

电视综艺节目策划范文

电视节目应该聚焦青年，透析青年群体心理，设抓住现代年轻人的心理，解决根本问题。本文是店铺整理的电视综艺节目策划范文，欢迎参阅。

电视综艺节目策划范文 1

这是一档倡导“聪明+勤奋+勇气=成功”的职业理念，鼓励人们用科学的职场视角剖析自己，用积极的态度改变自己职业生涯的职业励志节目。

这是一次最有生命力的“真人秀”节目尝试，无论从内容到形式依然突出“绝对挑战”核心理念的节目，其“绝对”之处体现在精心设计的商场上智商和情商的较量把电视节目的游戏成分淡化了下来，应该算是迄今为止最贴近生活最有生活原型素材的“纪实秀”。与虚构游戏类真人秀不同，现实的商业特性锻造了更高级别真人秀的节目特性。

这是挑战专业类节目收视率瓶颈的一次积极尝试。统计得知，良好的系列节目中的故事特性和悬念特性能有效的积累收视，将稳定的专业节目收视人群改变为“专业加戏剧”的收视人群对《绝对挑战》未来的收视环境有非常好的突破作用。

这是一次对节目整合营销的一次有益尝试

一、节目的立足点——《绝对挑战》不得不做的改变

1、传承“真实”，保证收视源动力

《绝对挑战》的职业梦想很高，但“绝对真实”。它涵盖的内容最实际：职业机会、地位、金钱、社会认可、精神欲望，所以，当我们强化这个梦想并为这个梦想提供更具含金量机会的时候，没有人会不注目。我们将严格保持原有节目的“绝对真实”：真实的企业参与，真实的高职位、真实的应聘者、真实的招聘结果，谁会实现这个梦想呢，要实现这样的梦想需要具备什么条件呢？如何通过实际的努力实现这个梦想？这些真实的心理对位构成了最强劲的收视源动力，这是和别的游戏类真人秀最大的不同。

2、强化戏剧表现打破专业类节目的收视平庸现状

《绝对挑战》进入今年，收视大幅攀升，几乎是去年收视分额的两倍，大家的努力为节目赢得了可喜的收视基础。但同时，节目制作水平的日益精良并没有最大限度的弥补节目专业性带来的收视不利，导致收视横向比较平庸。在调查中，我们发现观众更期待在周末看到一个“真实的戏剧”。《绝对挑战》系列节目更象一部“城市幸存者”，每一个测试项目中都包括了团队合作，个人贡献，领导才能，压力对抗等等办公室必备的基本因素和戏剧冲突，而复杂的多的人物关系和悬念设置很大程度上迎合了收视特性，情节和情绪成为捕捉的主体。如果职场里表现的可以代表普遍意义的商业的话，那么它就是第一部商业影像日记。节目的最高目标是“利用职场平台，描绘实现职业梦想的过程，回答大多数人在职场和人生中都可能面对的问题，核心是职业人的命运。那么，象电视剧一样的连续性设计，高诱惑的结果悬念，冲突性强的执行过程，精彩的人物关系，加上随时意外的选择和淘汰，构成了低门槛的戏剧收视特性，为大幅提高收视创造了基本条件，是针对节目收视潜力的一次前瞻性的深度挖掘。

3、独占性的资源平台让我们必须抓住这样一个打造影响力的机会

现在已经有不少社会传媒和地方电视台开始筹划引进美国《学徒》的节目形式，但苦于在资源上和制作手段上无法胜任而没有成型。而《绝对挑战》节目经过一年半的努力，已经成为国内收视率最好，最具权威和影响力的人力资源节目，并在频道的支持下，形成了由诸多知名企业、知名专家、知名行业机构和广泛的人才群的人力资源平台，另外在节目制作过程中，积累了大量行业信息、专业知识储备及职场真人秀节目制作经验，加上 CCTV 的平台优势，自然成为高水准的职场“真人秀”节目最适合的操作平台。但目前从操作上来讲，每期节目中都会换一个新的企业，沟通成本大，企业的资源也没有最大限度的挖掘出来，而企业的常变也导致观众的关注度易于漂移，整体来讲资源浪费。现在我们必须抓住这样一个机会，在日常节目的基础上，打造职场节目第一品牌的持久影响力。

