# 最新策划书内容的几大要点(大全13篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-09-02

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。策划书内容的几大要点篇一营销策划书一、概要二、营销状况三、营销目...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**策划书内容的几大要点篇一**

营销策划书

一、概要

二、营销状况

三、

营销目标

四、营销策略（目标市场、产品策略、价格策略、渠道策略、人员促销策略）

五、营销方案

六、配备及预算

促销策划书

一、活动目的二、活动对象

三、活动主题

四、活动方式

五、活动时间及地点

六、广告配合方式

七、前期准备

八、中期操作

九、后期延续

十、费用预算

十一、意外防范十

二、效果评估

**策划书内容的几大要点篇二**

内容策划是现代社会非常重要的一项工作，通过精心设计和策划，可以提高品牌的知名度和影响力，吸引目标受众，促进销售和传播。在进行内容策划的过程中，我积累了一些心得体会，包括理解受众需求、制定明确的目标、挖掘优质的内容、选择适合的平台和有效的推广方式。这些经验不仅可以帮助我更好地完成内容策划工作，还可以在实际工作中提高效率和质量。

首先，理解受众需求是内容策划的第一步。在策划过程中，我会通过市场调研、调查问卷和与受众的互动来获取他们的需求和喜好。只有真正了解受众的需求，才能为他们提供有价值、有吸引力的内容。例如，如果目标受众是年轻人群，我会选择更具创意、轻松、易懂的方式来表达，以吸引他们的关注和共鸣。而如果目标受众是专业人士，我会选择更加深入、专业的信息，以满足他们对于行业知识和经验的渴求。

其次，制定明确的目标对于内容策划至关重要。在开始策划之前，我会明确自己的目标是什么，希望通过这次策划实现什么样的效果。例如，我想提高品牌的知名度，那么我的策划重点将放在宣传和推广上；如果我希望吸引更多的受众关注，那么我的策划将以内容的质量和独特性为重点。明确的目标可以帮助我更好地制定策略和选择合适的内容。

第三，挖掘优质的内容是内容策划的核心。无论是文字、图片、视频还是音频，内容的质量都决定着受众的接受程度和转化率。因此，在进行内容策划时，我会把重点放在创意和独特性上。通过市场调研和竞争对手分析，我可以了解到目前行业内的主流和热点话题，然后根据自己的品牌定位和目标受众的需求，提供独特、有创意的思路和观点。同时，我也会注重内容的逻辑性和条理性，让受众能够更好地理解和接受。

第四，选择适合的平台也是内容策划的重要环节。随着社交媒体的兴起，人们获取信息的渠道变得更加多元化和便捷。因此，在进行内容策划时，我会根据目标受众的特点和喜好选择合适的平台，提高内容传播的效果。例如，年轻人更喜欢使用抖音、快手等短视频平台，而专业人士更多会在知乎、微博等社交媒体平台上获取信息。选择适合的平台可以更好地接触到目标受众，提高内容的传播范围和影响力。

最后，选择有效的推广方式也是内容策划的一项重要工作。在内容创作完成后，我会根据目标受众和内容特点选择合适的推广方式。例如，对于与健康、美容相关的内容，我可以与相关的合作伙伴进行合作，通过品牌宣传和广告投放来扩大影响力；对于与教育、知识相关的内容，我可以通过与行业专家的访谈、学术交流等方式推广，提高内容的专业性和权威性。有效的推广方式可以加速品牌传播，吸引更多的目标受众。

总而言之，内容策划是一项需要综合考虑受众需求、目标设定、内容创作、平台选择和推广方式的工作。通过不断总结和提升，我相信这些心得体会可以帮助我更好地完成内容策划工作，提高效率和质量，从而为品牌的发展做出更大的贡献。

**策划书内容的几大要点篇三**

深圳食品饮料有限公司主营“怡清”牌系类包装水。总部位于深圳高新技术产业园区，并拥有深圳、广州、成都三个生产基地和若干个加工基地，总投资3万，该企业加大投资，具备了强大的系统监控能力，能实时跟踪出厂的没一桶水，杜绝假水，让消费者喝的放心，同时，桶装水专卖店强大的服务系统和管理系统，全市统一的客服中心，与各专卖店电脑联网，进行实时信息交换，极大提高了配送和服务效率和质量，为用户不断创造价值，提升生活品质。

为了树立企业良好形象，呼吁人们保护水资源，企业策划一次大型公益活动，活动以“假如没有水，生活将会怎样”为主题。

二.目的

此次活动公司为提升企业形象，知名度与美誉度，寻求自身发展，加大产品的宣传力度，向市民宣传环保知识，引起社会的关注和支持，正是在这一特定的背景下，公司举办一次全市性的节约用水活动。

三.活动主题

假如没有水，生活将会怎样

四.活动目标

为了树立企业良好形象，延伸品牌力量，提高企业公信力，企业策划一次大型公益活动，呼吁人们保护水资源。

五.活动对象

广大群众

六.活动时间和地点

9月12开始，由深圳食品饮料有限公司倡导发起，株洲市各企事业单位的支持，专门为云南地区连续三年干旱提供的免费捐献饮用水的大型公益活动，主办方捐款20于万元，政府、慈善那机构联手，加上强大的媒体号召力度，鼓励各企事业单位大力捐赠。

10月12号上午以“假如没有水，生活将会怎样”为主题的大型节约用水公益宣传活动在株洲炎帝广场举行，同时以募捐的形式像市民募集捐款，该宣传活动由深圳食品饮料有限公司承办。

