# 最新彼亿营销策划方案格式 策划方案格式(模板14篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-05-06

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。彼亿营销策划方案格...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**彼亿营销策划方案格式篇一**

普罗希望之夜

在聚餐的同时，增加员工之间的感情，增强团队的凝聚力和向心力，放松一下疲惫的心情。

20xx年2月24日

金同乐

一、丁总讲话

二、就餐

三、就餐期间活动安排

开场白：目的就是要吃好、喝好、玩好，我们今天就

春天是一个播撒希望的季节，是一个大展宏图的起点。

尊敬的各位领导，各位股东，普罗的朋友们，大家晚上好，非常感谢大家今天能莅临普罗希望之夜的聚餐晚会，我是今天的主持。在开场之前首先有请活动的组织者咱们的丁总为大家讲话!

活动一：各部门准备的小节目进行表演(上菜前)

1、说出他(她)的名字

活动规则：主要为考察员工之间的熟悉程度，先由丁总手持话筒，说出他所指的人(a)的名字，再将话筒交与a，接下来再由a拿话筒说出他所指的人(b)的名字…………以此类推，但是名字不得重复。如果重复要受到惩罚。

(1)快答题，必须在3秒完成。(答不上来者由大家提出惩罚方式)

(2)表演节目(大家可以尽情展示才艺)

2、心有灵犀

先选定选手，以两人为一组。一个用肢体动作或语言(但不能说出词语中的任何一个字)向同伴提醒!(纸片a4、成语)另一个人来猜。 每组包括10个词语。限时一分钟，回答的最多的获胜。

二、活动二(餐中或餐后)

1、倒着说(或倒着唱)

规则：

(1)先划定出题的字数，好比这一轮出题必需在四个字以内，也就是说出题的人可以任说一句话。“我是好人”那么答题人必须在3秒钟之内把刚才的那句话反过来说，也就是“人好是我”，假如说不出或者说错就算失败。失败的人要受到惩罚。

(2)将两只老虎的歌词事先准备好，每句都倒着唱给大家听。

2、传话筒

找一个人背对大家，喊开始，话筒开始传递，喊停时，话筒停到谁的手上谁就要回答问题，回答错误要受罚。

猜谜语∕快答题

比如：梅超风，打一品牌(康师傅);邮局的邮筒坏了，打一成语(难以置信)。

3、逢七过

游戏规则：

一桌人围着大圈，开始数数，通常从十以内的数开始喊，喊到7或者是7的倍数或者是带7的数字，比如7、14、17、21、27、28等等，不能喊出来，只能用筷子敲一下桌子或喊过，依次类推，一人错了，其他人还跟着喊，那么跟着的人也要受连累!(可以增加难度，在这中间不准说你、我、喝这几个字，说了的话也要受罚。)

4、猜数字

规则：

猜数字(1~100)每猜一次范围缩小，最后猜中的人倒霉挨罚

先由一个人来写一个数字，然后大家在1~100间进行猜测。每猜一次范围缩小，最后猜中的人进行抽签接受这份大奖。下一轮由受罚者再写数字，依此循环。

5、动作接龙

规则：事先准备好动作卡片，每五人为一组，第一人看卡片表演给第二人，第二人接下来表演给第三人，依次类推，第四人表演完，由最后一人猜出他所表演的内容写在纸上。

**彼亿营销策划方案格式篇二**

一份完整的广告策划书文本应该包括一个版面精美、要素齐备的封面，以给新闻者以良好的第一印象。

广告策划小组名单

一种对策划结果负责的态度。

在广告策划书目录中，应该列举广告策划书各个部分的标题，必要时还应该将各个部分的联系以简明的图表体现出来，一方面可以使策划文本显得正式、规范，另一方面也可以使阅读者能够根据目录方便地找到想要阅读的内容。

在前言中，应该概述广告策划的目的、进行过程、使用的主要方法、策划书的主要内容，以使广告客户可以对广告策划书有大致的了解。

第一部分：市场分析

这部分应该包括广告策划的过程中所进行的市场分析的全部结果，以为后续的广告策略部分提供有说服力的依据。

1、企业市场营销环境中宏观的制约因素。

(1)企业目标市场所处区域的宏观经济形势;

