# 2024年宣传方案策划书 宣传策划方案(模板13篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-17

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。宣传方案策划书篇一针对目前我校学员较少，很多自闭症家长不知...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**宣传方案策划书篇一**

针对目前我校学员较少，很多自闭症家长不知道我校，且对已患自闭症的.孩子没有针对性康复训练，很多自闭症的孩子不能得到有效的治疗。通过现场宣传我校的办学特色和教学成果等以扩大我校的知名度、认可度使更多的自闭症孩子到我校学习。

1、回馈老学员。

2、招收新学员。通过本次活动，让更多的人知道并了解星之光，对自闭症的孩子给与更多的关注，让家长对已患病的孩子的康复充满希望，信任星之光，从而招收更多学员。

3、扩大我校知名度、信任度。

二、活动地点：纪念碑广场

四、活动对象：患有自闭症的孩子及家长

五、活动主题：点亮未来 健康成长——星之光教学成果汇报会

1、成立筹备小组；

2、查找我校招生人数、离校人数、康复比例、即特别个人案例；

3、致电老学员学生家长，进行预约；

4、与老学员及家长进行沟通，对老学员的健康情况有一个全面的认识；

6、邀请已康复的学生或家长参加本次活动；

7、收集学生的绘画、、生活照等反映学生良好近况的作品；

8、在网站、贴吧、报纸、电视等媒体宣传本次活动；

9、进行爱心捐款等为本次活动筹集经费。

1、把学生作文、绘画、生活照、在校生或照片集中在展示板上，供活动对象阅览；

2、邀请校领导、学生家长、学生；

3、校领导致辞、学生家长致辞、学生致辞；

4、由各负责老师进行教学成果展示、列举学生成功恢复事例、学生在校生活、课程安排；

5、由学生家长列举学生进校后与进校前的区别、学生近况；

6、由学生发表进校感想及今后生活态度、学习态度、人生观、价值观等

7、由招生负责人发表招生宣传等。

1、媒体宣传费用：

2、材料费用：

3、人员费用：

4、机动费用：

1、横幅文字：点亮未来 健康成长——星之光教学成果汇报会 样式：喷绘稿

尺寸：4m

位置：舞台边背景架

彩旗：30面，插挂于广场周围 颜色——红黄蓝，各10面

2、主横幅：一条，悬挂于拱门正门上方

内容：点亮未来 健康成长——星之光教学成果汇报会

尺寸：6m 0.75m

样式：红底黄字

1、彩旗：20面，间隔微为50米；

颜色——红黄，各10面，红黄依次插放

2、展示板：2个，会场左右一边一个。

**宣传方案策划书篇二**

第一页：集团介绍

第二页：集团框架图

第三页：总经理介绍

第四页：总经理致辞

第五页：时代精英简介

第六页：时代精英业务简介

第七页：时代投资沙龙及讲师团第八页：时代投资沙龙及讲师团第九页：天维心连心简介

第十页：天维心连心活动

第十一页：时代前行简介

第十二页：时代前行业务简介

第十三页：时代前行培训项目第十四页：时代学成网简介

第十五页：时代先锋简介

第十六页：时代先锋业务简介

第二十页：时代英博业务简介

第二六页：设备提供

封三：logo介绍

集团总经理宣传册内容(骑马钉)

第一页：集团介绍

第二页：总经理介绍

第三页：总经理致辞

第四页：出席财经活动

**宣传方案策划书篇三**

为全面推动我乡创建省级生态乡镇任务的完成，充分展示我乡生态创建成果，营造强大的舆论声势和浓厚的社会氛围，在全乡掀起生态创建的.高潮，经研究，特制定本工作方案。

动，为迎接省、市各级环保部门的检查验收营造良好氛围，圆满完成既定的各项创建任务。

（二）工作要点：紧密围绕生态创建整体工作进程，针对创建工作的重点、难点及社会关注的热点，有计划、有步骤、有重点地在全乡掀起范围广、声势高、影响大、形式多的宣传活动，发动社会各界共同参与，努力营造有利于创建的宣传氛围。

