

# 最新年终活动策划方案(模板5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 年终活动策划方案篇一

为了活跃公司文化气氛，增进同事之间的了解，增加员工之间的感情，强化了每个人的主人翁意识和集体荣誉感，举办此次活动。

一、活动时间：2020年12月底，晚6点左右

二、活动地点：等办公室通知

三、策划准备

1. 地点选择：与酒店方面联系好，要求场地音响设备，定好日期

2. 车辆安排：当天跟司机联系好

3. 礼品物资：烟酒花生瓜子零食水果奖品

4. 设备准备：话筒笔记本电脑相机歌曲歌词活动音乐下载

5. 节目安排：游戏歌曲舞蹈相声魔术双簧小品抽奖，提前通知各班班长，让员工有准备，然后报公司办公室。

6. 人员安排：主持：2人男女各一名(准备主持稿串词)摄影设备管理(播放音乐)

7. 活动结束现场整理

#### 四、活动当天流程

1. 主持人宣布活动开始

2. 潘总致辞

3. 表演节目

4. 抽奖环节

5. 互动游戏

6. 用餐

五、经费预算交通费用酒店消费礼品水果等

六、活动总结 文字照片录像存档

## 年终活动策划方案篇二

风风火火的`20xx年悄然过去，春节即将来临，为共同庆贺和纪念这一节日、感谢全体员工一年以来的辛勤工作与付出、展现正格员工的团队和创新精神、传播正格的良好形象和品牌认知，同时诠释正格的企业文化内涵，我们拟定举行正格体育20xx新春年会，具体如下：

爱你一世，员工同乐会

20xx年12月20日/20xx年1月17日前4天左右

17□00——21□00

待定

正格全体员工

正格运动卖场员工（含主管级以上人员）

正格俱乐部员工（含主管级以上人员）

年会特邀表演人员

经销商客人

特邀嘉宾

拟定参加20xx年新春年会人数为：230人左右

项目职责及分工

为确保20xx年会顺利举行，方便开展工作，成立专门的领导工作项目组，并下设节目策划组、舞台道具组、宣传企划组、会务管理组、技术支持组，后勤保障组、礼仪接待组、主持组。负责人安排各小组的工作及协调各小组的之间工作。

【杨x□总指挥

【戚xx□总导演

【袁x□现场导演，负责前期、当日各项工作安排，舞台整体效果，及晚会节奏把控。

【孙x□周xx□晚会主持（台上的统筹）。

协助人□20xx年主持配合

【企划部】晚宴现场人员调动、各项工作细化安排、紧急突发事件处理。

【人事行政部】晚会节目、演职人员总体统筹协调工作。

【人事行政部】现场宴席布置、席位安排，礼宾接待，晚宴。

【企划部】负责协调安排晚会颁奖及抽奖环节中的礼仪引导、服务工作。

协助人□it部

□it部】音响、灯光、舞台效果的跟踪，以及舞台道具安排、协调。

协助人：酒店方

【俱乐部】跟踪协调外协摄影、录像人员。

【企划部】负责晚会拍照事宜、宣传道具的管理、舞台与现场的连络。

□it部】抽奖系统的维护、使用。

【各部门负责人】现场秩序维护、特勤。

晚宴+领导讲话+节目表演+抽奖活动+颁奖典礼

（一）宴席设置：

约x人

30桌，每桌12人、酒水按订货会标准

(二) 领导讲话:

(三) 节目表演: 节目突出正格公司特色, 向员工提供专业舞台、鼓励原创创新, 如有需要则加入外请特色节目烘托气氛, 节目类型不限, 涉及舞蹈、舞台剧、演唱、朗诵、小品等, 预计10个节目, 与抽奖、颁奖活动相互穿插。

(四) 抽奖活动

(幸运好彩+喜从天降), 中奖率100%

特等奖1名4000元标准 (笔记本电脑、液晶电视、冰箱、手机)

一等奖1名20xx元标准 (手机、相机、洗衣机、平板电脑)

二等奖2名1000元标准 (精美手表、家用电器、高档厨具、)