总体的经济形势

总体的消费态势

产业的发展政策

(2)市场的政治、法律背景

是否有有利或者不利的政治因素可能影响产品的市场

是否有有利或者不利的法律因素可能影响产品的销售和广告

(3)市场的文化背景

企业的产品与目标市场的文化背景有无冲突之处

这一市场的消费者是否会因为产品不符合其文化而拒绝产品

2、市场营销环境中的微观制约因素。

企业的供应商与企业的关系

产品的营销中间商与企业的关系

3、市场概况。

(1)市场的规模

整个市场的销售额

市场可能容纳的销售额

消费者总量

消费者总的购买量

以上几个要素在过去一个时期中的变化

未来市场规模的趋势

(2)市场的构成

构成这一市场的主要产品的品牌

各品牌所占据的市场份额

市场上居于主要地位的品牌

与本品牌构成竞争的\'品牌是什么

未来市场构成的变化趋势如何

(3)市场构成的特性

市场有无季节性

有无暂时性

有无其他突出的特点

4、营销环境分析总结。

(1)机会与威胁

(2)优势与劣势

(3)重点问题

1、消费者的总体消费态势。

现有的消费时尚

各种消费者消费本类产品的特性

2、现有消费者分析。

(1)现有消费群体的构成

现有消费者的总量

现有消费者的年龄

现有消费者的职业

现有消费者的收入

现有消费者的受教育程度

现有消费者的分布

(2)现有消费者的消费行为

购买的动机

购买的时间

**彼亿营销策划方案格式篇三**

一、活动目的：

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动地点:

三、活动时间：9月29日—10月7日

四、活动效果：销售目标14万/日;冲刺目标16万/日

五、宣传方式：

1、商场广播宣传：促销活动内容。

2、卖场pop广告宣传：

3、户外展板

4、西门门口彩虹门活动主题条幅。

5、dm发放10000份，重点推出秋装休闲服、副食、生鲜特价等信息。（9月21日拍照，9月27日发放）

a、\_\_县居民区发放8000份

b、店内发放\_\_份。

6、店内气氛布置：

a、店内吊旗更换，以秋天的色彩为主，主题为：浓浓枫情

六、活动内容：

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看：

10月1日-3日，有\_\_西门口，\_\_为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满18元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

活动时间：10月1日

10月1日起，\_\_三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月4日——7日（4天）

10月4日起，在\_\_广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、欢乐实惠颂：

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。除了菜价外，出惊爆价的部门依次为：二楼食品、酒饮、洗化、百货、针织、食品，酒饮。选择商品时，根据\_\_的近期活动，要有针对性的选择商品，原则上为平毛利。情况特殊可作负毛利。一定要在活动期间作出清早买菜老太太满场飞奔的情况。

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10月1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台;

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台;

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠\_\_县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、旅游用品大特卖：

纵情于山水，远离水泥与鼠标，

给心情彻底的放个假，

来到一个很少有人的地方，

放开喉咙，向大山吼上几声，

也放开嗓子，对河水欢唱，

身体以大字形躺在草地上，

看蓝天上的白云静静的飘过，

凭虫子跳在身上而不理会，

转过头呼吸青草的气息，

和自然真正的来一次零距离接触！

又是一个旅游的季节，广大的“驴友”又要过年了，锦上花为您准备了各种旅游用品，帐篷、保温壶、充气皮艇等应有尽有！

为您出游加足马力！

9、您来购物我送礼：

凡在10月6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）。

**彼亿营销策划方案格式篇四**

活动目的即活动举办要达到一个什么样的目标，陈述活动目的要简洁明了，要具体化；

活动意义其中包括文化意义、教育意义和社会效益，及预期在活动中产生怎样的效果或影响等，书写应明确、具体、到位。

活动背景写一些抒情、优美的话描写背景，活动目的写官方的套话，关于党和国家之类。

活动主题为简单的对偶句，能充分展现此次活动的内容及意义。；

活动时间与地点该项必须详细写出，非一次性举办的常规活动、项目活动必须列出时间安排表（教室申请另行安排）。活动时间与地点要考虑周密，充分顾到各种客观情况，比如教室申请、场地因素、天气状况等。

须注明所开展活动的形式，比如文艺演出、文体竞赛、影视欣赏、知识宣传、展览、调查、讲座等。

所有的主办单位均为成都信息工程学院团委

活动内容为活动举办的关键部分。活动内容要符合时代主题旋律和公司文化建设内涵，健康向上，富有教育意义与启示意义。杜绝涉及非健康文化的消极内容。要详细介绍出所开展活动的主要内容，如影片放映要写出影片的性质、名称和大致内容。

活动开展作为策划的主题部分，表述方面要力求详尽，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表、数据等，便于统筹。活动开展应包括活动流程安排、奖项设置、时间设定等。涉及到奖项评定标准、活动规则的内容可选择以附录的形式出现。活动流程安排大致可以分为三个阶段：

（一）前期准备；

（三）活动后续（包括写总结、新闻稿，收拾场地等）；

对于大型活动和户外活动，要成立安全小组，指定第一安全负责人，充分考虑安全隐患，把人身安全放在活动开展的首要位置。在策划书的结尾，除写明策划单位、策划时间以外，负责人须亲自签名，并盖上印章，以示责任。

