

最新银行晚会策划方案 晚会活动方案(通用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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

银行晚会策划方案篇一

相逢是缘，相知是情□close you and me,happy everyone!

图文中心四楼报告厅

李黎

郭建军

男待定女李黎

韩潇梁继成

刘东蒯玉华

2、花脂蜂负责调试舞台灯光音响及电脑多媒体设备，郭建军准备背景音乐视频影视素材，韩潇、史景春负责会场布置和道具。

食品：茶水、饮料、水果、糖果、花生、瓜子等(基本足够任吃任饮)。

道具：扑克牌2副，遮眼巾15条(可用口罩代替)，吉他(韩潇

带)，玩具剑1个。文艺演出道具由演出者自备。

奖品：游戏奖12个，幸运观众奖2个

1、集体合影留念：合影结束后，安排嘉宾及朋友们就坐，主右宾左，特邀嘉宾居中。（播放背景音乐：开场音乐）

2、主持人致开幕词，介绍并欢迎嘉宾的到来。

3、特邀嘉宾代表致辞

4、开场节目

文艺节目12

男女声合唱you and me,主客单位各1个集体文艺节目表演。（推荐）

5、游戏互动节目一

缘份速配抢凳子，规则如下：

a)缘份速配：事先从两幅扑克牌中分别各选取号码花色相同的牌，由30位男士和30位女士依次抽取自己的幸运号牌，抽到花色和号码相同的男士和女士速配为一对游戏拍档，携手参与接下来的游戏互动环节。

b)抢凳子：舞台中央由14张椅子围摆成一个大圈，幸运号牌为奇数的15对搭档上台站在椅子外侧围成一个圈，由吉他手韩潇弹吉他，吉他声响起，游戏开始，所有搭档手牵手围着椅子开始转，当吉他声戛然而止时，大家纷纷抢坐凳子，坐不上凳子的一对搭档被淘汰。然后取走一张椅子，接着开始，直到剩下最后3对搭档为最终的胜出者。

c)影视配音秀：大屏幕播放一段搞笑影视片段，大家先共同观看一遍，然后去掉原声，由3对胜出搭档分别充当男女主人公的配音演员进行配音表演，由观众依据配音的效果评出最终的冠亚季军，并颁发奖品。

高潮□close you and me,情系你我他

6、文艺节目3

7、游戏互动节目二

a)情歌串烧：在场所有人员分为两个阵营：俊男队和靓女队，先由靓女队任一队员唱一句歌，再由俊男队接唱另一句，依次循环，每一句接唱的歌的歌词的首个字必须和上一句歌的歌词的最后一个字在发音上相吻合。比如女唱：冬季到台北来看鱼，男只能接唱雨一直下。接不上的一方为负放，唱三局，胜两局者为最终获胜一方。

b)方言大pk:俊男队和靓女队各选派5名选手参赛(最好外省籍或在外省外地生活过)，男女队各派自由选派一名队员相互用方言交谈，各说一句，由女队员先说，如果哪一方无法对答又解释不出对方说话的准确意思，即被淘汰，胜者接着进行下一轮pk□直到一方的所有队员被淘汰为止，有队员没被淘汰的一方为胜方。

尾声□happycristmusnight

8、文艺节目4

9、游戏互动节目三

a)猪八戒背媳妇：抽到偶数牌的15对拍档上台，男扮猪八戒女扮媳妇，分别站在会场的东西两侧，会场中央放若干椅子作障碍，所有猪八戒把眼睛用遮眼巾蒙住，走到会场另一侧

去抢一个媳妇背回原地(背着往回走的过程中由媳妇做引导绕过障碍。最先背回媳妇的3个猪八戒和他们的媳妇获胜并进入下一游戏环节。

b)影视经典对白模仿秀：播放大话西游曾经有一份真挚的爱情摆在我面前，我没有珍惜那段经典影视对白片段，三对男女搭档依次进行模仿表演，由观众依据表演的效果评出最终的冠亚季军，并颁发奖品。

