

一个完整的策划案范文

一个完整的策划案范文

策划案，也称策划书，即对某个未来的活动或者事件进行策划，并展现给读者的文本；策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯。撰写策划书就是用现有的知识开发想象力，在可以得到的资源的现实中最可能最快的达到目标。

为了确定活动的圆满进行，通常需要预先制定一份完整的活动方案，活动方案具有内容条理清楚，步骤清晰的特点。活动方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的一个完整的策划案（通用 20 篇），欢迎阅读与收藏。

一、活动目的

为创造良好的企业文化氛围，增强同事之间的交流和友谊，展示公司积极向上的风采，丰富同事的业余生活，调动员工的工作积极性，缓解工作压力，实现劳逸结合，增强团队凝聚力给大家提供一个娱乐的机会。特举办此次篝火晚会。本次活动以篝火晚会的形式为主，辅助海滩自助烧烤和才艺歌舞表演，现场娱乐游戏等多种形式。

二、晚会主题：魅力之夜，欢乐无限

三、活动时间：20xx 年 x 月 x 日

四、活动地点：xx 市海边某地点

五、活动对象：公司全体员工

六、主办单位：行政办公室

七、注意事项：

1、安全事项：

1) 所有女性不得穿着丝袜，所有人员禁止佩戴隐形眼镜。（丝袜、隐形眼镜属易燃品，前者一经引燃将附着皮肤燃烧，造成大面积烧伤。后者一经引燃将直接烧坏眼角膜。）

2) 不能随意玩火，现场配置一定数量的灭火器材、沙子、水等。烧伤用品，如烧伤药品，医用绷带，医用棉，消毒药品等。柴火的堆放必须离火焰处 50 米远，并要整齐。

3) 现场游戏参与人员只能穿运动鞋，不能穿高跟鞋、钉子鞋等。不得穿着有碍运动的服装。

2、现场秩序的维护：配置一定人员进行秩序维护，服从现场工作人员安排，遵守公共秩序，严禁相互推搡，注意安全。

3、宣传事项：做好前期的宣传工作，做好各个部门的通知，制作宣传海报

4、必备物品：烧伤药品；水、沙等灭火用品；电脑、音响、各种灯具、彩旗、气球；各种小礼品。

5、清理现场：会后清理现场垃圾及遗留物，若有工作人员负责清理，则留人查看是否有人遗忘贵重物品。

八、活动前期准备 1.活动所需材料采购：

1) 篝火：木柴、汽油、灭火器、沙子

2) 海滩烧烤：烧烤架、各种食材（包括：海鲜、蔬菜、肉类等；各种调味料）、各种饮品（包括：矿泉水、软饮料、果汁、红酒、啤酒等）、餐桌、餐盘

3) 游戏表演等用具详见各个游戏要求

九、费用预算：（具体的费用根据实际参加人数来定，这里是 100 人的预算）

1.车辆运输：1000 元/辆 X3 辆=3000 元

2.礼品费用：购奖品、晚会各项器材和游戏道具 1000 元

3.场地费用：根据实际情况定

4.人员餐费：0 元/人 X100 人=4000 元

5.其他费用

十、活动内容

1.具体项目

1) 主持人开始报幕(男女主持人各一名,选口才表达力强和富有舞台表现力的员工担当)

2) 领导致辞

3) 点火仪式(请主要领导和代表高举火把共同点燃篝火)

4) 全体员工跳开场舞(热身活动,活跃开场气氛,进入晚会状态)

5) 烧烤开始(烧烤需委派厨师和服务人员若干名,以便进行指导和规整餐具等工作)

6) 节目表演(公司各个部门需出一个表演节目,可单人、多人或是集体表演均可。表演的节目形式不限,唱歌、跳舞、相声、小品等或是其他创新形式节目亦可。注:需提前一个星期下达各个部门准备。)