附：注意事项

1、本策划书格式要求只提供基本参考方面，为必须内容。在此基础上，可以根据活动大小与类型适当添加、灵活书写，做到内容充实、版面安排得当。

2、本策划书格式要求只对策划内容作出规定，策划书字体、版面排版得当等不作统一要求，但各社团要保证策划书样式规范、美观。

3、如有附件可附于策划书后面，作为附录部分。

**彼亿营销策划方案格式篇五**

【活动意义】高三年级的学生都在为了高考而倾注自己的所有精力，但高考到底是为了什么，继续的求学之路又是怎样一番景象呢。面对不确定的明天，很多人在忙碌的学习生活中迷失了方向，失去了动力。让高三年级的学生体会大学精彩的生活，激发他们对大学的憧憬之情。交流高中生活的感受和体会，保持积极乐观的态度，坚定追求理想的信心。

【活动时间】

【活动对象】 罗定中学(东校区) 高三(13)班(理科)

【活动准备】 收集大学活动的精彩图片，制备ppt

【活动过程】

1、导入：让学生再次思考自己在现阶段的目标 设问：

1)大家现在心里都是否已经有了明确的目标?(引发思考)

总结：进入高三后确立目标和坚定目标的重要性。

2)你们理想中的大学是怎样的呢? 学生探讨，了解学生对大学的理解。

2、体验大学的精彩生活

1)通过图片欣赏，感受大学缤纷多彩的课程学习和课余生活; 让学生体会到大学精彩，对大学产生憧憬。

2)正确认识“大学”的意义。

大多数的学生容易陷入一种表象中，认为经过高考之后，进入大学，生活就可以随心所欲了。轻松自在，毫无限制。

通过大学管理模式——班级自主管理，让学生认识到大学是自主、自由学习的象牙塔，而不是让人松解的、颓废的地方。为即将走向大学的学生打好“预防针”，避免陷入“迷途”。

3)大学“理财经”

由于家境的不同，多多少少存在部分家境贫困的学生，上大学对于他们来说，是一份沉重的经济负担。为了减少学生在经济方面产生的沉重压力，能够以更好的心态去面对高考，所以，让学生提前了解大学期间在经济方面的情况。

兼职，形形式式的兼职，不仅可以让学生减轻部分的经济负担，同时也能提前体验社会劳动的意义，收获更丰富的社会经验，可谓一箭双雕。

奖学金，奖学金的评定条件主要是针对学习和学生工作，有助于促进学生共同综合素质的发展的同时也可以解决学生的经济问题。

3、品味一起奋斗的滋味

1)分享高三的经历

与学生交流高三的学习方法和学习心态。

2)学会体会高三的“辛酸”和“甘甜” 总结高三的学习经历中的付出和收获。 为学生加油、鼓劲，提高学习动力。

【活动效果】

通过学习，学生能更深刻、真实地了解大学生活，对大学生活更加向往，产生的强的动力。同时，进一步思考高三的学习生活。

【活动反思】

需进一步了解学生的学习状况，考量学生的学习水平。以便适当地为提供适当的目标参考，以及为他们的学习方法和态度提供可行、可供借鉴的设计。

**彼亿营销策划方案格式篇六**

时间如白驹过隙，转眼间20xx年圣诞、20xx年的元旦将至，为庆祝圣诞、元旦佳节，为促进同学之间的交流和沟通，培养学生之间的友谊，也为进一步给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台。在总结过去一年工作的同时，也在新的一年确立新的目标与方向。特此举办20xx年xx学院学生自律委员会元旦晚会。

二、活动简介

主办：学生工作处(部)

承办：学生自律委员会

活动主题：情暖公寓，温馨校园

活动目的：为迎接新气象，新朋友，新明天、促进自律会成员意见的交流与沟通，展现xx学院学子的热情与活力。同时回首过去，展望未来，举办20xx年学生自律委员会元旦晚会既是对过去一年的总结，也是为即将来临的20xx年打造一个良好的开端!

