# 学生会纳新计划策划书(汇总14篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-06

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。学生会纳新计划策划书篇一为深...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**学生会纳新计划策划书篇一**

为深入贯彻落实“弘扬中华文化、建设中华民族共有精神家园”的重要战略任务，按照省、市、县文明办关于开展“我们的节日”主题活动的要求，不断继承和发扬传统节日，大力弘扬优秀民族文化，弘扬和谐文明社会风尚，推动形成团结互助、融洽相处的人际关系和平等友爱、温馨和谐的社会环境，结合我乡实际情况，特制定如下传统节日活动方案。

一、指导思想

按照构建社会主义和谐社会的要求，大力弘扬以爱国主义为核心的伟大民族精神，倡导文明、和谐、喜庆、节俭的理念，努力发展健康向上的节庆文化，使民族传统节日成为展示和传播优秀民族文化的重要阵地，成为弘扬和培育伟大民族精神的重要载体，成为满足人民群众精神文化生活需要的重要渠道。坚持与时俱进，贴近实际、贴近生活、贴近群众，深入挖掘传统节日的文化内涵，积极创新传统节日的形式和载体，不断增强节庆活动的群众性、广泛性、吸引力和感染力，始终保持传统节日旺盛的生机和活力。着力引导广大青少年继承和弘扬中华民族的优秀传统，畅想主旋律，凝聚精气神，谱写新篇章。

二、工作安排

以中华传统节日----春节、元宵、清明、端午、七夕、中秋、重阳等我国重要节日为切入点，深入开展形式多样的群众性节日活动，要充分发挥优秀传统文化的滋养和引导作用。在全县城乡、学校、机关、企业、社区、农村组织开展丰富多彩的群众性经典诵读、节日民俗、文化娱乐和体育健身活动，推动“我们的节日”主题活动的深入开展。

(一)春节、元宵节

1、开展走访送祝福活动。开展对身边好人送祝福活动，对孤寡空巢老人、孤残、留守儿童开展多形式的“送温暖”主题活动，让他们在节日期间切实感受关爱和温暖。

2、开展春联、剪纸、小制作等作品展示。联合文化站组织居民创造的春联、剪纸、小制作等作品展示。在学校开展春节作品创作展示，通过多种形式的活动，引导人们了解春节的悠久历史和灿烂文化，增强民族自豪感和建设美好家园的光荣感。

3、开展“船灯”“龙灯”下村拜年活动。组织相关人员成立一支文化队，深入各村组为居民送去浓浓的年味儿和祝福，让人民感受到传统春节文化活动魅力。

(二)清明节

1.开展祭奠革命先烈活动。充分利用张……墓为爱国主义教育基地，通过为革命先烈扫墓、敬献花圈、重温入党入队誓词，举行入团、入队、成人仪式、主题班队会等形式，引导学生牢记革命宗旨，立志报效祖国。

2、开展“摒弃旧陋习、网上祭英烈”文明祭祀活动。各单位要加大对违规祭扫活动的治理，严禁在主次干道十字路口焚化纸钱，严禁在公共绿地焚烧冥币、祭品;加大对文明祭扫活动的宣传，引导人们在祭祀活动中一切从简，用鲜花、植树等文明生态的方式表达对先人的怀念之情，推广网上敬献花和网上签名寄语活动，学校引导和发动未成年人开展网上祭英烈等新型祭奠方式，形成文明健康的祭祀新风。

3、开展“义务植树、绿色清明”志愿者活动。结合新一轮“三万”活动，组织乡直各单位、各部门开展“义务植树、绿色清明”植树绿化、美化环境志愿服务活动，提高群众爱绿护绿意识，引导人们走近自然、关爱自然，促进人与自然和谐相处。

(三)端午节

1.开展“和谐端午日，弘扬民族魂”主题教育活动。通过召开主题班队会，组织学生上网浏览，查阅有关屈原的故事和诗歌，引导学生缅怀先贤。开展诗歌朗诵会，通过吟诵屈原诗歌，书画屈原词章等形式多样的活动，学习其忧国忧民的博大情怀、忠诚祖国的高尚品质，弘扬传统美德，提高对民族文化的认同感和自豪感。

2、开展主题社会实践活动。结合端午传统习俗，组织开展包粽子、制香囊等富有传统节日文化内涵的端午节主题社会实践体验活动，广泛开展志愿服务、走访慰问、寄予祝福等形式的活动，让广大市民感受传统，了解民俗，体验成功的乐趣，喜爱“我们的节日”。

(四)中秋节

1.举办“咏月”经典诵读活动。要结合实际，精心选择历代“咏月”名篇佳作，开展形式多样的诵读、赏析、创作活动，感受传统文化的魅力，增强爱国主义情感。

2.开展志愿服务活动。结合中秋习俗，以关爱、互助为主题，积极各种慰问活动。组织机关干部职工、各中小学学生开展关心孤寡老人、残疾人、留守儿童等活动，向他们赠送月饼、一起吃月饼，过中秋，让他们感受到家的温暖，努力为孤寡老人、残疾人、农村留守儿童创造一个良好的成长空间和健康的生活、学习环境。

3、开展“保水质迎调水”百日攻坚志愿服务活动。按照县文明办相关文件要求，节日期间组织我乡志愿者深入各沿河村、库区周边等重点村居，开展保护水质、清洁家园、生态环保、文明劝导志愿服务;网络文明传播志愿者要以论坛、博客、微博、qq群为平台，发声倡议、开展讨论、建言献策，共同为此次活动出力献策。

(五)重阳节

2、组织开展敬老助老志愿服务活动。重阳节期间，组织志愿者深入福利院和村组开展志愿服务活动。采取灵活多样的方式为老年人提供生活照料、医疗保健、文化娱乐、精神慰藉等方面的服务。组织对高龄老人、空巢老人、孤寡老人、病残老人、特困老人，空巢老人特别是老党员、老英模开展一次节日慰问，关心他们的生活，倾听他们的心声，帮助解决他们的实际困难，送上党和政府的关怀。

三、工作要求

1、加强领导，精心组织。“我们的节日”主题文化系列活动涉及面广、工作量大、时间跨度长、要求标准高;是开展社会主义核心价值体系教育的重要内容之一，要与创建文明单位紧密结合起来，与青少年思想道德建设紧密结合起来，进一步拓展领域、丰富内容，不断提升活动的思想文化内涵。各单位要高度重视，研究制定具体的活动方案，加强组织协调，周密部署、齐抓共管、形成合力。要坚持务实、高效、节俭的原则，注重创新突破，力求办出特色，把“我们的节日”主题活动搞活、搞大。