7) 进行小游戏(主要以集体或是多人参与的游戏为主,设置一些气氛热烈但活动并不过分激烈的游戏,有益智类、体育类、文艺类游戏。设置必要的奖励惩罚措施)

山水湖滨别墅策划案我现在就要动身启程,因为无论白天黑夜,我都能听到湖水拍打堤岸的低沉声音;当我站在马路边或者灰色的人行道上,我听见它就在我的灵魂深处。——威廉姆·巴特勒·济慈

赛博地产顾问机构——前言

第一章、市场分析

一、无锡别墅市场分析

二、竞争对手分析

第二章、SWOT 分析

一、现状分析

二、SWOT 分析

第三章、产品策略

一、产品定位及布局规划

二、独立别墅外立面风格建议

三、其他物业形式的建议

四、功能配套

五、环境建议

六、物业管理规划

第四章、目标客户群分析

第五章、营销策略

一、推广案名、Logo

二、项目核心价值体系的建立

三、主题定位、广告语、卖点提炼

四、推广策略

五、推广重点——让 Townhouse 迅速窜红市场

六、价格策略

七、现场销售策略

八、阶段性媒体计划及 SP 活动策略

第六章、营销管理

一、营销管理

二、人员配置及培训管理前言别墅物业曾经作为“成功、富有”的象征，代表了生活的“最高境界”。现在，无锡的国民收入已达到中等发达国家水平，城市白领阶层、中产阶级的形成，更使居住理念发生了深刻的变化。如果说，“扩大居住面积，改善居住条件”是“第一波”，“优化居住环境，讲究生活质量”是“第二波”的话，那么无锡楼市将在近两、三年进入“第三波”——“追求回归自然，提高生活品位”。继多层、高层、小高层产品之后，更接近自然风景的郊外将成为市民居住所关注的热点方向，所以别墅将成为今后几年无锡楼市关注的热点之一。对于无锡的开发商来说，别墅物业开发的经验从总体来说并不丰富，但大多数参与别墅开发的房产商，都在做着努力——让产品更具个性，让客户更加心动，让物业品牌更有魅力！项目应该怎么规划？如何给该产品作准确的市场定位？她的主要客户群体特征又是怎样？做什么样的别墅产品在市场上才会受欢迎……这些都是本策划案所主要阐述的。

一、音乐

提示嘉宾安静就座

二、主持人出场（音乐）

串词：沐浴着温暖的灯光，我们一起分享开心与快乐。倾听着多情的音乐，我们一起感受温馨与浪漫。今天，XX年5月8日，在这个凝聚祝福的时刻，在这个凝聚感动的时刻，在这个凝聚回忆的时刻，我们将怀着渴盼与希望，共同开启一对新人某某先生，某某小姐唯美真诚的爱情故事。

今天的这对情侣，他们不经意邂逅于茫茫的人海，但对彼此的信任和关爱，使他们建立了非常深厚的感情基础，也坚定了他们牵手一生的生活信念。也将在今天，伴随着飞舞的爱情之花，飘扬的爱的旋律，一对新人，将手挽手，带上这份温暖的幸福回家。