（一）新闻宣传

1、开设宣传专栏。在乡宣传专栏开设“生态创建”专

栏、制作专题，对全乡创建工作进行全程动态报道；定期刊写生态创建宣传标语。

2、对外新闻宣传。加强外宣联系和沟通，出台上级媒

体用稿奖励办法，鼓励有关人员及时在省、市新闻媒体上报道我乡生态创建的好做法及成效，扩大宣传覆盖面，扩大影响力。由区委宣传部牵头，区创建办负责。

3、简报、简刊宣传。及时报送生态创建有关内容，要

加强信息的搜集整理，及时捕捉亮点，把握阶段性热点，定期编发我乡生态创建简报。

（二）社会宣传

1、宣传标牌。在主要路口和重要路段设立2个以上生态创建大型户外广告牌。

2、宣传橱窗。利用宣传窗、宣传牌、黑板报、宣传长廊、校园公告栏等阵地，以环保知识、生态创建为主要内容开展宣传。

4、宣传单。编印《省级生态乡镇创建工作宣传单》向社区、 学校、农村发放，进行广泛宣传。

（一）提高认识，精心策划。生态乡镇是今年乡党委、政府工作的重中之重，对我乡建设旅游生态具有十分重要的意义。要利用丰富多彩的报道形式，力求贴近实际、贴近群众、贴近生活；要注意解决村民反映强烈的难点、热点问题，以小见大、以事释理，不断提高报道的效果和社会影响力。

（二）统筹协调，各司其责。乡创建办要统筹全乡宣传氛围的营造和督促检查工作；各村要按照属地原则，认真做好辖区内道路、公众场所等宣传氛围的营造；学校要负责做好校园的宣传教育工作；乡创建办要做好环境质量公众满意度调查。

xxxx年x月x日

主题词：创建 宣传 方案

xx乡党政办公室 xxx年x月xx日印

**宣传方案策划书篇四**

为提升舜和国际酒店海鲜超市、巴西烤肉餐厅人气，增加餐厅消费，使之与微信粉丝之间加强互动，并带动粉丝数量的.增加，特制定如下互动方案：

一、推送信息

增强互动，就是要让更多的用户参与进来，可以先淡化营销，以让用户体会到微信公众平台带来的乐趣为主。随后再注入品牌价值，不是泛泛做广告。

推送内容：美剧或电影中的经典句子，名人名言，国际新闻，生活小常识。

二、幸运大转盘

活动地点：舜和巴西烤肉餐厅

活动时间：20xx年\*月\*日至\*月\*日

奖项设置：一等奖（x名）、二等奖（x名）、三等奖（x名）

中奖设置：

一等奖 享受巴西烤肉单人半价优惠

二等奖 享受周六、周日八折优惠

三等奖 享受巴西烤肉单人八五折优惠

三、刮刮卡

活动地点：舜和海鲜超市

活动时间：20xx年\*月\*日至\*月\*日

奖项设置：一等奖（x名）、二等奖（x名）、()三等奖（x名）

中奖设置：

一等奖 赠送帝王蟹一只

二等奖 夏威夷特大夏日贝个/人（限10人）

三等奖 长寿鱼一条

四、电子优惠券

为推动巴西烤肉周一午晚餐人气，推出舜和巴西烤肉电子优惠券，定期向粉丝发放一张电子优惠券，使用时间：周一。

**宣传方案策划书篇五**

为扎实有效的开展20xx年税收宣传月活动,广泛有效的深入宣传税收法律、法规和政策,进一步推进依法治税，根据市局关于税收宣传月活动的要求，结合我分局实际，现制定宣传方案如下：

我局把组织、开展好此次宣传月活动作为4月份税收工作的重中之重来抓。一是成立税收宣传工作小组，成立以吴建勋局长为组长，高燕萍、邰洪辉副局长为副组长，钱伟君、黄兆祥、朱江琴、何中为组员的税收宣传工作小组，以切实加强对税收宣传月活动的组织领导。二是召开专题会议研究、部署宣传月活动，传达市局税收宣传月活动精神，统一安排分局税收宣传月活动内容，动员全体干部积极行动起来，做到早计划、早安排、早落实，确保宣传月活动取得实效。

税收宣传月活动期间，我分局拟开展以下活动：

1、营造良好宣传氛围。在街道繁华地段、人员密集的风景区和办税服务厅等公共场所悬挂税收宣传条幅，营造依法诚信纳税的良好氛围。利用分局网页公告现行税收优惠政策，对社会各界广泛宣传税法。同时，对非正常户、欠税企业进行公告，努力提高纳税人对税法的遵从度。

2、结合群众路线教育实践活动，在全体党员中开展“展党员风采，创优质服务”活动，将税收宣传与税收服务统一起来，在办税服务大厅设立党员示范岗，号召全体党员以实际行动提高服务水平，切实拓宽税收宣传领域空间，提高税收宣传的档次。