10、集体兔子舞(现代版+原始版)

11、播放闭幕歌曲《圣诞歌we wish you christmas》邀嘉宾同唱共舞。

主持人致闭幕辞

12、所有来宾到指定地点会餐。

1、本次活动所有费用aa制，参会人员每人预交50元，多退少补。

2、少带现金aa费用+往返路费即可。

3、贵重首饰尽量不要佩戴。

4、个人物品，手机或者现金最好能携身保管。

5、莫贪杯，司机更要注意酒后驾车危险。

银行晚会策划方案篇二

银行是依法成立的经营货币信贷业务的金融机构。银行是商品货币经济发展到一定阶段的产物。下面是银行活动方案范

文，欢迎参阅。

为进一步加强我行的服务工作，不断提高服务效率，提升服务层次，塑造xx银行的服务形象，打造xx银行的服务品牌，用优质高效的服务推行我行各项经营工作。根据分行今年服务工作的指导精神，按照分行的安排，支行决定开展文明优质服务竞赛活动。活动实施方案如下：

一、竞赛目标

通过此次活动，推进优质服务工作，以倡导行业文明规范服务为核心，以规范优质服务标准为向导，以建立和完善科学服务管理工作机制为重点，增强全员服务意识，不断提高服务水平，打造特色服务文化，树立和宣传服务先进典型，建设一流的服务团队，培育一流的服务文化，打造一流的服务品牌，展示一流的行业形象，提升吉林银行的服务品牌，构建“文明优质服务年”，促进支行业务发展。

二、组织领导

为保证优质服务工作有序进行，支行成立文明优质服务竞赛活动领导小组，组成人员如下：

组长：

副组长：

成员：

领导小组办公室

主任：

副主任：

成员：

具体工作由办公室组织实施，各部门给予配合。

三、活动安排

活动分动员、实施、总结评比三个阶段进行。

(一) 动员阶段(3月16日—3月25日)。

1、组织开展学习动员活动。一是召开中层干部会，学习贯彻《20xx年文明优质服务竞赛活动会议》精神，并传达给每位员工，形成落实材料。二是成立支行文明优质服务竞赛活动领导小组。建立“一把手”责任制，明确责任。三是结合工作实际，制定《文明优质服务竞赛活动实施方案》。四是召开全行员工动员大会，下发今年服务工作活动方案，明确活动目的，布置工作计划。

(二) 实施阶段(3月26日—12月31日)

根据分行的竞赛方案，支行将从一下四个方面开展此次文明优质服务竞赛工作。

1、制定措施，完善服务

组织开展查摆服务当中问题。每个网点都要组织员工对本单位服务当中的问题进行查摆、梳理，制定整改措施，每个网点都要组织员工写出题为“如何参加优质文明服务竞赛的感想和体会”，自我约束自己，积极投身到竞赛活动中。积极报道活动中涌现的好人好事，总结经验，加强交流，促进工作，提高优质服务整体工作水平。

2、组织开展学习和技能培训、比赛。

(1)以《服务规范化标准及细则》和《营业网点标准化管理手册》为标准，定期组织理念培训和礼仪培训，从服务语言、服务态度、职业形象、服务纪律、服务技能、服务场所、服务设施等几个方面规范临柜人员的服务方法，促进各营业网点在服务上、管理上达到流程化、标准化，全面提升吉林银行优质文明服务水平。

(2)从网点标准化建设、接待客户水平、业务办理质量等方面开展练兵，着重培养大堂经理服务能力、柜员操作技能，选拔出优秀网点，参加在分行举办现场服务演示竞赛。

(3)为全面提升临柜人员的综合理论能力和业务技能，支行将统一组织业务培训，专项技能培训，业务能手培训，每季度还将开展一次专题讲座、知识问答、技能竞赛，成绩突出的员工将代表支行参加分行举办业务竞赛。

3、开展服务监督检查活动。对外公布监督电话，设立意见箱，及时妥善地处理客户投诉。针对投诉情况，支行将召开处理应急投诉事件经验交流会，对处理投诉率等突发事件得当、客户满意率高的进行现场讲演，以提高全行人员的处理投诉和应对突发事件的能力。