2、立足实际，务求实效。按照“三贴近”原则，认真组织好各项工作，做到既形成声势又扎扎实实。坚持从实际出发，适应老百姓的审美情趣、接受能力和心理特点，形成系列，体现层次性，立足师生乐于参与和便于参与，不断创新节庆活动的形式和载体，有针对性地设计项目、开展活动，增强“我们的节日”主题活动的群众性、广泛性和吸引力、感染力凸显文艺性、教育性、新颖性，要力戒形式主义。积极倡导文明和谐、实用节俭的现代节日理念，在移风易俗中体现人文关怀，在欢乐喜庆中倡导文明新风。

3、加大宣传力度，营造节日氛围。要加大“我们的节日”宣传推广力度，努力营造浓厚舆论氛围和良好文化环境。通过板报、宣传板、宣传栏、张贴标语、主题讲座等多种形式，多侧面、多角度、全方位宣传介绍传统节日，大力宣传开展“我们的节日”主题活动的情况，广泛普及节日传统知识，及时报道各地广泛开展“我们的节日”主题活动的情况，宣传“我们的节日”活动中的先进典型和经验。扩大主题活动的覆盖面和影响力，努力营造浓厚舆论氛围和良好活动环境。

**学生会纳新计划策划书篇二**

（一） 企业的目标和任务

本营销策划案主要是宣传宁国山核桃品牌形象，将宁国山核桃打造成炒货类

的核心品牌，扩大宁国山核桃在芜湖的市场占有率。同时把宁国山核桃的营养、健康和美味等特质传递给广大消费者，提高“宁国山核桃”品牌的市场知名度和核心竞争力。

（二） 市场环境分析

1、国内需求态势

中国是核桃生产和消费大国，全国年核桃坚果生产总量超过50万吨，除少部分出口国际市场外，主要供国内消费。随着我国经济的不断发展、人民生活水平的不断提高、城镇化的发展以及加工能力的提升，我国核桃及其制品的消费总量呈上升趋势，据国家有关部门预测，今后国内核桃需求量将每年增长10%左右。

2、宁国山核桃产品及市场概况

作为核桃的一种，宁国山核桃油酸值低碘值高，是利于消化、可以预防心血管疾病的优良食用油，对降低血脂、预防心血管疾病有较好的功效。果仁含有9%左右的蛋白质和17种氨基酸、20种矿物元素，具有极高的营养价值，近几年更是越来越受消费者青睐，市场越来越广，发展前景一片光明。

由于炒货行业对资金技术的要求较低，故导致该市场的准入门槛较低，这无疑让宁国山核桃的市场面临更多的不可预知的竞争阻力之风险。山核桃作为休闲食品的一种，市场专属性不强，故面临着众多的替代品，换言之宁国山核桃所面临的风险不仅来自于行业内的，同时也面临着行业外的。山核桃在一般情况下，属于传统型低附加值产品，可塑空间相对有限。目前炒货市场竞争对手相对较多的同时对抗强度相对大，产品竞争已从原有品类、包装、口味、价格、渠道、促销上升为品牌和文化层面的全面对抗，而且行业内战略群体分层界面逐步清晰，同一战略群体内的主要竞争对手的竞争力交替提升。

（三） 消费者市场分析

由于山核桃是大众性休闲食品，零售点覆盖较广，故对于该类食品消费者无论从购买的时间、地点、还是所购具体品种上选择的余地很大，故深入考察分析消费者在山核桃上的购买习惯对于宁国山核桃的市场开拓与新品牌推广很有必要。以下将从芜湖消费者山核桃购买地点选择习惯上依据调查数据具体分条分析阐述。

1、消费时间段调查

每年的十二月、一月、二月、三月一般为一年中山核桃市场销售旺季，七月、八月一般为销售的低点，对于其原因我们可结合自身生活实际予以理解，具体来说山核桃属于干货，食用易引起干渴、上火，而七八月份正处夏季，本身大排汗量就容易引起干渴，故人们在此时节一般在日常生活中没有食用干货的习惯。

2、购买场所的调查

由于消费者购买地点的选择习惯直接影响到我产品的销售渠道，因此消费者购买地点的调查也是进行市场调查的基础，以下是针对芜湖市的干货市场等进行调查分析。所示消费者对于山核桃的消费的地点所占比例最大的是便利店，其次依次为超市、商场，专卖店，而我产品在销售终端上所采用模式基本为专卖店型，故在终端的选择上。

（四） 企业的swot分析

1、内部环境分析

实现了大面积的良种化栽培，形成了产业化的核桃生产基地，产品从生产到销售整个过程的一体化水平很高，产品品质有保证。核桃生产发展潜力大，既有广阔的适宜山区可以发展，又有必备的生产经验，还有一定的科技成果储备。

2、外部环境分析

随着我国经济的不断发展、人民生活水平的不断提高、城镇化的发展以及加工能力的提升，我国核桃及其制品的消费总量呈上升趋势，据国家有关部门预测，今后国内核桃需求量将每年增长10%左右。

二、营销策略

（一）目标和预期效果

在市场环境进行分析的基础上，确定企业的细分市场，以及围绕细分市场的产品定位。在预期效果上，要针对芜湖市场，向目标消费群体宣传产品定位概念，将产品卖点植入目标顾客群体，并通过系列活动达到一定的产品促销效果，能扩大产品销售。

（二）市场细分

1、儿童市场

儿童正处在身体发育的关键阶段，及时补充营养是孩子健康成长的保证。山核桃健脑，能够促进大脑发育，使孩子更加聪明。所以儿童市场也是我们的细分市场。

2、 中老年市场

中老年人每天适当地服用核桃仁，能软化血管，减少肠道对胆固醇的吸收，对预防心脑血管系统疾病有积极作用，还能消除或减轻神经衰弱症状。因此，中老年市场具有很大的市场潜力。

3、礼品市场

山核桃营养价值高，价格相对也比较高，因此适合开发礼品市场。因此，开发精包装产品，打入礼品市场也是公司的市场战略。

（三）市场定位

通过前面的市场的现状和市场细分可以得出我们宁国山核桃的市场主要是针对以下几个方面对市场进行定位：

1、功效定位，将定位点集中在绿色健康、营养价值高方面，强调山核桃对孕妇、儿童和老年人的种种益处。

2、观念定位，宣传礼品定位观念，强调送礼送健康，送礼送山货等。

三、行动计划

（一） 淡旺季促销安排

1、淡季营销

综合调查数据我们可分析得出以下结论，其一，夏季为山核桃市场消费的低谷期；其二、便利店、超市对于山核桃的消费因季节性影响较小。由此我们可得出结论——要想最大程度的解决山核桃销售的季节性波动问题，突破口重点在于服务行业。锁定突破口，接下来的问题就是具体如何去做了，具体安排如下：