晚会时间：20xx年12月18日

地点：文科楼报告厅

三、晚会参与人员

本次晚会从自律委员会内部选拔演员以及公寓管理科的楼管中出节目进行表演。观众以学工处及学生自律委员会师生为主，参演人员为楼管人员和自律委员会内部成员。

晚会的内容将紧紧围绕主题，让我们参赛人员充分展现个人才艺，表现全体楼管人员及自律会成员对元旦佳节来临的祝福和自律会未来发展的美好祝愿。

四、晚会形式

晚会以表演形式为主，节目题材不限。演出节目由学生报名参加，经筛选登记录用后方可表演，要求节目内容健康向上，符合大学生的学习与生活。在晚会中加入互动游戏，为时15至25分钟。

猜成语(词语)规则

游戏分2-3轮进行，每轮选6名参与者，其中一人负责表演，要求表演者只能使用肢体和拟声词进行表演，其余5人背对大屏幕猜成语(词语)，先才对5个的为本次胜利者，若两人或多人同时猜对5个，先再次答对一个的胜出。若表演者表现突出也可获得奖品。

五、活动流程

(一)前期准备

1.节目征集

学生自律委员会各部门出节目，每部门2-3个。将于12月6日至12月7日两天时间在文传系b210由文艺部、主席团进行评选。参加节目评选的人员须在前15分钟到场，按照报名次序进行演出，筛选出合格的演出节目，并于8日将结果告知参与人员。

2.晚会前准备工作

11月20日至26日——撰写晚会策划方案。

11月27日——由主席团审批策划案。

12月3日——各部门上报本部门节目名单。

12月6日至7日——组织晚会节目的海选。

12月8日——确定晚会最终节目并及时告知参演人员。

12月9日至17日：

(1)外联部拉赞助，主持人服装、荧光棒、准备用于互动游戏的礼品，制作3条以上条幅(“xx学院学生自律委员会“情暖公寓，温馨校园”元旦晚会(必须有的))。

(2)秘书处制定节目单、撰写晚会主持词并确定主持人。

(3)女生部和广播部确定到场嘉宾，制作邀请函并及时发放。

(4)宣传部制作本次晚会所需要海报2-3张。

12月15日——策划部制作座区安排表。

12月16、17日——晚会进行彩排。

12月18日——中午会场布置完成、下午两点演员及工作人员、主持人到位，所有印刷物品装饰物品到位，现场细节考虑，晚会正式开始。

(二)晚会期间

一、(1)体育部、劳卫部、外联部中午两点之前做好舞台布置。

(2)18日下午2点参与表演的人员到场，吴翔及文艺部做最后的现场彩排。

(3)广播部协助文科楼报告厅工作人员调试音响灯光。

(4)安检部负责晚会所用道具的统计及准备。

二、(1)女生部引导老师入场，准备好水壶、热水及纸杯茶叶，负责晚会期间老师的饮水。

(2)秘书处负责发放节目单。

(3)宣传部负责晚会现场dv和摄像。

三、主持人介绍本次到场嘉宾及晚会开场词，并宣布晚会正式开始。

(1)纪检部于18日下午6点准时签到，且负责维持此次晚会的秩序。

(2)安检部在表演期间及时更换道具。

四、节目开始(按节目单顺序进行，中间穿插小游戏)。

(三)晚会结束

1.女生部引导老师出场。

2. 安检部及时归还道具。

3.楼长团、策划部广播部负责打扫会场卫生。

(四)其他准备

**彼亿营销策划方案格式篇七**

1、十五周年是一个企业发展的里程碑，恰是时候回顾历史，展望未来。而且借此契机南京园艺总公司附属的江西南昌分公司真诚答谢各位客户和全体员工及所有支持南京园艺的人们举办庆典活动。

2、活动目的：做为一家园艺公司，利用十五周年庆典契机，提高企业知名度，大力打造企业和品牌形象和美誉度，向合作伙伴和大众展示良好企业形象。增强公司团队的凝聚力，可谓师出有名，机遇难得。

xxx有限公司自开业以来，在领导班子的正确领导下，经公司全体同仁共同努力，十五年来在新品种的研发和销售取得了令人瞩目的成绩，在江西开立了分公司，从生产、经营、销售及新品种推广业绩到商业形象都得到了南昌市民及同行的认可，并取得了令人骄傲的商业地位。经营理念发挥得淋漓尽致、深得人心。

在此借着南京总公司开业周年之际，江西南昌分公司怀着激动的心情，充满信心的姿态为他举行隆重的周年庆典，借周年庆所带来的商机，拓展我们无限的商业市场，创造喜人的销售业绩。

xxxx南昌分公司

策划一个成功的公关活动要考虑许多因素。我们上海精觉传播机构十五周年庆典活动是这样策划实施的：

1、创新

有新意的活动才有好的效果。在xx公司十五周年庆典活动方案时，我们设计的大致构架是：以公司全体员工拜访公司的所有客户为开头，晚上在公司广场上施放烟火，感谢全体市民。

2、时机

时机往往会影响到活动的效果，时机选择得不好，活动就达不到预期的\'效果，如果抓住了适当的时机，活动就会显得有声势。我们把活动时间定在1月20日。因为1月20日是公司的成立纪念日，如果这个庆典活动办好了，既可以利用这个时机来提高士气，树立公司的良好印象，又可以加深公众对公司及其产品的良好印象，他们会逐渐地把1月20日看成是一个特别的日子。

