# 如何写桌游活动策划书(精)(5篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-02-23

*如何写桌游活动策划书(精)一由于三国杀等桌面游戏在系内人气逐渐提升，我们决定举办一次桌游活动，并将其作为传统活动每年一度地举办下去。以此来丰富大家课余生活，增进同学间友谊。1， 在宿舍文化月中，丰富同学的课余生活。2， 尽可能让更多人参与进...*

**如何写桌游活动策划书(精)一**

由于三国杀等桌面游戏在系内人气逐渐提升，我们决定举办一次桌游活动，并将其作为传统活动每年一度地举办下去。以此来丰富大家课余生活，增进同学间友谊。

1， 在宿舍文化月中，丰富同学的课余生活。

2， 尽可能让更多人参与进来，增进宿舍同学感情，活跃系内气氛。

3， 丰富课余生活，尤其是对喜欢三国杀，狼人杀的同学一次大展身手的机会

4，缓解学习压力

xxx-xxx

1，狼人杀威海选项同一时间内只进行一局，每局人数为8到18人，主持任冰珅。每局结束后获胜阵营有小奖品。

2，三国杀比赛采取八人局进行比赛，比赛延续积分制规则（即每局比赛完成后进行计分）最后通过积分来进行评奖。裁判将选定2至3人，用于维持秩序，并且洗牌须由裁判进行。大部分时间由参赛选手自行进行互相监督，但若遇到疑难问题须向裁判询问。

3，提前一天做好采购及卡牌准备工作，活动开始前半小时到场布置。活动过程中有人负责全程拍照，在活动结束后一天内上传网络并在系会群内放出下载地址。1~2人负责接待。

4，活动对象：全校师生

宣传部分：1，联系宣传部设计传单，贴于公告栏。

2，通过qq群及人人网等网络媒体进行宣传

3，联系各班班长对本班同学进行动员

场地布置：由生活部成员在到排好桌子，安放好卡牌，零食等

注：警告一次-5分，达到2次后直接取消比赛资格

本次比赛由举办方：内蒙古师范大学生管会拥有规则的最终解释权

**如何写桌游活动策划书(精)二**

江晓青：创业背景分析

徐云燕：项目预算分析

陈星星：市场及营销环境分析

蓝晓菲：营销等具体实施方案分析

余乐意：提出项目并制作ppt及演讲

桌面游戏这个名词来源于英文boardgame，也译作桌上游戏，就是在桌面上玩的游戏。简称bg，或者“桌游”。就其字面意思，广义地来讲，“桌面游戏”包括大家所熟知的象棋、扑克、麻将等传统棋牌类游戏；而在专业游戏界，“桌面游戏”专指欧美传入的有特定主题和专业道具的新式互动游戏。

桌上游戏很简单，它只需要一些游戏配件、一本规则书、一张大桌子、一些一起玩的人；桌上游戏也不简单，一个好的游戏，它需要与人互动，需要动脑。

桌面游戏发源于德国，在欧美地区已经风行了几十年。桌游内容涉及战争、贸易、文化、艺术、城市建设、历史等多个方面，大多使用纸质材料加上精美的模型辅助。它是一种面对面的游戏，非常强调交流。因此，桌游室家庭休闲、朋友聚会、甚至商务闲暇等多种场合的最佳沟通方式。

桌游所面向的人员不分男女老幼、老手新人，都可以享受欢乐，这就是以一种具有魅力的休闲娱乐方式。它最吸引人的地方莫过于它拥有互动性，包含人与人之间的沟通与对话。相比冰冷的计算机屏幕，从在线游戏去培养人际关系与寻求自我认同，这样的场景画面带给人的感觉更为真实，而原本简单的游戏性便因此大大地增幅。

（一）市场背景分析

国外市场：现在桌游吧这一类的的店铺已经占据了全世界范围里的很多国家和地区，例如欧美，美洲，澳洲，日本台湾等地。很多有兴趣投资桌游吧的老板现在大部分都是以家盟店的形式加盟其他国家和地区，市场已经比较饱和。

