# 2024年元旦节艺术活动,元旦活动策划方案,元旦活动策划书(精)(4篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-11-22

*20\_年元旦节艺术活动,元旦活动策划方案,元旦活动策划书(精)一为了今天的活动，我们早早地把教室布置好了，窗子上贴满了贴纸，几乎把整个窗子都遮住了。电风扇上挂着好几个圣诞老人模样的玩具，仿佛他们过一会儿就会跳下来给我们分发礼物。而天花板上则...*

**20\_年元旦节艺术活动,元旦活动策划方案,元旦活动策划书(精)一**

为了今天的活动，我们早早地把教室布置好了，窗子上贴满了贴纸，几乎把整个窗子都遮住了。电风扇上挂着好几个圣诞老人模样的玩具，仿佛他们过一会儿就会跳下来给我们分发礼物。而天花板上则吊着一排绘有雪人的旗子，只要有风拂过，它们就会左右飘荡，在风中跳起舞来，所有装饰让人目不暇接。

“丁零零!”随着第四节课的上课铃声一响，我们便如火如荼地开始了我们的活动，同学们的游戏异彩纷呈，有趣的“猜卧底”，令人哭笑不得的“不可能完成的任务”，还有激动人心的“解铁环比赛\"。

我们小组也不甘示弱，准备了“古诗文擂台赛”。游戏开始了，主持人走上讲台，你一言我一语地开始介绍起我们的游戏：“我们的游戏是由我，xx，xx和xx承办的，我们的比赛规则是，每人取一个字，说出含有这个字的诗句。”。

终于比赛开始了，同学们有的抽到的是“老”便立马说出“少壮不努力，老大徒伤悲”的句子，也有的抽到的是“童”经过苦思冥想之后，想到了“童孙未解供耕织，也傍桑阴学种瓜”的佳句，还有的抽到的是“人”，却眉头紧锁，怎么也想不出来，我在下面小声地说：“人有悲欢离合。”可是最终还是住了嘴，唉，书到用时方恨少，平时还是要多积累呀!

终于轮到我上去玩啦，我玩的是解铁环比赛。主持人一上场并没有说什么，而是拿了一个铁盒子，选了几个参赛的人，直接把铁环发给参赛者，只听她一声“开始\"，所有的同学都便使出了浑身解数，有的人一看见它们，就露出了不屑一顾的神情，很快就把很快就把他们解开了。有的人琢磨了好久，才解开它们，还有的人根本打不开。我拿到铁环之后，首先想把他们口对口，两手发力，扯开它们，可是铁环就是铁环，纹丝不动，我又两手往两边掰，想掰开它们，可它们还是紧紧地粘连在一起。我急得恨不得把他们一刀两断，可惜时间已经到了。我只得了个参与奖。

“丁零零”清脆的铃声告诉我们，欢乐的时光已经结束了，我们意犹未尽，带着同学们的礼物和老师祝福回了家，虽然早就放学了，但我们的欢声笑语还在教室中回荡!

**20\_年元旦节艺术活动,元旦活动策划方案,元旦活动策划书(精)二**

此次促销活动从1月x日方案提报到1月x日元旦促销活动结束，历时近半月。从结果已经看出我们目前的管理和销售系统存在非常严重的问题，现就活动过程总结如下：

1、活动方案的制定、审批用了5天的时间，此环节属正常环节。

2、活动产品的准备：

2/1活动产品的到位达成率仅为20%。

2/2活动产品到位数量的准确率为64%，套件有两款cb010706a0003和cb010706a0004产品比确认数量各多出10套，cb100302a0001夏凉被比实际要货数量多出40条，cb010702a0001到货数量比订货数量少21套。

2/3活动产品包装的准确率为55%，有45%的产品未按照订单要求执行。

2/4活动产品的打样周期过长，从4月9日活动方案确认后至20日分公司店庆产品采购申请签署，分公司都未见过产品的生产样，且留给确认和生产及到货的时间只有7天，调整的时间都没有了，

2/5活动产品的品质在销售过程中总体反映质量较差。特别印花夏凉被，绗缝质量不过关，漏针、跳线现象非常普遍。印花套件产品的面料品质不过关，跳纱现象普遍。套件产品的花型相对陈旧，且色系相对集中，以红、绿为主。枕芯和蚕丝被的质量市场反映很好。

2/6活动产品的产品合格率：27%。1、枕芯无洗标;2、套件产品无品牌、无洗标(工厂和公司各寄一次洗标到分公司，两次都不合格，无法使用);3、蚕丝被的执行标准标注错误;

2/7活动产品的整理：27日到货后，由于货品没有装箱单，套件类商品又混色混码。分公司组织了三个小组进行货品整理，同时还要对所有产品加贴产品合格证。整理工作用了三天时间，30日晚上9点钟才完成。这个环节是非常不正常的，影响了促销前期的产品和价格培训。

2/8促销活动执行：

2/8/1、活动执行中营业员对产品的卖点不熟悉;

2/8/2、营业员的服务标准偏低，对销售的达成欲 望不高，缺乏营业技巧;

2/8/3、营业员的考核提成方式存在严重问题，按个人考核，没有团队意识。存在内部争生意的现象，没有团队协作，分工又分家。

2/8/4、营业员对家纺的产品陈列缺乏技巧，现场陈列不生动。虽经常调整，但保持的时间很短;

2/8/5、店铺的结算系统效率非常低，第一天的营业额为8600多，9点30分营业结束后做销售数据整理工作就用了二个小时，11点30分才做完，大家都很疲劳。影响了第二天的工作效率，我们的结算系统目前以手工帐为主，电脑里做帐也是excel表格，和手工帐没有区别，且要重复做。如果一天做8万元的销售这个系统要崩溃了。同样是店铺结算，想一想超市的收银和数据统计工作是如何进行的，如果和我们一样，结果会如何。

2/8/6、促销的推广方式单一，此次考虑到成本问题，仅制作了dm单和卖场的易拉宝，希望更多的依靠卖场的人流带来客流。dm单原计划制作20xx0份并做夹报投放，分公司在看到促销产品的图片后(23日分公司开会讨论，为了控制风险，决定制作5000份dm单并不做夹报投放)，dm单的数量和覆盖面低于原计划。

2/8/7、dm单在派发的过程中存在监督盲点。30日晚安排相关人员派发dm单，实际在执行中发现有业务人员在规定的时间和地点并未出现在派发现场，已对相关人员进行了批评。

总结：

1、物流配送环节存在问题，产品运输无装箱单、无发货单。如收货方不签字，可视为未收到此批货物。

2、方案执定时对sm广场的人流量预估过高，导致销售目标制定偏高。

3、实到货物数量和下单数量不符，相关部门的审核形同虚设，和供应商的货款如何结算不详。

4、采购系统不专业，没有严格执行大货生产的作业流程，对国内的产品标识标注不熟悉。

5、销售部对方案的执行力不够，在促销的实施过程中一线营业员的执行力较差。加班要谈工资、太累需要休息等。

6、对现金充值卡的管理混乱。目前分公司有金、银卡，体验卡和会员卡三种卡，每种卡内都有消费金额。

a)金卡充5000送1000，银卡充20xx送200

b)体验卡：卡内有200-500元不等的金额

c)会员卡：感恩节期间窗帘做促销活动时的赠卡，买多少送多少

以上三种现金卡的管理没有明确的使用要求，是否再参加店铺内的打折活动，是否可以购买店内的所有商品。在没有明确的管理办法或申请分公司负责人之前，已要求店铺停止使用后两种现金卡。

7、部门间缺少有效沟通，整个供应链系统不是一个有机的整体。

8、以上现象的映出我们的品牌管理没有中枢，各个部门都在按自己的标准做事情，而不是按市场的标准在做事情。

9、周年庆活动提升了sm店铺的影响力，活动结束后店铺的销售额有了大幅提升，周六和周日的营业额达到了10188.4元。

10、通过此次促销，分公司得出了淡季的销售方法：以一楼的花车销售为辅、以三楼的店铺销售为主的销售模式。通过一楼的花车销售，向三楼的店铺介绍客流，提高三楼店铺的进店客流。已和sm广场的管理人员达成默契：一楼的花车销售可以长期进行。为了增加三楼的店铺客流，可以和三楼的奇迹健身房、刘诗昆钢琴艺术学校联合举办活动，向他们的会员提供体验卡、现金券等方式吸引他们的会员到sm广场店铺体验、消费。

11、终端销售是一个系统工程，系统各个环节都不能出现问题，此次促销暴露了我们在营销管理上存在很多问题，发现问题并不可怕，希望我们的团队在今后的工作中能通过团队的力量改观目前的现状。通过内部有效调整，提升中冠纺织的管理水平和营业状况。我们一起努力!

**20\_年元旦节艺术活动,元旦活动策划方案,元旦活动策划书(精)三**

尊敬的各位来宾、女士们、先生们:

大家中午好!

新春伊始，万象更新。今天的枝城小学张灯结彩，喜气洋洋，在这美好的日子里，我们将共同见证一对情侣张xx先生和江xx小姐的幸福结合。首先，请允许我代表二位新人以及他们的家人对

各位来宾的光临，表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

现在我隆重宣布：张xx先生、江xx小姐新婚庆典仪式正式开始!(奏婚礼进行曲)

首先，让我们用热烈的掌声，欢迎今天的一对新人闪亮登场。“鹊上枝头春意闹，燕飞心怀伊人来”。身披洁白的婚纱，沐浴在幸福甜蜜之中的佳人，在新郎的相拥下，伴着幸福的婚礼进行曲，肩并着肩、手牵着手、心贴着心，面带着微笑向我们款款走来。“执子之手，与子偕老”。此刻，意味着两颗相恋已久的心，终于走到了一起;意味着两个相爱的人步入了神圣的婚姻殿堂;意味着在今后的日子里，无论是风是雨都要一起度过。(新人上前台，男左女右)

好了，我们的一对新人已经来到了我们舞台的中央，下面，请

允许我向各位来宾介绍一下今天的二位新人。站在旁边的这位亭亭玉立、婀娜多姿的漂亮姑娘，就是今天的新娘江xx小姐。站在新娘旁边的这位英俊潇洒，相貌堂堂，喜不自禁的小伙子就是咱们今天的新郎张xx先生。这正是，才子配佳人，美女配俊男，朋友们，让我们伸出热情的双手，再次把最热烈的掌声和最真诚的祝福送给这对幸福的新人!

请问新郎张xx先生，您愿意娶您身边这位江xx小姐为你的妻子吗?(愿意)无论是贫贱与富贵都会直到永远吗?(是的)

那么请问江xx小姐：您愿意嫁给在您身边这位张xx先生为学校元旦主持词妻吗?(愿意)无论贫贱与富贵都会直到永远吗?(是的)

那么好，既然是两厢情愿，自然珠联璧合，佳偶天成。现在让我们用最热烈的掌声有请证婚人、枝城小学党支部书记、校长余吉

全同志为这对新人证婚。

那么接下来按照中华民族的传统民俗，新人就要履行拜堂成亲的仪式。有请我们的二位新人面向在座的所有来宾准备好：“一拜天地。一鞠躬!感谢天赐姻缘;二鞠躬!感谢地献福气;三鞠躬!

感谢嘉宾光临!

“谁言寸草心，报得三春晖。”父母为了儿女的成长染白了青丝，费尽了心血。常言道：“水有源，树有根，儿女不忘养育恩，今朝结婚成家业，尊老敬贤孝双亲”。如今，新娘和新郎已成家，当然要感谢父母的生养之恩。让我们掌声有请双方的老人上场。来，面向父母拜高堂：一鞠躬!感谢养育之恩，再鞠躬，感谢抚养成人，三鞠躬，永远孝敬双亲!请工作人员端上香茶。一杯清茶虽不能回报养育之恩，但饱含着儿女们的一份孝心。