4、整合的节目播出平台开拓了整合的营销模式

在系列节目中，合作企业是节目内容的主体元素，其宣传规模贯穿 8 集节目，虽然节目内容不会很强化企业色彩，但如此特殊的形式形成了对企业高端宣传的良好模式，所以，企业理所应当的成为节目制作成本的主要承担者和部分广告的赞助方，（不少企业都在积极探讨这种合作方式）。除此之外，节目整体也是一个良好的整合营销的“优秀产品”。在节目录制过程中，企业还要提供尽量多和大的商业平台资源，要提供很现实的高端职位和待遇，也就是节目中的诱人结果，这些都为节目运做提供了很好的人财物的支持，相比于日常节目中企业所得优于节目所得的不对称模式，系列节目可以说是很好的寻找到了彼此最大的利益配比，让我们可以有充足的基础打造节目的收视率和影响力，加上额外的随片广告，使我们有良好的赢利预期。

节目内容

一、节目的总体描述

节目宗旨——

第一层次：励志为本，职业改变命运。系列节目所搭建的平台是最有生活基础的梦想平台，我们为有智慧有能力有勇气的普通人实现职业梦想提供最具诱惑力的机会，从中挖掘最感人的励志精神。

第二层次：全面解读现代商业社会最真实的竞争之道和职场搏击技巧，通过生动经典的系列案例提升人们的职场竞争力。

第三层次：纪实戏剧，以“纪实秀”的形式记录真实的职场故事，挖掘丰富多彩的生活特质。

节目内容——10 名求职者围绕知名企业的高职位，在老板和企业顾问团的要求下，通过销售、市场、促销、房地产、广告、金融等商业案例测试及每次测试后的淘汰环节，表现个人优势，获取最后胜利，赢得职位及职业大奖。

节目目标——表现挑战精神，宣扬职业梦想光环。

栏目形态——在真实职场环境中进行的“真人纪实秀”系列节目，每期时长为 60 分钟，8 集为一个系列。

栏目名称——《绝对挑战》，强调写实围和竞争动式。

二、节目构架设想。（按八集）

10 名来自不同地区、不同教育背景、不同职业经历的选手组成两个团队，每集进行一个主题测试任务，任务过后，失败的一队淘汰一人，被淘汰的人把自己随身携带的 2 万元基金留给自己团队的一人，此人成为下一个任务的团队领袖；胜利的一队享受高级服务。

10 人第一集隆重出场，大家“破冰”，并组成两个团队

10 人第二集组成 2 队，每队 5 人，淘汰 1 人；

9 人第三集，每队 5-4 人，淘汰 1 人；

8 人第四集，每队 4 人，淘汰 1 人；如一个对连续被淘汰，则可从胜利的一方选择一人)

7 人第五集，每队 4-3 人，淘汰 1 人；如一个对连续被淘汰，则可从胜利的一方选择一人)

6 人第六集，每队 3 人，淘汰 1 人；如一个对连续被淘汰，则可从胜利的一方选择一人)

5 人第七集，每队 3-2 人，淘汰 1 人

4 人第八集，每队 2 人，进行一次淘汰赛，淘汰两人，最后决战，决出 1 名获胜者。

基础规则流程：组建团队——测试任务(发题、执行、失败队长选择两人进入总裁会议室)——淘汰(总裁淘汰一人)——享受结果(获胜的享受高级服务，分配奖金，失败的品尝苦涩)