三、新郎手持鲜花出场（音乐）

串词：爱的帷幕即将拉开，首先印入我们眼帘的是新郎某某先生，现在请新郎手持芬芳的爱情之花，沿着眼前爱的红地毯，迈开坚定的爱的脚步，走向前方爱的舞台。

（注：新郎走上舞台，互动及介绍，串词略）

四、新郎手持鲜花走向五彩之门（音乐）

串词略

五、新人入场（婚礼进行曲）

串词：爱的钟声已经敲响，期盼已久的浪漫时刻已经到来，就让一对新人，手挽手肩并肩，伴随着热烈的爱的心跳，来宾浓浓的爱祝福，共同走向爱的神圣殿堂。

（注：新人面带微笑，步速沉缓）

六、嘉宾致辞（音乐）

串词略

1、证婚人致证婚词颁结婚证书。

2、主婚人致主婚词

七、交换信物并宣誓（音乐）

串词：此时此刻，一对新人，将把他们爱的祝福、爱的期许、爱的回忆，化作精心挑选的爱的礼物，交给对方用一生珍藏。

1、揭晓新郎给新娘的礼物

2、揭晓新娘给新郎的礼物

3、宣誓

串词略

八、点烛台（音乐）

串词：带着爱的温暖、爱的火热，新郎，请携起新娘的手，一起走向爱的烛台，用这跳跃的爱之烛火，一起点燃眼前爱的圣火，这明亮灿烂的爱之火，将时时刻刻陪伴在你们身边，让你们的爱情永远散

发耀眼的光芒。

九、香槟酒塔（音乐）

串词：新郎新娘，现在请你们共同举起手中盛满爱情芳香的香槟美酒，一起注入心灵之塔。

每一个酒杯都装着一个爱的故事，每一个酒杯都洋溢着缕爱的馨香，每一个酒杯都诉说着一份爱的记忆。

自上而下缓缓注入的香槟美酒，和着一对新人幸福的心跳，还有晶莹剔透的爱的音符，仿佛他们一起手挽手，笑着喊着奔跑在爱的阳光之下，书写不老的爱的诗篇。

十、父母入场（音乐）

串词：共同享受这个温馨浪漫的时刻，相信一对新人都不会忘记，用博大温暖的慈爱，抚养他们长大的父母，现在就让我们大家一起，用发自肺腑的掌声，邀请他们也走上这爱的舞台，接受儿女最真诚的感恩和祝福。

1、父母落座

2、父母

3、喝感恩茶

4、赠送礼物

5、全家合影

十一、交杯酒（音乐）

串词：举起交杯美酒，就如同举起了一份承诺，举起交杯美酒，让我们彼此都牢记这甜蜜神圣的时刻，珍藏今天大家的祝福和微笑，也让我们的爱，永远年轻、鲜活，陪伴我们走完岁月的天长地久。

十二、答谢来宾，婚礼仪式结束。

串词略

策划主题：享受健康生活，足浴港湾就在 Xx

一、活动策划的目的和意义

在 Xx 开业典礼之际，为消费者打造的全方位足浴服务场所将隆重的掀开帷幕，秉承至高的服务理念开拓 Xx 市场，其次实现 Xx 在行业界的品牌知名度，开辟 Xx 在行业内的新天地。

二、活动的时间和地点

活动时间：20xx 年 x 月 x 日

活动地点：

三、活动对象和规模

本次活动的对象主要针对中高端消费群体，活动过程中有开业体验式的消费者将成为会馆的会员及潜在消费群体。

为展现 Xx 的企业资质，会场规模将大气、有视觉冲击力。形式将新奇多样，层出不穷。

四、活动宣传方式

1、前期媒体宣传

开业活动前期，通过 XxXx 礼仪文化传播有限公司的合作媒体——《金页导航》，做一期为其一个月的免费宣传，图文并茂的详细介绍美容美体会馆的地理位置、服务环境及配套设施等情况，从而达到在足浴行业的一个广泛宣传作用。

2、后期现场推广

通过庆典前发出的给媒体朋友、客户及商界友人的邀请函，活动期间，这些人的到达为本店更广范围的推广起到了很好的效果，这时加上现场演艺活动的进行，吸引了大批群众，在此期间对其派发开业优惠券或折扣卡，来吸引人流量，这样也起到了推广的作用。

