# 文体联谊会活动方案[★]

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-06-23

*第一篇：文体联谊会活动方案产职工文体联谊会一、活动目的：1、加强我公司与医院的睦邻友好关系，增进相互了解，建立友谊的桥梁；2、丰富员工的业余文化生活二、参加人员：所有领导员工者；医院职工三、负责部门：四、具体活动方案：（一）地点：（二）时...*

**第一篇：文体联谊会活动方案**

产职工文体联谊会

一、活动目的：

1、加强我公司与医院的睦邻友好关系，增进相互了解，建立友谊的桥梁；

2、丰富员工的业余文化生活

二、参加人员：所有领导员工者；医院职工

三、负责部门：

四、具体活动方案：

（一）地点：

（二）时间：拟定2025年11月12日14:00 活动内容：

五 相关负责人总指挥：xxxx

现场协调：xxxx物料：xxxxx主持人：xxxx费用管理：xxx机动人员：指定人员 六 工作职责：

**第二篇：联谊会活动方案**

一.活动背景

1、冬季是心脑血管疾病的高发期，特别是对于老人来说，寒冷的天气更是容易引起血压升高从而导致更严重的心脑血管疾病的发作，所以对于许多心脑血管疾病患者来说冬季更加需要进行预防。

2、冬季节日较多，许多人为节日奔波，劳累不堪，原本不健康的身体恶化，健康的身体变得不健康，处于亚健康状态，为大家的生活和工作带来诸多不便。针对此现象可以大力促销我们的xxxx博健产品，为处于亚健康状态的人们的送去健康。

3、冬天较多的节日如感恩节、圣诞节、元旦、春节等都为我们活动的组织提供了足够的由头，此次活动以迎接元旦为主题，配以“送礼，送健康”的诉求来达到不仅让他买来预防疾病，而且让他多买送给亲朋好友的目的。

4、2025年，是保健品行业整顿规范的一年，国家接连出台涉及保健品行业的政策法规，一些不规范经营的保健品企业退出市场，许多消费者持币待购，给保健品行业带来巨大商机，在冬季这个保健品的销售旺季我们应抓住这个机遇，以答谢会，餐饮会等多种形式来进行销售，扩充会员队伍，为明年的销售打下会员基础。

二、活动目的1、产品销量翻倍

2、充分调动老顾客转介绍的积极性和培养他们的送礼，送健康心理。

三、活动时间

2025年元旦前一星期内

四、活动主题

盛世中国祥和xx

――xxxx迎元旦大型联谊会暨“特殊贡献奖”颁奖典礼

五、活动形式

联谊会，茶话会等多种形式相结合，茶话会一般应用于老会员，在一场联谊会的前三――四天，由头是节日到了，大家聚聚，目的暗示老会员在三四天后举行的联谊会和餐饮会上购买产品，健康过冬或送礼和带去新顾客去听专家讲座，预防疾病，从而达到新顾客购买的目的。

六、活动前期准备

(一)拜访老顾客，收集新客源

鉴于公司前期专卖店的销售模式。那么每场活动的来人一是老顾客，二是通过拜访老顾客，介绍的新顾客。

老顾客的邀约：主要是通过员工拜访，送去节日问候和礼品，并通过“季节诉求，来听专家讲座，平安过冬”、“元旦即将到来，xxxx领导和员工们为感谢这一年来您对xxxx的支持和厚爱，特举办了一场xxxx新老顾客和员工共度佳节的联谊会”和评选本“xxxx特殊贡献奖”的由头来邀请。

老顾客的邀请目的要明确：

一是让老顾客重复购买，重复购买一方面因为他自己本身需要，一方面要他买了送礼。

二是作为现身说法和帮助员工现场促销新顾客，但在事先员工要与他沟通到位，确定哪个环节的现身说法，内容是什么，现场促销应该说什么。

三是仅仅是现场帮忙促销的老顾客，这一类老顾客一定是非常铁杆的顾客，并且非常听话，很有煽动力，如果没有把握的话，最好不请，以免浪费。

老顾客的拜访：对于老顾客我们都很熟悉，因此拜访次数可以少于新顾客，对于老顾客的一访时可以以“过节”的由头，进行拜访，并告知我们在评选“特殊贡献奖”，把评选条件和当选后的优惠条件告知他们，此时注意一定把所获荣誉提到一个高度，一年只有一次，只有少数的一些会员可以当选，暗示其转介绍。手头可以拿有博健的小盒赠品或新出的杂志、拜访科普知识宣传单页作为拜访工具。