4、定期召开网点主任和大堂经理服务经验交流会。交流服务管理经验；总结服务中好的想法和做法；查找服务存在的问题和不足，对共性问题，研究解决办法。支行将聘请专业人员进行讲解，提升服务水准。

(三)总结评比阶段(20xx年6月末、12月末)。此次竞赛活动分两次评比，分别是半年小评、全年总评，上半年考评结果计入全年总分，年末总评进行奖励。支行将根据《服务规范化标准及细则》和《业网点标准化管理手册》的标准对各网点活动开展期间的服务工作进行全面检查、评比，并量化打分，进而产生先进集体和个人。

四、奖惩措施

1、奖项设置。

半年奖项设置：网点人均业务量奖2个；文明优质服务集体奖2个（网点）。

全年奖项设置：文明优质服务先进集体（网点）2个，服务标兵2人，业务操作能手3人。

委屈奖3人。

2、奖励方式。

凡获奖单位、集体及个人，支行给予奖励并上报分行，分行将给予物质奖励及外出学习、考察奖励。

委屈奖由各网点推荐上报，经支行领导小组研究确定具体奖励措施。

3、处罚。

总行有效投诉一次的网点主任免职（有效投诉当事人下岗重新竞聘上岗），服务考评得分列分行后三名的营业网点，支行将对网点主任问责或对网点进行经济处罚。

一、合作单位简介

无

二、活动目的

以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

三、活动内容要点

1. 活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口(或能力可及范围内)开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2. 交流话题建议

抢答问题建议如下：

1. 某银行是哪年成立的？

2. 某银行的经营理念是什么？

3. 某银行理财产品的产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3. 宣传方式(1)在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2)在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广

告；

(3)通过微信宣传活动信息；

4. 活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

四、目标客户组织

1. 目标客户

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户；

2. 客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

五、时间地点的安排

1. 时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2. 地点

我行社区银行门口(或能力范围可及内)

六、费用预算(请详细列出各项费用名称, 单价, 数量, 总价等)

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0--500元(可用我行现有水杯或其他)

平板电视1台3000元(社区银行应自有此设备)

七、预期效果分析

1. 通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保, 人气量肯定暴增

2. 通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时, 配合理财及储蓄产品的销售, 大幅增加网点存款和业务量。

八、人员安排与职责

1. 活动策划人: 2人

职责: 安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

2. 活动协调人: 3人

职责: 接待来访客户并做好推广解释工作

3. 活动现场负责人: 1人

职责: 负责一切当日活动细则

1. 概念: 营销策划方案是商业银行在进行金融产品或服务的

市场销售之前，为使销售达到预期目标而进行的各种销售促进活动的整体性策划文书。

2. 作用：营销策划是针对某一客户开发和某一产品营销而制作的规划，它的任务是为将朦胧的“将来时”渐变为有序的“现在进行时”提供行动指南，由此而形成的营销策划方案则是商业银行开展市场营销活动的蓝本。

3. 特点：营销策划方案必须具备鲜明的目的性、明显的综合性、强烈的针对性、突出的操作性、确切的明了性等特点，即体现“围绕主题、目的明确，深入细致、周到具体，一事一策，简易明了”的要求。

结构模式

1. 种类：商业银行市场营销策划方案因其策划的对象不同，可分为大型优良客户营销策划方案、重大项目营销策划方案、市场调查策划方案、产品推介策划方案等等。

2. 结构：

营销策划方案的基本结构是：

第一部分：营销策划方案封面

在这部分内容中，策划者需分项简要概述以下内容：

1) 营销策划的全称。

基本格式是：xx银行关于营销策划书

2) 营销策划的部门与策划人。

营销策划：xx银行分(支)行客户部

主策划人：、

3) 营销策划的时间。

x年x月x日

第二部分：营销策划主题和项目介绍

根据不同的营销策划对象(即营销策划项目)，拟定各自所应围绕的主题。营销策划主题是整个营销策划的基石和内核，是营销策划的基本准绳。在阐述营销策划主题的基础上，要对策划的项目情况作一简要的介绍，包括项目的背景、项目的概况、项目的进展、项目的发展趋势等。