第一集：荣誉之争

这是系列节目的开篇，有很多节目元素要登场，无论对节目中的人物之间还是对电视观众来讲，每一个人都是新的，那么选手之间的“破冰”游戏和选手与电视观众的“破冰”互动游戏成为本集节目的测试的核心。当然必不可少的选手出场，企业职位诱惑力渲染，团队组成等也将成为开篇的重要环节。

地点：企业集团总部

任务：初来乍到

每个参赛者到达陌生的比赛环境，有会有不同接待，面对不同的职场“破冰”小难题，以此让观众更加熟悉选手的特点和个性：如 60 秒电梯沟通、30 分钟前台危机、会议室尴尬等等。

地点：基地公寓客厅

任务：人才拍卖

每个参赛者都会带来在自己原来的工作和生活环境拍摄的介绍自己的1分钟MV，在一个集中展示的环境里，大家会选出最喜欢的2人成为第一期团队领袖，他们获得选材基金20000元，接下来有一场小的人才拍卖会，由剩下的人对自己做30秒陈述，并对自己明码标价，两位团队领袖用基金雇佣和争夺自己的队员。

冲突：对自己价值的理解和在他人眼中的价值之间的差距及虚荣心的差距

第二集：超级销售

在商场中，销售能力需求并不仅仅体现在一些销售性岗位上，无论是产品还是服务，懂的如何将他们销售出去是商场必不可少的技能，因为无处不在的一个思维是时刻发现和掌握商品的价值，并利用大家认同的价值差来获取利益。

地点：北京后海酒吧街

任务：换取价值

每组任意选取1000本旧杂志，在酒吧街经过两次以物异物换取尽量多的啤酒，再选取一个小时的时间段进行销售，以获得更多的销售额。

时间：2小时准备+5小时执行+1小时销售

淘汰：失败的一组由组长带领进入会议室，进行最后的申辩，在老板决定前，身处另一房间的选手亲友团将目睹全过程并投票赦免一人，最后有老板决定一人被淘汰，这一人将自己的两万元培训基金送给队友，获得的人自动成为下一次任务的组长。

第三集：交通利益

每一个商业项目都有自己的一个赢利周期，所以我们需要不断的发现新的项目，获得的赢利点。本集的核心任务是在特定环境里寻找新的商业项目，并在有效时间内赢取更多的利润。失败的团队淘汰一人。

地点：北京王府井步行街

任务：人力车资本

每组获得北京胡同游的黄包车队(20 辆)和 5000 元种子基金，要在王府井步行街对车队进行重新定位和经营，收入高的一组获胜。

时间：2 小时准备+6 小时执行

淘汰：失败的一组由组长带领进入会议室，进行最后的申辩，在老板决定前，身处另一房间的选手亲友团将目睹全过程并投票赦免一人，最后有老板决定一人被淘汰，这一人将自己的两万元培训基金送给队友，获得的人自动成为下一次任务的组长。

第四集：品牌之争

品牌象一件神兵利器，需要不停的打磨，也需要懂行的应用，所以商业战场中，市场策划和执行能力属于高层领导者必须的素质。本集的任务核心是为某个新服务策划一个大型活动，其中包括活动策划，组织实施，媒体应用和广告操作等等。

地点：大连

任务：健康大使

每组需要为某化妆品公司旗下的某一品牌寻找和健康有关的健康大使，建立一个有效的评选机制和实施计划，并且有效执行，然后以此大使为主要元素，在全国篮球联赛的比赛中做一次 5 分钟的健康推广互动活动，获得现场互动支持最多的组获胜。

时间：2 天寻找大使+1 小时现场活动执行。

淘汰：失败的一组由组长带领进入会议室，进行最后的申辩，在老板决定前，身处另一房间的选手亲友团将目睹全过程并投票赦免一人，最后有老板决定一人被淘汰，这一人将自己的两万元培训基金送给队友，获得的人自动成为下一次任务的组长。