3、会同地税部门开展“税收宣传走进万达广场”活动，举办个体税收相关政策专题讲座，向万达广场内的商户们发放税宣资料、维权问卷等，详细解答有关涉税问题。

4、在经济开发区软件大厦举行“听需求解难题、国税高企共话发展”专题座谈会，旨在帮助高新技术企业了解相关政策内容，解答企业问题，扶持企业更快更好的发展，同时进一步规范税收，共同成长。

5、开展“走进大企业、服务大项目、促进大发展”主题活动，为扎实推进市局“一抓二促三提升”主题活动，及时掌握经济税源发展变化情况,更好地服务和促进重点企业健康发展，分局领导分组带队开展走访调研活动，聚焦支持成长性企业发展，分局组建助力服务团队，广泛开展定点联系和走访调研活动，了解企业发展新定位，摸清投入建设项目情况，悉心倾听基层需求，协调解决企业难题，提供政策服务、办税服务和个性化服务。

6、以耐火行业为宣传对象，一是通过集中或重点培训的方式进行业务辅导，督促企业严格遵照行业管理办法的要求来执行，二是通过网上办税服务厅的形式及时发布企业可能存在的涉税风险指标，友情提醒企业及时解除风险，三是在风险应对过程中进行行业管理办法的辅导和解读，消除纳税意识的盲区，建立良好的征纳关系。四是辅导纳税人所发生的运输业务合理取得发票，有效防控涉税风险。通过行业税收宣传来强化税源监控，降低税收风险，提高纳税人税法遵从度，切实提升行业化管理的水平和质量。

为扩大宣传，提高税收宣传的社会影响，分局高度重视税收信息和宣传工作，将切实加大宣传月期间的信息和宣传工作力度，指派专人认真做好信息的采集、加工、整理、上报工作，下大力气采写上报深层次、高质量和有价值的信息稿件，进一步增强税收宣传的社会效果，营造良好的纳税环境。

**宣传方案策划书篇六**

(1)宣传员工作量化考核，每月、每季度和全年考核，为年终评优评先提供依据，促进宣传员积极有效的`工作，比如每月至少一篇稿件等。

(2)会议考勤

(3)每季度宣传员要进行一次近期思想汇报或对工作改进的建议，以文字的方式汇报，及时掌握宣传员的思想和工作动态。

2、继续扩大宣传队伍，确保宣传工作的质量。

(1)在老员工中发展宣传员。

(2)向新进的员工介绍宣传员队伍和工作，补充新的血液。在新进员工中发展，小王你本身就负责人事工作，在招聘新进的员工时，询问一下有没有写作和宣传这方面的爱好和意愿。

3、提高宣传员的素质水平，增加培训的机会，让大家在宣传工作中也能学到知识。

(1)可以订制一些宣传报刊或杂志，以丰富大家的阅历和视野。

(2)可以从网上下载一些这方面的知识，供大家学习，时间不要长，主要是掌握方法和技巧。

4、以物质的方式激励大家，提高大家的工作积极性。比如每个月除了稿费，还有一定的补助等等。因为大家加入宣传队伍也是付出了一定的心血的，减少了自己的业余时间和休息时间，还有可能影响到正常工作。

5、做一个《新卫华》报的箱，鼓励全体员工积极参与宣传工作和活动，这样每位员工随时都可以，以丰富《新卫华》报的内容。

6、针对员工工作的特殊性和工作时间的不平衡，来策划一些活动，让大家又参与了活动，又感觉不影响工作和休息。

7、除公司领导个人隐私及企业机密外，公司及各部门、单位应将自己的动态及时向宣传人员进行通报，必要时，相关会议应通知宣传人员列席听会，信息的公开，也是为了方便企业各部门和员工之间更好的协调和工作。

(1)宣传、推广企业及产品的品牌形象，提高知名度，扩大影响力;

(2)搭建企业与社会、企业各部门之间相互交流的平台;

(3)逐步推进企业文化建设，为企业建立现代管理制度奠定基础;

(4)宣传公司的制度、政策和会议精神，树立员工的主人翁精神;

(5)宣传公司员工之间的好人好事、优秀员工的先进事迹，帮助员工提高素养;

(1)为发展公司的企业文化作出自己的贡献和提出宝贵的建议;

(2)引起公司领导和全体员工对宣传工作的重视;

(3)人人都喜欢看《新卫华报》和稿件，并提出指导意见和建议;