五、活动组织及内容

1、参与部门及人员

保卫部：负责现场的停车、秩序的维护、和突发事件的处理工作。

演出部：按照事先定制好的节目单的顺序进行演艺，负责演出顺利有序的进行。

礼仪部：负责来宾的导位及剪彩的服务工作。

舞美部：负责音响等设备的调试，保障演出的顺利进行。

后勤部：现场的工作人员，负责督导各个部门人员的工作情况及协调工作。

2、活动现场的搭建及装饰

场外：空飘气球带着条幅在空中飘飘欲飞；吉祥物热情向你招手；楼体外打出“开业大吉”醒目标和优惠项目的大条幅，以及供应商和祝贺单位的条幅；进门处由漂亮的花簇围成的门洞以及门前柱状由花簇藤蔓而上，其次设置一个高精度喷绘的店庆告示牌；礼仪小姐发放公司店庆纪念品；整体呈现出一种喜气洋洋的气氛。营造出简洁又有品位的节日氛围，消费者从门前一过，就会被这种气氛所吸引。

场内：服务员穿戴整齐，面带微笑，热情洋溢；总台服务细致耐心；地面光可鉴人；桌椅一尘不染；公司各种宣传资料随手翻阅；音乐如高山流水；绿色盆景赏心悦目；顾客从进店时刻起，即能享受到一流的服务和视、听、触、嗅觉的全方位感官享受。进餐完毕，还可以参与抽奖，并赠送纪念品。让顾客自始至终享受到 Xx 一流的服务，留下美好的记忆。

3、活动流程

(1) 升旗仪式

(2) 隆重的开业仪式祝词（到场的来宾及单位、相关领导祝词）。

(3) 开业仪式正式开始，相关领导进行剪裁（礼仪小姐身着典雅礼服协助领导到位）。

(4) 伴随着剪彩仪式的进行，军乐队开始演奏优美的迎宾曲。

(5) 剪裁结束开始烟火释放仪式。

一、活动主题：激情圣诞，我们一起来狂欢

二、活动节目的详细内容：整个节目主要是以圣诞老人为主线，并以唐白为辅引出我们晚会精彩的节目。

开场唐白：寒风呼啸，刺骨的冷风在漫天白雪的陪伴下更显得凌厉，老鼠和蛇为了保住性命，纷纷躲进自己的洞穴里冬眠；人类同样也带着孩子龟缩在家里不出门了。孩子们在被窝中久久没有想以往那样快快地睡去，因为他们知道有一位和蔼可亲的老人会来送礼物给他们，今年与往年却不一样啊，因为圣诞老人好像比以前迟来了，可孩子们都很期待那位慈祥老人的到来，他们一双双充满期盼的眼睛在白雪中仿佛一颗颗小冰碎，等待他们的圣诞老人送来温暖。

圣诞老人的面颊像玫瑰，鼻子似樱桃，长着长长的白胡子，每逢圣诞前他快乐地驾着驯鹿雪橇来到村镇，从各家的烟囱爬下去，把礼物送给乖孩子。当天，圣诞老人像往常那样背着一袋礼物出发了，遗憾的是圣诞老人的礼物袋子破了一个洞，导致他所带的礼物丢失了很多，当他发现的时候，袋子里只剩下 13 份礼物了，聪明的圣诞老人决定选择松田学院行政楼三楼这个地方，召集所有的乖孩子，把所有的礼物都送给他们，这些礼物不仅仅是我们平时所收到的物质礼物哦，还有令我们意想不到的礼物呢！请大家用热烈的掌声欢迎我们圣诞老人的到来吧！

（当唐白说完后，请圣诞老人上台，向大家鞠躬，然后站着，让下面进行描述）

礼物一：圣诞老人忽然兴奋地跳起芭蕾舞，其实他是想告诉大家，我将要送上的第一份礼物是舞蹈，当然，我圣诞老人是指导老师，让我的学生去为大家献上《舞动青春》的舞蹈，给大家一种视觉上的享受，感受我们大学生青春的气息吧！（于是圣诞老人可以下台去了）

礼物二：圣诞老人提着一个吉他，在上面自弹自唱一段，当大家听到圣诞老人这么兴奋地唱着了一段歌之后，大家应该能猜到他的第二份礼物是什么了吧？好啦，下面请 band 队成员出场。我们的圣诞老人真是心思细腻啊，知道仅仅是视觉上的享受满足不了我们，现在又请出松田 band 队为我们演唱一

番。我们的圣诞老人在旁边已经迫不及待的要送上他第二份的心意了，那么我们就慢慢感受吧!