第五集：房产增值

房地产是最容易产生高额利润的商业项目之一，本集两队将分别获得获得处于高级商业区的普通住房和高级公寓各一处，想出合理的经营方式，在规定时间内获得最高的赢利。

地点：北京 CBD 商业区

任务：房产增值

两组各从房屋投资者处获得一处高档的公寓，他们要根据投资者的资源特点，对公寓的功能进行重新设计，并有效改造，寻找新的赢利模式，两天内看谁的项目赢利最高。

时间：2 天

淘汰：失败的一组由组长带领进入会议室，进行最后的申辩，在老板决定前，身处另一房间的选手亲友团将目睹全过程并投票赦免一人，最后有老板决定一人被淘汰，这一人将自己的两万元培训基金送给队友，获得的人自动成为下一次任务的组长。

第六集：艺术传承

在高级商业规则中，文化营销是永远是必不可少的手段，懂得欣赏和经营艺术是游刃于高级社会中必备的商业素质，而画展、时尚 PARTY 、高级演出等是一些精彩的做法。

地点：上海某知名艺术长廊

任务：艺术价值

每组需要在一天内在上海及近郊的一个村子中寻找和收购有价值的宝贝， 并需要寻找一位画家，选择他的作品、洽谈合作，加上寻到的宝贝，组成一个艺术长廊，请到一些社会名流进行购买，获利多的一组获胜，种子基金 10000 元。

时间：2 天

淘汰：失败的一组由组长带领进入会议室，进行最后的申辩，在老板决定前，身处另一房间的选手亲友团将目睹全过程并投票赦免一人，最后有老板决定一人被淘汰，这一人将自己的两万元培训基金送给队友，获得的人自动成为下一次任务的组长。

第七集：公益使者

一个成功的职业人士也必须是一个对社会有益的人，这是职场里始终在追寻的一个“小我”和“大我”的经济学关系。本集节目的核心测试任务是举办一次成功的公益拍卖和一次成功的公益演出，其中除了必要的策划执行能力之外，对商业社会社交特性和个人人格魅力的综合把握成为主要的测试点和看点。

地点：北京某著名拍卖行

任务：公益拍卖

在规定时间内和规定主题下，和名人谈判获得更多的拍卖品，组织一个大型拍卖酒会，并邀请名人为拍卖会拍摄一部公益广告，获利多的获胜，并且最后全部捐献给希望工程。

时间：2天

淘汰：失败的一组由组长带领进入会议室，进行最后的申辩，在老板决定前，身处另一房间的选手亲友团将目睹全过程并投票赦免一人，最后有老板决定一人被淘汰，这一人将自己的两万元培训基金送给队友，获得的人自动成为下一次任务的组长。

第八集：胜者为王

真实的市场远不象游戏那么简单，游戏失败了只是个游戏，而市场失败了就是命运的改变，压力是真实而残酷的。进入本集的四位选手首先要进入一个特殊的压力面试，他们面对的是专家团极端的现实压力问题和心理压力测试，抗挫能力最好的两位选手才会进入最后的决战，在决战中，以前被淘汰的人重新回到他们中间，成为他们的队员，组成新的团队来完成绝对真实的商业任务。

第一部分：压力面试，择优两人

第二部分：金钱积累

地点：北京

任务：用自己积累的基金选择一个在社会上很有影响的活动进行投资，创造新的价值，挣到多的钱的人可获取这些钱作为特别奖金

时间：3天

第三部分：胜者为王

最终的胜者获得职业提升奖金和高端职位

二、节目的核心元素

1、知名企业和高级企业评估团：

进入《绝对挑战》系列节目必是具备很好的百姓认知度，有很好的社会影响力及有丰富的商业架构的大型企业集团，其提供的高级企业评估团是和《绝对挑战》节目专家组共同组成的，必须有至少三名企业高层管理者及两位权威专家组成(每期专家可更换)，有深厚的商业