10月12号下午来自xx大学的同学们也带来了自己精心准备的节目，除了歌舞表演外，向广大群众展示了先进的.节水方法，并为节水技术的推广提供了展示的平台。生活节水的展示和现场演示吸引了众多市民驻足观看，该宣传活动由深圳食品饮料有限公司承办。

七.活动项目流程设计

(一)首先，播放云南地区受旱视频，然后有请市政委主任、深圳食品饮料有限公司总经理代表说话、举行捐赠仪式，邀请长株潭地区个企事业单位代表，株洲日报记者、潇湘晨报记者、湖南经视为媒介宣传，呼吁各企事业单位踊跃捐款。

(二)本次活动主要是以横幅签名、海报宣传、分发宣传小册子、赠送气球等形式展开，吸引了众多市民的围观，同时展开募捐的形式像市民募集善款，活动中，大家为市民们踊跃捐款，并融洽地与市民们的进行互动，使得节约用水观念深入人心。市民们纷纷在横幅上签上名字，作出自己的承诺。

此次活动旨在让广大同学及市民们了解到节水的重要性，树立节约用水观念和意识，逐渐养成节约用水的好习惯。活动起到了很好的警示作用，同时也扩大了公司的社会影响力，加强了与社会群体的沟通。

(三)本次活动以大学生青年团体为主，歌舞方式吸引广大群众，同时演示生活节水小技巧，如何节水?如何循环利用水?等等。吸引市民驻足观看。同时提倡市民节约用水，主办方介绍，活动将通过普及节水知识、推广节水技术、宣传节水典型等形式，多角度、全方位、广覆盖、不间断、可持续地在全社会倡导节约用水、科学用水。“向观念要水，向机制要水，向科技要水”，以达到缓解人水矛盾，实现人水和谐，更好地实现可持续发展提供水资源保障。

八.媒介宣传

本次活动得到了社会各界的广泛参与支持，市人民政府的顶力支持，除了户外的人员宣传、横幅宣传、手册宣传，也借助政府的能力，电视台、大众传媒的影响，各事业单位的积极配合，电视媒体的宣传力度，对本次活动进行评述，积极营造社会效应，倡议全社会共同关注水资源，节约用水。

九.进度安排

9月12日：预约政府机关人员、记者、电视台、长株潭各企事业单位代表

十.物料准备

募捐箱、视频、宣传手册、宣传横幅、笔、海报、气球、桌椅、地毯、请帖等等

十一.费用预算

十二.效果评估

此次活动将会在株洲市内社会公众所知晓，旨在让广大市民们了解到节水的重要性，树立节约用水观念和意识，逐渐养成节约用水的好习惯。活动起到了很好的警示作用，同时也扩大了公司的社会影响力，加强了社会群体的沟通。

**策划书内容的几大要点篇四**

一 营销主题：“大娱乐家”

二 合作单位: 正祥商务营销策划管理有限公司欢乐100 ktv

三 营销推广背景：

1近期现状：

西咸一体化的临近，西咸新区继上海浦东新区，天津滨海新区，重庆两江新区的第四个新区，必将迎来一次大的发展，近来cpi持续上涨，居民消费水平不断上升，已经从以前的保守消费，变为现在的主动消费，本身咸阳的市民的消费主要内容也是注重“吃喝玩乐”，近期的发展更加促进了这一点。

2 活动开展的原因：

本次活动开展的原因有三：

1）“天时”,在这寒冷的冬季，每晚不管是同学，情侣，或者是朋友之间都会选择一家休闲场所进行娱乐。

2）“地利”，如上文所说我们这个古都咸阳正在迎来一个前所未有的大的发展的机会面前。

3）“人和”，高速增长的消费水平，咸阳人民对“吃喝玩乐”比较注重的的消费趋势。

在此“天时地利人和”的条件下，开展这次营销推广活动必然为欢乐100ktv带来品牌的提升，消费群体的增加，继而带来利润高速上升。

四 营销推广的意义和目的：

1 营销推广的意义：

经我们研究调查，咸阳的消费者具有很大的品牌依赖感和消费趋势 性，在各种消费中都能有所体现，因此对品牌的建立是重中之重，所以是否能带领咸阳市民“k歌”的趋势性是各大ktv商家在这次大发展中能否脱颖而出的关键。

2 活动的目的：

1）宣传作用。让我们公司的会员及咸阳广大消费者熟知欢乐100ktv，在消费者心中有深刻的印象。

2）品牌深入。让我们公司的会员及咸阳广大消费者形成一种潜意 识，想唱歌就去欢乐100ktv。

3）带动消费趋势性。在几年前，对于咸阳消费者来说，去ktv唱歌一件非常奢侈的事情，随着经济的快速增长，在年轻人的消费观念影响下，这种消费需求在与日俱增，所以在这种形势的驱动下，我们一定要抓住这一点，刺激消费。

4）在同行业中脱颖而出。放眼望去，在咸阳市场上，ktv行业有众多的商家，如何在这同行业中脱颖而出是各个商家所看重的，也是这次宣传活动的中心目的。

五 宣传流程：

1 通过网络营销进行推广；

截止2024年6月，中国网民达到4.85亿的人数，位居全球第一，巨大的上网人数，带来了巨大的营销前景，我们公司采用国际最高科技，万维网络科技管理系统。将欢乐100ktv的详细信息添加到我们的网站上，向登陆我们公司网站的会员进行直观的宣传，增加消费者对于欢乐100ktv的认知，达到一种品牌效应，并且可以随时更新动态，把商家的活动信息传达给消费者。