如果在活动前召开老顾客的茶话会的话，那么在二访时就先邀请其参加茶话会，参加茶话会的老顾客一般为领袖型的顾客，可以大力转介绍的，在茶话会上一定要大力宣扬“特殊贡献奖”这个奖项，激起他们的荣誉感，暗示其多帮员工拿到订单，就很有机会当选。此时二访的工具可为挂历、健康手册等礼品。

其他一些想让他重复购买的可以注重从储存健康，安全过冬，听专家讲座为由头进行第二次拜访，邀请他参加活动或更进一步促使其下订单。这一类人群二访的拜访工具可为健康手册等礼品，因为挂历的成本太高，而这一类人群所起到的作用目前来说太小，不买的可能性也较大，因此二访时不要赠送成本过高的礼品，如果其在现场购买了，可以比其他新顾客加增挂历。

以上对于老顾客的拜访中也可运用一些战术来打动他，如用中药洗一次脚，做家务等，促使其转介绍或重复购买。

对于新顾客的来源，可以通过以下方式来开发：

方式一：由于众多节日将至，我们的市场主要为城市市场，那么城市的老干部协会等一些老龄组织都会以迎接元旦的机会大家聚聚，我们的许多会员可能就是他们中的一分子，那么这个会员的服务代表就可以借此机会与这位会员联合，以检查身体为由头，为参加聚会的老年人量血压，测血糖，或者代表公司为祝福他们，同时通过观察，重点登记一些老干部的信息，为去拜访做好铺垫。

方式二：让老会员带着直接上门拜访，可用工具有拜访所用的科普知识宣传单页、健康手册、测量血压或者一些水果之类的礼品，一般这种情况不会太多。

方式三：通过拜访老会员，让老会员在参加活动时带去一些顾客，但这种顾客，服务代表不知各方面的条件，对于产生购买没有准确的把握，有可能根本就是无效顾客，所以这种方式下的新顾客，服务代表应从老顾客那儿获取地址等信息，先进行拜访，了解一下家庭情况，对我们产品的认知度、身体情况、目前服用什么药品和保健品。

以上几种方式可能有些会员并不是太乐意介绍，可以根据这个会员的爱好脾性，赠送一些小礼品或给他一些什么优惠，或带些高帽来调动他的转介绍的积极性。

(二)登门拜访的物品准备：

老会员：杂志、血压计、拜访宣传单页或别的小礼品，过冬健康手册(企划部编制)或其他一些用中药洗脚、做家务、检查身体等战术来打动他。可根据各地市场情况而定。

(三)拜访的次数

一访：

第一次拜访的目的是为了深入的了解顾客的基本情况，包括顾客详细病情、用药名称、家庭收入、顾客家里其他成员的收入情况、健康保健意识等等。同时要注意，在一访的时候一般不要提到企业和产品(虽然大家知道是做什么的)，我们仍然是本着关心，爱护他们的态度告诉他们一些保健常识，冬季注意事项和目前很多疾病的危害，主要就是和他们聊天，让他们高兴，以博得他们的好感。

一访时需要使用的道具建议：血压计、拜访科普知识单页第一页。

如果一访能够顺利通过的话就可以为以后的工作打好基础。一访结束当天要把所有拜访过的顾客信息作详细的登记，根据标准把顾客分为几个等级，特别是要把重点顾客的信息做好登记。并且要在一访之后剃掉名单中的非重点顾客，分清重点之后要在以后的工作当中重点照顾。