3、地点

室内活动的地点比较容易确定，\"比较困难的是确定室外活动的地点。在确定室外活动地点的时候要考虑诸多方面的问题，如交通，安全，观赏性、场内设施、人数与场内空间的比例、气象、通讯、电力。照明等等。对活动地点几经选择，最后确定在公司附近的公园，这个公园地处繁华街段，可以吸引公众来观霞。

4、内容

活动是手段，目的是让公众接受活动中所包含的意图。这样就要精心设计活动的内容，使活动既能充分包含设计意图，又容易让大众接受。活动内容我们是这样设计的：

a、1月18、19日两天，公司组成80多对拜访小组，分别拜访客户，征求他们的意见，感谢他们对本公司业务的大力支持。

d、1月20日晚，举办庆祝活动：我与企业同成长\"员工有奖征文，对优秀员工、客户进行颁奖仪式，自助晚餐、自由舞会，晚会结束后，施放烟火，与全市人民同乐。

5、媒介

举办一个大型的活动一定要考虑到媒介的作用，通过媒介可以扩大活动的影响范围。利用媒介的关键是要为活动找一个好的新闻开头，就是说自己在写新闻稿时，要站在记者的角度看问题，十五周年庆典活动的媒介工作我们是这样进行的\"：

a、找一个好的新闻由头：

d、利用各种媒介手段。除了10月8日。的报纸广告和之前的报纸新闻以外，我们还邀请当地的电台和电视台进行现场采访，把我们的活动内容和公司的成就宣传出去。

1、感谢客户

时间：1月18日一19日下午

参加部门：研发部、经营部、销售部、行政部、财务部、成2人一组。组成拜访队伍

拜访对象：市内的所有公司的客户及城建局、政府部门

任务：感谢客户、收集意见，随身携带：绶带、感谢信、拜访登记表，a、b类客户送一些花卉的照养与栽培种植手册培训书，拜访要求：统一服装配带绶带，主动热情谦虚礼貌，衷心感谢，以情动人，倾听意见认真记录。

2、盆栽赠送活动

a、设点赠送：

赠饮地点：市内繁华地带20个现调机点，每点4人，限赠130盆，赠完为止

b、送品上门：主要是对一些政府部门及城建局，还有公园进行花卉赠送

今天我生日——同贺生日送蛋糕

活动地点：公司前大门

活动内容：

a项：凡1月20日出生的15周岁的，可凭出生证在xx蛋糕房领取6寸生日蛋糕一份（限领30份，领完为止）

b项：凡1月20日出生的顾客，可凭身份证或出生证在xx蛋糕房领取500克蛋糕一份（限领200份，领完即止）

c项：凡1月20日出生的顾客还可获得精美生日卡一张。

活动组织：

1、联营招商部负责蛋糕赠送工作的落实及监督。

2、采购部负责生日卡的落实。

3、企划部负责整个活动的安排实施及宣传工作。

3、周年庆大典：

地点：公司广场

内容：祝词、颁奖仪式、自助餐、自由舞会、烟火

具体工作流程及安排：

a、对活动场地进行全面清洁，仪式范围内不允许有任何杂物

b、布置庆典仪式台，仪式台及音响设备安装到位

18：00晚会正式开始

主持人：公司副总

18：00一18：10总公司总裁讲话

18：10一18：20董事长讲话

18：20一18：45宣布十佳客户与十佳员工并授荣誉证书

18：45一19：我与公司同成长\"员工有奖演讲比赛\"

特等奖：200元礼品一份一名

一等奖：180元礼品一份一名

二等奖：150元礼品一份二名

三等奖：100元礼品一份二名

（全体嘉宾与领导、员工都可以参加，随意性的，在这个舞会上大家可以用力的狂欢，大家一起互动，提高凝聚力与向心力。）

**彼亿营销策划方案格式篇八**

前言:

为了丰富同学们课余生活，进一步推动体育活动开展，带动体育活动风气，增强社团凝聚力，也给同学们展现自我的舞台，我\_\_学院团委定于9月下旬开展院新生篮球联赛。本次活动是我\_\_学院传统的大型赛事，也是我\_\_健儿的优势项目。旨在增强各个团队的凝聚力，展示出新时代大学生的蓬勃朝气和竞技热情。

在学习之余锻炼身体和意志，注意各种才能的挖掘，培养，展示，同时增加同学之间的交流，促进友谊升华，为美好的大学生活留下灿烂的一笔财富。弘扬奥运精神，增加团队凝聚力，活跃在赛场上，今天的球员，明日的新星。在这个充满活力与光明的时代，有挑战才有财富。我们有理由相信，此次篮球赛将会非常成功，而我们\_\_学院的篮球健儿们会一如既往，勇往之前，发扬拼搏精神，去卫冕那荣耀的奖杯。