2通过口碑实体进行推广；

对于口碑实体推广我们公司分为两个步骤：

1）前期为了加强对商家的宣传，我们公司会为商家制作宣传彩页，帮助商家把信息及时的传递给消费者。

2）我们公司在各大高校，成熟社区，企事业单位等都有代理点，代理点会动态的向消费者传递商家的信息，及时的把商家的最新动态，最新活动传递给消费者。

3通过电话营销进行推广；

随着信息化的发展，在电话普及的同时消费者们也渐渐学会了如何从大量信息中巧妙地取得自己所需要的信息。所以消费者不需要跑很远只要在家就能得到自己所需要的信息。我们公司和国内的通信运营商都有合作，会通过电话，短信的形式及时的把欢乐100ktv的动态信息传递给消费者，让消费者能够迅速地了解到。

六 公司的会员发展

本公司会员发展采用四种方式

1在各大高校设有代理点针对于学生消费群体进行发展。

2 在企事业单位设有代理点针对白领群体进行发展。

3 在成熟社区设有代理点针对家庭进行发展。

4 我们的会员采取“消费返利”模式，所以会员也会发展新会员。

七 合作流程

1双方对本次营销推广及合同均无异议

2 签署合作合同

3 本公司为欢乐100ktv进行营销推广。

策划方：正祥商务营销策划管理有限公司

**策划书内容的几大要点篇五**

一、项目卖点挖掘

二、项目劣势分析

三、目标客户定位

1、区域分布

2、层面划分

3、客户特征

推广策略

一、借力打力，借势推广

二、项目包装方案

1、案名及主题广告语

2、项目logo及vi系统设计

3、售房部包装方案

4、工地包装方案

三、分期工作计划

四、媒体投放计划

五、销售目标及销售方式

六、其它配合

一活动

二展示物料

七、费用预算

销售策略

一、销售渠道策略

二、价格策略

三、销售人员培训

一、项目卖点挖掘

1、地理位置优越，地处江北观音桥商圈中心位置；

2、江北区第一个地下大型综合商场；

3、高档、个性化装修；

4、与家乐福、金观音、黄金海岸等连接有利于聚集人气；

5、单个铺面面积小，总价少，进入门槛低；

6、江北商圈改造带来的巨大升值潜力；

7、商场内休闲设施、景观的配置；

8、专业的商业物业管理公司提供的物业管理；

二、项目劣势分析

1、项目施工周期接近半年，同时采取明挖的形式，对项目的形象和推广造成一定障碍。

2、项目作为人防工程，商业环境比不上地面项目。

3、项目地形狭长，不利于商业氛围的营造和辅助设施的引入。4、项目各衔接点的商业氛围欠缺，对项目的提升力度不足。

5、项目地面为旧城改造区域，地下管网复杂、施工难度大。三、目标客户定位

从我司销售的其他地下商业物业分析，购买地下商业物业的.客户主要以投资客户为主，以经营户为补充。而投资客户的分布具有分散性，既分布在全市其他区域，也有较大一部分来自区县或外地。故本项目的目标客户群除抓住目前江北区即将拆迁的经营户和本区的投资者外，还应重点向其他区域扩散。

1、区域分布：

（1）江北区、渝北区

（2）渝中区、南岸区、沙坪坝区、九龙坡区等

（3）远郊区县及外地客户

2、层面划分：

主力客户：专业房地产投资者；

江北区目前正在经营但即将拆迁的经营户；

其他区域看好江北区商业发展前景的经营户；

次要客户：有一定积蓄，希望通过投资物业获得稳定收入的居民3、客户特征：

（1）看好江北区的商业发展前景；

（2）看好本项目较高的投资回报；

（3）对商场的经营及管理比较关心；

（4）经营户有丰富经商经验；

（5）专业投资者具有丰富的专业知识，头脑比较冷静。综上分析，本项目虽然是江北区第一个地下商业物业，但目标客户群与现代广场负一楼、北京世纪金源、黄金海岸、北城天街等商业物业的目标客户存在部分的重叠，竞争比较激烈。投资者和经营户的选择面比较广，要有效抓住目标客户，除做出产品自身的个性特色及提高产品的档次外，有效的推广和手段，是项目成功销售的关键所在。

入市策略：

l注重楼盘形象的整体推出

l售楼处、户外展示全面到位

l围墙及人行道处理完毕

**策划书内容的几大要点篇六**

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

20\_\_年11月9日——20\_\_年11月11日。

三、活动主题：

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”。

四、活动内容：

“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。(礼品建议个性饰品等时尚物品)

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送!凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算：

礼品费用\_\_万，宣传费用\_\_万，人员费用\_\_万。

光棍节活动2

电商的节日，在这一天所有的电商都开始举行各种促销活动作为，提升销售额是必须的。

一、活动背景：

随着电子商务的迅速发展，网上购物，网上开店在大学校园中已成为一种时尚。在我们学校无论是电子商务专业还是非电子商务专业，已在和愿意在淘宝开店的同学很多，为了给愿意在淘宝开店和已经在淘宝上开店的同学之间一个共同交流和学习的平台，特举办了这次比赛。

二、主办单位：

\_\_\_\_

三、协办单位：

\_\_\_

赞助单位：\_\_\_

四、参赛对象：

\_\_\_\_全体同学

五、活动时间：

20\_\_年11月10日至20\_\_年11月11日

六、活动地点：

待定

七、报名方式和奖项设置：

(1)同学们可以以个人和团队报名;

