、广告、公共关系、商务谈判等。项目负责人也需要极大的工作能动性和心理承受能力，要从一开始就保持信心满满，胸有成竹地运用自己的经验和技能处理收集的信息，并作出正确的回应和判断。

4外围协作单位的沟通

系统性思考和规划是整个项目的保证之一，构建临时性生态系统思想是重要的。在家具行业活动操作实践中，也应该引进经济学中内生变量和外生变量、管理学中促进因素和抑制因素的思想来考虑整个项目。

政府部门(工商、公安、城管、消防、民政等)、异业单位(电器、装饰、家居卫浴、房地产等)、合作单位(广告公司、中介公司、劳务公司等)在整个外生因素中有很重要的地位，有些因素可能对整个项目的成功有致命影响。从整个项目策划开始就应该理清思路，展开对这些单位的公关，重视这些单位在整个项目中所起的作用。政府部门有可能左右整个项目的进程和成败，而异业单位则是可以让项目得到事半功倍的因素。

处理好外围协作单位的关系，也可以防止竞争对手的阻击，并及时得到竞争对手的信息。在商战中，竞争对手最容易利用的就是这些外围协作单位。如果竞争对手的实力足够，并能使这些外围能量的边际效用发挥到最大，就可以对整个活动项目造成很大的阻碍。对由此涉及到的一系列问题不能忽视，且不得不做好防御和补救措施。