国内市场：国内很多地方已经开始了桌游吧的热潮，如最先得到桌游吧开展的上海，北京，深圳，广州等。

杭州市场：桌游吧目前在杭州下沙尚处于起步阶段，由于整个产业刚刚起步，因此整个市场有待开发、完善。已有7、8家专门的桌游吧，店面规模不大，主要遍布在传媒对面有两家，物美对面有一家，育英对面有一家，经贸附近也有一家。玩的基本上都是“80后”、“90后”的年轻人，下沙是有高教园区，学生居多。一到周和节假日店里生意就会变好，炎炎夏日时更会很多的客流量。

（1）市场细分

通过整个市场背景的了解，接触桌游的消费者都是希望能够业余休闲，锻炼大脑。a．因此，我们选取了两个依据来进行市场细分，具体如下：细分依据

人口变量年龄性别婚姻状况教育职业

收入因素16－39以男性居多，女性比例较少未婚居多高中，大专，本科学生，白领，其他没有自主收入的学生，主要是依靠父母心理变量社会阶层性格

生活状况中下阶层，白领外向，社交型，雄心勃勃单身或恋爱中，有家庭的较少调查分析

b．对于被调查者参加过的各种各样的形式的聚会所持的态度可知，他们希望有新的聚会形式占总数的47%，而普遍人觉得聚会形式单一而感到无聊占28%。人们参与各种娱乐活动并没有很强的目的性，很少有人为了去ktv唱歌而去ktv，为了去看电影而去电影院。他们更看重的是娱乐时的放松的氛围以及与人交流的情感体验。由此可推出文明的“桌游”可以让一些人远离网络暴力游戏，除了酒吧、k歌等场所，也为年轻人提供了一个健康的相对轻松的休闲空间。

（2）目标市场的选择

我们的桌游吧实行的是集中性市场策略。目标市场集中，将所有的资源力量集中，主营三国杀这类较热门的游戏，进行专业化经营，能满足特定顾客的需求的优点；其次还可以快速开发适销对路的产品，有利于降低生产成本，节约营销费用，来增加利润。

（3）市场定位

不仅可以使玩家们的思维逻辑得到锻炼，而且防止大脑早衰。我店的游戏种类繁多，环境优雅，服务贴心。

不断更新产品，还可以在店里出售相关书籍报刊杂志，供大家购买。不定时举行新手和高手的交流活动，吸引更多顾客；到附近一些高校、中学推广，让人们来试玩从而回去校内、外做宣传。

（一）产品策略

1、针对产品

由于我们的桌游店计划开在下沙，据我们调查了解下沙的桌游店主要在财经学校附近，我们要针对桌游来吸引顾客的到来，在桌游这个项目上深入挖掘，把这个项目做得精又深，做出与其他店铺不同的特色来。目前桌游仅局限于三国杀等游戏，大部分都来自国外，没有中文版，这使得国外的经典桌游难以在国内推广，再加上国内设计的桌游没有新意，可选的游戏就相对少了。据我们调查研究，目前我们的竞争对手桌游的数量不算多，而且大多数的游戏种类比较单一，有的是欢乐型聚会游戏，缺乏策略与对抗游戏，而有的则多数是策略与对抗类游戏，欢乐型较少。所以我们要引进新游戏来填补市场空白，例如，卡坦岛、马尼拉、电力公司、魔兽牌、通缉令、富饶之城、矮人矿坑、德国心心脏病、德国蟑螂、达芬奇密码、以色列麻将、角斗士、开膛手杰克、铁路大亨、波多黎各、卡卡颂、杀人游戏bang（三国杀的原型游戏）等以满足消费者不同层次的需求，只有不断满足顾客的需求，才能留住他们的脚步。

1、为初学者提供“高手教路”的咨询服务，以便玩家对游戏的掌握。进行游戏介绍，翻阅游戏菜单，目录，按照分类看简介，总比站在游戏架前不知所措和乱选一通好。

2、准备舒适的休息区，等人时傻坐着可不是好的感觉，沙发+杂志+游戏机可能更容易让顾客满足和感到温馨。为目标客户准备茶饮、果汁、小吃、甜品、简餐等可供购买。

3、为提供更好的服务，要求服务人员热情、真诚，还要帮有需要的客户介绍桌游的玩法。

必要时可以陪着客人玩。

4、背景音乐。安静的环境有的时候会给人感觉死气沉沉，特别是在人少的时候，适当的音乐可以改善玩游戏的心情，圣诞，新年音乐在相应节日播放更是氛围加倍。5）禁烟区和吸烟区。虽然吸烟是有害的，但顾客总是会有不同的需求，完全排斥一方或混在一起都影响经营，分区是最简单的。