今年\_\_学院又迎来一批新生力量，为了让新成员能尽快融入集体，也为了促进加强班级的沟通交流，我们院团委青年志愿者协会精心策划了班际篮球赛。我们相信，通过我们的努力，本次活动一定能够达到预期的目的。

一、活动目的及意义:

丰富同学们的课外娱乐生活,提高我们的综合素质,培养积极向上的进取精神,致力于打造成一个真正属于信息所有热爱篮球,钟情篮球的学生的节日,致力于打造一个互相交流,互相学习的平台。我们将本着“友谊第一，比赛第二”的原则，以促进部门间成员以及新老成员间的交流和沟通为根本出发点，让本次活动顺利进行。

二、活动整体方案：

活动时间：20\_\_年\_\_月下旬。

活动地点：学院篮球场。

活动参与对象：\_\_届新生。

活动主题：20\_\_迎生杯班际篮球赛。

活动具体形式：

(1)以\_\_学院各班为单位，进行班际篮球赛。

(2)采用循环赛机制进行比赛。

(3)具体的比赛配对方式抽签决定。

(4)女生以班级的为单位自愿报名参加，如果队伍不超过3个，则取消比赛

奖励方法：男生取前3名，并评选精神文明奖，最有价值球员一名;

女生只取前3

第一名：锦旗，奖品

第二名：锦旗

第三名：锦旗

精神文明

最有价值球员(mvp)：证书

比赛预算：裁判员，记分员饮用水(每场比赛两瓶)2\_30场=60瓶\_1=60元

(女生)一，二，三名奖品：第一名100元奖品;第二名80元奖品;第三名50元奖品

复印赛程表，记分表，比赛规则：30元

一、可行性分析

1、本次篮球联赛得到了所有学校团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其家属来观看，深受同学欢迎,并推动学校体育事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达6000余人，人流量大，每天观看人次为500左右。人口密集，而且本校的消费能力较高，为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

4、通过此次活动可扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

二、宣传方式

1、横幅:在学校内悬挂该公司的广告。

2、我们将在篮球联赛的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)

3、立式广告牌。在篮球联赛比赛期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。(由贵公司提供)

4、校广播站为期5天做有关贵公司的广播宣传。

5、篮球联赛比赛期间由贵公司在篮球联赛赛区附近进行一定规模的产品销售活动。

三、赞助活动意义

l、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

4、我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的的利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次篮球联赛,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

**彼亿营销策划方案格式篇九**

格式：

1.市场营销策划书执行概要和要领

商标/定价/重要促销手段/目标市场等。

2. 目前营销状况

(1) 市场状况：目前产品市场/规模/广告宣传/市场价格/利润空间等。

(2) 产品状况：目前市场上的品种/特点/价格/包装等。

(3) 竞争状况：目前市场上的主要竞争对手与基本情况。

(4) 分销状况：销售渠道等。

(5) 宏观环境状况：消费群体与需求状况。

3. swot问题分析

优势：销售、经济、技术、管理、政策等方面的优势力。

劣势：销售、经济、技术、管理、政策(如行业管制等政策限制)等方面的劣势力。

机率：市场机率与把握情况。

威胁：市场竞争上的最大威胁力与风险因素。

综上所述：如何扬长避短，发挥自己的优势力，规避劣势与风险。

4. 市场营销策划达到的目标

财务目标：

公司未来3年或5年的销售收入预测(融资成功情况下)：

(单位：万元)

营销目标：销售成本毛利率达到多少。

5. 市场营销策划采取的营销战略

目标市场：-

定位：-

产品线：-

定价：产品销售成本的构成及销售价格制订的依据等。

分销：分销渠道(包括代理渠道等)。

销售队伍：组建与激励机制等情况。

服务：售后客户服务。

广告：宣传广告形式。

促销：促销方式。

r&d：产品完善与新产品开发举措。

市场调研：主要市场调研手段与举措。

6. 行动方案

营销活动(时间)安排。

7. 预计的损益表及其他重要财务规划表。

8. 风险控制：风险来源与控制方法。

策划方案名称就是策划活动的主题，如“3.15活动策划方案”“五一 节长假促销策划方案”“公司培训策划方案”“七夕情人节活动策划方 案”“街道重阳节敬老活动策划方案”，标题置于首页页面中央。

活动背景

这部分内容应根据策划方案的特点在以下项目中选取内容重点阐述， 具体项目有：基本情况简介、活动负责人及主要参与者(注明组织者、参 与者姓名、嘉宾、单位)、活动开展原因、社会影响，以及相关目的动 机。