(1)稿件要正常有序地发表，让大家及时能看到;

(2)稿件的数量和质量要逐步的提高，满足员工阅读的需求;

(3)稿件的内容要积极向上，遵法守纪和遵守公司的规章制度。

(1)《新卫华报》的出版;

(2)日常稿件的发表;

(3)会议精神和制度的传达。

(1)策划组织员工之间的交流活动，比如运动会等;

(2)完成企业领导交付的资料、材料起草及企业文化建设等其他工作。

杨永刚及全体宣传员

(1)宣传策划人员实行单独考核(具体考核办法另定)，基本原则是多劳多得，奖勤罚懒

(2)宣传费用：每篇稿件的稿费待定，建议根据字数、稿件的质量和稿件的形式来定。

(3)会议出勤。

**宣传方案策划书篇七**

“环保，从我做起”

生活环境优美、生态环境良好，是一个地方经济建设的硬件，也是体现当地精神文明建设的.价值体现。

众所周知，随着现代社会的飞速发展，环保问题日益严峻，虽然这早已引起了人们的普遍重视，但真正行动起来、参与环保事业的人却寥寥无几。昔日的碧水蓝天，生机盎然对当今世界显得弥足珍贵;而那些已经失去的，想要重现已非易事。我们在感到无限痛惜的同时，必须积极行动起来!今天，义工们尽一份自己的微薄之力，大力宣传环保的重要性，加强群众们的环保意识，点燃更多人的激情，保护我们的碧水、蓝天、净土。

在校学生、人民群众。

8月2日至8月24日

白石

1) 确定赞助(请外联部配合)，定制大量环保袋，请外联部的同学在活动开始前5天确定好经费。

2) 确定好志愿者人数、分好组，联系相关工作人员，以及确定活动地点。

3) 制作好宣传画报和横幅(请宣传部配合)，准备好笔。

4) 活动前组织人员到各幼儿园、小学与老师们沟通，收集小朋友们的有关绿色环保的作品(画、手工作品等)

5) 活动前去收集好已使用过的一次性筷子制作成“树”，给群众派发绿丝带，让群众绑在树上，使“树”长出绿叶，收集到的一次性筷子要经过严格的消毒处理。

6) 尽可能穿戴有统一标识的衣帽。

7) 准备好环保知识题目。

以整治环境卫生、环保宣传、爱树等形式。

1) 环保宣传，通过团委的协调，来确定地点，联系周边的商家，问他们借用活动需要的帐篷、桌椅。(宣传横幅、挂标志牌、口头宣传)。

2) 清理白色污染，在活动当天安排好打扫的街道。(组织人员打扫街道)。

3) 文明劝导。

4) 通过多种方式来赠送环保袋(例如：答题、集名、捐书等等)。

1) 11：3所有志愿者到镇政府门前集中，负责人负责清点人数。

2) 11:3—11:5安排工作，并做简单的自我介绍。

3) 12:—15:3按小组分工进行活动。(打扫组，宣传组，礼品组)

4) 15:5—17:清点人数，并收拾好活动现场，拍照留念。

备注：先确定好活动时间，具体时间可做修改。

1) 请参与本次活动的志愿者和组织者来回的路上注意人身安全。

2) 请参加本次活动的人员务必准时到达集合地点

3) 请统一服从安排，活动过程中不准嬉戏打闹，切实维护自愿者形象。如果中间有人有事离开请告知本组组长。

4) 活动结束后请大家留下来，配合留影。作为我们以后的宣传资料。

5) 活动后期要落实宣传工作。

6) 志愿者不得骑机动车到现场。

大学生联谊会云安分会。

**宣传方案策划书篇八**

\*是\*上唯一的岛屿，她以传奇的人文景观，美丽的民间传说，丰富的水产资源，旖旎的`大湖风光，被人们称之为“湖上明珠”。革命战争年代，陈毅、张爱萍等老一辈无产阶级革命家在此留下革命足迹。同时这里又是宋代抗辽名将、巾帼英雄穆桂英的故里穆柯寨。丰富的非物质文化遗产资源和众多人文传说，使\*变得更加神秘。为拓展\*文化内涵，提升\*风景区知名度，必须强化对景区的对外宣传力度，同时组织丰富多彩的景区节庆文化活动和特色文化活动。通过对外宣传，提升\*的知名度；通过各种节庆活动的开展，放大节庆效应，打造\*特色旅游品牌，使\*变成游客旅游的首选地、水乡旅游的胜地。通过节庆活动的开展，提升景区的知名度、凝聚人气、吸引客源。