职场背景，其中主招聘人必须是企业最高管理者，此五人应该具备良好的社交表现力及人格魅力。

2、“物化”梦想：

知名企业提供的高端管理职位：高级别(中层以上独立项目管理者)、高薪水(年薪 100 万)、高福利(车房保险)及很好的发展空间(晋升机会)，还有辅助性的职业加速奖金或礼包。所有一切具备足够的梦想特征，足够的诱惑力。

3、人才群：

由 10 名求职者组成，他们经过企业和节目制作方的双重标准选择，首先有很好的职业素养及良好的形象及交际能力，同时具备高差异化的生活学习背景、性格及表现张力。

4、亲友评估团：

由 10 名求职者的直系亲属组成，他们在淘汰环节中可以通过投票赦免一人。在职场的比拼中，由于关系到每个选手的生存命运，所以除了他们自己之外，他们的直系亲属应该是最为“挂心”的成员，节目引入这个特殊的群体参与左右他们命运的走向，使人物关系更加丰富，戏剧冲突更具悬念，在职场冷冰冰的竞争中多了一条感性的情绪线索。

5、商业案例：

《绝对挑战》中选择的测试案例都是现代商业社会中最重要、最不可或缺的方向，而且也是我们在职场中最常用、最实际的环节，如市场推广、营销、团队管理、项目开拓、公益活动等等，而且任务都经过了市场专家的再次设计和升级，具有很好的观赏性和戏剧冲突基础，而且也能准确的考核出职场人的基本素质(学历、经验等)、职业特质(技能和智能)和综合素质(人生观、价值观、职业观)。并且要强调的是，虽然我们的任务是架构在大的职场平台上的，但每个任务都由若干小环节组成，一方面避免了国外真人秀节目冗长的人物情感变化(中国人含蓄不善于表达情感)，二来以一些较低的职场事端和技巧降低收视门槛，进而使观众有所收获。

6、丰富的职场平台：

虽然我们是以一家公司为基本合作平台，但同时我们会和不同的商业机构形成联动，如每级根据不同的任务，会和高级的广告公司、拍卖机构、剧组、酒店等等合作，以期选手搭建一个平常无法获取的高级商业平台，形成实现职业梦想的路径通道，同时，与这些高级商业平台的合作，不但增加了节目的品质，也满足了观众的心理欲望。

7、故事和情绪：

“因为故事而开始关心人的命运”是电视剧的收视拉力，在特别节目中，无论是智商情商的搏杀，还是淘汰和获胜，在整个竞争的过程中，故事性和心理活动及情绪的捕捉是节目中最着重表达的地方，一个真实的职场环境必然带来真实的感受，我们力求将这种行为和行为背后的心理动因准确传递出来，必将引起对味位共鸣，这也是生活写实类“真人秀”的核心。

电视综艺节目策划范文 2

一、背景分析：

将电视节目镜头对准 80，90 后青年群体，现在的 80 后已经异军突起，他们是社会上的主力军，也是有力的中坚力量，他们生活在改革春风中，却厮杀在竞争中，步入社会上的他们在事业上有的刚刚起步，有迷茫和挫折，但是更多的是有着拼搏的青春。90 后的则正在高等学府学习，这样一个特殊的群体几乎可以代表这个社会的各个层面，他们的情感故事包含了家庭、教育、两性情感等等话题，这使得该节目内容极具包容性和可看性，在给青年群体打开心理之窗的同时，也化解这一代人与家庭之间的种种代沟问题。节目名称为《青春的旋律》，这里的青春包括了各个方面，话题的宽广型和兼容性使栏目清新脱俗，贴近生活。

二、策划动机：

现在活跃在社会上的 80.90 后是一个很强大的青年群体，他们怀揣梦想，但是当梦想遇到现实，总是梦想很丰满，现实很骨干，他们在属于自己的世界中追逐梦想，但是在这个过程中会有很多故事所引发的问题，他们的故事涵盖面很广，同时也和我们每个家庭息息相关，现在很多孩子和家长之间存在代沟，如何解决，同时又可以把

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/106055043120011001>