此时此刻，一对新人的父母不知有多么的高兴和荣耀，不知有多少知心的话儿想对子女说。那么首先让我们有请新娘的父亲讲话：

多么感人肺腑的一段话语啊!让我们再次把最热烈的掌声送给这位伟大的父亲。看到自己的儿子成家了，我想，新郎张xx先生的父母也一定是激动万分，下面，让我们掌声有请新郎的父亲讲话。

常言道，长兄为父，长嫂为母，为了这场婚礼，新郎的哥嫂也倾注了大量的心血，下面，让我们掌声请出新郎的哥哥嫂嫂、侄女上场。欢迎你们。今天，看到你的弟弟成家了，你一定有很多话想说，来，请发表你的感言。

好接下来是夫妻对拜，请二位新人向左向右转，我们大家看一下，谁鞠躬鞠得越深说明谁爱对方爱得越深，一鞠躬，互敬互爱，再鞠躬，白头偕老，三鞠躬，永结同心!经过三拜、九鞠躬之后，你们就是正式的夫妻了，恭喜二位，请二位新人交换信物。下面我们请新郎新娘共同喝一杯幸福的交杯酒。有请工作人员为新人献上幸福的美酒!

“天生才子佳人配，只羡鸳鸯不羡仙”。美丽的新娘就好比是一杯玫瑰红酒，而新郎就是那红酒杯，就这样慢慢品味那融合的滋味。我想是缘、是份把这对钟爱一生的新人结合得卿卿我我，从此形影不离!是天、是地把这对心心相印的夫妻融合得恩恩爱爱，从

此幸福永恒。

此刻，新人早已沉浸在爱河之中，他们的心早已紧紧地贴在一

起，激动的心情早已溢于言表。下面就请新郎讲话：

新郎的讲话言简意赅，却句句充满真情!下面就请新娘讲话：

新娘的讲话真是情真意浓啊，这种明月可见的深情，定能拥有最欢乐的一生。好了，朋友们，让我们为幸福的小夫妻祝福，为快乐的爱侣歌唱，为火热的爱情举杯，愿他们的人生之路永远洒满爱的阳光!

张xx先生、江xx小姐新婚庆典仪式圆满成功。最后祝所有

的来宾在新的一年里身体健康，万事如意!酒宴马上开始，希望大家：碰杯邀客开宏量，举箸敬宾品佳肴。请贵宾入席，鸣炮奏乐!喜宴开始!

【元旦结婚主持词(二)】[\_TAG\_h2]20\_年元旦节艺术活动,元旦活动策划方案,元旦活动策划书(精)四

为全面推进素质教育，丰富校园文化生活，培养团队精神，提高师生幸福指数，营造和谐校园，拟于20xx年元旦来临之际，举行＂庆元旦＂师生文艺汇演，特制定活动方案如下：

一、活动主题

迎新年师生同乐，秀节目团队出彩。

二、活动时间

元旦（具体时间待定）。

三、活动地点

体育馆。

四、节目组成及形式

1）节目组成：

1.教师部分

各年级由年级组长牵头，组织本年级的教师编排一个集体节目，人数不能少于10人。

2.学生部分

①每班一个节目，各年级分别选出6个节目参加学校的元旦文艺汇演。

②校合唱团、校舞蹈队各排练一个节目。

2）节目形式：

1.节目要求形式多样，如：大型舞蹈、音乐剧、服装表演、相声、小品、课本剧、歌伴舞、武术表演、健美操等，内容要求积极、健康、向上，体现当代师生的精神面貌和风采。

2.每个节目表演时间不超过6分钟，节目质量要高，要体现较高的艺术水准。

五、活动要求

1.各年级接到通知后应高度重视，积极组织师生参加本次活动，落实参赛节目并组织排练，做好汇演准备工作。

2.各年级在12月18日前将参加汇演的节目、形式及节目串词（填报元旦文艺汇演节目报表）报肖慧老师处。

3.演出服装、道具、音乐年级自备，音乐统一制成光碟，标明年级和节目名称。

4.音乐老师选拔、确定节目主持人并进行培训。

六、活动奖励

本次活动集体将分类设奖（教师类、学生类），并设置奖金和奖品。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！