旅游景区的宣传和推广是景区进入经营阶段后非常重要的工作内容和环节。它的成败直接关系到景区的经济和社会效益问题。为此，许多景区管理者不惜重金拓展推广渠道，加大宣传力度，把景点让目标市场的客户知晓，获得最大的市场效果。

旅游景区的对外宣传是最直观、最快捷的宣传形式。\*旅游风景区的对外宣传应采取的主要形式有：

﹙3﹚建立\*风景区网站，开展网络宣传，用互联网的优势来宣传展示\*风景区；

﹙4﹚参加各类的旅游推介会；

﹙5﹚在发行量大的报刊上刊登宣传广告。

（6）与旅行社合作共同宣传。

其他宣传推介形式，如名片宣传、短信宣传、dm广告等

推出广告的时间，一般选择在景区节庆活动和旅游旺季到来之前进行，因为这些时间段都是进行旅游推介的重要时间节点。广告具有一定的滞后性，其效果会经过一段时间才能反映出来，而我们可以利用这段时间加强与旅行社的合作，来强化广告效应，推出具体的旅游路线来增强可操作性，以增强游客来旅游的信心。

在景区组织大型节庆活动，以节庆活动促旅游，是迅速提高旅游景点知名度的有效方法。如山东潍坊的风筝节、河北吴桥的杂技节、珠海的航展等等，引起了世界关注，对其旅游区的国际旅游形象是一个很好的宣传。文化是旅游节庆活动的灵魂，文化性的节庆活动，潜力巨大。商机需要文化去引领，有时甚至需要文化去创造。因此，我们应在\*风景区举办具有地方特色的节庆活动，以节庆活动扩大\*风景区旅游的影响力，带动了我镇旅游业的发展。﹙1﹚继续举办\*渔家美食节；﹙2﹚在每年的端午、中秋两季节组织举办\*龙舟邀请赛；﹙3﹚在夏季组织\*香莲采摘节和水产品捕捉节；﹙4﹚组织青少年夏令营活动，以带动庞大的青少年客源；﹙5﹚组织举办“魅力\*”全国美术、摄影大赛；﹙6﹚每年的5月与团县委等单位共同在景区组织开展\*水乡渔家真爱婚典活动；﹙7﹚在每年的5月1日――9月1日组织\*民俗风情旅游节。通过开展节庆活动，邀请国内知名新闻媒体，对\*风景区作深度宣传报道，同时也可以采取与媒体合作办节的方式，扩大\*风景区旅游的影响力，带动旅游业的健康快速发展。

\*\*区域有着丰富、独特的非物质文化遗产和文物资源，如\*渔鼓、\*渔家美食、渔家舞蹈、渔歌、渔家婚俗、歌谣以及各种民间故事、传说、神话等，为\*增添了神秘的色彩，同时为旅游宣传和景区节庆活动提供素材。因此，我们将尽快组织人力，深入\*开展搜集整理工作。尽快拿出\*风景区旅游导游词初稿。通过搜集整理这些丰富的民间文化遗产，充分展示\*的深厚历史文化底蕴和丰富的人文资源优势，提升\*的文化魅力。

加大对景区员工的非物质文化遗产知识培训，让景区的员工都能知晓\*的风土人情、人文历史，能会唱\*的渔歌、民谣，会讲\*的民间故事和传说。同时组织一支小型专业文艺队伍，长年在景区为游客表演渔家舞蹈、渔歌。

**宣传方案策划书篇九**

每一个节日的到来，餐饮和酒店都有自己的规划，这里我就把20xx国庆节期间酒店餐厅促销活动方案策划拿出来给大家分享咯！以便各餐厅更好地开展自己的促销活动！ 一活动主题：“庆七天乐，优惠、美味等你来”

二活动时间：10月01日~10月07日

三，活动目的（提升客单价，促进销售目标达成）

五， 介绍活动，活动日期及商品活动。

六，气氛布置。店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。 七，活动执行与分工：企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。采购部：负责商品的组织，到位。财务部：负责资金到位。店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

1。菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择

2。制作：让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望

3。观赏：在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌

4。价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌

5。赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客 反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