二访：

二访的主要目的是进一步培养顾客对我们的好感，并适当的提起我们企业，我们所作的伟大事业，看顾客是否反感，如果反感，就不要继续，而是转向别的话题，赞美顾客的家，与他聊一些家长里短的事，打消他的反感，同时通过聊天熟悉他的脾气性情，爱好需要，在下次拜访时投其所好，如果他不是太反感，可以深入的介绍我们公司所作的健康事业，在这个过程中也要了解到他的脾气性情，爱好需要，为下次拜访和邀约打下基础。

此时切记与顾客的交流一定不要操之过急，因为我们的立足点永远都是关爱顾客的健康，这一点我们必须要清楚，不要急功近利而损害我们在顾客心中的形象。

二访道具使用：拜访单页第二页，企业的画册(在顾客不反感的情况下，拿给顾客看)二访的时候如果因为一访时并不成功，而二访进不去门我就应该考虑其他顾客，不要在这过多耽误时间，等到下次再试试。

三访：

如果二访顺利的话，那么三访的就可以向顾客进一步介绍企业，委婉的引出产品，结合客户的病情来介绍我们的产品，这是要求员工的医学知识要比较丰富，有些情况下要深入，特别是要让顾客听得云里雾里,dnf科比0227能用么，对自己的病情害怕，从而可以达到对我们有所信任的目的，这时我们就可引出我们的产品，结合她的病情，对症下药。此时顾客的心理防线已开始松动，然后就可举一些他周围的熟悉的例子，通过我们的产品调节身体健康，经常到我们的联谊会上听知识讲座，了解很多预防知识，也和众多的不认识的老年人成为好朋友，精神面貌也得到大大的改变。

三访的工具：三访的宣传单页和过冬手册

三访时注意利用会员病情来对会员进行恐怖诉求，同时委婉的提出我们的产品正对他的病症，并举他身边的实例，注意口气要符合他的脾性，让他对你产生信任感，接受你的说法。

四访：

在三访的基础上，进行四访巩固，强化我们的产品对于他的病情是多么的适合，并讲解健康与金钱之间谁更重要，灌输他保健的重要性，同时通过站在她们的角度上，希望他们保重自己的身体，过个幸福的晚年，引起共鸣，并且告知“本场活动为迎接元旦，有比以往更大的优惠，请到了北京的权威专家”从而获取订单。当然对于一些犹豫的重点顾客，也可利用老人的喜好告知在现场可以获得什么什么，比如获得一些健康知识，检查身体，得到一些小礼品，学一些保健操，有些老人爱玩，会结识一些新朋友，欣赏文艺节目，玩一些互动游戏，抓奖获得精美礼品等等，来吸引他们参加我们的会议，在现场气氛的带动下再获得一些订单。

四访的工具：产品的杂志

(四)、邀约：

邀约是我们客源收集的最后一个环节，也是整个会场前期工作的重点。邀约的成功率非常关键，邀约到顾客的质量甚至可以直接决定活动现场的来人率和销售情况。

通过前面的四访后，基本上重点客户也确定，这是就提出邀约，邀约要体现正规，要有邀请函和参会证，而且也要告知“由于这次活动是公司为了迎接元旦，特举办的活动，请到了北京的权威专家，所以机会难得，我是好不容易给你争取了两个名额，就赶快给你送来了，你可得珍惜”。让其感到能够去参加这场活动不容易，从而更确定其参会的信心。

邀约工具：请柬，参会证

在活动的前一天晚上要掌握好时间给所有下请柬的顾客打一遍电话，在电话中要以正常交流为主，不要功利性太强，以免让顾客感觉到我们逼得太紧，给顾客带来不好的印象。

七、活动会场部分

附录1：宣传横幅：

自主创新打造民族品牌科学发展，确保品质超群

选择xxxx，拥有健康选择xxxx，健康百年。

热烈庆祝xxxx胶囊被中国中轻质量保障中心认定为中国著名品牌

普及卫生防病知识，提高全民健康素质

xxxx祝各位中老年朋友元旦快乐!