6）免费wifi的提供。让本桌游馆提升了一个档次。除学生外，白领等一些职场人士在闲暇之余也可能前来娱乐

店面选址在下沙，面向的消费人群主要是在校大学生，所以价格不能定位过高收费方式：会员：6元/小时；非会员：8元/小时会员可以享受20元畅玩；非会员30元畅玩成为会员：预存50元即可成为会员

营业时间：周一至周四：10：00-23：00；周五至周日：24小时营业

优惠策略：周一会员5元/小时；周二情侣免一人；周三三人同行免一人；周四学生5元/小时；周五饮料6折；周末10元/小时35封顶；会员分级折扣。

为了向消费者或用户传递产品信息，激发他们的购买欲望和购买行为，以达到扩大销售的目的。我们将合适的产品，在适当地点、以适当的价格出售的信息传递到目标市场，一般是通过两种方式：

1、传单发放：传单发放是最有效最直接的宣传方式，在各高校门口发放给大学生，或者在附近小区发放给年轻人，并在传单上注明凭传单可以获得一定的优惠。

2、上门推销。我们可以在就近向消费人群推销我们的游戏，介绍桌游的特性，引起他们的兴趣和好感。

1、在网上发布店里的最新促销信息和活动，和店面的发展历程，精彩的玩家故事，吸引目标人群关注和搜索引擎的收录。达到传播信息的沉积，方便玩家随时查到关于你店里的信息。

2、联系学校中的社团，在他们搞活动的时候，通过提供经济或者奖品赞助，条件是让这些社团在活动宣传单和海报上宣传桌游吧。这样做的好处是成本低，宣传单和海报钱都不需要自己出，同时节省宣传的人力，并且这样的广告方式进入校园不会有阻碍。篇2：趣味桌游策划书

**如何写桌游活动策划书(精)三**

桌游是一种集益智交友为一体的桌上游戏，融入不同的游戏背景从而为玩家提供各种不同的角色，让玩家从游戏中锻炼自己的判断力、决断力以及谋略，同时能在游戏过程中加强与同伴的交流，“我们桌游吧”活动策划书。

为丰富学院的文娱活动，给各位同学提供高质量的活动，我们电子学院新闻部决定举办此次桌游竞技赛，此次活动旨在提高电子学院的活动质量、活动声誉等。

目前桌游在大学校园已经成为一种流行趋向，各个同学虽说不精通此道但都或多或少了解，而目前学院并无正规的桌游大赛，如能顺应时尚潮流举办此次活动那么从人气来说此次大赛就已经成功百分之八十。

此次活动的最大目的在于做一期经典的好活动，让我院的活动能比下学校其他各学院，其次在于培养下一届新闻部的干事让他们从活动的`组织中得到充分的锻炼，开拓他们的思维与视野，将新闻部的传统传承下去。