第三部分：营销策划分析

营销策划分析可以是逐项分类分析，也可以作综合分析，视策划的具体情况来定。

1) 项目市场分析。

宏观环境状况。主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。

项目市场状况。主要包括现有产品或服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对商业银行新产品或服务的潜在需求、市场占有份额、市场容量、市场拓展空间等等。

同业市场状况。主要包括同业的机构、同业的细分市场、同业的竞争手段、同业的营销方式、同业进入市场的可能与程度等等。

各种不同的营销策划所需的市场分析资料是不完全相同的，要根据营销策划需要去搜集，并在营销策划中简要说明。

2) 基本问题分析。

营销策划所面临的问题和所要解决的问题，这些问题的生成原因是什么?其中主要原因有哪些?解决这些问题的基本思路如何确定，出发点是什么?通过何种途径，采取什么方式解决?等等。

3) 主要优劣势分析。

主要优势分析：围绕营销策划主题，将要开展某一方面的市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等)，拥有哪些方面的优势，主要是自身优势(即自身的强项)分析，也应考虑外部的一些有利因素。营销策划就是要利用好有利因素，发挥出自身优势。分析优势应冷静客观，既不能“过”，也不能“不及”，要实事求是。

主要劣势分析：主要劣势分析就是分析与将要开展的市场营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。营销策划就是要避免和化解这些不利因素，如何弥补自身的不足，错开自身的弱项。

主要条件分析：主要条件分析就是分析将要开展的市场营销活动所需要的条件，包括已具备的条件和尚须创造的条件，逐一列出，逐一分析，以求得资源的最佳利用与组合。

第四部分：营销策划目标

不同项目的营销策划，有各自不同的营销策划目标，而营销策划目标大多由一些具体的指标所组成。拟订营销策划目标，要实事求是，经过努力能够达到。

第五部分：营销执行方案(即保障措施)

制订营销执行方案，是营销策划的重头戏，是对市场营销活

动各个环节、各个方面工作的精心设计、周密安排和逐一布置与落实，是营销活动组织、开展的脚本。

制订营销执行方案应考虑以下问题：

- (1) 理顺本次营销活动所涉及的各种关系。
- (2) 把握本次营销活动的重点和难点。
- (3) 确定本次营销活动应采取的策略。
- (4) 弄清楚开展本次营销活动可利用的人、财、物等方面的资源与条件，确定好策划预算。
- (5) 本次营销团队人员的组成，各参与部门及人员在本次营销活动中所应完成的任务、所应承担的责任和所应充当的角色。
- (6) 开展本次营销活动的监控、反馈机制和传导系统。
- (7) 完成本次营销策划任务的时间安排(分阶段任务)。
- (8) 开展本次营销活动可能出现的突发问题与应急措施。
- (9) 对本次营销活动的考核奖惩方式。