附录2：物品准备：

1、x展架：心脑血管疾病知识的恐惧诉求，预防知识，冬季饮食，运动注意事项，公司为迎接元旦，回报顾客优惠政策的形象展示展架，产品的机理介绍(加形象的图式)，产品所获的一些荣誉证书，公司的形象宣传，产品的形象宣传的如唐国强作代言人的平面广告等系列展架。

2、活动现场背景喷绘：喜庆的迎接元旦为主题的图画，字样为活动主题。

3、各种礼品：赠送的大礼包(或者自己制作礼箱，或者外面包大红纸，贴上福字,礼包内容待定),小盒赠品，挂历，收音机，毛巾，电饭煲，血压计等

4、电脑、投影仪、产品的专题片(以产品功能介绍为主的专题片，企业为辅)，企业专题片

5、产品报纸，会场用的宣传单页。,;

6、台卡、气球、大红灯笼现场的悬挂(定制xxxx，祝你健康字样的气球)、各种音乐、话筒、抽奖箱2个、鲜花

7、专家讲课幻灯片(冬季心脑血管疾病的恐怖诉求，亚健康的危害和冬季各种疾病预防知识、产品知识内容)。

8、微循环仪器、检测员白大褂、专家白大褂、各种检测登记表

9、电源插座、音频导线

11、纸杯、开水，12、卫生间指示牌

13、就餐名单统计表、就餐券

14、迎接元旦内容的pop挂图，图样可以和喷绘相呼应。(视会场大小挂多少)

附录3：活动开始前：

1、安排会员就座，要有秩序。每名员工注意照顾好自己的顾客。

2、稍作休息后，员工安排自己的顾客参观展架，需要讲解。

3、员工把自己的顾客信息详细登记在检测表上，把检测序号排好，以免出现混乱。

4、如果到达活动现场时间较早，员工可以直接安排自己的重点顾客进行仪器检测和咨询专家。

5、老顾客到后，要穿插到新顾客里去，在活动未开始前要老顾客积极给新顾客宣传，争取在此能够再获得一些订单。

6、9：30分活动准时开始，最多等十分钟。

7、所有员工就位，着正装站在顾客两边，手中拿夹子和笔，并不时记录。特别是在现场要注意观察自己负责的顾客听课的状态，分出最有可能的重点。

8、员工站在自己顾客两边，有上厕所的顾客一定要自己陪同前往。

附录4：活动部分：

1、开场节目，有当地的老艺术团表演喜庆的节目。最好有自己的老顾客在里面，可以进行现身说法。

2、节目的结束，主持人走向舞台，道出本次活动的目的和意义并宣布活动开始，两边放礼花。

3、公司当地领导和老顾客代表致词。公司领导主要是感谢顾客对xxxx的支持和厚爱，并委婉的描述xxxx一年来对大众健康作出的贡献。老顾客代表发言内容主要是感谢xxxx对中老年朋友健康作出的努力，并举一些非常有效的例子，要求老顾客代表要非常有地位，威信在当地较高，最好是什么主任医师，领导之类的，并且形象好，讲话洪亮，有煽动性。

4、节目表演，请专业演员或当地的老年艺术团，表演老年人爱看得节目。

5、专家讲座配合幻灯片

8、颁奖仪式，(本场活动的重头戏)。通过自己购买多少，转介绍的能力，在当地的影响这几个方面评选出“特别贡献奖”的得主，奖品可有当地定。此时的气氛主持人一定要调动起来，并且在主持词中要对此奖做以最高的评价，让他们有一种至高无上的荣誉感。(此时的现身说法一定要用好)

9、产品专题片播放

10、中间穿插现场互动活动，健康操(由主持人把握)

11、送锦旗形式的现身说法，各地市场看情况而定安排送锦旗，在此一定要突出顾客感恩，最好能利用一下“哭”的战术，感动全场，当然要事前沟通到位，也不排除有情不自禁的顾客。另外有才艺的顾客送锦旗的同时要求通过表演才艺来表示自己的身体确实健康了，精神面貌大大改变，如跳舞的，唱戏的等等动得幅度比较大，活泼的才艺，掀起另一个高潮。

12、节目表：员工表演，感动顾客的节目。

13、签名仪式

14、公司领导宣布优惠政策(突出获得元旦大礼包，突出比以往的优惠)