如果活动有主办单位、协办单位和承办单位，那就要一一介绍，有媒 体合作方还要介绍媒体合作方。

活动背景中很重要的一部分是应说明活动的.环境特征，主要考虑环境 的内在优势、弱点、机会及威胁等因素。

活动目的、意义和目标

**彼亿营销策划方案格式篇十**

我社区将举行庆六一亲子游园活动。为了培养孩子良好的综合素质，让每一个孩子在节日中积极参与，充分体验节日的快乐，更好地开展本次活动，取得较好的社会效益，特制定活动方案如下：

一、活动目标

1、通过活动的开展，让家长和孩子充分感受节日的气氛，成为孩子们美好的记忆。

2、增强家校联系、社区合作、形成共同育人的合力。

3、以家庭为单位，根据游戏规则，通过竞赛的形式参加各组游戏活动，以增强家长与孩子之间的合作，体验节日的快乐。.

二、活动安排

1、活动时间：6月1日上午9：30

2、活动地点：xx大街羽毛球场(苑对面)

3、参与人员：辖区少年儿童

4、音响：、

5、拍照：

6、场地规划、安全工作：当天值班护街队

7、主持人：

三、游园活动项目

以家庭为单位，根据游戏规则，以游戏的形式参加各组游戏活动：

游戏一：运西瓜

游戏玩法与规则：家长和小孩双手各握一根体操棒，棒上放西瓜(皮球)，走到终点，绕过小椅子后返回起点线，先到的家庭为胜。(负责人：)

游戏二：盲人打鼓

游戏玩法与规则：家长或幼儿带上老虎头饰蒙上眼睛，在距离10米远的地方手拿鼓槌，沿直线向前，击中挂在墙面上的鼓为赢。(负责人：)

游戏三：摸瞎子

游戏玩法与规则：爸爸或妈妈蒙上眼睛，用双手去摸，从三个孩子中正确地摸出自己的孩子，被摸的孩子不得发出声音，以摸中者为胜。(负责人：)

游戏四：夹小球

游戏玩法与规则：家长与小孩两两合作，轮流夹玻璃球，孩子和家长用筷子夹，从盘子里夹到对面桌子碗里，中途掉下返回再开始，一分钟内夹30个为胜。(负责人：)

游戏五：比比谁的眼力好(投环)

玩法每人有4个胶圈，投进一个便得到一份小奖品，投进两个以上得一张兑奖卷。(负责老师：)

**彼亿营销策划方案格式篇十一**

婚礼时刻：年月日

婚礼气概：纯美、文雅、神圣、浪漫

缘分天空，飞满五彩斑斓的精灵，灿艳而多彩；缘分天空，蓝天陪衬着白云，白云陪衬着胡想，甜蜜的有情人插着胡想的同党，一路在缘分天空下收获辉煌与辉煌！

春、夏、秋、冬，给了我们梦幻的缘分天空，浪漫的恋爱旅途上我和你心相印，手牵手，一路享受爱的阳光、洗澡爱的雨露，靓佳丽生从romanticwedding起头。

1、主仪式台：按照新人的要求，并运用婚礼最具时尚的设计元素，将演绎完美恋爱的舞台打造成纯美、炫目的.恋爱与个性的展示空间，亦真亦幻、唯美浪漫。

2、仪式台左侧：豪华love烛台承载着宾客的殷殷期盼和美好祝福。

3、舞台通道中心：梦幻罗曼亭下的礼桌上放置一座晶莹剔透的许愿池，随着灯光的摇曳泛出五彩的光晕。

4、仪式台右侧：礼桌上架起一座s型金黄色喷香槟杯塔，由新人配合开启爱与幸福的源泉。烛台、杯塔、池水的光线交相照映加倍突现出了婚礼的唯美和璀璨。

5、仪式台两侧：放置2台已经投影，播放着新人的恋爱故事和电子相册，让所有宾客沉醉其中。

二、通道：红地毯年夜道，引领新人走向主仪式台。通道两侧是清爽文雅的8座向日葵花路引。

三、仪式区中心：摆放一座纯美的橙黄色葵花罗曼亭。

四、宴会年夜厅进口：新人（自备）的迎宾牌。

五、一楼年夜厅摆放“爱在阳光下”巨幅主题迎宾牌。

**彼亿营销策划方案格式篇十二**

为营造书香校园，增强校园人文底蕴，从而提高素质教育的质量，我校将组织开展第xx届校园读书节系列活动。

一、指导思想。

为学生成长构建一个理想的文化生态环境，进一步推进校园文化建设，激发读书热情，营造书香氛围，培养师生高尚的道德情操、高雅的审美情趣和深厚的人文底蕴。

二、活动目的。

（四）推进书香校园建设，在校园内形成热爱读书的良好风气，不断提升我校的办学品位。

三、活动时间。

3月9日至4月8日。

四、活动主题。

诵读中外名篇、传承人生经典。

五、活动内容。

（一）推荐学生阅读书目及背诵篇章（语文教研组负责，3月11日前完成）；

（二）推荐教师阅读书目（教务处负责，3月11日前完成）；

（三）举行语文知识竞赛（教务处组织，语文教研组承办，3月25日前进行）；

（四）“书城进校园”活动（拟于4月1日前完成）；

（五）举办读书笔记展评活动（教务处组织，语文教研组承办，拟于4月8日前完成）；

（六）联系媒体报刊发表师生优秀作品（教务处负责）。

六、活动要求。

（一）提高认识，创新活动内容和形式，提高活动的实效性；

（二）图书馆按时开放，为师生借阅书籍提供便利；

（三）教师要身体力行，用自己的读书习惯潜移默化影响学生，培养学生良好的阅读习惯；

（四）语文教师和班主任要做好导读工作，认真组织好各项读书活动。

**彼亿营销策划方案格式篇十三**

活动目的、可行性分析、活动内容(这个最重要)、分工(含工作推进)、预算。

宣传(包含宣传形式以及宣传日程)。

报名(又叫参赛方式，含报名时间、报名方式、参赛要求等等)。

活动形式(这才是真正意义上的活动内容，包括活动分为哪几个环节，每个环节都是些什么内容，如果是体育类比赛就应包含赛程赛制规则等等。)

活动流程(这个应从两方面写，一是大流程，即整个活动期间各个环节应该干的事，什么时候宣传，什么时候都是哪个阶段的.比赛等等;二是小流程，即正式比赛或活动当天的流程，严格来讲这一部分的流程不应出现工作人员要干的事情，而只出现活动相关的内容，类似于晚会节目单，只出现观众和比赛人员应知道的流程。一般情况给外人看的策划只出现小流程)。

评奖(含奖项设置、评奖办法、平分细则等等)。

1、分工要按照工种给工作人员分类，同时著名各项工作完成时限(这一块一定要细，要责任到人)。

2、预算要合理(实地考查)、有周转空间、同时应学会该花的不能吝啬，该省的一定要省。

3、如果是要拉赞助的活动一定要单独做赞助邀请。

4、策划的语言一定要精炼、书面化，不能罗嗦或是出现大白话。

5、策划要讲求格式统一，该空行的地方统一空行，包括行间距、字体大小、缩进度都得保持一样，这样才清楚整齐。

2、如有附件可以附于策划书后面，也可单独装订;

3、策划书需从纸张的长边装订;

4、一个大策划书，可以有若干子策划书。

**彼亿营销策划方案格式篇十四**

策划书

基本格式(完整)

一、策划书名称

尽可能具体的写出策划名称，如“×年×月×日信息系×活动策划书”，置于页面中央。

二、活动背景：

这部分内容应根据策划书的特点在以下项目中选取内容重点阐述具体项目有：基本情况简介、主要执行对象、近期状况、组织部门、活动开展原因、社会影响、以及相关目的动机。

三、活动目的及意义：

活动的目的、意义应用简洁明了的语言将目的要点表述清楚;在陈述目的要点时，该活动的核心构成或策划的独到之处及由此产生的意义都应该明确写出。

四、活动名称：

根据活动的具体内容影响及意义拟定能够全面概括活动的名称。

五、活动目标：

此部分需明示要实现的目标及重点(目标选择需要满足重要性、可行性、时效性)。

六、 活动开展

作为策划的主题部分，表述方面要力求详尽，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表、数据等，便于统筹。活动开展应包括活动流程安排、奖项设置、时间设定等。涉及到奖项评定标准、活动规则的内容可选择以附录的形式出现。活动流程安排大致可以分为三个阶段： (一) 活动准备阶段(包括海报宣传、前期报名、赞助经费等); (二) 活动举办阶段(包括人员的组织配置、场地安排情况等); 注：须注明开展活动的阶段负责人、指导单位、参加人数等信息。 (三) 活动后续阶段(包括结果公示、活动开展情况总结等); 注：如有涉及校园卫生、环境等情况，应及时清理。

七、经费预算：

活动的各项费用在根据实际情况进行具体、周密的计算后，用清晰明了的形式列出。

八、活动中应注意的问题及细节：

内外环境的变化，不可避免的会给方案的执行带来一些不确定性因素，因此，当环境变化时是否有应变措施，损失的概率是多少，造成的损失多大等也应在策划中加以说明。

九、活动负责人及主要参与者：

注明组织者、参与者姓名、单位(如果是小组策划应注明小组名称、负责人)。

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