服务员在接受客人点菜时应主动向客人提供多种建议，促使客人消费数量增多或消费价值更高的菜点、饮料，一般可采用以下办法：

形象解剖法：服务员在客人点菜时，把优质菜肴的形象、特点，用描述性的语言加以具体化，使客人产生好感。从而引起食欲，达到促销的目的。

解释技术法：通过与消费者的友好辩论、解释，消除其对菜肴的疑义。

加码技术法：对一些价格上有争议的菜点，服务员在介绍时可逐步提出这道菜肴的特点，给客人以适当的优惠。

加法技术法：把菜肴的特色和优点不断地加深和强调，让消费者形成深刻的印象，从而产生购买的欲望。

除法技术法：于一些价格较高的菜点。有些客人会产生疑虑，服务员应耐心解释，这样会使客人觉得不贵，从而产生购买欲望。

提供两种可能法：针对有些客人求名贵或价廉的心理．为他们提供两种不同价格的菜点，供客人挑选，由此满足不同的需求。

利用第三者意见法：即借助社会上有地位的知名人士对某菜点的评价，来证明其高质量、价格合理，值得购买。

代客下决心法：当客人想点菜，但或多或少还有点犹豫，下不了决心，服务员可说：先生，这道菜我会关照师傅做得更好一点，保您满意，等等。

利用客人之间矛盾法：餐的二位客人，其中一位想点这道菜，另一位却不想点，服务员就应利用想点的那位客人的意见，赞同他的观点，使另一位客人改变观点．达到使客人购买的目的。

**宣传方案策划书篇十**

简介：目标社区分析：天诚社区位于天诚路与秋涛路交接处，该社区是属于闸口社区侧翼地段，周围有濮家新村、机神新村等社区，该社区成立于1984年，社区居住人口总数为5091人，人群结构以中老年为主，经济能力多为工薪阶层，符合本次活动的主要针对群体“孕妇”（xx.06.22---xx.09.05）统计人数为13人，xx-xx年度之间少儿统计数量为77人，其他年份数据不详，但由于该社区人员结构相对稳定，外来人员流动量不大，所以可以初步判断其他年份青少年人群数量于以上数据接近。

社区是一个城市的人口组成部分，在社区进行推广可以直接与消费者面对面进行亲情沟通与服务，能给予消费者最大的信赖度，对品牌的推广有着最佳的效果。尤其是医院作为服务性行业，绝不能以过去那种高高在上的姿态去经营，等着排队的病友上门，现在市场竞争激烈，必须从社区，从最基层的地方做好一切服务性工作，让消费者信赖我们、认同我们，让他们知道有了口腔上的疾病直接去杭州口腔医院治疗。

目标社区分析：天诚社区位于天诚路与秋涛路交接处，该社区是属于闸口社区侧翼地段，周围有濮家新村、机神新村等社区，该社区成立于1984年，社区居住人口总数为5091人，人群结构以中老年为主，经济能力多为工薪阶层，符合本次活动的主要针对群体“孕妇”（xx.06.22---xx.09.05）统计人数为13人，xx-xx年度之间少儿统计数量为77人，其他年份数据不详，但由于该社区人员结构相对稳定，外来人员流动量不大，所以可以初步判断其他年份青少年人群数量于以上数据接近。

活动主题：\_\_\_\_\_孕妇口腔保健\_\_\_\_\_

活动地点：天诚社区活动中心/天诚社区2楼会议室

1、进一步提升杭州口腔医院在杭州市区的品牌形象，树立尖端临床医院不可动摇的地位。为将来的医院扩张奠定基础，开拓新的发展模式。

2、由于本次活动涉及社区特殊性所以本次活动以追求社会宣传效益为主要目标。

3、根据医院目前的定位，制定适当的宣传方针，实现最小的宣传费消耗，产生最大的经济价值和社会价值。

本次活动已医师义诊与专家讲座相结合，活动亮点以“孕妇口腔保健”健康教育。及青少年牙科牙病保健预防为切入点进行宣传。

1、活动人员、设备：

室内讲课音响设备联系社区提供

专家1-2名 咨询医师1-3名

护士、现场工作人员若干

2、现场布置：

现场悬挂活动主题横幅

制作活动背景墙、现场医疗咨询区布置

活动宣传展板布置（病历宣传样板、健康教育样板）

形象宣传品（画册、x展架、现场pop等）

3、活动进程：

a、室外阶段：9：00 – 11：00 咨询医生及护士按时到位，活动展开。

以医师义诊咨询为主同时结合预防保健科的社区讲座进行宣传。同时赠送纪念品

b、室内阶段：下午3：00 – 5：00

为了解决广大妊娠期妇女的口腔问题，保证她们的健康和胎儿的正常发育，医院此次提供“健康专家送上门”服务，派遣省内著名专家于天诚社区进行 “孕妇口腔保健”健康教育。（通过专业知识的介绍，倡导爱护牙齿从孕妇做起的健康理念。告知公众特别是妊娠期妇女，妊娠期的口腔保健不仅关系到孕妇自身的健康，还影响到胎儿的健康和发育，是影响一个民族新一代身体健康和口腔健康的大问题，所以爱护牙齿应从孕妇做起。）