15、员工促销+微循环检测+专家咨询

**第三篇：联谊会活动方案**

“玫瑰之缘”联谊会活动方案

一、活动目的：为了关爱呵护青年职工的个人生活问题，给适龄单身青年搭建一个良好的交友、交流平台，丰富青年的业余文化生活，展示青年真诚、乐观、积极向上的精神风貌。

二、主办单位：

三、赞助单位：

四、参加单位：（待定）

五、活动主题：

六、活动时间：年月日

七、活动地点：

八、活动前期准备：

1、主、协办单位双方就策划方案达成统一认识；

2、主办单位按照策划方案负责组织相关单位单身职工报名（计划100名左右）；

3、协办单位负责活动场地及相关事宜，具体为：

场地、灯光、音响、麦克、投影仪、签到簿、背景布置、条桌、150张椅子、冷餐准备（精美菜肴、红酒、果酒、矿泉水）、游戏奖品（特等奖1个，一等奖2个，二等奖4个，三等奖8个，其余参加者均获纪念奖）、印刷日程安排、精美胸卡（来宾当场签上自己的名字）、粉色玫瑰花、气球、彩带等

4、为每位嘉宾准备一个缘分编号，作为活动中的身份辨别。

5、协办单位负责联系镇江市新闻媒体予以报道；

九、活动的简易流程：

共分三部分1、15:00-17:00集体联谊活动2、17:00-19:00冷餐酒会，自由交谈

联谊活动方案：

1、两名主持人（形象气质较好，能营造轻松、活跃的会场气氛）。男女嘉宾近100名。

2、工作人员（场地布置、纸片回收统计、次序维护、音响播放等）

道具：气球、彩带、号牌、纸片（男女颜色不同）、响铃、音响。

3.入场：男女嘉宾按规定时间准时进入“爱情大本营”，在签名墙上签名，领取号牌,并在编号上登记自己真实姓名。划定自己的“爱情阵地”

破冰活动

1)“我爱你VS不要脸”：15到30名男女混合一组为宜，男女生座次交叉，指定一个 起点，每个人向右可说“我爱你”、向左说“不要脸”，被“我爱你”、“不要脸”者依次传递，反应慢或出错者为大家表演小节目，并做自我介绍分享自己的择偶要求。

2)“逢7游戏”：10名左右混合一组为宜，男女生座次交叉，指定一个起点，依次报 数，到100为一个轮回再次回到1，凡是含7或7的倍数的数，参与者以沉默带过，发出声音即为犯规，反应慢或出错者为大家表演小节目，并做自我介绍和自己的择偶要求。

2、爱之初体验：轮流做一个简短的自我介绍，原则上不超过30秒（内容可以包括姓名、年龄、工作、家庭情况、择友条件、爱情宣言等）；（15分钟）

3、“窃窃私语”：主持人计时，以女士为固定点，男士循环，3分钟变换一个异性交谈，话题健康即可，否则被众人驱逐出境（这规则要宣读的）。男女嘉宾开始了相互间的交流与沟通。交谈期间大家可以用笔把心仪对象的号码记在小纸片上。（每个人选5个人进行交流）

4、爱的号码牌：男女嘉宾将自己的号码牌贴到心仪异性号码上面， 若男孩女孩能够相互喜欢则成功牵手；

 若心仪女孩的异性较多，则进入丘比特之箭环节进行牵手PK；直至最终牵手成功；

5、丘比特之箭：邀请具有众多心仪者的女孩子出场，要求每位心仪的男孩分别展示自己 的（才艺展示、深情表白）打动心仪女孩，最终由女孩发出丘比特之箭，牵手成功；

6、为爱一诺千年

牵手成功的男孩女孩共同表演一个节目（形式不限）但需要表现“爱”的承诺，大家为其见证；

7、备用互动活动

3)爱情初体验—“绑的就是你”