对象：电子学院在校全体学生

条件：可组队也可单人报名

活动主办方：电子与信息工程学院学生会新闻部

活动协办方：电子与信息工程学院学生会体育部、宣传部

1）前期宣传工作：

①海报一张，用于在食堂门口摆台宣传使用；②宣传单；③班级宣传，通过跑班让所有大一学生了解活动。

2)报名工作：

①摆台宣传现场报名；

②跑班时报名

3）赛事筹备工作：

①前期物资的确定；

②报名筹备；

③场地筹备；

④赛间组织筹备。

4）邀请主持人、裁判。

5）场地安排：

目前暂定场地在二教。

日程安排

1）11.19-11.22开始活动的宣传工作，和报名工作。

2）11.22租借教室

3）11.22下午15.30正式开始比赛，采取三局两胜制，在下午角逐出4强。

人事安排

1）宣传安排：

宣传部帮忙出海报；

19~22日三个部门轮流帮忙摆台宣传；

由新闻部和体育部负责跑班宣传；

2）报名负责:新闻部负责

3）资金奖品：外联部负责

4）场地布置：新闻部及体育部干事·

5）赛间组织（裁判）a赛区陆俊峰张恩（\*）董荣锦

···b赛区陆宁陈成（\*）杨茹

···c赛区徐诚（\*）徐苏红王周舟

···d赛区孙钰朱笑笑（\*）

审核·孙健王慧

6）赛间记录拍照（新闻部干事）a赛区张静

·····b赛区刘俊梅

·····c赛区时煜

·····d赛区闫自立

比赛日具体安排

1）22日上午工作人员将场地租借好，规划方案《“我们桌游吧”活动策划书》。

2）22日下午12:30，主要工作人员到位，安排好各项工作。

3）22日下午13:00，协助人员到位，现场分配工作。

4）22日下午13.30~13.50，宣布比赛规则。

5）22日下午14:00，比赛正式开始。

6）22日下午14:00-17:00，比赛期间。

7）22日下午17:00-17:10，宣布4强同时为胜利人员颁发奖品。

1）三国杀冠军一名证书围脖\*1条手套\*1双

2）掼蛋冠军一名证书围脖\*1条手套\*1双

3）象棋冠军一名证书围脖\*1条手套\*1双

4)五子棋冠军一名证书围脖\*1条手套\*1双

一）三国杀（a赛区）

1）三国杀

·采取3v3的对战模式

2）规则

◆综述

1、此为依附于三国杀核心规则的团队对战规则变体，适合6人游戏或战队交流

2、对战双方分为两个阵营，每个阵营各有三名玩家，分别做好一名主帅和两名前锋的身份配置

◆游戏目标

消灭对方阵营主帅

◆选将

身份牌中的主公代表暖色方主帅，忠臣代表暖色方前锋。

内奸代表冷色方主帅，反贼代表冷色方前锋。

双方的座位顺序为:冷色前锋a-冷色主帅-冷色前锋b-暖色前锋b-暖色主帅-暖色前锋a（围绕桌子）

步骤1：将所有武将分为若干堆，每堆8名武将。背面朝上放置。

步骤2：将分好堆得武将牌背面向上由两方队伍主帅分别选取其中一堆。

步骤3：从身份牌中拿出主公和内奸，背面朝上平摊于桌面上。由两方队伍主帅各抽一张。

步骤4：拿到主公牌的使用暖色系身份牌，拿到内奸牌的使用冷色系身份牌。下一局直接轮换色系。两方队伍选择的2堆武将，共16名。平摊于比赛桌面上，待主帅选择。

步骤5：暖色系主将决定由对方主帅先选将或由自己先选将。冷色系主将决定由对方主将或自己先行动。

步骤6：选将顺序及数量为1、2、2、2、2、2、2、2、1。

步骤7：比赛双方选择的武将均应正面朝上置于本方主帅面前，并全部展示出。

步骤8：全部挑选完毕后，由双方主帅从8张武将中选出3张按顺序背面朝上放置在本方主帅和前锋位置上。双方选择完毕后，同时亮出。

由冷色方主帅决定由哪一方先行动，决定后，分发每名角色4张手牌。游戏开始的第一回合只能由主帅先行动。

1、身份牌均为正面朝上放置，当一名玩家的行动开始时，横置自己面前的身份牌；当一名玩家回合结束时，所有人面前的身份牌均为横置状态，则重置所有人的身份牌。

2、行动顺位，双方交替有一个行动机会，但若轮到其中一方行动时，该阵营的所有身份牌均为横置状态，且对方阵营仍有身份牌未横置，则应将行动权交给对方阵营----直到出现1.中所述情况为止。

3、拥有行动权的一方，可以由主帅选择，主帅行动或是前锋行动，若选择主帅行动，则主帅执行完一个完整的回合后即移交行动权；但若选择前锋行动，则须分别执行完所有的前锋回合后才移交行动权，换言之，若两名前锋均未阵亡，则会连续的分别连续的进行两个前锋的回合，两名前锋的身份牌均会横置。