1、前期炒作：

提前一周平面媒体活动广告和新闻

提前一周进行电台节目的宣传

提前一周进行网络宣传（杭州网首页新闻）

2、后期炒作：

电台的全程直播

电视台新闻报道

平面报纸活动报道和新闻

1 “微笑天使”活动推广大使

地点：杭州各大代表社区

说明：作为活动前期推广的强力辅助手段，医疗宣传人员深入社区，进行面对面的活动宣传

2 赠送100份青少年口腔健康体检卡（新闻抄作主题）

时间：活动前一周 与“微笑天使”同期进行

地点：杭州各大代表社区

说明：我院制作青少年口腔健康体检卡凭卡可免费来我院进行健康体检3次，就诊可免挂号费（不含专家门诊）

3 成立“杭州市青少年牙科牙病预防诊疗中心”

时间：\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_

地点：杭州口腔医院（庆春路分院）

说明：建立我院长久发展体系，加强与杭州各大医院及其他医疗机构的联系，进一步引导患者来我院就医。

活动费用预算

场地租用费 社区提供

管理费 目前无

坐椅 我院自带、或社区提供

食宿费

交通费

宣传费

媒体劳服务费

纪念品成本费

不可预计费运

《完》xx.11.10

杭州口腔医院活动(媒介)执行案

活动时间：\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_—\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

广告投放时间：（电视、电台、户外、郊县、院报）\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起投放

（市区平面、新闻 ）\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起投放

电台广告：

\_\_\_\_部：\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日前，提供媒介——电台活动通告文字内容

\_\_\_\_部：录制广告，按计划准时投放

投放时间：\_\_\_月\_\_\_日——\_\_\_月\_\_\_日

活动

广告

交通之声fm93

整点报时（15秒）活动通告（24次）

西湖之声fm105.4

每天整、半点（15秒）活动通告（18－22次）

经济之声fm91.8

每天整、半点（15秒）活动通告（18－22次）

音乐调频fm96.8

每天整、半点（15秒）活动通告（18－22次）

讲座

通知

省经济台fm95

活动期间在每期讲座时间内插入5分钟的活动通告

城市之声fm107

活动期间在每期讲座时间内插入5分钟的活动通告

其他部分略

活动指导思路

活动辐射区域时效互不重叠的原则

活动辐射区域时效互不重叠是为了使活动在“多点开花”、彼此呼应的同时，又使资源得到最合理化的配置，而不至于浪费。如：凡在近几周内在该社区进行了推广活动，该社区周边社区的推广活动即顺延到其他社区推广完毕。

因为活动本身具有“超级终端”的意义，信息的到达率将会非常高。但为了在活动前期达到“一石激起千层浪”的效果，还是有必要在活动前后和活动进行期间作必要的充分的炒作。为此，我们需要选择受杭州市民关注程度较高的传媒。

所有的活动都必须始终贯穿“销售第一”的原则，在保证活动长远效果的同时又注重时效，即：每一次活动，主管部门都必须对每一个在活动现场进行绩效评估。因此我们强调，在系列促销活动开始前必须对服务人员进行严格地选拔和比较系统的和注重实效的培训。

亲情服务对于扩大“杭州口腔医院”的市场占有率和提升“杭州口腔医院”品牌的美誉度、忠诚度将会起到直接的作用。

针对高、中、低端不同的消费者给以不同的诉求点，根据不同的诉求点来确定活动的主题。

地面推广并辅以高空轰炸的形式在各社区进行系列活动。

**宣传方案策划书篇十一**

针对目前我校学员较少，很多自闭症家长不知道我校，且对已患自闭症的孩子没有针对性康复训练，很多自闭症的孩子不能得到有效的治疗。通过现场宣传我校的`办学特色和教学成果等以扩大我校的知名度、认可度使更多的自闭症孩子到我校学习。