(2)报名时间为20\_\_年\_月20至\_月24日

(3)王牌店长1名证书+奖品

王牌团队1个证书+奖品

亚军团队1个证书+奖品

季军团队2名证书+奖品

参与奖4名证书+奖品

八、活动内容：

第一环节：淘宝开店策划

活动安排：

1、参赛选手自报名之日起，根据自己的参赛选手自己的设想制定自己的淘宝店铺开店策划书。

2、参赛选手、团队于4月5日前把自己的策划方案以电子档和纸制策划交到活动组委会。

3、有专业老师对策划方案进行评，优秀的方案进入第二轮。

要求：

1、策划书包括淘宝网店定位与目标、淘宝同行网店总体情况分析、淘宝网店团队组建方案、淘宝网店装修方案、淘宝网店物流方案、淘宝网店推广方案和淘宝规则和售后服务等。

2、策划书要含有淘宝店铺的店面设计。

第二环节：开店策划书ppt展示

活动安排：

1、参赛选手和团队根据自己的策划方案制作ppt，对自己的策划方案进行说明。

2、店主竞争，对于自己的赛场竞争对手的店铺进行剖析，知己知彼百战不殆。

要求：

1、要用office制作ppt。

2、对自己店铺未来发展的分析要有理有据。

3、对赛场竞争对手的店铺进行剖析，要突出自己自己店铺的优点，和对方的优缺点。

九、活动安排：

1、时间安排。

11月9日前，活动的策划、宣传。

11月1至11月7日，参赛报名时间。

11月5日前，为活动方案的交稿时间。

11月10日为第二阶段的开店策划书ppt展示。

光棍节活动3

20\_\_年11月11号这一天你要干什么?不要再想了,和你的他(她)逃离“光棍节”!加入我们!\_\_婚纱摄影20\_\_光棍节来临之际热情推出“告别光棍节，婚纱照免费试拍”!体验\_\_婚纱摄影规模室内实景基地，万种风情，一恋倾城!

特惠一：凡活动期间参与\_\_婚纱摄影网络预约客户预订婚纱照赠送价值1288元情侣写真一套。

内容包括：

高清晰度保真拍摄28款，精选12款入册

免费提供6次精美时尚造型(男生女生各3套)

免费提供个性拍摄服装6套(男生女生各3套)

精美设计8寸杂志相册一本

制作精美20寸含照片奥黛丽水晶一组

制作精美10寸含照片奥黛丽水晶一组

特惠二：论坛报名、qq报名、短信报名

前20名各赠送3张精美设计皮夹照或1张精修照片

前10名各赠送6张精美设计皮夹照或2张精修照片

前5名各赠送10张精美设计皮夹照或4张精修照片

特惠三：付定金500元赠送3d华纳电影mv

付清全款送680元高炉家酒代金卷不等

光棍节活动4

一、活动宗旨：

坚持公平、公开、公正的组织原则，通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

二、活动主题：寻梦缘，爱在\_\_

三、活动时间：

四、活动地点：\_\_公园内

五、参与对象：

在\_\_市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

六、报名要求：

(1)每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

(2)报名者需提供个人身份证、毕业证原件及复印件各2张。

(3)采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

七、相亲大会活动日程：

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2、\_\_街道\_\_同志致辞。

3、文艺演出。

4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6、请相亲成功者上台发表爱情感言。

7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

光棍节活动5

活动主题：我光棍，我快乐

活动口号：让光棍节见鬼去吧

活动目的：提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

活动地点：大厅

活动时间：

活动背景：明年的是11月11日是千年一遇的光棍节，所以，今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

活动内容：

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点

2、凭埋单收据，参与大转盘，(奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品)

活动宣传：

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张;

2、策划部市场单位\_展架13幅、不同规格海报3张

宣传内容：(短信、展架、网页)

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人免单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身!

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会!

**策划书内容的几大要点篇七**

篇一：灯饰网站策划书

目录

1、前言

a.市场情况分析

b.可行性分析

2、建设专业电子商务网站目的

a.电子商务网站的优势

b.建设电子商务网站目的

3、网站基本构成与报价

一、前言

（一）市场情况分析

近年来，房地产牛气冲天，装修业持续火爆，灯饰业迎来前所未有的爆炸式商机！灯饰作为体现家庭品味与装修风格的点睛之笔，成为家庭装修的重中之重。巨大的现实市场、频繁的消费更新、无限的发展潜力，处于初级起步阶段的灯饰市场令人血脉贲张，四处迷漫着财富气息。而据全国各大、中城市多家装修公司反馈的信息，每一个家庭目前装修家居灯饰消费金额最低在—3000元之间，按此计算，灯饰消费量将在2024亿—3000亿之间。

此外，随着生活条件的改善，一些居民还会把以前的住房进行二次装修，对灯饰用品也有着较大的消费量，再加上新建宾馆，酒楼，办公楼和营业场所等地方装修的用灯需求，也许让一单工程可以收回全部投资，一单生意可以赚别人一年的利润！灯饰灯具市场急剧膨胀，空前繁荣，利润不止100%。

除了与房地产相关的.商机，还存在着各种各样的市场机会。房地产开发十年以来，新增住宅小区所容纳的电器产品容量已经非常庞大。---灯具销售量规模达5980亿元，这些灯具在五年后的今天，这些灯具均已到达或接近使用寿命（以使用寿命8000小时，日使用5小时计，寿命为5年），由此可见，灯饰在现阶段达到了需求的上层。再加上家用灯饰电气产品更新需求较大，早期低层次产品在使用者日益提升消费层次的需求下，造就了“灯饰电气产品升级”，众所周知，环保节能成为政府重点推广提倡的新型产品以及更便利更舒适的灯饰电气产品（可调光、可遥控、可定时、可声控)越来越受到家庭用户的欢迎，从这一系列可以看出，灯饰市场迎来了一个前所未有的广阔前景。正因为前景的广阔，传统的实店已经远远不能满足消费者需求的增长速度了，更难以适应现代网络的潮流，所以，建立一个属于自己的灯饰网站变得势在必行。

（二）可行性分析

1、管理上的可行性：

管理人员对开发应用项目十分支持，而且管理方面的条件也已经成熟，所以灯饰网站开发在管理上可行。

2、技术上的可行性：

技术上的可行性包括软件与硬件两部分，软件方面单纯从技术上说，基本有两部分，前台和后台。前台技术包括基本的html代码，css样式表，flash的应用等，后台技术主要包括动态网页语言与数据库，比如php／asp／c#.net等动态语言和oracle／sqlserver／mysql等数据库。硬件上可以自建服务器，或者租用虚拟主机等。所以灯饰网站开发在技术上可行。

3.、经济上的可行性：

网站建设的费用可以接受，网站后期的维护费用也合理，而且网站建成后可以带来可观的利润。所以灯饰网站开发在经济上可行。

二、建设专业电子商务网站目的

（一）电子商务网站的优势

电子商务交易的个性化、自由化可为企业创造无限商机，降低成本，同时可以更好地建立同客户、经销商及合作伙伴的关系，为此，要积极拓展电子商务，为客户服务，进行价值链集成。随着全球信息网络的发展，internet在世界上已不仅仅是一种技术，更重要的是它已成为一种新的经营模式。从4c（connection.，communication，commerce。co-operation）层次上彻底改变了人类工作，学习，生活，娱乐的方式，已成为国家经济和区域经济增长的主要动力。

internet正成为世界最大的公共资料信息库，它包含无数的信息资源，所有最新的信息都可以通过网络搜索获得。更重要的是，大部分信息都是免费的，应用电子商务可使企业获得在传统模式下所无法获得的巨量商业信息，在激烈的市场竞争中领先对手。互联网真是商机无限。

在互联网时代，企业应充分利用互联网的手段，洞察消费者需求，冲破销售服务的限制，扩大市场机会，早日进行电子商务的实践，感受电子商务的博大魅力，把机会踩在脚下，建立一个以服务客户为中心，满足消费者及合作伙伴全方位需求，吸引众多浏览者，增强企业品牌辐射效应的商务网站。

（二）建设企业电子商务网站目的

1）、灯饰产品和服务项目展示

2）、灯饰和服务订购

3）、网上支付

4）、客户服务

5）、发布商业信息

6）、客户实时互动

7）、销售业务信息管理。（能够及时地接收、处理、传递与利用相关的销售业务信息资料，并使这些信息有序和有效地流动起来）我们结合网站将来发展方向，利用网络的互动性，完善产品展示功能，推荐新闻发布功能，售后服务功能等功能，密切同合作伙伴、经销商、客户、和浏览者之间的关系，优化经营模式，提高运营效率。采用最新的技术架构和应用系统平台，为自己的灯饰网站度身定做一个符合需求的网上品牌推广平台。

三、网站基本构成与报价

基本的初期建设步骤：

1、网站域名的申请与注册

2、网站网络实名的申请与注册

3、网站服务器的自备

1）、网站域名的申请与注册

网站域名是网站的最基本标识之一，以万维网http服务器为导向。如：网易公司，其域名为：xxxxxxxxxxxxxxx,其申请注册费用一般为70—150元/年。

2）、网站网络实名的申请与注册

网络实名是与网站域名相互绑定的以汉语字符为网络标识。如：网易、新浪。此网络实名的申请注册费用一般为：300—1200元/年。

**策划书内容的几大要点篇八**

活动宗旨。

“端午临中夏，时清日复长。”粽子飘香，古风流长。大力弘扬中华优秀传统文化，培育和践行社会主义核心价值观，深入推进全国文明城市创建和未成年人思想道德建设工作，\_\_\_\_中心小学在端午来临之际，开展“粽情端午品味三香”端午特别活动。

一、活动时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_月\_\_\_\_日

二、活动内容(一)“粽香”活动

主题：端午美食——粽子我会做

时间：\_\_\_\_月\_\_\_\_日(周四)农历五月初四下午2点

地点：学校食堂

形式：裹粽子

负责人：德育处张\_\_\_\_、傅\_\_\_\_

材料负责：总务处邹礼辉

老师、家长、学生一起了解粽子的种类：从外形上，粽子有枕头粽、三角粽等;从内容上，粽子有红枣粽、肉粽、蛋黄粽、红豆粽等;大家一起动手制作粽子，一起品尝了香喷喷的粽子，感受端午的节日气氛，感受传统文化的魅力。

要求：周一例会前班主任将确定参加的家长人数报至德育处

(二)“书香”活动

低年级主题：端午知识我知道;中高年级主题：爱国诗词记心间

参加对象：全体学生

时间：\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_月\_\_\_\_日

地点：各班级教室

形式：低年级读一读关于端午节的故事;高年级：读屈原的诗词(含其他作者爱国诗词)

负责人：各班班主任

各班级自选一节课开展“我们的节日·端午”读书活动。了解屈原，读屈原的诗词，读一读关于端午节的故事等，从而增进学生对端午节传统文化知识的了解，增强对所探究知识的探究意识，增强对中华传统文化的认同感。