游戏需求：领带4条，皮套4个

游戏口号：我们的默契乃是天意我们的缘分定是命中注定

游戏内容：打领领带，扎头发。

游戏规则：一男一女两位青年，女青年为男青年打领带，之后由男青年为女青年扎头发，最快完成的一组获胜，如领带打错，则取消成绩。

4)爱情初体验—甜甜蜜蜜

游戏需求：西瓜2个，牙签若干，盘子4个

游戏口号：爱的甜蜜，吃的幸福

活动内容：女喂男吃西瓜

游戏规则：一男一女，女青年负责用牙签喂男青年吃西瓜，男青年双手背后，保持微笑，尽可能的快吃西瓜，每盘大小差不多大小的十块西瓜，先吃完的获胜，男青年动手帮忙或为保持微笑表情的一对，取消比赛资格。

5)爱情初体验—“幸福在银河那岸等你”

游戏需求：玫瑰花4支，椅子8把，矿泉水瓶若干。

游戏口号：跨越生死银河爱情大考验

活动内容：“跨越险境的牛郎织女”障碍比赛

游戏规则：一男一女两位青年，牛郎蒙上眼睛背着织女在摆满障碍物的场地上行走，织女在牛郎背上指挥。在规定的时间内走到重点，且完成要求的一对获胜。

6)爱情初体验—“深情拥抱”

由现场参与青年男女自由组成男女“小情侣”参加，本环节每轮5个小组，最快完成的小组为优胜者，设置“最佳默契情侣奖”并颁发精美小礼品，参与者均可获得纪念品，两人共同合作完成以下几个环节：

1)吹10个气球；

2)面对面夹住气球，夹住离手，将气球运到对面终点线（中途掉球需要回到起点线）；

3)在终点线夹爆气球（离开起点线后均不能用手参加）。

7)爱情初体验—“幸福一线牵”

比比哪对男女心有灵犀，进行穿线比赛。参加比赛的男女嘉宾在规定的时间内先由女士手中拿针，男士手中拿线，将线穿入针中，男女各轮换一次凭时间快慢为胜负。每次五个小组，获胜方即可获得“最佳默契情侣奖”精美礼品一份，参与者即可获得活动纪念品一份。

十、长效机制建设：

1、创建“网”（网站名字待定），作为联谊会之后大家增进交流的平台，以提高活动魅力，巩固活动成果。同时也为以后开展类似活动提供依据。

2、由专业技术人员提供技术支持与日常维护，保证网站正常运行。

3、不定期开展丰富多彩的活动，如各类聚会，沙龙或讲座，内容涉及资讯分享，商业合作等。

5、“最佳情侣”奖的评选：主持人在监督下，检查有无互相选择的朋友，如果有，将被冠以最佳情侣奖，奖小礼品。

6、星语心愿：音乐响起，每位男士将自己精心准备的小礼品送给心仪的女士。

**第四篇：联谊会活动方案**

2025相亲联谊会

一、活动时间：

2025年8月7日14:00-16:30

二、活动主办方：

浙江兴土桥梁临时钢结构有限公司（以下简称A）浙江新安国际医院有限公司（以下简称B）

三、总策划及工作人员安排：

吴丞（女主持人）、蔡犀（男主持人）白羽（游戏示范-男）、邵淋芳（游戏示范-女）王月明（奖品分发、道具演示）、叶琼（奖品分发、道具演示）摄影（A1名、B1名）

四、参加人员

名额：男女生共计40名，最多不超过50名 男性：22-30周岁的单身帅小伙 女性：20-28周岁的单身小靓妹

后援团：每位参加的人员可携带一名后援团参加

五、物品准备：

A：共计1000元

A1、玫瑰花，男生每人1朵，20份（预算200元）A2、大奖3份：大熊3个+6张电影票（预算600元）A3、游戏小礼品10份（预算200元）B：共计850元

B1、道具和会场布置所需物品、横幅（预算50元）B2、水果：香蕉、番茄等（预算300元）B3、甜点：美丽家（预算300元）B4、水：矿泉水96瓶（预算200元）B5、音响、音乐准备

