

方案范文

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/167760775088395.html>

范文网，为你加油喝彩！

清理手机内存-3edu教育网



2023年3月1日发(作者：老王课文)

策划方案范文5篇(完整的策划案范文)

策划方案范文1

人情促销是美容院以满足人的情感需求为出发点来设计，更能打动消

费者，可建立美容院长期稳定的顾客群体。运用方法：美容院开展如：

周年酒会、问候促销(利用电脑或手机为顾客节日送去问候)、顾客档案

节日问候(顾客的生日)等促销活动，让顾客感到美容院的丝丝关怀之情，

拉动美容院和顾客之间的距离。场合对接：根据美容院经营的实际情况

来选择人情促销各种发式。

人气指数：

策划方案范文2

游戏名称：小壁虎捉害虫

游戏目标：

1、训练敏捷的攀爬取物能力。

2、参加体育游戏的兴趣。

游戏准备：

1、会攀爬技能。

2、攀爬墙上悬挂或贴各种昆虫，垫子铺成草地，椅子排成小桥。

3、音乐磁带。

游戏过程：

1、引出主题，激发兴趣。

教师当壁虎妈妈，小朋友当小壁虎，戴上头饰，孩子们，今天我们一起去捉害虫吧!

2、游戏身体，做准备操。

3、基本动作练习小昆虫都飞的很高，停在了墙壁上，小壁虎该怎么办呢?

(1)请个别幼儿示范练习(重点引导幼儿讨论怎样能很快向上爬，往下落)

(2)自由练习。(重点)

4、游戏：《小壁虎捉虫子》

(1)小壁虎怕小草地，爬小木桥，爬上墙壁，取到小虫子，放回放到筐内。幼儿练习。

(2)比赛游戏若干次。

策划方案范文3

活动目标

1、能够在观察画面的基础上说出相关的动物和食物的名称，学说词

语“啊呜”。

2、喜欢和老师一起看书，感受阅读带来的乐趣。

3、简单了解几种动物喜欢吃的食物，知道吃饭时要“啊呜、啊呜”大

口的吃。

活动准备

1、自制大书《啊呜》（绘本《啊呜》见《东方宝宝》2022年第1

期）。

2、故事围裙，萝卜、梨子、骨头、蜂窝、蛋糕、白菜、蘑菇、米

饭、大虾等食物的图片（背面粘有魔术贴）。

活动过程

1、和宝宝一起做手指游戏《包饺子》。

（1）招呼宝宝：“来，宝宝，我们一起来做手指游戏《包饺子》吧！”

（2）做完手指游戏后说：“宝宝包的饺子可真香啊！我们来尝一尝吧！”

和宝宝模仿吃饺子的动作，问：“你是怎么吃饺子的？”（3）小结：“宝宝

是啊呜、啊呜吃饺子的，吃得可真香啊！"2、和宝宝一起翻阅大书《啊呜》，讲述图书的内容。

(1) 介绍图书，了解图书的封面和书名。"今天，老师给宝宝带来了一本书，这本书的名字就叫《啊呜》！我们来看看，这是封面，上面有什么呀？他要干什么？"小宝宝张开嘴巴要啊呜、啊呜地吃东西，这本书里面藏着很多好吃的东西，我们一起来看一看吧！"(2) 和宝宝一边翻书、一边讲述，了解故事的内容翻开1-2页，问宝宝："咦，这是什么？"想一想，那个小动物最爱吃萝卜？"是小兔子吗？我们来看一看，呀！真的是小兔子！"翻到3-4页，"小兔子看到大萝卜，会怎样啊？我们一起来学学小兔子吧！"教师和宝宝一起学小兔子蹦蹦跳，然后"啊呜、啊呜"的吃萝卜。

问宝宝："萝卜好吃吗？"看！大萝卜怎么样了？"大萝卜吃得就剩一点点了，小兔子的嘴巴大不大呀？"(3) 用同样的方式阅读接下来的内容：小老鼠吃梨子、小狗吃骨头和小熊吃蜂蜜的前半部分。并让宝宝感受：小老鼠嘴巴小，"啊呜啊呜"吃半天，大梨子只咬下来一点点；小狗牙齿很厉害，"啊呜"一口就把大骨头咬断了。

(4) "小熊把小蜜蜂的蜂窝咬了一大口，小蜜蜂会怎么样？"看着两

只小蜜蜂在干什么？最后小熊怎么样了呀？为什么小蜜蜂要蜇小熊？"宝

宝了解感受：馋嘴的小熊偷吃别人的东西不好。

3、教师带上故事围裙，逐一出示食物图片，和宝宝做"我要吃，啊呜

啊呜"的游戏。

策划方案范文4

一、评选内容：

(一)、师德要求：

符合《中小学教师职业道德规范》要求，符合学校师德相关要求与学

校教育的有关要求作为底线规定，实行师德一票否决制，并强调：

1、热爱事业，热爱学生，具有正确的教育观念，工作表现良好。

2、为人师表，严格规范，无违反师德以及学校规章制度的行为。

3、教书育人，关心学生，注重学生品德教育，积极参加学生的教育

教学管理工作。

(二)、教学业务：

- 1、按质按量出色完成课堂教学工作，教学质量、班级规范反映好。
- 2、积极投身教改实践，按要求认真完成各项教学、教研任务。教研活动积极参与，思考有效教学有思路、有实践、有效果。
- 3、积极申报、承担主题教学任务，认真参与公开课教学或教学交流等各级别的教学任务或活动。在学校课程实践中有成绩、做贡献，得到同事、学校、以及家长等方面的肯定。
- 4、积极主动、承担、参与教学研究，能承担、组织、或参与试教、示范等活动，且有效果。
- 5、有扎实的教学和教研功底：课堂调控有艺术、治学严谨有风格、教学娴熟有特色、勇于创新有思考。

（三）、教学效果：

- 1、因材施教，注重分类，提高合格，所带班级学生在有教育教学各方面进步。
- 2、加强指导，减轻过重负担，提高效率，所带班级学生成绩良好。
- 3、勇于创新，不断进取，形成特色，教学方法，实践效果形成良好的反响。

二、评选对象：

在职在编教工。

三、评选原则：

- 1、公平、公正、公开，透明操作，民主管理。
- 2、每年度评选一次，按程序操作。
- 3、评选出的优秀教师给予当年度优秀教师称号。

四、评选程序

- 1、符合条件的教师填写《优秀教师申报表》，并上交个人优秀事迹材料和有关印证材料。
- 2、学校对材料进行严格审核并确定符合条件的参评人选，并综合确定初步候选人。
- 3、组织全校教职工进行民主测评，测评结果作为确定初步人选的依据。
- 4、学校对初步人选的事迹在学校公示一周，广泛征求全校师生的意见。

5、学校根据综合考评结果，最终确定“优秀教师”人选，并在校务公

开栏公示一周，公示期满无异议者当选，公示期如有异议者，学校将按有

关程序处理。

策划方案范文5

一、时间：5月26日 6月10日

二、地点：X X X大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；

3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；

4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提

高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立

异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，艾F金开房1间送20元

餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活

动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下

午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。

3)、以端午节文化为端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出

几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原

则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的

产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆

宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色

菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒

店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的

主题项目。

3、ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间（中包，提供茶水一壶）。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

七、营销活动效果分析

1、这次策划体现酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想（也就是先做人气），让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部A斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大

酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天，ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

八、经费预算及广告策划：

1、X X 县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由X X X 负责。

2、X X 县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由X X X 负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用__元。由X X X 负责。

4、X X 县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由X X X 负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋X X X 负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由X X X 负责。

更多实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发