游戏牌说明略（同三国杀）

4、同时机多技能冲突时，按逆时针顺序依次结算。

南蛮入侵指定目标为所有角色，但出牌（杀)顺序由出南蛮入侵的玩家指定(顺时针或逆时针）

万箭齐发指定目标为所有角色，但出牌（闪)顺序由出万箭齐发的玩家指定(顺时针或逆时针）

桃园结义指定目标为所有角色。但加血顺序由出桃园结义的玩家指定（顺时针或逆时针）（同核心规则）

五谷丰登指定目标为所有角色，但挑选牌的顺序由出五谷丰登的玩家指定（顺时针或逆时针）

闪电·此规则里不使用闪电。

杀死任意一名角色，可以立即摸3张牌，即使杀死的是自己的同伙。

此规则变体中不使用主公技。

此模式中主帅体力及体力上限+1

此规则作为竞技比赛而执行时，禁止同队队员之间的一切语言和手势交流。

二）掼蛋（b赛区）

1、比赛由4名参赛者2副牌（108张）组成，分座南北和东西方位。

2、在同一局比赛中组成的对家，从比赛开始到结束，中途不得换人，否则当弃权论处。

3、比赛采用淘汰制，每轮比赛采用一局决胜制，每局比赛其中一方获头家和尾家升1级，头家和3家升2级，头家和2家（称双中）升3级；在打a时，获头家和尾家时继续打a（连续三次不过则从j开始再打），只有获头家和2家时方为取胜。

4、不设种子选手，比赛均抽签定位。抽签由打对家中的一名选手按“桌号”抽定对手，桌号依次为1号、2号、3号、4号、5号、6号……

5、同一桌比赛，双方从牌中各抽一张，摸到小牌坐南北，大牌坐东西。

6、开局的第一牌北洗牌，西切牌，切牌时抽一张牌反抽入牌中，抓得者出牌。

7、进行正常比赛后，头家洗牌、切牌，尾家抓牌依次压牌，比赛中不得讲、做与比赛有关的话或暗示，否则视为违规，违规方将取消比赛资格。

1、尾家向头家进贡最大牌张，尾家出牌，尾家取得双大鬼抗贡。当双中时，3家和尾家摸双大鬼抗贡，抗贡时头家出牌。

2、顺子组合出、压牌限为五张，以大压小（花色不限）。

3、同花炸组合限为五张，以大压小。

4、4张以上同点牌为炸弹，以大压小，以多张压少张，6张以上（含6张）同点牌可压最大同花炸。

5、每升一级，该级的红桃牌为任意配牌，可配成同花炸、可配成炸弹，纯4只鬼为通天炸。通天炸可

**如何写桌游活动策划书(精)四**

前言：桌游是一种集益智交友为一体的桌上游戏，融入不同的游戏背景从而为玩家提供各种不同的角色，让玩家从游戏中锻炼自己的判断力、决断力以及谋略，同时能在游戏过程中加强与同伴的交流。

为丰富学院的文娱活动，给各位同学提供高质量的活动，我们电子学院新闻部决定举办此次桌游竞技赛，此次活动旨在提高电子学院的活动质量、活动声誉等。

目前桌游在大学校园已经成为一种流行趋向，，而目前学院并无正规的桌游大赛，如能顺应时尚潮流举办此次活动那么从人气来说此次大赛就已经成功百分之八十。

此次活动的最大目的在于做一期经典的好活动，让我院的活动能比下学校其他各学院，其次在于培养下一届新闻部的干事让他们从活动的组织中得到充分的锻炼，开拓他们的思维与视野，将新闻部的传统传承下去。

对象：电子学院在校全体学生

条件：可组队也可单人报名

活动主办方：电子与信息工程学院学生会新闻部

活动协办方：电子与信息工程学院学生会体育部、宣传部

1、赛前策划准备：

1)前期宣传工作：

①海报一张，用于在食堂门口摆台宣传使用;②宣传单;③班级宣传，通过跑班让所有大一学生了解活动。

2) 报名工作：

①摆台宣传现场报名;

②跑班时报名

3)赛事筹备工作：

①前期物资的确定;

②报名筹备;

③场地筹备;

④赛间组织筹备。

4)邀请主持人、裁判。

5)场地安排：

目前暂定场地在二教。

2、活动安排：

日程安排

1)11.19-11.22 开始活动的宣传工作，和报名工作。

2)11.22 租借教室

3)11.22 下午15.30正式开始比赛，采取三局两胜制，在下午角逐出4强。

人事安排

1)宣传安排：

宣传部帮忙出海报;

19~22日三个部门轮流帮忙摆台宣传;

由新闻部和体育部负责跑班宣传;

2)报名负责: 新闻部负责

3)资金奖品： 外联部负责

4)场地布置： 新闻部及体育部干事

5)赛间组织(裁判)

a赛区 陆×× 张××(\*) 董××

b 赛区 陆宁 陈××(\*) 杨××

c 赛区 徐××(\*) 徐×× 王××

d 赛区 孙×× 朱×× (\*)

审核 孙×× 王××

6)赛间记录拍照(新闻部干事) a赛区 张静

b 赛区 刘××c 赛区 时××d 赛区 闫××比赛日具体安排

1) 22日上午工作人员将场地租借好。

2) 22日下午12:30，主要工作人员到位，安排好各项工作。

3) 22日下午13:00，协助人员到位，现场分配工作。

4) 22日下午13.30~13.50，宣布比赛规则。

5) 22日下午14:00，比赛正式开始。

6) 22日下午14:00-17:00，比赛期间。

7) 22日下午17:00-17:10，宣布4强同时为胜利人员颁发奖品。

1) 三国杀冠军一名 证书 围脖\*1条 手套\*1双

2) 掼蛋冠军一名 证书 围脖\*1条 手套\*1双

3) 象棋冠军一名 证书 围脖\*1条 手套\*1双

4 ) 五子棋冠军一名 证书 围脖\*1条 手套\*1双

一)三国杀(a赛区)

1)三国杀

采取3v3的对战模式

2)规则

◆综述

1.此为依附于三国杀核心规则的团队对战规则变体,适合6人游戏或战队交流

2.对战双方分为两个阵营,每个阵营各有三名玩家,分别做好一名主帅和两名前锋的身份配置

◆游戏目标

消灭对方阵营主帅

◆选将

身份牌中的主公代表暖色方主帅，忠臣代表暖色方前锋。大学生“我们桌游吧”活动策划书大学生“我们桌游吧”活动策划书。

内奸代表冷色方主帅，反贼代表冷色方前锋。

双方的座位顺序为:冷色前锋a-冷色主帅-冷色前锋b-暖色前锋b-暖色主帅-暖色前锋a(围绕桌子)

步骤1：将所有武将分为若干堆，每堆8名武将。背面朝上放置。

步骤2：将分好堆得武将牌背面向上由两方队伍主帅分别选取其中一堆。

步骤3：从身份牌中拿出主公和内奸，背面朝上平摊于桌面上。由两方队伍主帅各抽一张。

步骤4：拿到主公牌的使用暖色系身份牌，拿到内奸牌的使用冷色系身份牌。下一局直接轮换色系。两方队伍选择的2堆武将，共16名。平摊于比赛桌面上，待主帅选择。

步骤5：暖色系主将决定由对方主帅先选将或由自己先选将。冷色系主将决定由对方主将或自己先行动。

步骤6：选将顺序及数量为 1、2、2、2、2、2、2、2、1。

步骤7：比赛双方选择的武将均应正面朝上置于本方主帅面前，并全部展示出。

步骤8：全部挑选完毕后，由双方主帅从8张武将中选出3张按顺序背面朝上放置在本方主帅和前锋位置上。双方选择完毕后，同时亮出。

◆游戏流程

由冷色方主帅决定由哪一方先行动，决定后，分发每名角色4张手牌。游戏开始的第一回合只能由主帅先行动。

1.身份牌均为正面朝上放置,当一名玩家的行动开始时,横置自己面前的身份牌;当一名玩家回合结束时,所有人面前的身份牌均为横置状态,则重置所有人的身份牌.

2.行动顺位,双方交替有一个行动机会,但若轮到其中一方行动时,该阵营的所有身份牌均为横置状态,且对方阵营仍有身份牌未横置,则应将行动权交给对方阵营----直到出现1.中所述情况为止。

3.拥有行动权的一方,可以由主帅选择,主帅行动或是前锋行动,若选择主帅行动,则主帅执行完一个完整的回合后即移交行动权;但若选择前锋行动,则须分别执行完所有的前锋回合后才移交行动权,换言之,若两名前锋均未阵亡,则会连续的分别连续的进行两个前锋的回合,两名前锋的身份牌均会横置.

游戏牌说明略(同三国杀)

4.同时机多技能冲突时,按逆时针顺序依次结算.

◆普牌的变体规则

南蛮入侵 指定目标为所有角色,但出牌(杀)顺序由出南蛮入侵的玩家指定(顺时针或逆时针)

万箭齐发 指定目标为所有角色,但出牌(闪)顺序由出万箭齐发的玩家指定(顺时针或逆时针)

桃园结义 指定目标为所有角色. 但加血顺序由出桃园结义的玩家指定(顺时针或逆时针) (同核心规则)

五谷丰登 指定目标为所有角色,但挑选牌的顺序由出五谷丰登的玩家指定(顺时针或逆时针)

闪电 此规则里不使用闪电。

◆奖惩

杀死任意一名角色,可以立即摸3张牌,即使杀死的是自己的同伙.

◆主公技

此规则变体中不使用主公技.

此模式中主帅体力及体力上限+1

◆关于交流

此规则作为竞技比赛而执行时,禁止同队队员之间的一切语言和手势交流.

二)掼蛋(b赛区)

1、比赛由4名参赛者2副牌(108张)组成，分座南北和东西方位。

2、在同一局比赛中组成的对家，从比赛开始到结束，中途不得换人，否则当弃权论处。

3、比赛采用淘汰制，每轮比赛采用一局决胜制，每局比赛其中一方获头家和尾家升1级，头家和3家升2级，头家和2家(称双中)升3级;在打a时，获头家和尾家时继续打a(连续三次不过则从j开始再打)，只有获头家和2家时方为取胜。

4、不设种子选手，比赛均抽签定位。抽签由打对家中的一名选手按 桌号 抽定对手，桌号依次为1号、2号、3号、4号、5号、6号

5、同一桌比赛，双方从牌中各抽一张，摸到小牌坐南北，大牌坐东西。

6、开局的第一牌北洗牌，西切牌，切牌时抽一张牌反抽入牌中，抓得者出牌。

7、进行正常比赛后，头家洗牌、切牌，尾家抓牌依次压牌，比赛中不得讲、做与比赛有关的话或暗示，否则视为违规，违规方将取消比赛资格。

比赛规则

1、尾家向头家进贡最大牌张，尾家出牌，尾家取得双大鬼抗贡。当双中时，3家和尾家摸双大鬼抗贡，抗贡时头家出牌。

2、顺子组合出、压牌限为五张，以大压小(花色不限)。

3、同花炸组合限为五张，以大压小。

4、4张以上同点牌为炸弹，以大压小，以多张压少张，6张以上(含6张)同点牌可压最大同花炸。

5、每升一级，该级的红桃牌为任意配牌，可配成同花炸、可配成炸弹，纯4只鬼为通天炸。通天炸可压任意牌。

6、每场比赛限时40分钟，到时如未有打通a者，以分数领先者取胜。

7、打通a，必须台上两家将台下两家打成双下才算过a

三)象棋(c赛区)

(一)基本规则：遵循 友谊第一，比赛第二 的原则，讲究棋风、棋德，赛出风格，比出水平。

(二)时间规定：每方走一着棋的时间不得超过一分钟，如有一着棋超过时间，判负。

(三)对弈：由执红棋的一方先走,双方轮流各走一着,直至分出胜负或走成和棋为止。

(四)胜负判定：对局时，一方出现下列情况之一，就算输棋，对方得胜：

1、帅(将)被对方 将死 ;

2、帅(将)被 将军 ,无法避免地同对方将(帅)直接对面;

3、被 困毙 ;

4、走棋违犯禁例,应当变着而不变;

5、在同一局棋中,单方面出现第三次 违例 ;

6、自己宣布认输;

7、因违犯纪律被判输棋。

(五)对局时,出现下列情况之一,就算和棋:

1、属于理论上公认的双方均无取胜可能的局势;

2、提议作和,应使双方机会均等。只要是一方提和,另一方已宣告同意,双方都不许反悔;

3、双方走棋出现循环反复已达三次,符合 棋例 中 不变作和 的有关规定,可由任何一方提议作和,经审查局面属实,即使另一方不同意,裁判员也有权判为和棋。如双方都没有提和,而循环反复局面还在延续,裁判员有权不征得双方同意就决定判和;但如所走着法已同上述循环反复局面无关时,则不能按照本款处理。

(六)赛制：本次比赛实行一局淘汰制。若出现平局现象，双方选择加赛一局或以抽签方式分出胜负。

四)五子棋(d赛区)

(1) 第一轮，抽签，猜先对弈，一局定胜负或三局定胜负(视情况而定)。一局定胜负制，和棋加赛一局，再和棋再加赛直至分出胜负(亦可视情况判和，免战)。三局两胜制，先胜两局者为胜，若前两局一胜一和，则第三局再和亦为胜;若前两局均和，则第三局定胜负;若三局结束后未分胜负则加赛一局。

(2) 第一轮结束后，胜者组成一组，再原场地进行第二轮淘汰赛。

(3) 第一轮第二轮比赛结束，胜者进入决赛。(比赛轮数是人数而定)

1、比赛中不得悔棋。

2、大赛期间，不得在比赛场地大声喧哗、肆意打闹影响比赛正常进行，否则将取消个人参赛资格。

八、经费预算：

三国杀棋：三副

纸牌：三副

象棋：三副

五子棋：三副

九、活动后期工作：

1、及时完成活动总结

2、及时写新闻稿并发表在校园网上

3、收集有关本次活动的所有材料一并上传至校园网

**如何写桌游活动策划书(精)五**

桌上游戏发源于德国，在欧美地区已经风行了几十年。21世纪初掺入中国，主要在白领群体中流行。桌上游戏内容涉及战争、贸易、文化、艺术、城市建设、历史等多个方面，大多使用纸质材料加上精美的模型辅助。它是一种面对面的游戏，非常强调交流。因此，桌面游戏是家庭休闲、朋友聚会、甚至商务闲暇等多种场合的最佳沟通方式。游戏的过程多是注重思考如何利用有限的资源达成既定目标，直接地锻炼了参与者多方面的思考能力，而且以游戏的方式表达，过程生动有趣，能锻炼思考能力的同时又不失吸引力。

桌游是一种“寓教于乐”的游戏，透过这种游戏，可以训练人的思考力、记忆力、联想力、判断力，可以学习如何与别人相处、沟通与合作，比较的是互相的智力水平和分析计算能力挑战，培养的是参与者的思维及逻辑推理能力，使游戏者认识到各种学科理论的应用，并为求达到目标制定出详细的策略与全盘计划。在制定策略的过程中会不自觉的用到管理学的知识，这部分我们会在接下来的“管理学培训班”中给同学们做详细的解释。

而且，在玩桌游的合作中，能够加强不同院系同学们的联系，让桌游成为他们交往的桥梁，在挑战中使不同学科的思维碰撞出不一样的火花。总之一句话，桌游能够让同学们在游戏的形式下快乐地运用和学习知识。

9月17日晚

活动地点：经信或三教

主持人：一人

礼仪：前后门各两人(一男一女)

发试玩券人员：前后门各一人

机动人员：具体人员待定

宣传部：条幅、宣传单、海报、ppt、视频;

外联部：问卷调查的问卷、拉外联;

活动部：批教室、挂条幅，发宣传单，张贴海报、准备水;

学习部：准备桌游小册子、设置有奖问答问题与答案;

特别小组：组织分配工作、准备奖品、找托儿。

注：各部长安排好人员后报名单。

1、在讲座正式开始前由宣传部人员放映视频及活动预热;

2、由工作人员维持会场秩序;

3、礼仪人员在前后门接待来临同学，发试玩券(先到先得)和调查问卷;

4、讲师到场后由主持人介绍，并讲解桌游活动意义及环节(桌游系列活动流程);

说明：请同学们将问卷填写完后放在桌子上，会有工作人员来收。

5、讲座正式开始;

6、讲座过程中以问答互动的形式(找托儿)促进交流，由主持人问问题，答对的同学可以得到奖品(由工作人员发奖品);

7、讲座结束后由主持人再次讲解桌游系列活动，并邀请广大同学们踊跃参与;

8、讲座结束后工作人员收问卷;

9、此次活动结束后工作人员留下来清理教室;

10、利用一些后续的活动，和同学们一起定期的做交流。

秘书部：总结经验、归纳错误(部长报工作人员名单);

宣传部：把活动精彩瞬间发布到人人上，并逐步做属于自己的博客(分工后报名单)。

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！