六、会场布置：

所有工作人员参加：B主导，A协助

布置时间：周六下午14:00在新安三楼会议室集合 会场气球拱门1个，墙上气球粘贴，签到台，会场

七、活动流程

1、签到及抽签13:45-14:00；

2、座位安排根据抽签，按顺序就坐；

3、主持人宣布活动开始；

4、走秀及自我介绍；

4.1一男一女根据抽签号码，牵手组队上台走台并做自我介绍

4.2介绍的内容包括：姓名、年龄、籍贯、工作岗位、兴趣爱好、择偶条件等

4.3才艺展示：有才艺的人员可以现场进行展示（需要配乐等提前和工作人员联系）

4.4自我介绍顺序：男生先介绍，女生后介绍 4.5每组时间控制在2分半以内

5、面对面：男女面对面交流2分钟，时间到，男生往后移一个座位，直到轮转一圈结束。

6、下午15：20开始游戏环节（每个游戏邀请5-6组男女嘉宾）

6.1游戏一：心心相印（道具：猜字卡片60张，5个信封。分为5组：运动篇、动物篇、食物篇、成语篇、人物篇。每组各准备10-12个词语。奖品2份）；

男女搭配分组进行，每组时间为1分半钟，自由选择题目类别，只能比划，不能说出答案中包含的字词，猜对数量最多的组获胜。

6.2 茶歇5分钟，自行约下个活动的异性朋友

6.3经过面对面和心有心心相印，已经有初步的印象，接下来进行重新配对，方式可以是重新抽签，也可以现场随机组合，根据情况灵活安排

6.4游戏二：接力赛（道具：绳子3根，气球8个，计时器1个，奖品2份）；

两组同时进行，共进行三组。绑住两个人的一只脚，从起点走到终点，除了用手用脚，随便用什么方法，两人同时把气球挤爆后，返回起点。用时最短者获胜。

6.5游戏三：数字抱团（奖品2份）；

男生1元，女生0.5元，根据主持人喊出的数字，进行自由组合。数字不符合的直接淘汰，最终留下来的2人的获胜

6.6游戏四：默契大考验（道具：红纸40张，竖着打印序号1-10，奖品2份）；

主持人进行1分钟提问，男生女生进行回答，并把答案写在纸上，两人答案相同数量最高者获胜。

6.7游戏五：指压板（道具：指压板5块，奖品2份）；

5组同时进行，主持人喊出游戏口号：XX只脚着地，男女嘉宾可以用各种方式进行。

6.8茶歇5分钟，考虑好最后牵手的人。

7、配对环节

女生背对大家站立，男生站在心仪的女生身后，选择结束，女生转身，男生表白并将玫瑰花送给心仪的女生，女生接受玫瑰花视为配对成功。根据现场情况产生三对人气最高的速配男女，送上大奖（3只大熊和6张电影票）