2、旺季突击

**学生会纳新计划策划书篇三**

一、活动目的：

大家都知道中秋节是中国的传统节日，我们要通过中秋节来更加了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义。中秋节也不失为一个与家人团聚在一起的好机会，可以与家人增进感情。

教师要围绕“独具匠心的中秋节”为主题让学生带着自己的问题引导学生走进书店、走进计算机室、走进老师的办公室、走进社区……广泛地开展阅读交流、调查分析、实践体验等综合实践活动，让他们自己去寻找答案，把各自的思维引向深处，从而进入研究者的境界。

二、活动日期：中秋节，也就是夏历八五月十五。

三、活动地点：教室、自己家里

四、活动内容：

活动一中秋节的风俗和来历

1、知道中秋节的日期，了解中秋节的一些风俗和来历。

2、对中国的传统文化产生初步的兴趣，对屈原产生崇敬之情。

活动二 月饼

1、感受月饼的香甜。

2、体验劳动和分享的乐趣。

活动三 网上阅读

为了拓宽学生的知识面，可以组织学生上网浏览，查阅有关中秋节的故事和诗歌，并将自己最感兴趣的内容记录下来。

活动四协作交流

为了锻炼学生的动手能力，让学生相互协作，根据自己的爱好，组成相应的小组，来交流自己的发现和收获，一同来体验共同的快乐。

五、应用与深化

通过调查研究，学生了解了有关中秋节的一些知识，让学生设计自己怎样度过今年的中秋节，并通过语言或其他方式表现出来。通过对有关中秋节诗歌的搜集，鼓励学生培养善于搜集整理的能力与习惯。

六、反思与拓展

通过师生讨论交流、学生作品的展示与评比，指导学生总结研究成果，最后举行“我的中秋节最快乐”主题展示活动，让学生在活动中充分展示自己的研究成果与价值，同时，教师适当引导与鼓励学生进行其他研究活动的兴趣。

期待每个学生的参与，相信我们的明天会更美好。

中秋节活动方案 学校二

一、实施背景：

让学生充分了解我国各地各民族在中秋节里各种各样的风俗习惯，增加学生学习的兴趣，了解节日的渊源、形成，民间各种不同的庆祝方式以及其中所承载的中国所独有的文化内涵，以此来体验中秋节吃月饼庆丰收、庆团圆、送祝福、送亲情的意义;体会班级就是一个大家庭，每个人都是班级大家庭的成员，应该相互关心，相互爱护;增强学生爱父母爱家乡爱祖国的感情，同时通过这次活动，使学生真正了解节日，了解中国传统文化，帮助青少年增强科学节日文化理念，弘扬创新节日文化，让节日真正给我们带来快乐与幸福。

二、活动时间：中秋节前两天

三、活动目的：

1、初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯。

2、通过了解家乡过中秋的风俗习惯，激发学生热爱家乡、热爱祖国的情感，体会家庭欢乐、生活甜美的幸福。

3、通过对节日的了解使学生感受中华民族文化的特点。

4、培养学生搜集，整理，比较，分析和运用资料的能力以及语言概括和表达能力。

四、活动准备：

将学生分为六组分课题收集各地中秋节的节日和风俗习惯，以及中秋的相关资料。

五、活动方案:

第一阶段：活动准备

一、搜集有关中秋节的名称、由来、中秋灯谜和中秋节的传说故事等等。

二、调查访问身边的长辈，了解家乡过中秋节的风俗习惯。

第二阶段：以班会形式进入活动

一、 情境导入

二、进入活动主题，交流感悟

第一主题： 话说中秋

1、中秋节的由来

2、中秋节的传说与民间故事

3、中秋诗词佳句知多少

第二主题：中秋实践活动

1、设计别致、精美的月饼图案

2、举办月饼宴

三、讨论中秋节活动方案

1、中秋节就要到了，你们有什么想法吗?谈谈今年打算怎么过中秋节。

2、同学们之间交流。

四、小结

同学们了解了那么多关于中秋节的知识，又为过今年的中秋节出了那么多好主意，虽然大家采用各种各样的形式来庆祝这个传统佳节，但每个人心中有个共同的最美好、最传统的愿望，那就是：花常开!月常圆!人常在!老师感到好开心!看来，我们班是一个完整的大家庭，就像中秋节的月亮一样圆圆整整!

第三阶段：拓展，延伸。

中秋节是欢庆丰收的节日，是团圆的节日。中秋的月饼象征着人们渴望家人团圆、生活甜蜜的美好愿望。通过今天的活动，我们初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯，欣赏吟诵了月亮的诗词。

**学生会纳新计划策划书篇四**

本项目是一个赢利性网络平台和线下实体相结合的营运网站，主要功能为：

二、市场分析

1、目标市场特征及需求

（1）、餐饮服务企业

需求：进一步开展企业推广，寻求更直接面对客户的交流平台，获得忠诚的客户群体。

（2）、餐饮消费群

需求：工作应酬、朋友聚会是主要的消费模式，经常面对多种形式、多种档次的餐饮选择无所适从，需求更方便的餐饮信息获取方式。

2、目标市场状态和竞争

从相关成熟的服务商运营情况来看，生活资讯服务市场需求巨大，比较著名的深圳吃乐网企业用户已达13000余家，个人注册用户数十万，已经形成了项目的良性运作。而目前成都在线生活资讯服务市场处于无序状态，各服务商均未建立完善的服务系统，均未形成优势的市场占有，还具有较大的市场进入空间。

三、国内生活资讯服务商相关运营情况分析：

案例1

项目名称：吃乐网项目覆盖地区：深圳

项目启动时间：20xx年

项目性质：

深圳本地餐饮、娱乐、休闲等生活服务行业的电子商务平台、信息平台、客户关系平台。

项目运作情况：

吃乐网注册用户30万，页面访问量1000万/天（pv值），google页面评级pr=6。企业信息10241家，加盟企业用户1300余家，其中付费用户约10%。广告合作伙伴包括pepsi百事可乐、建设银行、平安保险、农业银行、雪花啤酒、深圳有线电视台、康佳集团、太平洋保险、光大银行等。

项目盈利模式：

以页面广告、联盟商户付费推广和行业合作为主要盈利点；同时，其对个人用户推广卡类增值服务是网站潜在的重要盈利点，随着网站个人用户基数的增长和网站增值服务的完善，付费持卡消费和卡类增值服务，将逐步成为吃乐网的主要盈利点。

运营分析：

吃乐网用了5年时间基本完成基础用户积累、企业客户积累、联盟商户网络建设以及包括广告、付费推广、卡类增值服务在内的较为完整的产品链建设，形成了相对成熟的盈利模式。20xx年完成盈利50万，其基本盈利构成为：页面广告收入50%，企业用户服务资费30%，个人用户服务资费10%，其他10%。