写作指要：

撰写营销策划方案，应注意把握以下几个要点：

1. 要突出卖点。

说服是策划方案的本质特征。每个策划方案一定要有独特的卖点，让读者一看就明白，一看就心动，以说服领导采纳。

2. 要突出创新。

不要把策划书当作计划书来写，因为计划无需创意，只处理细节，而策划必须要有创意。

3. 要突出重点。

策划方案切不可面面俱到，无论是项目介绍、策划分析还是营销执行方案都要重点突出。

共2页，当前第1页12

银行晚会策划方案篇三

二、活动目的：通过举办社区消夏晚会来提升文化氛围，促进社区和谐，邻里和睦，喜迎十八大召开，社区消夏晚会活动方案。

三、活动对象：社区居民

四、主办单位：北辛街社区居委会

五、承办单位：济南正道跆拳道馆

六、参加形式：消夏文艺晚会

七、活动时间□20xx年7月18日

八、活动地点：华联广场

九、参与方式：1. 公园管理处：场地和用电

2. 社区居委会：前期晚会活动的宣传和晚会活动中的. 秩序维护

3. 舞台，音响，主持，演员，和精美的礼品

十、活动准备：本次活动将从2个大的方面来进行准备和布置

（一）策划工作：

为了迎接十八大的召开，深入开展社区居民精神文明建设，北辛街社区整合辖区资源，联合华联广场、正道跆拳道馆准备举行社区消夏晚会，丰富居民文化生活，规划方案《社区消夏晚会活动方案》。

（二）宣传工作：

1、以社区居民为主，在活动前期，积极做好宣传，并将信息及时的反馈。

2、社区内加强内部宣传，发动内部成员，积极的投入到居委进行宣传。

（一）歌曲活动：进行彩排，保证节目质量

（二）在活动开始前，由徐小溪、于瑞雪将节目顺序名单发放到场嘉宾，社区领导

（三）活动前，各部门应该各施其职，多次检查设备、线路等，立即处理不良现象。

活动下午7点准时开始，由主持人介绍活动主办单位，协办单位，承办单位。主持人介绍到场评委及嘉宾。主办方领导致辞，讲话，按节目单曲目流程进行演出。

1、活动结束后，做好清洁的清理和打扫。

2、宣传：由北辛街社区对本次活动进行后续报道。

3. 现场：现场拍照或摄影

银行晚会策划方案篇四

通过开展“六一”系列活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐，从而度过一个幸福、难忘的“六一”儿童节。使家长在参观和参与xx的节日庆祝活动中，进一步感悟幼儿教育的观念，从中使自己对如何教育孩子有所启发，通过向家长、社会展示xx的“六一”活动，进一步塑造本园的良好形象。

1、活动主题：阳光快乐成长。

2、宣传口号□xx是孩子们快乐的天地，做快乐孩子，做快乐家长，做快乐老师!多一份细心，多一份关怀，多一声问候，多拥抱孩子，微笑每一天(解放孩子的思维，使孩子会学。解放孩子的嘴巴，使孩子会说。解放孩子的双手，使孩子会玩。解放孩子的双手，使孩子会做自己力所能及的事。)

xx学大礼堂舞台

参加对象：全体师生

表演形式以歌舞为主，也可采用相声、小品、快板、独唱，也可以器乐演奏、时装表演、课本剧、情景剧等其它类型。

1、内容积极向上，能反映小学生朝气蓬勃的精神面貌和快乐的童年，形式自定，服装、道具、化妆自备。

2、一至六年级以班级为单位，每班报一个节目作为的表演。

3、学生集体歌舞要求统一服装。

1、总指挥□xx

2、副总指挥□xx

3、会场布置□x

4、会场组织□x

5、主持人□x

请各班老师认真排练学生，保证节目质量。按时按要求将节目报给陈夏芸老师，保证工作得以顺利开展。

1、上报节目时间：5月25日下午放学前。

2、5月25日，所报上的节目交由陈夏芸老师进行编排，然后将编排好的打印成节目单。

银行晚会策划方案篇五

为了迎接201x年到来，丰富校园生活，营造新年的气氛，展示我县中学生艺术教育的丰硕成果，促进我县学校艺术教育工作，经我局研究决定，举办琼中县201x年元旦中学生文艺汇演活动。为确保活动的顺利举行，特制定本方案：

一、指导思想

紧紧围绕“我的中国梦”的主题，相约201x年元旦，为推动素质教育和推进校园文化建设，丰富师生校园文化生活，充分展示我县中学艺术教育的丰硕成果和学生的良好精神风貌，努力营造文明高雅、奋发向上和谐美好的校园文化氛围，不断提高我县学校艺术教育工作水平。

二、晚会主题：“我的中国梦”