8、活动结束：合影留念

游戏环节参考题目

附件：

1、游戏一：心心相印

运动篇：足球 篮球 羽毛球 乒乓球 跳水 竞走 游泳 体操 拳击 排球

动物篇：大熊猫 金丝猴 东北虎 长臂猿 吉娃娃 长颈鹿 梅花鹿 袋鼠 黑猩猩 波斯猫

食物篇：西瓜 花生 核桃 黄瓜 番茄 冰糖葫芦 水煮鱼 麻辣烫 汽水 生日蛋糕 成语篇：心心相印 狗急跳墙 左右为难 海底捞针 东张西望 眉开眼笑

井底之蛙 海底捞月 守株待兔 青梅竹马 恭喜发财

人物篇：范冰冰 刘涛 刘翔 科比 李晨 霍建华 菲尔普斯 甜馨 KIMI林心如

2、游戏四：默契大考验 提问：

1、春夏秋冬，你最喜欢哪个季节？ A春季 B夏季 C秋季 D冬季

2、平时最喜欢做什么？

A宅在家里 B旅游 C逛街 D健身 E其他,请注明

3、平时喜欢看哪一类节目？

A综艺节目 B新闻类 C电影或连续剧 D基本不看 E其他,请注明

4、喜欢什么颜色？

A黑色 B红色 C绿色 D蓝色 E其他,请注明

5、你觉得情侣一起出去，账单由谁来付？

A男生付 B女生付 C大家AA制 D随意，不用刻意规定

6、结婚的物质必备条件讨论最多的就是希望有房有车，你觉得以下最符合你的价值观的是什么？

A有房有车无贷款 B有房有车有贷款 C有房无贷款 D双方共同奋斗买房 E无所谓，两人相爱最重要

7、你认为结婚后，家务活应该由谁来做？

A男生做 B女生做 C大家分工合作 D随意，不用刻意规定

8、以下哪种类型最符合你的口味？

A江浙菜 B川菜 C不喜欢吃饭，喜欢吃面食 D西餐 E其他，请注明

9、吵架后，谁应该先道歉？

A男生 B女生 C谁错谁先道歉 D冷战，看谁坚持不住，谁先道歉

10、写下最后一个游戏你想和哪位男/女嘉宾？

**第五篇：文体艺术节活动方案**

文惠实验中学第一届文体艺术节

音乐类节目比赛实施方案

一、活动目的

为了进一步推进我校素质教育，营造校园文化氛围，丰富学生校园文化生活，激发学校青春活力，促进学生全面发展，培养学生的艺术表演力及欣赏能力。在学校党支部、办公室、艺体组的共同研究策划下，特举行此音乐类文艺交流赛。

二、组委会成员

成员：艺体组全体成员、各班班主任

三、工作人员安排

1、评委：宋毅、杜芳、谢璞、苏永梅、周小丹、赵俊、陈国勇

2、主持：章韦

3、音响：谢祥义

4、统分传分：黄开林、余应华

5、场地布置：陈文远、马华、刘帮福、谭忠学、张亮、刘博

6、摄像：也警卫

四、活动比赛办法及时间

1、必选节目：小合唱（文体艺术节第一天早上10点整）

七八年级每班选派21人（男生10人、女生10人、指挥1人）自选主题积极健康的歌曲一首参赛，伴奏可钢伴或伴奏带。每个节目时间不超过6分钟

2、自选节目：独唱、舞蹈、器乐等（文体艺术节最后一天早上10点整）七、八、九年级每班推荐两个以内的优秀节目，经文体组审查节目质量较高均可报名，每个节目时间不超过5分钟。

五、评分标准

本次评分采用10分制。参赛选手必须在赛前10分钟到相应赛场检录，比赛时间开始5分钟后不到者视为弃权。

歌曲类：

1、歌曲内容（2分）

演唱内容符合这次比赛主题要求。

2、精神面貌及台风（2分）

参赛人员着装大方得体，精神饱满，有朝气（1分）。

各参赛队遵守赛场纪律，进、出场整齐、有序，台风良好（1分）。

3、艺术效果（6分）

演唱节奏准确鲜明，音准良好（1分）

音色优美、声音整齐洪亮、有感染力，吐字清晰（1分）。能够把握歌曲和主题思想，作品处理得当，表演完整（1分）。合唱队员与指挥及伴奏配和默契（1分）现场演出效果和谐、富有激情及艺术性（1分

其他文艺类：

1、形象（0.5分）

精神饱满，着装得体，装扮符合节目主题和角色要求。

2、内容（0.5分）

表演的内容积极健康，突显的主题思想阳光向上、励志。

3、技能（7分）

舞蹈类：动作协调、技巧娴熟、肢体表现力强 语言类：发音标准、口齿清楚、表演生动 器乐类：音准、音色、节奏、技巧较完美，乐感好 朗诵类：发音、语速、感染力强

4、效果（2分）：

能以艺术的形式，准确、鲜明、生动地表现出节目的主题思想。表演流畅，现场发挥好，感染力强

注：评委评分时请保留两位小数，请评委根据给定的分数段合理给分，第三位选手结束后评委为一，二，三号选手打分，第四位选手结束后公布前三位选手的最后得分，此后每位选手的最后得分将在下一位选手参赛结束后公布。

六、报名时间及地点

2025年5月7日——5月8日

地点：文惠实验中学艺体组办公室杜芳老师处 联系电话：\*\*\*

七、比赛日程

详见“文惠实验中学音乐文艺类赛程表” 请各班级按要求积极训练并参加比赛。

2025年5月4日

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！