吃乐网已经完成初步资本和品牌积累，进入市场拓展阶段，以城市加盟方式开展的扩张正在启动中。

**学生会纳新计划策划书篇五**

活动时间：\_\_年12月

活动地点：北区26号楼6楼会议室

主办单位：共青团福建交通职业技术学院委员会

承办单位：院社团联合会绿园环保协会

协办单位：院团委宣传部、广播站

一、背景及现状：

哥本哈根世界气候大会以来人们对环境问题的关注和对未来生活方式的思考，为传达人与自然和谐的人文精神，充分发挥我校学生的想象力、创造力来创意未来低碳的生活模式。从而唤醒社会各界保护环境的使命感和责任感促进节能减排和生态文明建设，实现科学发展，构建和谐社会。

二、目标人群：

全院学生

三、大赛主题：减碳有我，绿动未来

四、项目目的：

为增强我校学生和广大公众的环保意识和参与环保的热情，为构建和谐交院，建设绿色交院，特此发起举办本次大学生校园环保创意大赛。

五、作品类型：

1、原创摄影：以环保为主题，展示当代大学生对环保的理解和感悟。

2、绘画：国画、油画、版画、漫画、书法等。

3、平面设计：环保广告、短片及平面图等。

六、大赛流程策划：

(一)宣传推广：

1、海报宣传(彩色15张 普通16张)。

2、比赛前2天用拱门和横幅等进行宣传(各1个)。

3、比赛之前(一个月左右)用校园广播反复进行宣传。

(二)作品征集：

1、要求各系部选出不少于6幅作品进行此次大赛(组委会组织系部评比)。

2、请参赛同学认真填写报名表并在指定日期内和作品一并交到组委会。

3、作品格式及内容要求(附于报名表背后)

(1)平面类(图文版)尺寸统一为a4规格。

(2)电子作品一份。(绘画、书法除外)

(3)手绘作品要求常规尺寸。

(4)系列作品不得超过4幅。

(5)要求原创，主题突出，富有创意。

(6)所有入选作品，将在学校等进行展览，参选作品一律不予退还。

(三)作品评选：

1、由大赛组委会和评审团评选得出获奖作品名单并公布。

2、本着公平、公正、公开的原则，评委按照以下评选标准对参赛作品进行评定。作品满分100分，其中各项标准的分数如下：

主题突出 30分

创意性 20分

文化艺术性 15分

公益性 20分

视觉感受 15分

(四)奖项设置

一等奖1名(价值80元奖品)

二等奖2名(价值80元奖品)

三等奖3名(价值60元奖品)

优秀奖3名(价值30元奖品)

七、经费预算：

**学生会纳新计划策划书篇六**

项目覆盖地区：全国

项目启动时间：20xx年

项目性质：

城ye网网站内容涉及餐饮美食、休闲娱乐、美容美体、养生保健、运动健身、郊游度假、会所俱乐部、高尔夫等，并辅以企业门户、在线预订、卡超市、优惠券/商城、个人门户、活动、聚乐部等功能性板块。覆盖人群为20—35岁的年轻都市白领和35—55岁的社会成功人士。

项目运作情况：

城ye网目前以北京、成都为主要根据地，准备通过城市加盟的方式扩展到上海、广州、深圳等一线娱乐消费业发达的城市，并辐射其他省会城市和地级市。论坛部分注册人员约20xx人，各城市各类餐饮娱乐企业27885家（其中成都仅250余家），以上企业用户为非加盟商。

**学生会纳新计划策划书篇七**

据历史考证，自唐朝开始，茶叶已经成为社会生活中必不可少的日用品了，有一句诗“早晨开门七件事，柴米油盐酱醋茶”就说明了茶叶的重要性。茶叶已经伴随我们一千多年了，以后我们的生活还是离不开他。

到xx年末，内销茶市场年销售额约为240-250亿元，预计远期销售总额将达到年xx亿元的规模。但国内茶叶市场一直处于一种杂乱无序的竞争状况，产区厂家受各种因素影响，基本还处于小农经济时代，规模小，成本高，技术创新能力弱;加工工艺和设备落后;质量监控体系不完善;受资金、规模等因素的制约，无力打造品牌。销售市场方面，在全国范围内，没有任何一个真正叫得响的名牌产品，已有的一些地方品牌也具有极高的地域限制性，品种单一导致销售量到了一定规模即遭遇瓶颈，从而导致无力在更大范围扩张。个体茶庄虽然数量庞大，但是由于规模小，产品质量良莠不齐，价格混乱，导致严重缺损社会公信度，外资品牌如立顿等由于产品集中于袋泡茶，很难与大多国人的消费习惯相吻合，虽然有极高的品牌美誉度，但在一个有深厚饮茶传统的国度，亦很难成为市场主流。

以现代连锁经营模式，以单一品牌整合国内名优茶叶资源，以品质为本、树信于民，确立安全茶叶的概念，抢占终端市场，打造茶叶行业的真正名牌。

项目背景和市场现状

茶叶是中国人的传统消费产品，也是中国传统文化的重要组成部分，中国人有着根深蒂固的饮茶习惯，社会生活中有着深厚的茶文化的底蕴，茶叶是中国人日常生活中不可或缺的一部分，中国也是世界最大的茶叶消费国、产量第二大国。

对处于销售终端的消费者而言，茶叶市场的现状令人感觉一团乱纱，无从下手，如今买其他任何一种日用品，你都可以想出至少几个牌子的商品来购买，但是，茶叶基本上就只能跟着感觉走了，稍微有点这方面知识的消费者根据色香味形，按着价格的高低，脑子里的概念还可以搞个大概，但是，理化指标如农药残留、重金属含量这些就根本无从谈起了，随着生活水平的提高，消费者对食品安全度的要求有了极大的提高，国家也日益重视食品安全，舆论对茶叶理化指标超标、生产场所不符合卫生标准方面的报道不断，总体检测合格率只有60%强使消费者在选购茶叶时明显有疑惑心理。市场迫切需要打造出一个具有良好美誉度、公信度的强势品牌来满足公众的消费要求，无论是绿茶、花茶、乌龙、普洱，我不想成为专业人士：买茶叶，我只需要一个安全优质的品牌。

一.作为终端市场的占领者，借助现代农业概念、环保概念及零售概念，有助于企业进入资本市场。

二.作为农业产业化项目，在行业内具有独创性，符合国家产业政策，也符合创新发展的路子，易于得到政策的支持。

三.通过产销直接见面、规模经营的方式，有利于减少中间环节，降低成本，合理控制售价，在控制一部分优质资源的同时，也使生产厂家得到良好的效益，茶农增收，也使消费者能在合理的\'价位上放心购茶。

四.作为传统文化的一部分，经营一个优质的茶品牌，带动茶文化的发扬，使企业极容易取得较高的社会美誉度，从而有利于提升品牌价值。

六.茶行业具有良好的成长性，抢先占领终端就等于抢先占有了未来的制高点

以质量为本，以品牌为依托，多品种单一品牌连锁特许专卖方式，打造具有长久生命力，优秀企业文化具有市场公信度和社会美誉度的中国茶叶名牌。

组织架构

总公司、生产厂家、零售终端

总公司主要负责品牌经营及维护，业务物流，质量控制，门店推广、审核、，财务核算，行政事务。品牌经营部门负责品牌、企业logo、整体风格设计维护，制定企业文化及推广，媒体联络，公共关系，广告策划，新产品推广等事务;业务部门负责产品原料基地、生产厂家选择、新产品开发物流配送等;质量控制部门负责质量验收，包装，检验、新产品研发等;门店推广审核部门负责门店的推广战略，加盟商推广、审核、开业准备、门店撤消、员工教育等，财务部门负责财务核算、成本控制等，行政部门负责日常行政事项，公司制度的建立，计算机网络维护、电子商务，法律等。

原则：只销售自己品牌的茶叶，只销售符合相应卫生、质量标准的茶叶。

茶叶作为一种商品，既有其他商品的共性，也具有它独特的个性。全国范围内不下上百种品种，按命名的不同更不下上千种，每一种又有高中低档之分，作为单一品牌经营，需要挑选具有代表性的品种，计划在全国范围内选择合适的地域、厂家，前期以不超过15?个大品种为宜，与之以入股或签约的方式加入，要求厂家必须通过qc认证，产品必须符合相应的卫生、质量标准方可出厂，以卫生标准作为绝对淘汰标准，同时在业务开展初期，总公司需要在要货量，价格方面有个严格的测算，一方面吸引合格的厂家加入，一方面控制销售风险，这也可能是前期的一个难点。

**学生会纳新计划策划书篇八**

婚礼是人生一辈子的大事。但是随着社会的发展，人们生活水平的提高，很多中高阶层的收入者对很多婚纱店设计的大同小异的礼服不再满足，特别是年轻一代追求个性、独特，婚纱店的礼服以不入她们的火眼。她们更希望拥有一套代表自己个性的礼服。

承办婚礼礼服设计，设计出梦想中的，能体现个性的婚负责纱婚纱照拍摄。

圆每一个女孩的梦，勾起她们心灵深处最初的想法，实现人生最美丽的愿望，让她们感到自己的独特，自己的不同之处。

本店所有忠实的顾客均可在婚姻一周年纪念日在本店免费拍摄五到十张照片，分享她们甜蜜的爱情，见证她们一年的爱情历程，对于那些终身遵守自己爱的誓言的客户，本店除了另有精美礼品赠送外，还提供把他们的爱情历程做成影片送给她们。鼓励那些为爱执着的，始终坚贞不移的人。 竞争优势：

真真做到为顾客着想，设计出她们心中认为最美的礼服，本店顶尖的设计者绝不把自己的理念强加给客户，只把自己的想法说出来供客户参考，让客户真真把自己的想法实现。此外本店还会专门设立供顾客提供建议的部门，并且只提本店做的不好的地方，本店将综合客户的意见努力改善，力求做到更好，力求让顾客更满意。另外本店还将派出专门的调查员了解市场需求，迎合市场需要。

随着生活水平的逐渐提高，人们对结婚的要求也越来越高，应运而生的各类婚庆公司越来越多!

在婚庆公司商业计划书中应该做好详细的利润分析。如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理。

在婚庆公司商业计划书中应该观察预测市场前景。据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五。一”、“十。一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。特别是每年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元;一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆公司最低报价为300元，足以见得收益之高。

1、由于婚庆的文化与风俗具有浓厚的地方特色，因此，经营婚庆要赚钱，地方特色不能少，要在个性化和地方特色方面下功夫。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立公司良好形象。

**学生会纳新计划策划书篇九**

在学校政教处的指导下，我校学生会工作将继续培养和完善学生的行为惯养成教育为宗旨，凭着“团结拼搏挑重、担务实奉献创一流”，组织全体学生开展丰富多彩、生动活泼的文艺、体育、志愿服务公益劳动等各类活动，引导学生们不断提高政治觉悟和道德水平，立志报效国家的远大理想，增强劳动观念，增进身心健康，促进学生之间，学生与教职员工之间的团结协作，协助学校创造良好的教学秩序和学习生活环境，为学生的健康成长服务。本学期的工作计划如下:

一、工作重点及指导思想

1.以养成学生良好行为习惯为重点，从小事做起，从自身做起，全面提高学生良好行为习惯。

2.对学生礼仪、两操的进一步提高。

3.根据《中学生行为规范》对学生日常行为进行监督。

3.校园周边环境的整治。

二、工作步骤及方法:

1.由团委筹划，收集整理各次活动的材料，首先发放学生会各干部，了解指导思想。

2.召开各班班长会议，和学生会携手，将活动的具体内容精神传达到各班。

3.张贴海报，创制宣传栏，宣传活动，使其在学生当中有较深印象，加强大家参加活动的积极性。

4.组织各班开展报名工作。活动之后后将活动记载本收集、整理，以看实效和新观点。

三、礼仪、两操、周边环境

1.加强两操时的检查工作。每天选派一个清点人数的负责人，实行各班交换检查。与此同时，宣传两操之重要性，使学生们明白检查只是手段，而非目的，从而自觉进行。2.卫生检查加派人手，加强对卫生情况的检查督促，并及时将情况上报学校。以改善周边环境。

四、文明监督岗行之有效

充分利用文明监督岗的作用，完善他的职能，本学期我们将加强他的队伍建设，每个班都安排一个监督岗成员，定期开例会，相互探讨学生之间近期存在的问题，遏止各种苗头性事件的发生，每一位成员都配备了情况登记表，除了按时记录之外，还要求他们及时向有关负责人汇报情况。

五、总结工作

1.定期召开例会。安排为:每两周主要负责人到会，将两周的问题及新意见、建议提出。各部也要经常召开碰头会，以促进工作顺利进行。

2.校际学生会交流

在学校安排下，与学区学生会进行工作经验交流，并寻找更有实效的方法进行工作。

六、本届学生会须改进的工作:

1.在学生中以宣传教育为主，检查督促为辅，使学生们明白这样做的目的。结合新课程，全面提高学生素质。

2.提高工作的积极性，培养责任感，全心全意为学校和学生们服务。

3.提高例会效率，在尽量短的时间内解决问题，讲求实效。

4.加强学生会内部建设，调整结构，是信息迅速传达。

5.树立学生干部在学生之间的威信，加大宣传，使学生们信赖学生会，再有问题时才能及时反映，并得到解决，真正发挥学生会的作用。

相信我们这一届学生会定能完成学校教育的各项任务，和衷共济，再创辉煌!

文档为doc格式

**学生会纳新计划策划书篇十**

第一商业策划书的目的很简单，它就是创业者手中的武器，是提供给投资者和一切对创业者的项目感兴趣的人，向他们展现创业的潜力和价值，说服他们对项目进行投资和支持。因此，一份好的商业计划书，要使人读后，对下列问题非常清楚：

1、公司的商业机会;

2、创立公司，把握这一机会的进程 ;

3、所需要的资源;

4、风险和预期回报;

5、对你采取的行动的建议。商业计划不是学术论文，它可能面对的是非技术背景但对计划有兴趣的人，比如可能的团队成员，可能的投资人和合作伙伴，供应商，顾客，政策机构等，因此，一份好的商业计划书，应该写得让人明白，避免使用过多的专业词汇，聚焦于特定的策略、目标、计划和行动。商业计划的篇幅要适当，太短，容易让人不相信项目的成功;太长，则会被认为太罗嗦，表达不清楚。适合的篇幅一般为20-40页长(包括附录在内)。从总体来看，写商业策划的原则是：简明扼要;条理清晰;内容完整;语言通畅易懂;意思表述精确。商业计划书一般包括如下十大部分的内容：

一、执行总结

是商业计划的一到两页的概括。

包括：

1、本商业(business)的简单描述(亦即“电梯间陈词”)

2、机会概述

3、目标市场的描述和预测

4、竞争优势

5、经济状况和盈利能力预测

6、团队概述

7、提供的利益

二、产业背景和公司概述

1、详细的市场描述，主要的竞争对手，市场驱动力

2、公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足一个关键的顾客需求。

3、一定要描述你的进入策略和市场开发策略

三、市场调查和分析

这是表明你对市场了解程度的窗口。一定要阐释以下问题：

1、顾客

2、市场容量和趋势

3、竞争和各自的竞争优势

4、估计的市场份额和销售额

5、市场发展的走势(对于新市场而言，这一点相当困难，但一定要力争贴近真实)

四、公司战略

阐释公司如何进行竞争，它包括三个问题

1、营销计划 (定价和分销;广告和提升)

2、规划和开发计划(开发状态和目标;困难和风险)

3、制造和操作计划 (操作周期;设备和改进)

五、总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件

1、收入

2、收支平衡点和正现金流

3、市场份额

4、产品开发介绍

5、主要合作伙伴

6、融资

六、关键的风险、问题和假定

1、创业者常常对于公司的假定和将面临的风险不够现实

2、说明你将如何应付风险和问题(紧急计划)

3、在眼光的务实性和对公司的潜力的乐观之间达成仔细的平衡

七、管理团队

1、介绍公司的管理团队。一定要介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景

2、注意管理分工和互补

3、最后，要介绍领导层成员，商业顾问以及主要的投资人和持股情况

八、企业经济状况

介绍公司的财务计划，讨论关键的财务表现驱动因素。

一定要讨论如下几个杠杆：

1、毛利和净利

2、盈利能力和持久性

3、固定的、可变的和半可变的成本

4、达到收支平衡所需的月数

5、达到正现金流所需的月数

九、财务预测

1、包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表

2、同一时期的估价现金流分析

3、突出成本控制系统

**学生会纳新计划策划书篇十一**

节目类型：综艺节目——娱乐节目(广播类)

节目长度：十五分钟

节目定位：

以广大大学生为目标受众，节目内容上以符合大学生兴趣和需求为目标，节目风格活泼、亲切、轻松、愉悦，语言幽默风趣，同时又具有一定的深度。

栏目创意：

现在的社会是一个快节奏的物质社会，生活节奏的快速化和生活压力的加大，是我们脸上的笑容愈发的减少，因此我们希望可以通过这样个文明、健康、温馨的综艺节目来增加现代社会人的生活乐趣，减轻生活压力，可以更好的生活。

本期主题：

我们节目的名字是游戏大咖秀，当然是以游戏为主，起到使在校大学生放松的目的。本期节目的主题是“一心二用”。我们寻找了几个有关一心二用的游戏，在午饭期间到大学生聚集的地方，寻找大学生和我们一起进行游戏，得到胜利的学生会得到我们送出的精美礼物。

节目程序：

参加我们的节目录制。然后，告知他们第二天节目录制的时间以及要求等相关问题。

第二天的中午，按照前一天的布置开始我们的录制工作。首先是第一个游戏，

游戏名字：答非所问跳跳跳。

游戏规则：

小组成员配合边跳绳，边回答主持提问的问题，问题全部以“是”或“否”来回答，本来答案是“是”的，要回答“否”;本来答案是“否”的，要回答“是”，连续回答最多的小组为胜。其中回答问题时，不能停止跳绳。

题目：

1)地球总是绕着太阳转(否)

2)你的伯父是你父亲的哥哥(否)

3)55不可以被11整除(是)

4)三个“金”字是读“鑫”(xin)(否)

5)中国工商银行可以发行货币(是)

6)一斤棉花比一斤铁重(是)

7)姚明是不是在洛杉基火花打球吗(是)

8)此次卡拉ok比赛是万申第十届卡拉ok比赛(否)

9)黄瓜皮都是黄色的(是)

10)土耳其地跨欧、亚两洲(否)

随后开始第二个游戏

游戏名字：破冰游戏——造反运动

游戏方法：

1、参加者围成一个圆圈，主持人站中间。

2、主持人说“右”，全部人就将头转左，说“左”，所有人就将头转向“右”，说“前”则所有人的头向后，也就是要做和口令相反方向的动作。

3、主持人要仔细观察参加者，发现有人犯错，就要宣判出局。

4、最后剩下的人即为获胜。最后剩下的同学得5分，倒数第二个同学的4分，倒数第三个同学得3依次类推。

注意：不一定要转头，也可用手上下左右动。

游戏名称：默契大比拼

游戏规则：每组双方的脚下垫一张报纸，主持人叫选手们做不同的动作，动作规则和主持人说的刚好相反，如：举起右手，那么选手们就必须举起左手，如果选手错了的话，就将选手们的脚下的报纸对半折后，重新垫在选手们的脚下，脚必须踩到报纸上，不允许下地的。最后看谁的报纸剩的最大，谁将获胜。

题目：抬起右脚、伸出右手、单脚跳、拉左耳朵、抬起左脚、单脚跳、伸出左手、伸出左手、蒙住左眼、蒙住右眼。

三个游戏结束后，选出今天表现最好的一组同学，并送出我们的终极精美大礼，其余同学也可有获得精美礼品。

节目要素：

主持人，嘉宾，背景音乐，后期制作人员，各种录音、录像设施

主持人要真诚，创造真诚谈话的气氛;有激情，能感染现场参与的人;广播综艺节目的灵魂是主持人，主持人的思维和状态直接关系到节目的质量。所以我们要求主持人要始终真诚的与嘉宾交流，更好的完成我们的节目。

嘉宾为大学校园里的随意的学生，我们找到的嘉宾应该是外向活泼的阳光大学生。

表现手段：

通过现场采访、主持人引导以及与嘉宾的游戏，来传达我们节目需要向大家展示的东西。通过主持人与嘉宾的欢快的游戏更好的展现我们节目效果，即通过节目的娱乐性达到降低现代人生活压力的最终目的。

人员分配

导演：高灵

前期策划：高灵

摄像：徐伟程国学余超吴远能

剪辑：付伟

灯光：肖松贝

音频：徐伟

**学生会纳新计划策划书篇十二**

2、市场分析;

3、广告战略或广告重点;

4、广告对象或广告诉求;

5、广告地区或诉求地区;

6、广告策略;

7、广告预算及分配;

8、广告效果预测。

前言

前言部分，应简明概要地说明广告活动的时限、任务和目标，必要时还应说明广告主的营销战略。这是全部计划的纲要，它的目的是把广告计划的要点提出来，让企业最高层次的决策者或执行人员快速阅读和了解，使最高层次的决策者或执行人员对策划的某一部分有疑问时，能通过翻阅该部分迅速了解细节，这部分内容不宜太长，以数百字为佳，所以有的广告策划书称这部分为执行摘要。

市场分析

市场分析部分，一般包括四方面的内容:

(1)企业经营情况分析;

(2)产品分析;

(3)市场分析;

(4)消费者研究;

撰写时应根据产品分析的结果，说明广告产品自身所具备的特点和优点。再根据市场分析的情况，把广告产品与市场中各种同类商品进行比较，并指出消费者的爱好和偏向。如果有可能，也可提出广告产品的改进或开发建议。有的广告策划书称这部分为情况分析，简短地叙述广告主及广告产品的历史，对产品、消费者和竞争者进行评估。

广告战略或广告重点部分

广告战略或广告重点部分，一般应根据产品定位和市场研究结果，阐明广告策略的重点，说明用什么方法使广告产品在消费者心目中建立深刻的印象。用什么方法刺激消费者产生购买兴趣，用什么方法改变消费者的使用习惯，使消费者选购和使用广告产品。用什么方法扩大广告产品的销售对象范围。用什么方法使消费者形成新的购买习惯。有的广告策划书在这部分内容中增设促销活动计划，写明促销活动的目的、策略和设想。也有把促销活动计划作为单独文件分别处理的。

广告对象或广告诉求

广告对象或广告诉求部分，主要根据产品定位和市场研究来测算出广告对象有多少人、多少户。根据人口研究结果，列出有关人口的分析数据，概述潜在消费者的需求特征和心理特征、生活方式和消费方式等。

广告地区或诉求地区

广告地区或诉求地区部分，应确定目标市场，并说明选择此特定分布地区的理由。

广告策略

广告策略部分，要详细说明广告实施的具体细节。撰文者应把所涉及的媒体计划清晰、完整而又简短地设计出来，详细程度可根据媒体计划的复杂性而定。也可另行制定媒体策划书。一般至少应清楚地叙述所使用的媒体、使用该媒体的目的、媒体策略、媒体计划。如果选用多种媒体，则需对各类媒体的刊播及如何交叉配合加以说明。

广告预算及分配

广告预算及分配部分，要根据广告策略的内容，详细列出媒体选用情况及所需费用、每次刊播的价格，最好能制成表格，列出调研、设计、制作等费用。也有人将这部分内容列入广告预算书中专门介绍。

广告效果预测

广告效果预测部分，主要说明经广告主认可，按照广告计划实施广告活动预计可达到的目标。这一目标应该和前言部分规定的目标任务相呼应。

在实际撰写广告策划书时，上述八个部分可有增减或合并分列。如可增加公关计划(公关策划)、广告建议等部分，也可将最后部分改为结束语或结论，根据具体情况而定。

写广告策划书一般要求简短。避免冗长。要简要、概述、分类，删除一切多余的文字，尽量避免再三再四地重复相同概念，力求简练、易读、易懂。撰写广告计划时，不要使用许多代名词。广告策划的决策者和执行者不在意是谁的观念、谁的建议，他们需要的是事实。广告策划书在每一部分的开始最好有一个简短的摘要。在每一部分中要说明所使用资料的来源，使计划书增加可信度。一般说来，广告策划书不要超过二万字。如果篇幅过长，可将图表及有关说明材料用附录的办法解决。

在撰写过程中，视具体情况，有时也将媒体策划、广告预算、总结报告等部分专门列出，形成相对独立的文案。随后分而述之。

**学生会纳新计划策划书篇十三**

一、实施背景：

让学生充分了解我国各地各民族在中秋节里各种各样的风俗习惯，增加学生学习的兴趣，了解节日的渊源、形成，民间各种不同的庆祝方式以及其中所承载的中国所独有的文化内涵，以此来体验中秋节吃月饼庆丰收、庆团圆、送祝福、送亲情的意义;体会班级就是一个大家庭，每个人都是班级大家庭的成员，应该相互关心，相互爱护;增强学生爱父母爱家乡爱祖国的感情，同时通过这次活动，使学生真正了解节日，了解中国传统文化，帮助青少年增强科学节日文化理念，弘扬创新节日文化，让节日真正给我们带来快乐与幸福。

二、活动时间：中秋节前两天

三、活动目的：

1、初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯。

2、通过了解家乡过中秋的风俗习惯，激发学生热爱家乡、热爱祖国的情感，体会家庭欢乐、生活甜美的幸福。

3、通过对节日的了解使学生感受中华民族文化的特点。

4、培养学生搜集，整理，比较，分析和运用资料的能力以及语言概括和表达能力。

四、活动准备：

将学生分为六组分课题收集各地中秋节的节日和风俗习惯，以及中秋的相关资料。

五、活动方案:

第一阶段：活动准备

一、搜集有关中秋节的名称、由来、中秋灯谜和中秋节的传说故事等等。

二、调查访问身边的长辈，了解家乡过中秋节的风俗习惯。

第二阶段：以班会形式进入活动

一、情境导入

二、进入活动主题，交流感悟

第一主题：话说中秋

1、中秋节的由来

2、中秋节的传说与民间故事

3、中秋诗词佳句知多少

第二主题：中秋实践活动

1、设计别致、精美的月饼图案

2、举办月饼宴

三、讨论中秋节活动方案

1、中秋节就要到了，你们有什么想法吗?谈谈今年打算怎么过中秋节。

2、同学们之间交流。

四、小结

同学们了解了那么多关于中秋节的知识，又为过今年的中秋节出了那么多好主意，虽然大家采用各种各样的形式来庆祝这个传统佳节，但每个人心中有个共同的最美好、最传统的愿望，那就是：花常开!月常圆!人常在!老师感到好开心!看来，我们班是一个完整的大家庭，就像中秋节的月亮一样圆圆整整!

第三阶段：拓展，延伸。

中秋节是欢庆丰收的节日，是团圆的节日。中秋的月饼象征着人们渴望家人团圆、生活甜蜜的美好愿望。通过今天的活动，我们初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯，欣赏吟诵了月亮的诗词。

**学生会纳新计划策划书篇十四**

通过举办庆典活动要实现一定的总体目的，具体表现为：向社会各界宣布东宇加油站的成立开业，取得广泛的认同，扩大知名度，提高美誉度，树立良好的形象，为今后的发展创造一个良好的外部环境。

a：开业日期：20xx年1月8日星期天农历初九

备选日期：20xx年1月7日星期六农历初八

20xx年1月18日星期三农历十九

b：庆典地点：

中午12：00－14：00在＿＿＿大酒店；

下午：在东宇加油站和＿＿＿大酒店茶楼；

下午18：00＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

c：开业庆典准备工作：设立宣传和接待二个工作小组，明确目标任务。

1、人员名单

负责人：＿＿＿＿＿；协助工作人员：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

2、宣传用语的收集和整理的准备工作，如以下宣传语：

东宇加油站――为事业加油、为成功加油、为人生加油！

我们一直在努力，一直在前进，坚信我们的合作会最愉快！

一握东宇手，永远是朋友！

加东宇石油，走成功道路！

您选择了东宇，我们会因您的信任做得更好！

服务没有最好，只有更好！

您的满意，就是我们最大的心愿！

3、工作人员形象

专业训练的加油人员，上岗时要求统一着标志服装、配带工号牌，主动、热情、文明、礼貌地接待每一位客户。统一使用普通话并要求做到语言亲切和使用专业服务用语。

开业第一周，加油员上岗时配带迎宾授带，正面内容：东宇欢迎您；背面内容：东宇谢谢您。准备工作：制作加字授带12条。

4、庆典之日加油站的宣传场地布置

场地准备：开业前一天将加油站及部份进出口公路打扫干净，另外要求将加油机等设备进行多次擦洗，加油站内地面要进行水冲洗。根据需要确定是否铺设红色地毯。

加油站进出口两边各设置大型彩虹门一个，内容：热烈庆祝东宇加油站开业庆典，连续设置三至七天。

加油站进出口两边各设置升文秘网空汽球条幅一幅，内容：东宇加油站感谢各位新老顾客长期以来的支持，连续三至七天。

悬挂宣传横五幅。具体位置及内容：加油站向乐山方向设置过公路长横幅两幅，内容：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿。加油站向火车站方向设置过公路长横幅一幅，内容：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿。加油站向新华大道至成都方向设置过公路长横幅一幅，内容：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿。加油站向新华大道至峨眉方向设置过公路长横幅一幅，内容：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿。另外争取联系知名单位或个人赠送挂名宣传的升空条幅。

升空条幅和宣传横幅于开业前一天的下午悬挂，彩虹门于开业当天上午8：30分设置。

加油站内宣传：加油站的大棚向左右两边牵三角形彩旗若干。加油站的绿化带内插彩旗，每间隔1－1.5米一幅彩旗。加油站内醒目地方贴纸质宣传标语和专业警示用语。

落实音响设备及人员，播放轻音乐、流行歌曲、dj音乐。聘请礼仪军乐队，演奏迎宾曲。

5、自制广告散页和名片

印制套色纸质宣传单资料，内容应包含加油站的地理位置、服务宗旨、经营实力等基本情况介绍。数量5000－1万张。最迟开业前十天印制完毕，派人送全县各单位、部门、车站、停车场等。派发宣传单时对可能的客户赠送名片。

6、落实专业人员进行摄像，作为资料片以备今后宣传使用。

7、是否举办剪彩仪式

剪彩典礼台的设计；主持人的确定；开业礼炮、特邀领导讲话；嘉宾代表致贺词；剪彩仪式所需的彩带、剪刀、托盘；嘉宾配带鲜花等准备工作。

8、是否举行电视宣传

宣传主题和内容；夹江台或乐山台；

1、人员名单

负责人：＿＿＿＿＿，协助工作人员：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿，礼仪小姐6－8人，服务小姐2－4人。

2、邀请宾客准备

确立邀请对象：邀请主管部门以提升档次和可信度；邀请工商、税务、消防、质检等直接管辖部门，以便今后取得支持；邀请潜在的、预期的未来客户；邀请同行业人员，以便相互沟通合作；邀请亲朋好友。

3、就餐及住宿准备：

预测人数，对贵宾是否需要进行座次安排。

午餐地点：＿＿＿＿＿＿，晚饭：＿＿＿＿＿＿，提前15天预订，提前5天确定。

预购酒水、饮料、烟：种类＿＿＿＿＿＿、数量＿＿＿＿＿

是否有远方朋友需要住宿，明确住宿人员的男女数量和关系，预购住宿地点：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

4、邀请方式及时间：

周边宾客人员由加油站主要负责人亲自当面邀请并送达请柬（其中较为熟悉的客人可分别派专人当面邀请并送达请柬），在开业前第5－6天完成此项工作；以便于被邀者及早安排和准备。

5、接待

停车接待：设立临时停车场地1－2处，指定专人负责车辆排放的引导和看管，确保车辆停放安全、摆放有序。

正门接待：加油站主要负责人与礼仪小姐在正门接待来宾，引领入休息室。2名迎宾小姐在负责人与宾客握手见面后，立即面向宾客鞠躬，并面带微笑说“欢迎光临”。

对赠送花篮的宾客，由2名礼仪小姐主动迎接，在预先准备的位置（在摆放花篮的地方应预备部分砖头）摆放，做到整洁有序、美观大方。

服务接待注意事项：休息室内充分准备纸杯、茶叶、水果、瓜子花生（禁摆烟），适当准备二份当日的商报和华西都市报。休息室内安排二人服务。要求加油站的全体员工以主人翁的身份热情待客，主动相助，有求必应。服务小姐要主动安排宾客落座、上茶，并随时保证环境卫生。

6、来宾签到。

7、安全及后勤保障：

如需放炮，应设立固定地点燃放烟花爆竹，做到专人燃放、专人警戒。

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