三等奖3名500元标准

四等奖5名300元标准

五等奖10名100元标准

鼓励奖180名20元标准

由公司总监级以上高管现场打分评比节目, 总分数排列前三名获奖励。

奖励办法: 以节目 (团体) 为单位

第一名□x元

第二名□x元

第二名□x元

（一）年会构想：

公司与职员的相互融合与历程回顾。

分享成就、表彰先进的主题盛会。

领导拜年、先进受奖、回馈员工，呈现公司上下同仁与用人之道，正格企业文化的激情诠释。

晚宴、文艺表演与抽奖互动穿插其中感受激情喜悦。

公司战略融入年会，激励职员与公司携手共创辉煌未来。

（二）年会主题

20xx□全民同乐

（三）年会特色

晚宴+领导互动+节目表演+抽奖+先进颁奖

高层领导的燃情投入，拍摄vcr

特色的奖项设置、颁奖盛典，感动员工，激励员工贡献热情

加入精彩节目，用更专业更震撼的演出把整台晚会推向高潮

（四）晚会节目流程

## 年终活动策划方案篇三

根据现阶段市场时期淡旺季的转换及或者贵店其他原因造成

的短期怠留现象，抢占市场份额，提升卖点和业绩，以创造更多利润，从而进一步扩大自身品牌在市场上的影响力和知名度。

## 二、企划方向：

以秀场促销活动为主，全力承接旺季到来，抢占争夺旺季市场份额。

## 三、活动主题：

- 1、以动态秀或静态秀形式为贵店创造效益，达到宣传目的。
- 2、利用人潮较多的地方，示范当今最新动态秀或静态秀，促销主题，吸引观众，制造定单。

## 四、活动详情：

- 1、举办时间：以周五、周六、周日，法定节假日为宜。
- 2、举办地点：以人潮较多，流量较大的商场之类为宜。

## 五、执行方式：

- 1、由模特现场表演吸引人潮，由现场门市伺机接单。
- 2、以静态的品牌特色展示为主，利用小蜜蜂引客户来塑造人潮。
- 3、门市接单。

## 六、人力运用

- 1、现场总指挥(负责场内气氛，激情的调动)

2、现场接战门市( \_\_~20名)

3、动态展示时：女模特4名，男模特2名；化妆造型师2~4名

4、静态展示时：模特2~4名

5、引客人员20~30名

七、对外活动理由：

以店庆或其他节日为借口。

八、宣传方式：

1、事先应在一周内作出相应的媒介广告，前期铺垫(如：电视、报纸、费用不宜太高)。

2、现场dm单的印制和发放。

3、现场主持人，气氛制造烘托。

九、活动目的：

双赢

十、促销策略：

抓住当地顾客的心态，制定出适当的价格，在此基础上推出“为庆祝\_\_大型婚纱展示”，现场预定婚照连升三级，“爱情跳板”特惠专案，现场参与，现场抽奖。

十一、操作方法：

1、本次活动突出特惠栏目，设立高额奖品，(根据贵店营利制订，以下供参考)以此吸引客户眼球，可以家电为奖品，强



调不限套系，百分百中奖，数量有限，送完为止，并在活动中不停公布中奖人情况及所得奖品，以显示人气以及活动的真实性。

a□预约当天预付订金300元 跳一级\_\_88

b□预约当天预付订金50% 跳二级\_\_88

c□预约当天缴付全款 跳三级\_\_88

其它套系依此类推，预定套系越高档，现金减价越高。

3、特惠1+1=3行动，两对同行、套系服务立即增值\_\_00元以上

a□可获得照片多赠三组

b□可获得全家福照片三张

c□可获得结婚当天多提供三项服务

4、疯狂免费活动

a□不限套系结婚当天婚纱礼服免费活动

b□不限套系当天项链、耳环免费提供

c□不限套系甜蜜传真喜贴免费提供

6、所有门市人员必须明确优惠措施及幅度，如超出必须向主管申请

7、所有专案之优惠不得折扣现金，不能重复享受。

8、若遇已在别家定单的客人，一定要以同样热情的态度来对待，并尽可能地吃单(须申请主管)。