1、回馈老学员。

2、招收新学员。通过本次活动，让更多的人知道并了解星之光，对自闭症的孩子给与更多的关注，让家长对已患病的孩子的康复充满希望，信任星之光，从而招收更多学员。

3、扩大我校知名度、信任度。

纪念碑广场

患有自闭症的孩子及家长

点亮未来 健康成长——星之光教学成果汇报会

（一）准备阶段：

1、成立筹备小组；

2、查找我校招生人数、离校人数、康复比例、即特别个人案例；

3、致电老学员学生家长，进行预约；

4、与老学员及家长进行沟通，对老学员的健康情况有一个全面的认识；

6、邀请已康复的学生或家长参加本次活动；

7、收集学生的绘画、、生活照等反映学生良好近况的作品；

8、在网站、贴吧、报纸、电视等媒体宣传本次活动；

9、进行爱心捐款等为本次活动筹集经费。

（二）实施阶段：

1、把学生作文、绘画、生活照、在校生或照片集中在展示板上，供活动对象阅览；

2、邀请校领导、学生家长、学生；

3、校领导致辞、学生家长致辞、学生致辞；

4、由各负责老师进行教学成果展示、列举学生成功恢复事例、学生在校生活、课程安排；

5、由学生家长列举学生进校后与进校前的区别、学生近况；

6、由学生发表进校感想及今后生活态度、学习态度、人生观、价值观等

7、由招生负责人发表招生宣传等。

1、媒体宣传费用：

2、材料费用：

3、人员费用：

4、机动费用：

八、执行人员和责任人：

1、横幅文字：点亮未来 健康成长——星之光教学成果汇报会 样式：喷绘稿

尺寸：4m

位置：舞台边背景架

彩旗：30面，插挂于广场周围 颜色——红黄蓝，各10面

2、主横幅：一条，悬挂于拱门正门上方

内容：点亮未来 健康成长——星之光教学成果汇报会

尺寸：6m 0.75m

样式：红底黄字

1、彩旗：20面，间隔微为50米；

颜色——红黄，各10面，红黄依次插放

2、展示板：2个，会场左右一边一个。

**宣传方案策划书篇十二**

xxx

1、展示企业形象；

2、塑造优势产品；

3、诠释生活 主张；

4、满足会议展播、招商宣传、商场媒体播放、合作推广等企业形象公关需要；

侨利家具飞跃梦想

阐释：

片头（侨利家具·飞跃梦想：奏响专题片温馨、活力、时尚的基调）

实力（企业发展背景概述、企业实力、硬件、软件的展现）

荣誉（品质理念、资质认证的展现）

创新（创新理念、研发、生产、销售、服务介绍）

品牌（优势品牌的介绍，情景演绎）

文化（优秀团队、企业文化等展现）

展望（企业美好愿景展现）

在全片范围内，为更充分地表现企业的整体形象，本篇将选择素材剪辑、实景拍摄、情景演绎的方式进行表现。在情景演绎中我们将布局四个演员，分别扮演父母（35岁左右），儿子（6岁），女儿（13岁）

实景拍摄

情景演绎

素材剪辑

时尚温馨活力富有激情

**宣传方案策划书篇十三**

活跃老龄，乐在创新

活动背景：

“活跃老龄，乐在创新”小区老年人系列公益活动源自北京邮电大学“关爱老年人智慧设计国际交流项目”。本项目为期两年，目的是探索小区居家养老模式和适合老年人的服务和产品。老年人有着丰富的工作生活经验和社会阅历，也是最了解老年人需求的群体，故项目组发起一系列在小区的老年人公益活动，邀请老年人同科研人员、设计师一起，探讨科技能为老年人做些什么。

活动目的：

通过科研人员、设计师、老年人以及服务老年人的小区工作者一起讨论，了解老年人的生活需求，发现老年人的创造力，输出新的产品设计、服务设计以及对现有产品/服务的改造意见，探索四位一体的小区居家养老模式。

活动意义：

老年人作为志愿者参与到活动中来，共同探讨老年人的需求和解决方法，是一种老有所为；活动的形式轻松愉快，有设计师、大学生共同参与，实现不同群体之间和代际之间交流，是一种老有所乐。

活动时间：20xx年9月—20xx年10月

活动地点：活动的持续时间在1——1、5个小时为佳，不宜超过2个小时。

户外活动，以随机的谈话为主，同每个人的交流时间不宜超过20分钟。需备有小礼品。活动要主题明确，材料齐备，活动介绍简明扼要，通俗易懂。给参与活动的老年人颁发“活跃老龄·乐在创新：老有所为志愿者”证书。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn