

互斥方案的优选方法(优质5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

互斥方案的优选方法篇一

【看经典图片了解党史】例如：1921年7月23日至31日，中国_在上海召开第一次全国代表大会。1934~1936年长征，红军辗转十四省，突破几十万敌军的包围封锁，唱响战略转移的凯歌。1992年初，_先后视察武昌、深圳、珠海、上海等地。推进改革开放和现代化建设。

【党史小故事】请学生表演长征小故事

请同学交流他们采访长辈所了解到的生活发生的变化。

赵亮：在1955年到1993年间中国长期实行计划经济，商品短缺，人们需要凭粮票才能购买食物，而且拿到后都需要排很长时间的队伍才能买到东西。1978年党的十一届三中全会作出了实行改革开放的决策，使经济发生了翻天覆地的变化，人民的生活水平也有大幅提高。其他学生交流发言。

不知不觉中，已经建党91周年了，中国_自从1921年成立至今，走过了91年坎坷而光辉的道路，从一个只有五十多人的党组织发展成为拥有八千多万党员、执政六十多年的世界最大政党。在这个值得纪念的日子里，我们要抱有感激之心，感谢中国_带给我们繁荣富强的国家，幸福安逸的生活，让我们生活在和平的时期。

此次主题班会，通过形式丰富多彩的活动，例如诗歌朗诵、

访谈交流、党史小故事等让学生了解了党史、体验感悟到了社会主义伟大建设的成就，并激发了学生的社会责任感和使命感。尤其党史小故事通过学生生动的演绎也让学生深刻体会到建党90周年来，我党经历的风风雨雨。虽然我们生活在和平年代，但依旧要传承老一代革命家、老一代党员身上所体现的坚忍不拔、不怕困难的精神。感受身边变化的活动让每一位同学都积极参与进来，虽然他们只有14岁，出生在和平年代，生活条件优越。但是通过此次采访活动，他们从爷爷奶奶那里了解到我们今天生活的幸福来之不易，要珍惜现在美好的生活。

互斥方案的优选方法篇二

(1) 买情人节礼物，送相声情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠相声情侣套票。

(2) 浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

服装营销活动策划方案2

一、市场分析

随着时间的不断前行，人们对于时尚的追求也越来越强烈，对于美的定义也不在单一化，各种新版服饰的不断创新和改善，时尚潮人门的崇尚心情也更加明显，我店经营的时尚服饰和各种精美饰品必然是极有发展的。

目标市场：追求时尚，个性，崇尚完美的时尚潮人。

2、市场机会及环境（宏观环境、微观环境）

3、顾客的购买准则

二、竞争分析

互斥方案的优选方法篇三

七色花找朋友

一群六岁左右的孩子，离开了妈妈的怀抱，背着沉甸甸的书包，迈进学校的大门。学校的操场、教室、楼道……一切的一切对于他们都是那么新奇，于是他们在操场、教室、楼道中时常抑制不住心中的喜悦而奔跑一阵，喊叫一阵；在家里他们是爷爷、奶奶、爸爸、妈妈的心尖尖，至高无上的小皇帝、小公主，衣来伸手，饭来张口，甚至不会穿衣服，不会系鞋带……面对这群天真幼稚可爱而又“不规矩”的孩子，我有一个设想：让孩子们在一年的时间内逐渐养成好习惯，成为有规矩的孩子。

他们是六七岁的孩子，喜欢“代币”（各色花瓣），喜欢与小伙伴一比高低。

（1）培养目标：使学生在七色花的引导下，在“讲文明、爱学习，守纪律、爱锻炼、讲卫生、爱劳动、能自理”七个方面榜样的引导下，得到各色花瓣，养成好习惯。

（2）发展目标：使学生在这一活动中，在得到花瓣的同时养成好习惯，为将来的学习生活打下良好的基础。

二、：

主持人：伙伴们，坐好了。还记得上次主题班会吗？（记得）好！上次我们通过《寻找七色花》主题班会知道了怎样做个好学生，那么今天七色花来到了我们中间，你们看，（七色花来到讲台前）请他们自我介绍。

红花瓣：我是红花瓣，代表讲文明。

橙花瓣：我是橙花瓣，代表爱学习。

黄花瓣：我是黄花瓣，代表守纪律。

绿花瓣：我是绿花瓣，代表爱锻炼。

青花瓣：我是青花瓣，代表讲卫生。

蓝花瓣：我是蓝花瓣，代表爱劳动。

紫花瓣：我是紫花瓣，代表能自理。

主持人：七个花瓣，向大家介绍完了，下面就由他们七个来主持吧！

（宣布）《七色花找朋友》主题班中队会现在开始。

一二三四五六七，红橙黄绿青蓝紫，

一个一个小花瓣，组成美丽的七色花，

我是一个红花瓣，要找讲文明的好学生，

和它成为好朋友，大家谁来帮助我？

（举手提名）

表演1□xxx见到老师有礼貌，主动问好，并且见到值周生也主动问好。

红花瓣□xxx和xxx讲文明有礼貌，我把红色的花瓣送给他们。

（谢谢）希望大家都讲文明、讲礼貌，做个人人喜欢的好学生。

一二三四五六七，红橙黄绿青蓝紫，

一个一个小花瓣，组成美丽的七色花。

我是一个橙花瓣，要找爱学习的好学生……

xxx和xxx优秀得的多，我决定和他们成为好朋友，我把红色的花瓣送给你们。（谢谢）橙花瓣：我也希望大家都得到许多的优秀奖章，我愿意和很多很多的同学做朋友。

一二三四五六七，红橙黄绿青蓝紫，

一个一个小花瓣，组成美丽的七色花。

我是一个黄花瓣，哪个同学守纪律，

我愿和它做朋友，把这花瓣送给他，

同学们呀说一说，谁能得到这花瓣？

（举手提名）

黄花瓣：我决定把这花瓣送给xxx和xxx成为他们的好朋友。

我愿大家都向他俩学习，上课时做正直，守纪律，不乱动；下课时去操场做游戏，不乱跑。下次我还要来，和很多很多的同学做朋友。

一二三四五六七，红橙黄绿青蓝紫，

一个一个小花瓣，组成美丽的七色花。

绿花瓣：愿意，愿意我把绿色花瓣送给你，愿你继续努力去锻炼。

绿花瓣：愿意，愿意。我把这绿色花瓣送给你们，愿你们下次运动会上再得第一，为班集体增光。

一二三四五六七，红橙黄绿青蓝紫，一个一个小花瓣，组成美丽的七色花。

我是一个青花瓣，现在我来找一找，

哪个同学最干净，我要和他做朋友，

把青色的花瓣送给他。

（走到下面看衣服、脖子、指甲）

啊！我找到了xxx□xxx他俩的衣服大家看，多么干净又整齐；他俩的脖子大家瞧，洗得干净没有泥儿。他俩的指甲仔细看，又不长来又没泥儿。我把青色的花瓣送给他们，和他们成为好朋友。（谢谢）我愿全体同学，每人都要讲卫生，这样才能不生病，从下就要讲卫生，养成好习惯，人人都喜欢。到那时我再来和很多很多的同学成为好朋友。

一二三四五六七，红橙黄绿青蓝紫，

一个一个小花瓣，组成美丽的七色花。

我是一个蓝花瓣，专找爱劳动的同学做朋友。

同学们细观察，谁平时最爱劳动，你们帮我找找看。（举手提名）对xxx□xxx同学最爱劳动，我把蓝色花瓣送给他们。

（谢谢）愿每个同学都向他们来学习：下课了，看到地上有纸屑，赶紧把它捡起来；看到桌椅不整齐，赶紧把它摆放好；看到黑板不干净，赶紧把它擦干净……那样我们的教室会更干净更明亮。我希望把蓝花瓣送给更多的同学。

一二三四五六七，红橙黄绿青蓝紫，

一个一个小花瓣，组成美丽的七色花。

我是一个紫花瓣，我们要自理，不要再让爸爸妈妈帮我们做这做那，我们要自己的事自己做，做个能干的好孩子。平时□xxx□xxx□xxx同学收拾学习用具最快、最整齐，我就把紫色的花瓣送给他们。希望大家都努力自己的事自己做，做个能干的好学生，做个爸爸妈妈都喜欢的好孩子。

主持人：请得到花瓣的同学走到前面把花瓣贴在黑板上。

主持人：咦！七色花怎么变大了？

七个花瓣：那是因为我们找到了好朋友。

主持人：我希望有更多的同学在各个方面努力得到七色花成为好学生。

（对七色花瓣）我相信你们会找到更多的朋友的。

班主任讲话：（略）

主持人：我宣布《七色花找朋友》主题班会结束。

互斥方案的优选方法篇四

党在我心中

为了纪念中国_建党100周年、重温党的光辉历程、歌颂党的伟大成就，继承和发扬党的光辉传统和优良作风进一步开展创先争优活动展现我院共青团员的积极地精神风貌和奋发向上的思想。

___年__月__日

___教学楼_楼___自习室

全班同学

1, 在党的100大寿来临之际，我们将以团班会演讲比赛的形式进行初选，不但让同学了解党的光辉历程的同时，将时代精神与历史相结合，用自己的思维看历史，从历史中学习，还鼓励同学们创新思维大胆展现个人风采，鼓励班级在活动中争先，营造一个浓厚的班级氛围。

2, 感悟自身价值，学习树立目标，并努力追求、实现自身价值。

1组织班委策划小组，并进行讨论、明确深化班会主题，确定班会形式。

2准备班会所需文稿

3选定主持人

1班会首先，放歌《没有_就没有新中国》

2主持人宣布班会开始

3选手轮流上台演讲

4最后导员结语

5班会结束，班主任做总结发言。

互斥方案的优选方法篇五

由于今年天气的因素，夏季时间比往年提前，入秋以后天气也一直比较炎热，从终端消费上看，消费者在入秋后仍然以消费夏装为主，到目前为止除了秋前款已经销售一段时间外，其他的秋装才刚刚开始销售，十一之后很多地区的气候将会

变冷，将进入卖冬装的季节，所以今年秋装的销售时间将比较短，对于销售非常不利，为在十一期间促进秋装销售，配合市场部各项促销活动，制定此推广方案，以期在十一期间在终端营造出促销的氛围，为销售推波助澜。

1. 礼品一：衣架

以衣架作为本次促销赠品，主要目的是体现播牌人性化的一面，播牌设想周到，添了一些衣服，所以送你衣架，让你没有后顾之忧地可以去买自己的喜欢的衣服，另一个说辞就是：有了漂亮的衣服，你还要有漂亮的衣架才行。

2. 礼品二：围裙

本次推广主题为“秋收”，“收”其实包含收衣服和收礼品的含义，“秋收”的第一联想就是收获季节的劳动，但消费者均为都市女性，因为意义已经转换，但秋收时要用的围裙却仍有具有标志性，所以，为凸显“秋收”的主题概念，本次推广活动定制了一批围裙作为促销礼品，因为围裙是能够渗透到消费者生活里面去的生活用品，所以，对于品牌的长期推广具有一定的渗透性意义。

1. 通过优惠促销活动的现场举办拉动消费；

2. 通过广告宣传及媒体（电视广告及报纸杂志）进行新产品的宣传；

秋收国庆 “中秋快乐

背景布前挂着许多衣架，衣架上挂着几件衣服。

活动期间，店员均穿上围裙。