要求：每班上传两张读书活动照片至德育处

(三)“墨香”活动

主题：屈原词赋我来写

阶段活动一：

参加对象：四至六年级全体学生

时间：\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_月\_\_\_\_日

地点：各班级教室

形式：书写屈原诗词

负责人：各班班主任

材料：自备书写工具

各班班主任组织学生软笔书写屈原的词赋。评选出两位优秀代表参加学校的书写。

要求：每班拍两张照片至班主任群，一张是学生书写的照片，一张是学生作品照片

阶段活动二：

参加对象：四至六年级每班推选的两名代表

时间：\_\_\_\_月\_\_\_\_日下午第一节课

地点：书法教室

形式：软笔书写屈原诗词

负责人：丘\_\_\_\_

材料：自备书写工具

要求：负责活动的老师拍三张照片上传至德育处

传承中华民族文化，感受传统文化魅力。端午节主题活动是我校引导学生“做一个有道德的人”的又一次实践体验。请各班积极落实，及时上交材料。

**策划书内容的几大要点篇九**

年会策划是一个专业、系统的过程，其包括很多的步骤和流程，如果您是第一次策划年会，那您必须知道策划年会的整一套流程和内容，以及策划年会的场地布置，光耀星空就为您系统的罗列了这一系列流程，望对您策划年会有所帮助。

一、企业年会策划目的：塑造企业形象、巩固客户关系、增强内部员工凝聚力等。

二、企业年会时间安排：年会时间定在什么时候，具体到哪天、几点。

三、企业年会人员管理：人员的邀请，人数的统计，礼仪人员，后勤人员，签到人员，物料管理人员的组织。

四、企业年会地点选择：年会地点的选择，户外还是户内。

五、企业年会餐饮管理：年会餐饮的管理，吃什么?喝什么。

六、企业年会节目策划：年会准备哪些节目，员工内部节目还是邀请专业演出团队表演。

七、企业年会节目编排：年会员工内部节目的编排，有哪些节目，是否需要专业培训，在哪培训，员工演出服装租赁，化装师邀请等。

八、企业年会亮点策划：年会亮点在哪，他是否能引起全场的轰动效应，是否能给来宾带来回味无穷的感觉。

九、企业年会活动流程安排：领导上场时间安排，节目时间安排，晚会整体时间控制。

一、企业年会活动现场控制：年会活动现场总控由谁负责，现场效果的把控。

二、企业年会场地布置：年会现场需要布置成什么效果，热烈隆重还是文雅大方或表现企业文化、品牌风格等。

三、企业年会预算控制：年会总预算控制，餐费预算控制，节目预算控制等。

四、企业年会物料的管理：演出服装管理，酒水管理，礼品管理，公司资料管理等。

五、企业年会背景板、舞台设计搭建：背景、舞台设计搭建是否请专业公司完成。

六、企业年会灯光音箱设备：灯光、视频、音箱酒店是否有提供，如提供是否能满足晚会的需要，或到专业公司租赁设备等。

**策划书内容的几大要点篇十**

二、活动时间：\_\_年\_\_月\_\_日

活动地点：

四、活动对象：

五、活动流程：

(1)主持人宣布活动开始并介绍到场嘉宾

(2)主持人介绍举办活动的目的及流程

(3)由到场嘉宾宣读感恩吧贴比赛获奖名单

(4)祈福仪式

(5)代表发表感受

(6)主持人宣布活动结束

(7)欢送嘉宾

六、活动安排

(1)组织策划部及财务部借好相关物品准备好相关物资

(2)团支部维持好现场的秩序及理事会考勤

(3)文宣部及研习部负责现场的布置其他部门负责协助

(4)秘书处准备好相关资料，并做好相关人员统计

(5)外联部负责嘉宾邀请及接待

(6)在前期不涉及其他部门时请互相协助下

**策划书内容的几大要点篇十一**

岗位职责：

3、协助部门领导进行创意提案，全程跟进策划项目进展，及时协调、沟通解决问题；

5、领导交办的其他工作。

任职要求：

3、对策划方面的工作有较深入认识，具备良好创造性思维；

6、思维敏捷，富创意、有见解、善于沟通、具创新能力，可承受较大工作压力;

注：面试需带成型的策划案及ppt演示简报！

**策划书内容的几大要点篇十二**

一、活动时间、地点：

1、时间：20xx年xx月xx日（星期天）7:00整(如若天气有变，时间另行通知)

2、地点：兰州市安宁区植物园

二、报名要求：

1、兰州交通大学疯狂与俱乐部成员；

2、报名名单于20xx年xx月xx日中午12:00前交至各部门部长处；

三、活动背景:

秋天，是个美丽的季节，在这个美丽的季节里，落叶纷纷，大雁南飞、瓜果飘香，并且刚刚进入大学的我们对周围的人和物充满未知，却因缘分相聚一起。我们将面对一个全新的生活，带着好奇与憧憬我们去思考大学的实质是什么，我们的大学要怎么过，我们在大学要学会什么......带着这些疑问，疯狂英语俱乐部这个大家庭将一同面对与探索。

四、活动主题:

轻舞金花散满地，硕果香累醉枝弯秋来相邀友相伴，共聚社联同馨香

五、活动目的:

其一，增进交流。新生的第一次外出活动，让新生互相了解，成为朋友。

其二，增进友谊。我们希望疯狂英语俱乐部是大家分享快乐和共同进步的摇篮。一次活动能使大家不仅限于自己部门内部沟通，各部门成员建立良好的友谊。

其三，了解大学生活。每个大学都有各自的特点，开展有意思的校园活动,是让学生更了解大学的途径。

其四，开阔视野。许多人刚进大学还未曾外出游过，不了解兰州这个他们即将度过整个大学生涯的地方。

其五，感受兰州。让来自外省同学能更深入的感受兰州的自然风光和人文气息。

其六，学习。社联现在有新的管理层和新的成员，需要磨合和成长，发现有才能的同学够对疯狂英语俱乐部建设有帮助，希望这次会有助于提高俱乐部的领导力与凝聚力，为以后的发展打下基础。

其七，发现活动中暴露的问题，希望在下次能够汲取经验。然后鼓励大家踊跃为俱乐部建设贡献自己的想法，在轻松的氛围下，相信的大家会畅所欲言，在这种情况下肯定能发现很多问题。

五、活动的前期准备：

1、总负责人：刘海燕、周兴、马斯、张岚忠

2、前期踩点：苏黎明

4、经费预算：财务部

5、物资采购：赫晓芬、凌毅力

六、整体人员安排：

八、活动安排:

【一】早上8:00在图书馆前集合，首先强调安全问题，统一号令。8:30准时出发，早餐可以头天准备一些干粮。大概9：00左右到达。到达目的地，再次强调安全第一。

【二】上午集体开展活动

【三】中午12：00在踩好的点分组就餐。2:00时由小组长带队自由继续开展活动。

【四】如果有必要，可安排人员轮流照看物品。带领人是组长，每组下设副组长一名，根据人数分为一个组长带8到9个人，组长负责安全，副组长负责卫生。规定自由活动时间，并确保这些组长可以随时取得联系，每半小时各小组互相联系一次，确定人员数量和安全。

【五】下午4：00按时集合。拉练结束后，各部组长组织部内人员清理现场。4:30准时步行回校，大概下午5:00可到校。

九、费用问题：

a、本次活动食品由各部门成员自行购买b、俱乐部提供游戏活动奖品

十、其他未尽事项，由主办单位另行通知；

十一、本活动的`最终解释权由主办方拥有；

a、前期注意事项：

1、踩点人员要认真仔细勘察路途、植物园存在的隐患问题，回来及时汇报总负责人并解决。

2、各部一定要准时完成自己的任务，以便大家顺利开展接下来的工作。

3、各部需要人手帮忙的时候要尽早跟总负责人提出，让总负责人安排。

4、各部给会员强调购买物品时注意生产日期和保质期，不买过期食品。

5、各部要注意调动无故申请不参加的会员的积极性，如果不是特殊情况，希望全体会员全都能参与进来。

6、组委注意人员分组的情况，觉得不太妥当的做适当调整，务求在满足大多数同学分组意愿的情况下也能让现场气氛足够活跃。

7、每个同学保证自己电话要有充足的电，以防大家走失不好联系。

b、中期注意事项

1、拉练当天一定要保证大家都准时到场，不允许出现拖拉现象。

2、注意提醒会员在游玩过程中注意保持自己作为一个大学生的形象，不做低素质的事（如乱摘花果等行为）。

3、强调游园的时候不能单独行动，至少要有3人以上集体行动以保证大家人身安全。

4、体能竞赛中难免会有同学有擦伤等小事故，所以要先准备一点创可贴。

.突发事件及应急方案

1、游玩过程中有人走失解决办法：电话联系不上的话就发动全体同学去找一下，还不行的话就联系生态园的工作人员请求帮助。

2、野炊过程中有人感到不舒服解决办法：

3、体能竞赛中有同学受伤

解决办法：视情况决定，严重的立即送往医院

4、活动中出现冷场情况

解决办法：全体组长一起发动大家参与来改善气氛。

安全教育及文明教育

（一）安全教育：

（1）一切行动听从组长指挥，紧跟队伍，不掉队，在队伍中行走不喧哗，不拥挤，不吃东西。

（2）不玩水，不去小溪边玩耍，不攀爬石头，树木；

（3）不钻草丛、树丛，不做危险游戏；

（4）不触摸电线。

（5）在组长视线范围内活动，不得随意离开，有事离队要向组长请假并结伴（不少于3人）而行。

（二）文明教育：

2、在游玩过程中要注意语言文明：不讲脏话，不大声喧哗；

3、在游玩过程中要注意行为文明：不追跑打闹、不损坏公共财物，在游玩过程中做到文明、安全。

4、爱护花草树木，严禁破坏公共财物。

5、建议会员讲究节约，带适量的物品，不宜多。动员不带相机等贵重物品。如果带了，请注意保管。

7、活动结束后，一定要服从组长安排，立即准时回校，不能在路上逗留。8、建议统一穿休闲服、运动鞋。

**策划书内容的几大要点篇十三**

简要介绍：丽江市旅游资源以“二山、一城、一湖、一江、一文化、一风情”为主要代表。“二山”即玉龙雪山和老君山，玉龙雪山是国家级风景名胜区、省级自然保护区和旅游开发区，景区面积约2.63万公顷。景区内有北半球距赤道最近的现代海洋性冰川，分布有20多个保留完整的原始森林群落和59种珍稀野生动物，被誉为“冰川博物馆”和“动植物宝库”。老君山是“三江并流”的核心景区，总面积842.64平方公里，区内有独特的丹霞地貌、茂密的原始森林和种类丰富、未遭破坏的动植物群落，分布有种子植物79科167属280多种，其中很多是珍稀濒危植物。“一城”即丽江古城，始建于宋末元初，距今已有800多年历史。古城总面积约3.8平方公里，1986年被列为国家级历史文化名城，12月4日被列入世界文化遗产名录。“一湖”即泸沽湖，位于宁蒗县境内，是云南省九大高原湖泊之一。湖面海拔2685米，面积48.45平方公里，平均水深40.3米，最深达93.5米。泸沽湖景区已被列为云南省省级自然保护区、省级旅游度假区。“一江”即金沙江。金沙江流经丽江651公里，沿线景观独特，最具代表性的景点有长江第一湾、虎跳峡和宝山石城。“一文化”即纳西东巴文化，包括东巴象形文字、纳西古乐、东巴经卷、东巴绘画、建筑艺术及宗教文化等，内容丰富，博大精深。“一风情”即摩梭风情。

一、活动简介

时间：寒假

地点：昆明杨林———丽江市

里程：570公里/8小时（大概）

人物：三名同事及其家属

车型：捷达、大众

二、人员组成（8人）

三、人员介绍

发起人甲：刚购买了一辆捷达轿车，二手，已行驶8万公里；

同事丙：有一辆刚买不久的一汽大众，有驾照及8年的驾驶经验，会修车；同事丙的老婆：是一名医生。

四、车辆组成（两辆）

捷达（4人）：发起人甲和女朋友、同事丙及老婆

大众（4人）：发起人乙和女朋友以及父母

五、收费站（5个）

军马场收费站——昆明北收费站、昆明西收费站——大理收费站——丽江古城收费站

六、具体日程安排

第一天：（杨林——丽江古城，570公里）

1.早上8点从杨林出发；

2.11点左右到达楚雄州，在南华县灵官桥服务区吃早饭，尝一尝南华有名的菌

子，预计用时1个半小时；

3.12点半从南华服务区出发；

4.预计下午18点左右抵达丽江市古城区；

5.下午在古城吃饭，吃晚饭后逛古城，晚上在古城住宿。

第二天：（丽江古城——黑龙潭——玉龙雪山）

1.早上7点从古城出发到黑龙潭，约2公里；

2.在黑龙潭玩到11点在附近餐馆吃饭；

3.12点半从黑龙潭出发去玉龙雪山，约15公里，行车时间约20分钟；

4.13点到玉龙雪山，购买套票：大玉龙通票：190元（包含进山费，东巴谷，

5.晚上20点在玉龙雪山山下观看《云南印象》表演；

6.看完表演后返回丽江古城住宿。

第三天：（丽江古城——拉市海——束河古镇）

1.早上7点从丽江古城出发到拉市海，约20公里，行车时间约30分钟；

2.11点在附近餐馆吃饭；

3.13点从拉市海出发去束河古镇，约15公里，行车时间约20分钟；

4.晚上参加束河古镇的篝火晚会，并在此住宿。

第四天：（束河古镇——返回杨林，580公里）

1.早上8点从束河古镇出发；

2.11点到大理小白营停车场吃午饭，预计用时1个半小时；

3.12点半从小白营出发；

4.预计下午18：30即可返回到杨林；

5.19点在杨林吃酸菜鱼，然后解散，各回各家。

七：景点及住宿介绍1)丽江古城：景观引导：一、登高揽胜，你可看古城形势。古城巧妙

地利用了地形，西有狮子山，北有象山、金虹山，背西北而向东南，避开了雪山寒气，接引东南暖风，藏风聚气，占尽地利之便。二、临河就水，你可观古城水情。古城充分利用泉水之便，使玉河水在城中一分为三，三分成九，再分成无数条水渠。使之主街傍河、小巷临渠，使古城清净而充满生机。三、走街入院，你可欣赏古城建筑。古城建筑全为古朴的院落民居，房屋构造简造、粗犷，而庭院布置和房屋细部装饰丰富而细腻，居民喜植四时花木，形成人与自然的美好和谐。四、入市过桥，你可一览古城布局。古城布局自由灵活，不拘一格，民居、集市、道路、水系组织聚散合理，配置得当，再加上石、石桥、木桥、花鸟虫鱼、琴棋书画、民风民俗，生发出无穷意趣，使古城独具魅力。

住宿：丽江古城客栈价格100元/标间

2)黑龙潭：丽江黑龙潭又名玉泉公园，位于城北象山脚下，从古城四

方街沿经纬纵横的玉河溯流而上，约行一公里有一处晶莹清澈的泉潭，即为中外闻名的黑龙潭。潭水从石缝间涌涌喷出，依山斛清泉汇成四万平方米潭面。四周山清水秀，柳暗花明。依山傍水造型优美的古建筑点缀其间。其流韵溢彩，常引人驻足留连。

3)玉龙雪山：玉龙雪山是北半球最南的大雪山。山势由北向南走向，南北

长35公里，东西宽25公里，雪山面积960平方公里，高山雪域风景位于海拔4000米以上。玉龙雪山以险、奇、美、秀著称于世，气势磅礴，玲珑秀丽，随着时令和阴晴的变化，有时云蒸霞蔚、玉龙时隐时现；有时碧空如水，群峰晶莹耀眼；有时云带束腰，云中雪峰皎洁，云下岗峦碧翠；有时霞光辉映，雪峰如披红纱，娇艳无比。

4)《云南印象》：《云南映象》是一台将云南原创乡土歌舞与民族舞

重新整合的充满古朴与新意的大型歌舞集锦。参与《云南映象》演出的演员70%来自云南各村寨的少数民族，演出服装全部是少数民族生活着装的原型。有“舞神”美誉的\'著名舞蹈家杨丽萍出任总编导及艺术总监，并领衔主演。原汁原味的真实服装道具，不加雕琢的唱腔和原始自在的舞技，将传统歌舞和新锐舞蹈、现代舞美完美融合，在现实的基础上再创了神话般浓郁的云南民族风情。

票价：140元/人

5)拉市海：拉市海位于丽江县城西面10公里处的拉市坝中部，是云南省

第一个以“湿地”命名的自然保护区。“拉市”为古纳西语译名，“拉”为荒坝，“市”为新，意为新的荒坝。到上新世末至更新世初，这个准平原又分割成三个相对高差在100米至200米的高原山间盆地，即拉市坝、丽江坝、七河坝。

6)束河古镇：束河，纳西语称“绍坞”，因村后聚宝山形如堆垒之高峰，

形成的集镇建设典范。束河是世界文化遗产丽江古城的重要组成部分，于入选cctv“中国魅力名镇”。

住宿：120元/间

八：费用预算表

用餐费

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