四、演出地点：琼中中学

五、演出对象：琼中中学、琼中思源实验学校、琼中民族思

源实验学校、县青少年校外活动中心、琼中县实验学校、南嘉学校。

六、演出内容及形式

(一)指定学校演出节目安排：琼中中学、琼中思源实验学校、琼中民族思源实验学校各3个节目，县青少年校外活动中心1个节目，琼中县实验学校、南嘉学校各2个节目。

(二)节目内容要选取合适的素材，内容要积极、健康、向上，突出主题，彰显我县民族传统特色。节目形式多元化、创造性、趣味性、独特性，具体形式主要是合唱、舞蹈、器乐演奏等，节目短而精，避免纯闹剧。演出的节目要充分体现学生良好的精神风貌与艺术修养，尽量体现艺术性和创新性。每个节目时间控制在5分钟左右。

(四)各参演学校参加演出费用(含服装、食宿、车费、补助等)自行解决，县教育局给予一定的补贴。

七、组织机构和职责

为加强领导、强化责任，确保晚会任务落到实处，决定成立琼中县201x年元旦中学生文艺汇演活动工作领导小组：

组 长：王海山(局长)

副组长：吴立壮(副局长)

傅永东(副局长、思源学校校长)

陈嗣怀(副局长)

陈华强(琼中中学校长)

张兴虎(民族思源实验学校校长)

王 可(主任科员)

成 员：符能勇、黄秀兰、王兰、许环彬、吴晓霞

陈运环、陈家锋、谭吉双、彭满堂

领导小组下设办公室，办公室主任由陈嗣怀副局长兼任，副主任由琼中中学陈华强校长兼任，成员主要从琼中中学、县青少年校外活动中心抽调，具体负责元旦中学生文艺汇演活动的组织和策划工作。

领导小组下设导演策划组、舞台设置组、安全保卫组和后勤保障组。

(一) 导演策划组

组 长：王兰(兼)

副组长：陈运环(兼)

成 员：陈家锋(兼)、莫业新、王素娟、陈小芳

王成波

职 责：

- 1、负责组织安排各演出单位节目的审查验收。
- 2、负责编写节目串词，编排演出秩序。
- 3、负责组织彩排及有序进行演出。
- 4、负责编排节目顺序和印制节目单。

(二) 舞台设置组

组 长：符日仕

副组长：汪彬、莫业新(兼)

成 员：由县中学音乐组、美术组人员组成。

职 责：

- 1、负责联系舞台，装饰演出场地，包括音响、灯光。
- 2、负责安排来宾座位。
- 3、负责舞台道具的撤换。

(三) 安全保卫组

组 长：杨宵

副组长：曾海涛

成 员：由县中学政教处人员组成。

职 责：

- 1、负责与公安、消防等相关部门联系。
- 2、负责演出过程的安全，协助维持好入场、退场秩序。
- 3、负责处理演出现场突发事件。

(四) 后勤保障组

组 长：符能勇(兼)

副组长：刘立新

成员：王贤才、关义夫、陈朝霞、黄妹

职责：

- 1、负责撰写领导致辞。
- 2、负责邀请来宾，接待。
- 3、负责联系晚会节目的摄像和新闻报道。
- 4、负责演出场所所需物品的购买。

八、有关事项

(一)此次元旦文艺晚会的节目准备时间短，任务重，要求高，各参演学校领导要引起重视，积极配合，确保此次元旦文艺晚会汇演的成功。其它学校(园)自行组织庆祝“元旦”活动。

(二)各参演学校必须认真搞好节目的排练，做到在不影响正常教学的情况下，保证参加演出学生的排练时间，提高参演节目演出水平。本次元旦文艺汇演不排名，不评等次。

(三)演出服装和道具要精心准备，要求设计合理，与节目内容和形式巧妙结合。

(四)各参演学校要加强对节目排练期间学生纪律和安全的管
理，杜绝元旦文艺晚会节目排练、演出期间任何安全事故的
发生。

(五)各学校必须在演出前对学生进行安全、文明礼貌和纪律
教育，要求学生观看演出时做文明观众，不得大声喧哗，不
得随意走动。