# 2024年策划方案格式(汇总14篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-05-06

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。策划方案格式篇一连锁经...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**策划方案格式篇一**

连锁经营营销策划方案的拟定，应依照下列步骤进行：

1、确定目标主题。将策划的目标主题确立于一定时空范围之内，力求主题明晰，重点突出。

2、收集资料。围绕目标主题，通过多种方式收集信息资料。

3、调查市场态势。围绕目标主题，进行全面的市场调查，掌握第一手资料。

4、整理资料情报。综合市场调查的第一手资料和现成的第二手资料，整理成为对目标主题有用的情报。

5、提出具体创意。根据实际需要，提出营销策划新的创意。

6、选择可行方案。将符合目标主题的创意，变成具体的执行方案。

7、制定实施细则。根据选定的方案把各功能部门和任务加以详细分配，分头实施，并按进度表与预算表进行监控。

8、制定检查办法。对策划的方案提出详细可行的检查办法和评估标准。

1、策划方案名称。要求清楚、明确、具体。

2、策划者资料介绍。包括姓各、单位和职务等。

3、完成方案的时间。按实际完成方案日期填写年/月/日。

4、策划方案的目标。用准确的数据表达清楚。

6、预算和进度细表。列表详细说明方案所需资金投入、人力投入、组织构建和进度安排等。

7、方案的效果预测。根据资料情报预测策划方案实施的量化效果。

8、方案参考的资料。列出制定策划方案所参考的文献资料，增加方案的可信度和可行性。

9、其他备案的说明。对多个备选的方案，进行必要的补充说明。

10、其他的注意事项。提出预防措施，以做到有备无患。

1、营销机会分析。包括：整个商品或消费品市场的数量和金额分析；各竞争店牌或品牌的销售量与销售额分析；各竞争店牌或品牌商品结构的销售量与销售额的分析；各竞争店牌或品牌市场占有率的比较分析；顾客与消费者年龄、性别、家庭收入等分析；各竞争店牌或品牌商品优缺点的分析；各竞争店牌或品牌市场细分与商品定位的比较分析；各竞争店牌或品牌广告费用与广告表现的比较分析；各竞争店牌或品牌促销活动的比较分析；各竞争店牌或品牌公关活动的比较分析；各竞争店牌或品牌定价策略的比较分析；各竞争店牌或品牌分销策略的比较分析；各竞争店牌或品牌店铺布局的比较分析；企业的利润结构和费用情况分析。

2、目标市场定位。包括：确定目标市场和商品定位；经营目标；价格策略；分销策略；广告形式和投资预算；促销活动的重点和原则；公关活动的重点和原则。

3、促销活动规划。包括：明确促销的目标；选择促销的形式和内容。

4、分销活动计划。包括：价格策略；分销的渠道；店铺的陈列；服务的质量。

5、销售管理计划。包括：主管的职责权限；销售目标计划；人员的挑选和培训；推销人员的薪金标准；推销人员的奖励措施。

6、市场反馈和调整。包括：市场销售信息的反馈方式3市场销售信息的反馈整理；经营目标的核算；经营行为的调整。

**策划方案格式篇二**

通过开展庆祝“六一”文汇演的活动形式，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐，从而度过一个难忘的“六一”儿童节;使家长在观看幼儿节目的同时对幼儿有一个新的认识，进一步感悟幼儿教育的观念，从而使自己对如何教育孩子有所启发;通过向家长、社会展示“六一”活动，进一步塑造本园的社会形象。

二、活动准备

1、4月中上旬以班为单位进行节目宣传发动，确保节目人数参与率要达到90%，由各班班主任负责。

2、4月中下旬确定节目

大一班4个节目、大二班4个节目、

中一班4个节目、中二班3个节目、

小班3个节目

3、5月中上旬以班为单为进行节目排练，各班教师负责。

4、5月中上旬对主持人培训，由曾广容老师负责。

5、5月下旬对各班节目进行彩排，由曾广容老师负责。

6、5月下旬道具、服装到位，由各班教师负责。

7、5月26日将家长邀请函、节目单发放给家长。

8、5月31日舞台布置，由康艳春老师负责。

三、文艺汇演流程

1、介绍来宾

2、鸣炮宣布活动开始

3、领导讲话

4、园长致辞

5、家长代表讲话

6、观看幼儿文艺表演

7、文艺汇演结束

8、清查学生人数，带回教室，与家长交流，交流完后上课。

四、活动地点：

蓬塘中心幼儿园运动场

五、活动时间：

20年6月1日上午9时至11时

六、主办单位：

蓬塘中心幼儿园

七、组织编排：

八、监制：

刘生华

九、协助：

邬芝芝、陈佳丽

十、后勤：

康艳春、刘志英、谷月花

十一、安全：

制定安全预案

**策划方案格式篇三**

1、开展原因：秋收季节，正是一年一度出游的好时机。校园里，集体秋游、自费旅游已成了大学生们多彩生活的一部分，们也可以通过旅游了解不同地区的风景和气候。

2、基本情况： 平遥古城位于山西中部，是一座具有2700多年历史的文化名城，与同为第二批国家历史文化名城的四川阆中、云南丽江、安徽歙县并称为“保存最为完好的四大古城”，也是目前我国唯一以整座古城申报世界文化遗产获得成功的古县城。

平遥古城是中国境内保存最为完整的一座古代县城，是中国汉民族城市在明清时期的杰出范例，在中国历史的发展中，为人们展示了一幅非同寻常的文化、社会、经济及宗教发展的完整画卷。

平遥旧称“古陶”，明朝初年，为防御外族南扰，始建城墙，洪武三年（公元1370年）在旧墙垣基础上重筑扩修，并全面包砖。以后景泰、正德、嘉靖、隆庆和万历各代进行过十次的补修和修葺，更新城楼，增设敌台。康熙四十三年（公元1703年）因皇帝西巡路经平遥，而筑了四面大城楼，使城池更加壮观。平遥城墙总周长6163米，墙高约12米，把面积约2。25平方公里的平遥县城一隔为两个风格迥异的世界。城墙以内街道、铺面、市楼保留明清形制；城墙以外称新城。这是一座古代与现代建筑各成一体、交相辉映、令人遐思不已的佳地。20xx年，平遥古城荣膺世纪记录协会中国现存最完整的古代县城，再获殊荣。

3、路线安排：

太原大学校车

约2个小时/101公里

4、执行对象：

11级旅游系旅游管理1班

大学，一个充满青春与活力的激情世界，旅游既丰富了我们的课外生活，又陶冶了我们的情操。

秋天是一年中最美的季节，是学生踏青秋游的好季节。通过踏青秋游活动，让学生亲密接触大自然，欣赏春天美景，拓展学生的视野，进一步感受南郊公园的美丽景色。同时通过组织娱乐活动，进一步培养我们的环保意识、集体意识，加强同学之间的交流和沟通，促进集体的团结协作，增强班级的集体荣誉感，同时也能增进师生之间的相互了解，让彼此的感情得以升华。

1、人力资源

2、物力资源

活动场所：平遥古城

2、地点：平遥古城

3、活动单位：11级旅游系旅游管理1班。

4、其他方面：由于本次活动的人数比较多，自身用品皆由同学们自带。带小零食1—3种，不宜太多；有相机的同学，可以自带相机，不过要注意保管好；每人自带一个塑料袋，以便装垃圾，同时自备一块塑料布或者一张报纸，以便休息；身穿舒适的运动鞋，以便赶路。还要准备游戏时的用品。每个同学要记得带上身份证。

5、活动流程：

（2）预计10：00能够到达平遥古城，由班长收好费用，统一参观。

（3）进入平遥古城后由班委和各组组长组织游览、游戏，促进同学之间感情，放松心情。

（4）各组了解平遥古城，领略平遥古城的古色古香

（5）预计12：00左右，全班休息、吃午饭、聊天。各小组清查人数，确保每个同学都安全到达。午餐后产生的垃圾一定要自己收好，不能随处乱扔。

（6）18：00所有同学乘车返校。

经过初步预算活动费用为 xxxx元。

1、在活动前加强对学生的安全教育，告诉学生一切行动听从组织者指挥，不准随意离开队伍单独行动。

2、往返前认真清点人数。每个小组组长负责小组的相关事宜，小组成员要互相记住各自的电话号码，以备需要保持通话；每个同学都要听从班长、组织者和小组长的统一安排，游玩时注意行路安全，切勿过分嬉戏打闹，队伍要有序地行进，同学间做到互相照应。

3、在购买食品时一定要注意看食品信息，确保食品安全。

4、审查学生的身体状况，对身体不适或患有疾病的同学劝其不参加此次活动。

5、文明行事，不得随意破坏公共设施；保护环境，严禁学生攀摘花草树木和乱仍垃圾；自己的垃圾袋一定要仍在指定位置，返回时清理好环境卫生。

6、带上一些必要的应急物品。还需带上创可贴、晕车药等常用药；女生记得带遮阳伞或者遮阳帽，水须多带。

7、定点返回，离开时必须集合人员，各组组长一定要清点本组人数，确保大家都安全后坐车返回。

（一）发生车辆交通事故怎么办？

1、要维持好队伍秩序，不要慌乱，互相检查是否有成员受伤；

2、如果有成员受轻伤的，则应及时地予以正当处理（如用创可贴进行伤口包扎等）；如果伤势比较严重的，负责人要立即通知就近的医疗卫生单位，请求派出救护车和救护人员。

3、保护现场，立即报案。事故发生后，应尽一切努力保护现场，并尽快报公安110或交通事故122报警台，请求派员赶赴现场调查处理。

4、立即联系调动其它车辆，终止本次出游活动，组织成员安全回校。

（二）发现成员食物中毒了怎么办？

1、设法催吐并让食物中毒者多喝水以加速排泄，缓解毒性；

2、立即将患者送医院抢救，请医生开具诊断证明；

3、留有中毒事物的样品，以作追究食品销售单位责任的证据。

（三）在旅游活动中，遇到歹徒行凶、诈骗、偷窃、抢劫等怎么办？

1、保护人身及财产安全。负责人及时将同学们转移到安全地点，在保证人身安全的前提下力争追回钱物；如有成员受伤的，应立即联系院方组织抢救。

2、进行安全报警。负责人在保证安全的前提下应立即向当地公安部门报案，并积极协助破案。报案时要实事求是报告事故发生的时间、地点、案情和经过，提供犯罪嫌疑人的特征，受害者的姓名、性别。

**策划方案格式篇四**

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

(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、作文、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;

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：

一、仪式场地布置

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

二、会场周围布置

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。

**策划方案格式篇五**

网络营销策划就是以互联网为中心，根据企业的营销目标，以满足消费者的欲望和需求为核心，设计和规划产品、服务和创意、价格、渠道、促销。从而实现个人和组织的交换过程。络营销方案的策划，首先是明确策划的出发点和依据，即明确企业的网络营销目标，以及在特定的网络营销环境下企业所面临的优势、机会和威胁(即swot分析)。然后在确定策划的出发点和依据的基础上，对网络时常进行细分，选择网络营销的目标市场，进行网络营销定位。最后对各种具体的网络营销策略进行设计和集成。

要设计网络营销方案，首先就要明确或界定企业的任务和远景。任务和远景对企业的决策行为和经营活动起着鼓舞和指导作用。

企业的任务是企业所特有的，也包括了公司的总体目标、经营范围以及关于未来管理行动的总的指导方针。区别于其他公司的基本目的，它通常以任务报告书的形式确定下来。

任务和远景界定了企业的基本目标，而网络营销目标和计划的制定将以这些基本目标为指导。表述合理的网络营销目标，应当对具体的营销目的进行陈诉，如“利润比上年增长12%”，“品牌知名度达到50%”等等。网络营销目标还应详细说明达到这些成就的时间期限。

除了企业的任务、远景和目标之外，企业的资源和网络营销环境是影响网络营销策划的两大因素。作为一种战略策划工具，swot分析有助于公司经理以批评的眼光审时度势，正确评估公司完成其基本任务的可能性和现实性，而且有助于正确地设置网络营销目标并制定旨在充分利用网络营销机会、实现这些目标的网络营销计划。

为了更好地满足网上消费者的需求，增加企业在网上市场的竞争优势和获利机会，从事网络营销的企业必须做好网络营销定位。网络营销定位是网络营销策划的战略制高点，营销定位失误，必然全盘皆输。只有抓准定位才有利于网络营销总体战略的制定。

所说的平台，是指由人、设备、程序和活动规则的相互作用形成的能够完成的一定功能的系统。完整的网络营销活动需要五种基本的平台：信息平台、制造平台、交易平台、物流平台和服务平台。

这是网络营销策划中的主题部分他，它包括4p策略——网上产品策略的设计;网上价格策略的设计;网上价格渠道的设计;网上促销策略的设计。以及开展网络公共关系。

网络营销是以互联网络为媒体，以新的方式、方法和理念，通过一系列魅力网络营销策划，制定和实施营销活动，更有效的促成个人和组织交易活动实现的新型营销模式。它是企业整体营销战略的一个组成部分，是为实现企业总网络营销体或者部分经营目标所进行的，以互联网为基本手段营造网上经营环境的各种活动。

网络营销概念的同义词包括：网上营销、互联网营销、在线营销、网路行销、口碑营销、网络事件营销、社会化媒体营销、微博营销等。这些词汇说的都是同一个意思，笼统地说，网络营销就是以互联网为主要手段开展的营销活动。搜索引擎优化只是网络营销中非常小的一个分支。

网络营销具有很强的实践性特征，从实践中发现网络营销的一般方法和规律，比空洞的理论讨论更有实际意义。因此，如何定义网络营销其实并不是最重要的，关键是要理解网络营销的真正意义和目的，也就是充分认识互联网这种新的营销环境，利用各种互联网工具为企业营销活动提供有效的支持。这也是为什么在网络营销研究必须重视网络营销实用方法的原因。

**策划方案格式篇六**

“喜迎佳日，共庆我会成立五周年”

为了增强团队合作意识与凝聚力，较好地扩大我们社团的

影响力。开拓以后的工作思路，加强与校其他学生组织的合作，加快我们社团内部单一沟通方式向多元化沟通方式的转变;以服务学生为宗旨，将丰富多彩的学生组织社团文化深入到学生心中去。在旗下的.各个社团，也争先成为学校文化的先锋，学校生活在社团的文化活力下变得多姿多彩。

三、活动时间：

20xx年12月8日18:30——21:00

电教馆

唱歌、跳舞、小品、相声、走秀等。

1、到场的嘉宾：指导教师、38个社团代表、校联合会、1—8系系代表

2、表演的单位人员：我协会成员、武术协会、排球协会

3、晚会的观众：社团全体成员及全校师生

桂林航天工业学院学生社团联合会

中国特色社会主义理论体系学习研究会

(一)前期准备：

1.嘉宾邀请：向校级及其他学生组织、指导教师发邀请函

2.晚会的筹备：各种精彩节目、主持人、服装、物品等等

3.场地布置

(1)晚会现场的布置

(2)嘉宾席的布置：桌椅摆设、节目单制作

(3)观众席的布置：入场口设置、入场人员的确定(凭邀请函入场，设置礼仪人员)

(4)后勤工作：晚会秩序、搬运物品、会后场地的清洁。

(二)活动开始的流程：

1.播放社团五年的视频

2.指导教师讲话

3.舞蹈串烧

4.武协带来的武术表演

5.小品《男生宿舍的蜕变》

6.(互动环节：知识问答)

7.走秀8.歌曲串烧

9.相声《好学生、坏学生》

10.(互动环节：抢歌王)

11.排球协会带来的小品

12.唱歌《今日你要嫁给我》

13.王学军教师做总结

14.闭幕辞，晚会结束

15.全体协会成员将现场还原

略

后每人写一篇活动总结

请柬：1x40=40元

气球：3x15=45元

彩带：10元

卡纸：3x5=15元

矿泉水：1.5x10=15元

双面胶：2x5=10元

睫毛膏：10元

奖品：棒棒糖10元

**策划方案格式篇七**

这是ppt的封面，要有一个代表主题的词或者一句话，然后以实际内容为副标题，比如“乘风破浪，灌水donews————20\_\_年donews灌水计划”。

二、概论

本章节阐述计划的内容梗概。

三、指导思想

阐述计划编写是基于什么理念和数据依据进行的。

四、本文注释

对一切需要特别说明的引用或者内容提前解释(特别是看报告的人不具备专业知识的情况下)。

五、中心思想

确立本计划的核心内容。

六、竞争力分析

1、环境、阐述和分析目标市场的环境状况;

2、对手、详细阐述竞争对手的状况，数据越充分越好，最好要给予特点分类;

3、消费市场、对目标市场的状况和客户的特性进行阐述和分析;

5、结论、对分析进行总结性提纲。

七、定位

根据分析结论进行市场位置定位。

八、策略定位

根据市场定位分别对包括市场、产品、价格、渠道、宣传等进行基本策略定位。

九、策略

1、市场策略;

2、产品策略;

3、渠道策略;

4、价格策略;

5、服务策略;

6、合作策略;

十、策略实施

分别对应策略项目做出实施计划及预算、总预算。

十一执行目标

按公司制定编写。

十二备注

根据本公司情况，列出不可估因素等等。

**策划方案格式篇八**

二、市场分析/市场背景

三、产品/服务优劣势分析

四、市场战略/推广策略/广告或促销策略

五、广告或促销文案

六、媒体投放分析/计划

七、费用预算

八、前景预测/效果评估

九、市场资源创拓

十、宣传规划

要注意多用数据，而且是权威数据。央视索福瑞、ac尼尔森、cmc消费者年鉴等等不错，还有些调查公司的数据可以引用。不过有些要收费，有些是免费的(可能时间比较早)，比如零点调查等，在网上这类公司很容易找。

**策划方案格式篇九**

展现孩子的舞蹈才能，释放孩子的舞蹈激情，由xx举办的“xx杯—天才宝贝”舞蹈大赛将于x月x日-x日在xx处举行。

本次大赛采用专业评审，本着公平公正的原则，广泛招募参赛选手，给孩子提供一个展示自我的舞台，完善自我的机会。

本次比赛通过初赛、决赛两场比赛评比出每一个组的冠亚季军！获得我们本次比赛的丰厚奖品及奖杯。

二、参赛要求与规则

本次大赛分为初赛、决赛二个环节。

共设置三个组别：

舞种要求：不限！

比赛规则：

1、初赛分为自我介绍、舞蹈展示以及加分才艺表演。所有参赛所需的服装、道具、音乐等均由选手自备，主办方不予提供。

2、本次大赛将充分体现出公平、公正的原则，初赛采取评委举笑脸方式评分，三个笑脸可直接通过，进入决赛；两个笑脸为待定；一个笑脸则淘汰。

三、比赛时间和地点

四、评选标准及奖项设置

本次大赛将评选出各组冠亚季军及十佳选手。

本次大赛评选出的获奖选手将获得奖杯及价值不等的丰厚奖品！

五：比赛注意事项

1、参赛选手在赛场上应自觉遵守竞赛规则，遵守赛场纪律，会场保持安静，爱护赛场设备和器材。不得大声喧哗，影响比赛秩序，服从比赛组委会的安排。

2、参赛选手要在规定时间内到达比赛现场，等候现场工作人员叫号准备比赛。

3、本次比赛所有的音像资料版权属于本次大赛组委会。

六、报名须知

1、本次大赛分为初赛与决赛两个环节

2、比赛组别分为：幼儿组、少儿组、少年组三个组别，请在报名时根据孩子的年龄正确选择孩子报名的组别。

3、报名时请如实填写资料及联系方式。

七、报名方式

1、微信公众平台报名：编辑宝贝姓名+性别+出生年月日+联系方式+参加比赛具体时间。

2、报名电话：xx。

3、qq群：xx。

4、扫下方二维码报名。

5、报名地址：xx。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**策划方案格式篇十**

全校学生

20xx年3月31日—4月3日

1.活动时间：4月5日(一二年级)4月7日(三至六年级)

2.主要内容：讲解清明节的来历、朗诵关于清明节的诗词

3.活动准备：

(1)班主任准备相关ppt或视频

(2)班主任收集相关清明节诗词;

4.上交材料：材料请于4月8日(星期五)下班前将班会课资料(包括多媒体课件和教案)上传到ftp/校大队部/20xx学年第一学期/班会课相应文件夹内，教案模版可在该文件夹下下载。

1.活动时间：4月1日—4月4日

2.活动要求：

(1)中国文明网和央视网设计专门页面，在首页显著位置开设“网上祭英烈”栏目，中国文明网未成年人频道(xx)、央视网科教频道(xx)

(2)一年级到六年级各班学生全员参与网上祭英烈;

(3)请班主任向学生在节前说明要求，学生可在清明节放假期间在家进行网上祭英烈活动。

附件：网上祭英烈操作路径

1.网站

(1)登录xx

(2)选择地区(浙江，宁波)

2.央视网科教频道

(1)登录：xx

(2)点击“鞠躬”、“献花”、“祈福”;

(3)填写姓名(如xx区艺术实验小学301班xx×)和寄语内容，点击提交

以上活动大队部将在4月8日对各班开展情况进行统计，请各班班主任老师做好活动前的`宣传工作，并按要求落实。

**策划方案格式篇十一**

对于这类面向广大大学生顾客以及已婚人士的感情类公司在市场上还是比较少的，所以目标市场肯大。

二、需求

当今社会的开放程度日益提高。自由恋爱，追求浪漫成为时尚。且现今社会是一个快节奏的社会，压力大，已婚男女出现感情问题的几率较大。所以说，社会对于浪漫的需求也比较大。

三、竞争

现在市场上没有全方面、多层次的感情服务公司，只有一些单一服务的婚介公司。但这些公司也有一些影响力。

四、市场发展趋势

感情类市场应该会向多层次、多方面、时尚性、现实性综合发展。

一、前期战略（3—5年）

我公司在前期（3—5年）的主要阵地为黄山市。黄山市拥有深厚的文化底蕴，且为国际旅游城市。发展速度快，开放程度高。人们普遍追求更高的生活质量，感情自然是其中的重中之重。基于此况，我公司应积极占领市场，做好宣传工作，将公司的知名度打出去。同时积累一定的资产，为后期的发展打好基础。

二、后期战略（5—8年）

由于前期的积累，资金、经验等都有所积淀，所以公司应向更大的市场——整个安徽省发展，建立起公司的网站，为顾客提供交流的平台和了解本公司的窗口。并与一些花店、饰品店合作，为顾客提供更多、更全面的服务。为公司的长期发展提供基础。

三、长期战略

当公司拥有较强实力、品牌效应较好时，就应该将公司推向全国，在一些发达城市设立分公司，形成连锁效应，并建立起自己的配套公司。使我公司成为多方位于一体的综合性大公司，经得起各方面的考验。

四、主要的合作伙伴与竞争对手

合作伙伴：主要是那些交友网站（如世纪佳缘征婚交友网）和饰品店（如哎呀呀）。

竞争对手：主要是那些婚介所（如黄山婚介所等）。

一、产品策略：

功效优先：将服务的功效视为影响营销效果的第一因素，优先考虑服务的质量及功效。在追求功效优先的前提下，重视创意和个性，避免服务的同质化。做到人无我有，人有我优，人优我新。

二、价格策略：

一是产品和服务的价位要得到消费群体的认同；二是其价值要与同类型的众多产品和服务的价位相当；三是确定销售价格后所得利润率要与经营同类产品的众多经营者相当。

三、渠道策略：

网络组织：组织规模要适度而且要有稳定的营销队伍，最好的办法就是建立网络营销组织。需要根据营销的区域范围，建立起稳定有序的相互支持协调的各级营销组织。从实际来说就是联系各级学生组织，发动广大同学，并做好向已婚人士的宣传，以扩大其影响力，开拓稳定的销售渠道。

四、促销策略

品牌提升：通过广播、电视、报纸等大众媒介的宣传，提高品牌知名度和美誉度。既要求量，同时更要求质。

媒体组合：将宣传品牌的各类媒体按适当的比例合理地组合使用，消费者消费欲望，树立和提升品牌形象。

一、组织建设和管理

作为一个企业，必需对其所拥有的人力、物力、财力资源进行组织和管理。我们更有必要对组织内各管理层次和业务层次的职责、权限进行合理有效的划分。组织的建设与管理，主要从两方面入手。其一，形成组织结构和组织的管理体制；其二，合理而有效的组合和调配人力、物力、财力、信息等资源。

二、建立完善的规章制度。

“无规矩不成方圆”，要有规范完善的制度保证，对服务质量标准、促销方案的制控方式、人事管理、人员素质要求、营业目标等项目应以明文规定的形式进行确认。

三、企业文化建设

企业文化是指企业在自身经营发展过程中通过培植、倡导、塑造而形成的一种为员工共同奉行的价值观念、基本信念和行为准则。企业文化在企业发展中有重要意义，而做好企业文化就要在经营管理的过程中做好管理团队的建设，内部和外部环境的塑造与培养。在做好内部的管理工作的同时，作为管理者应放眼于外部即把眼睛瞄向市场，去开拓市场，开发服务产品，以提升场所的营业业绩，创造良好的效益这就是经营工作。主要内容为市场调查、市场营销、塑造品牌。

一、风险

主要就是创业初期公司知名度不高，顾客对本公司都抱有怀疑的态度，不敢轻易尝试。第二个就是现在很多青年男女对公开“恋爱”的隐忧，这些人不愿意高调，我们该怎么抓住这部分客源。

二、措施

首先，对于知名度的问题我们可以加大的宣传力度，并将我们做过的成功案例展示出来。同时我们会加大对恋爱自由的宣传，打消那一部分不愿公开恋爱的人的顾虑，让他们感受到恋爱是美好的。

**策划方案格式篇十二**

一、目的要求：

1.使学生懂得理想的含义以及从小树立理想的重要性。

2.使学生懂得自己是跨世纪的一代，肩负重任，要从小树立自己的理想。

二、活动过程：

1、请出主持人

主持人甲：理想，是指路的明灯！

主持人乙：理想，是黑夜里的希望！

主持人乙：今天，让我们带着对未来的憧憬！放飞自己的理想，扬起理想的风帆！

合：五中队《扬起理想的风帆》主题队会——现在开始。

主持人甲：同学们，理想是人类进步的动力！

主持人乙：理想，是照耀我们前进的方向！

主持人甲：正确的理想，引导我们走向正确的航道，使人扬帆远航。

主持人乙：请欣赏集体诗朗诵《理想》。全体起立：诗朗诵

主持人甲：理想是石，能击起星星之火！

主持人乙：理想是火，能点燃生命之灯！

主持人甲：说得多好哇！

主持人乙：那么，同学们，你有理想吗？

主持人（小记者跑步上前）

小记者：谁先来说说我们小学生应不应该从小树立自己的理想？

（请几位同学讲讲自己的看法）

（6位同学代表上台来辩论）

主持人乙：同学们，通过刚才的讨论，我们都认识了从小树立理想的重要性。也懂得了我们小学生应该从小树立自己的理想！

主持人甲：那么你树立自己的理想了吗？

（同学们谈自己的理想）

主持人甲：许多同学都谈了自己的理想。

主持人乙：每一个理想，就是一个色彩斑斓的梦！

主持人甲：今天，我们踌躇满志！

主持人乙：明天，我们英姿焕发！

主持人甲：为了实现自己的理想，我们一定要行动。

主持人乙：那么，同学们，我们该怎么做呢？

（同学们自由发言，并表演节目）

主持人甲：看了同学们为各自的理想作出的努力，我真是有点自愧不如啊！看来我还得努力！

主持人乙：是啊，我也深有感触！我觉得自己在很多方面还要不断地学习！

主持人甲：那就让我们在以后的学习中国共产党同进步吧！

主持人乙：好！我一定加油！

主持人甲：我们相信，只要怀着美好的理想，并且为实现理想而不断努力，就一定会取得成功的。

主持人甲:下面,请辅导员讲话.

2、（辅导员讲话.）

3、主题中队会结束。

**策划方案格式篇十三**

20\_\_拼搏和收获的喜悦中渐渐远去，20\_\_年的钟声即将在众人的期待中敲响，回首往事，我们满怀豪情，展望未来，我们重任在肩。为庆祝元旦佳节，为迎接怀化学院化学与材料工程学院20\_\_级新生的到来，我们院特别举办化学与材料工程学院20\_\_年元旦晚会，进一步推进我院文化活动的蓬勃发展，同时以歌舞表演的形式带给广大老师和同学们一声衷心的新年祝福。

二、活动地点

怀化学院西区大礼堂

三、活动时间

四、活动对象

化学与材料工程学院全体师生

五、活动主办单位

怀化学院化学与材料工程学院

六、活动承办单位

化学与材料工程学院团总支、学生分会

七、活动工作安排策划

(一)元旦晚会总体安排

总导演组：王立群 杨亚琦 左 涛 姚雯帆

舞台总监：喻 叶 陈佳琪

第一项目组：节目组

组长：喻 叶 陈佳琪

组员：文体生活部全体成员

具体工作：

1.完成晚会节目收集、筛选、排练及彩排等各项工作;

2.主持人的选择，形象设计及台词审核;

3.召开全体节目人员会议，收集晚会使用的音频文件等;

4.统计晚会所需的服装道具并协同制作。

第二项目组：宣传通讯组

组长：吴金帆 王 微 康淑娴 青 婷

组员：宣传部全体成员

具体工作：

1.利用海报(包括手绘及喷绘海报)、横幅、网站、传单等为本次晚会进行宣传;

2.现场拍照及dv录制;

3.排版设计元旦晚会入场劵及节目单。

第三项目组：外联组

组长：黄 灵 朱海美 段 雄 王星星

组员：学习部、心健部、监察部全体成员

具体工作：

1.负责联系赞助商家及完成承诺给予商家的回报工作;

2.联系化妆地点、分批安排节目人员化妆。

第四项目组：礼仪组

组长：尹 芳 彭维政 黎永望 谭烨灿 唐带丽

组员：办公室、社团部、创服部全体成员

具体工作：

1.确定晚会邀请的嘉宾并且及时送出请柬;

2.确定礼仪队人员;

3.联系摄影人员;

4.物品购买及工作证制作;

5.晚会当日接待好领导老师及外院来宾。

第五项目组：舞台控制组

组长：杜石娜 彭 甜 张淑媛 倪森雨 易见华

组员：组织部、宿管部、劳卫部全体成员

具体工作：

1.舞台设计及布置，会场内外的装饰;

2.晚会期间舞台灯光设备、音响设备的安装，化妆室换衣间的选择;

3.负责各组之间信息的传递，包括传递灯光师、音响师的信息等;

4.通知节目演员准备上台，以方便节目的衔接。

第七项目组：机动组

组长：候 琪 李俊霖 黄含慧

组员：权益部、素拓部全体成员

具体工作：

2.晚会结束后负责组织会场清理工作;

3.负责舞台道具的准备和搬运工作。

(二)晚会前期具体安排由文体生活部负责

(三)晚会协调及进展期间工作安排

主要完成节目筛选及排练、试演、中期宣传、礼仪人员确定、舞台灯光音响确定及所需物品的购买与租用。

2.确定出演出名单：第二次排演、具体时间地点实时通知由节目组负责;

3.舞台确定：由舞台控制组负责;

4.物品购买及礼仪人员确定：由礼仪组负责，物品需要情况由后勤组等进行统筹。

(四)晚会倒计时期间工作安排

晚会全过程确定(包括节目单确定)、末期宣传、领导邀请、场地确定、各工作人员工作情况确定，工作证制作、费用确认。

2.末期宣传：由宣传组负责节目单邀请函的设计制作及发放;

3.所有工作人员在会场开放后的一个小时内进入会场签到;

4.领导邀请、工作证制作由礼仪组负责;

5.提前对各种音响设备进行调试、确认;

7.晚会开始，各现场工作人员各就各位，确保晚会顺利进行。

(五)晚会进行期间工作安排

1.机动组负责维持现场观众秩序，确保晚会正常进行;

2.由联络组负责联系下一个节目的负责人准备上台表演，以确定舞台节目的连贯性。

(六)晚会后期工作安排

1.传组负责结束后的后期回顾及dvd制作发放;

2.所有工作人员打扫会场。

八、活动应急措施方案

3.其他紧急情况发生时，由现场机动组及时处理。

九、活动资金问题

本次活动的经费来源以院部审批资金为主，赞助资金为辅。在活动期间制定详细的合理的资金支出安排，避免不必要的经费支出，灵活调配财务预算。

十、赞助回报

1.署名赞助企业单位;

2.邀请赞助单位领导嘉宾出席晚会;

4.海报：活动前就张贴在校园里，另外，还有我们在学校宣传栏中宣传;

5.安排企业代表与出席本次活动的领导、嘉宾、演员等合影留念;

7.在晚会背景幕布上出现赞助单位名称;

8.赠予本次活动照片(以利于宣传企业文化形象);

9.在晚会发言中，主持人将对所有参会领导及观众口头鸣谢赞助单位的支持;

10.赞助单位可在晚会当天在学校做企业宣传，也可发放晚会门票来推销企业产品;

11.宣传单，我们的工作人员可以事先为商家发一些宣传单;

12.礼品宣传：商家可以提供我们一些含商家信息的小礼品，让学生记忆更深刻;

注：以上赞助回报方案为基本思路，具体赞助回报根据赞助义务大小而确定。(赞助单位提供服装、背景幕布、后勤备用中的一项即可)

**策划方案格式篇十四**

尽可能具体的写出策划名称，如“×年×月××大学××活动策划书”，置于页面中央，当然可以写出正标题后将此作为副标题写在下面。

这一部分应该要根据以后的内容来设置

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。其次应说明问题的环境特征，主要考虑环境的内在优势、弱点、机会及威胁等因素，对其作好全面的分析（swot分析），将内容重点放在环境分析的各项因素上，对过去现在的情况进行详细的描述，并通过对情况的预测制定计划。如环境不明，则应该通过调查研究等方式进行分析加以补充。

列出所需人力资源，物力资源，包括使用的地方，如教室或使用活动中心都详细列出。可以列为已有资源和需要资源两部分。

作为策划的正文部分，表现方式要简洁明了，使人容易理解，但表述方面要力求详尽，写出每一点能设想到的东西，没有遗漏。在此部分中，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表等；对策划的各工作项目，应按照时间的先后顺序排列，绘制实施时间表有助于方案核查。人员的组织配置、活动对象、相应权责及时间地点也应在这部分加以说明，执行的应变程序也应该在这部分加以考虑。

这里可以提供一些参考方面：会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、校园宣传、广告制作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、电子背景、灯光、音响、摄像、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调节、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮招待、后续联络等。请根据实情自行调节。

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。

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，应急措施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、嘉宾、单位（如果是小组策划应注明小组名称、负责人）。

注意：

3、如有附件可以附于策划书后面，也可单独装订；

4、策划书需从纸张的长边装订；

5、一个大策划书，可以有若干子策划书。

字体要求

一级标题宋体小二加粗

二级标题宋体四号加粗

正文宋体四号不加粗

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