

最新北师大版数学二年级分苹果教案(汇总5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

情人节活动方案篇一

“情人节快乐，快乐情人节……”，当耳边响起孟庭伟的这首耳熟能详的歌时，就会忽然发现我们已然走进了二月，一个寒冷却温馨的月份。

20xx年情人节怎么过，这也许是多少情人们共同关心的问题。面对商家和媒体铺天盖地的广告，送朵红玫瑰或浓浓巧克力，显然有些老套。那就自己策划过个浪漫、温馨、时尚的二月十四日吧！

情人节到来前，你有充分的时间去看看过去有关情人节的杂志或者报纸上有什么文章，也可以上网转转。找到这些文章，读一读，把好点子记下来，然后照着上面说的做。当然别忘了把这些文章收集起来，以备将来再用。

策划一：把情人节变成真正的节日。正好20xx年的情人节是星期一，两人背块大床板，看电视、听情歌、演绎激情、碰撞火花或是去度个小假也是可以的哟。

策划二：情人节送玫瑰倒也无非议，但今年为什么不换个花样，锻炼一下自己的创意和想象力。去做点独特的事情，不送她玫瑰花，而送她一盆亲手栽培的红杜鹃，要不然，为她创作一首情歌或情书。

策划三：送他巧克力。不过你不妨多花点时间，用写着各种情人节对话的包装纸，包好这些巧克力，再送给他，那会是什么感觉？甚至你亲手去做一个巧克力塑像。不必去买太贵的巧克力，把它融化，便可以捏出一些他喜欢的形象，属相、吉祥物、幸运星，只要他喜欢，什么都可以捏。然后将它们整齐地排好，偷偷放进冰箱里。当他打开冰箱准备取食物时发现它们，将是何等的惊奇和感动。

策划四：一定要自己制作情人节卡片。尽管商家所售的卡很精美，可是，自己亲手制作的卡片更有意义。卡片上的话一定要手写，可别用你的打印机。当然，你大可不必非觉得自己是艺术家才能这样干，更何况网络技术已如此发达。不妨在卡片上写和他(她)年龄一样多的爱的理由和原因。

策划五：做一次仿纹身体绘如何？女孩子不妨在“内部景点”和显露处，绘上一朵鲜艳的红玫瑰或者性感的蝴蝶；男孩子则可以在种过牛痘的地方，绘上和女友认识时的年月日，打上个条形码，真可谓创意无限、温馨时尚。

策划七：“绑架”她，蒙上她的眼睛，开车带她乱转，直到她完全迷路。这会儿再告诉她要去的地方：她最喜欢的餐厅，或者是一个十分浪漫的场所。

策划八：一次浪漫的情人节“咪西”，准备一张精致温馨的请柬给她送过去，约好第二天在一个有浪漫名字的餐厅约会，饭前让服务员送上一簇红红的玫瑰（这时的玫瑰可就不俗了），就餐中请乐队专为她献一首“难忘今霄”。

策划九：柔情似水，佳期如梦。这一天，就在家中自酿美味佳肴，将所有的甜情蜜意都做进去。

策划十：网上送花。一朵迷人的玫瑰缓缓出现，先是花骨朵儿，渐渐地，花瓣一一打开，几秒钟过后，鲜红的玫瑰完全盛开，娇艳欲滴。这一切都是出现在电脑屏幕上。按住手中的

“小鼠”，“伊妹”小姐就把花送到情人手中了。

情人节活动方案篇二

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

- 1、最终目的：提高产品销售量；
- 2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度。

2020年x月xx日——x月xx日

xx珠宝各卖点

xx珠宝

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒期待，只因为爱在我们的`心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

情人节活动方案篇三

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

：8月12——8月16日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

（一）钻饰节

百年老店，百年好合——20xx钻饰节。

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店·百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选。

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券、西装77元抵扣券、鞋品77元抵扣券。

女装77元抵扣券、服装配饰9折卡、华服6折卡、婚纱摄影8折卡。

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

情人节活动方案篇四

2, 目标任务:8970元

3. 1浪漫情人套餐(30套)

地点:一楼商务吧

时间:2月14日17::00—20:00

形式:西式烛光套餐, 现场小提琴演奏

套餐价格及内容:299元/套

3. 2299元套餐赠送内容

3. 2. 1赠送玫瑰花1支

3. 2. 2赠巧克力2块

3. 2. 2赠送50元茶饮消费券一张

3. 2. 3赠送五华酒店精美情侣手套2双/对

3氛围布置

沿用中午的布置

情人节活动方案篇五

七夕情人节xx全新时尚主题派对活动

爱情冲击波寻找你心中的女神

x月x日、x日

1、通过本次活动，提高xx公司在周边同行业市场的品牌号召力；

2、提高20%的日均营业额。

本次活动综合北京、上海、深圳、杭州、酒吧已行之有效的促销方法，结合当地娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息；

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛；

4、本活动以passion大厅为活动中心□ktv包房为辅；

5、凡31日光临的女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击排名靠前波：“寻找你心中的女神”

活动口号：坚决同陌生人说话；

公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色)；

交友卡内容为：姓名(昵称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求；

客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写；

客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她；

如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的`dj服务员着便装参加活动。

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”

爱情冲击第三波：“真情告白”

爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间x月x日—x日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获x月x日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

二等奖：三名数码mp4各一部；

三等奖：十名巧克力各一盒

1、大门口：

大门对面：3.5米x2.5米广告牌两块

大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案；

大门：粉红色气球点缀。

2、大堂：

大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围；

楼梯扶手点缀红色玫瑰花；

3、大厅：

4、ktv包房：

各包房每张台面放置玫瑰花一支；、各包房放置活动计划及细则一份。

策划部于据总办及董事会意见修改好计划案并准备实施；

工程部按图纸于20日前做好广告架的制作、安装工作；

财务部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购

买;

情人节活动方案篇六

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年8月16日(七夕节)好节相连,情人节是表达爱情的机会,人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人,人们会想到送鲜花给爱人或情人,同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等),所以我们就迎合了这种心理,特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰,让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话,使xx珠宝附着上情感的含义,以情感诉求打动广大消费者的心,以情感营销取胜。

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气;
- 2、提高xx珠宝品牌在当地知名度,抢占市场份额;
- 3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度,以利于长期推广销售。

1、造势活动:

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告,还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销:

凡在xx珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵,此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等,主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语,之后连同珠宝一起送出,使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感

的精神馈赠。

3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

(3)各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

略

情人节活动方案篇七

“岁月无声、真爱永恒”

20xx年x月x日星期x19∶30——22∶00

某某酒吧

男女配合。才能玩的活动

33人左右

一 “寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选

择1位心仪的，速配成功。）（七夕情人节情侣活动策划书）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩。要配合。男女是一组后都不能离开对方离开算弃权处理没有礼品不能玩下轮游戏。

“分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

3、情歌对对唱

由主持人说个字。如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉。只要男能够牵到你的手就赢的

5、一见钟情心心相印

6、四不象

每队男女谈论给对方学什么叫。那个队的可以男的或者女的叫男的猜。猜对算赢猜3次

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块活动人数32人先定下来。交钱有负责人收其提前14号收起把经费。买礼品和道具和食品干果。水果这样人数可以早点定下来。