礼物三：既然有了精神的礼物，物质的礼物当然也少不了的啦，但礼物的数量有限，为了显示圣诞老人的公平，圣诞老人决定从大家之中抽出 5 名，这 5 名幸运儿便能分享圣诞老人的幸运奖了!

礼物四：大家是不是感受到浓浓的圣诞气氛了呢，圣诞老人送给我们的第四份礼物极具西方特色(圣诞老人在台上拿着一个喇叭在吹哨子，用一些动作表达 b-box)，大家是不是想到了什么呢，这份礼物正是 b-box(然后圣诞老人可以下台，让表演者上台表演了)，请大家细细品味这份别出心裁的礼物吧!礼物

物五：圣诞节不仅是有圣诞老人送礼物的哦，圣诞老人还要送给大家亲情、友情和爱情，圣诞老人这回送礼物并不是直接的送了，而是请大家上来玩游戏，取礼物，这个游戏是请玩家上台，自行选择一个电话号码拨打，在通话中引导对方说中关键词，若对方重复的次数越多，该玩家便获得胜利，并得到圣诞老人的礼物，输了的玩家同样有礼物，只要参与，就有机会!这个游戏叫“人脉 call out”，下面圣诞老人为我做示范!

礼物六：刚刚大家玩完这么刺激的游戏，又获得丰富的礼品之后，圣诞老人觉得还不够过瘾，决定再抽出三名领取三等奖。

礼物七：圣诞老人派礼物派到手软了，下面他老人家为我们准备的模特走秀即将出炉，激情四射的他们也期待为大家表演已久，有请外语系模特队出场，掌声欢迎!

礼物八：圣诞老人看见大家反应这么热烈，也似模似样的模仿模特走起 t 台，忽然，他想起还有一份精彩的礼物没送，只好腼腆地变回常态，他要为我们送上的是街舞表演，下面有请院街舞队为我们演出!

礼物九：圣诞老人的手休息够了，他又忍不住要送出他的第九份礼物了，下面他将会在我们当中再抽出两名幸运儿，而他们也将获得今晚的二等奖!

礼物十：圣诞老人其实真的挺爱玩游戏的，特别是关于爱的游戏，因为圣诞老人一直是单身，所以想在今晚感受一下爱情的力量，这个游戏叫“couple game”，要求情侣上台参与，圣诞老人会问一些问题，假如情侣能够同时、准确、快速地回答，那么就会获得他的第十份礼物!

礼物十一：圣诞老人知道大家对第一份礼物还回味无穷的了，所以早已经为大家准备了更精彩的舞蹈表演，下面是外语系舞蹈队为我们送上第十一份礼物!

礼物十二：俗话说：物以稀为贵，这回的礼物就只有一份，不再是分给五个人、三个人或者两个人了，这回仅是分给一个幸运儿，圣诞老人也很为难，因为这份礼物仅有一件，而那份礼物的主人可能就是你了，下面请圣诞老人抽出今晚最后的幸运儿吧!

礼物十三：这份礼物将是最后一份了，这将会是这完美的结束，圣诞老人说：假如不是我疏忽大意，怎么止十三份礼物呢，这份礼物送给大家，圣诞歌曲串烧!

一、前言

我国是世界上十大塑料制品生产和消费国之一。1995 年，我国塑料产量为 519 万吨，塑料进日近 600 万吨，当年全国塑料消费总量约 1100 万吨，其中包装用塑料达 211 万吨。包装用塑料的大部分以废旧薄膜、塑料袋和泡沫塑料餐具的形式，被丢弃在环境中。这些废旧塑料包装物散落在市区、风景旅游区、水体、道路两侧，不仅影响景观，造成“视觉污染”，而且因其难以降解对生态环境造成潜在危害。所以倡导人们减少塑料袋的使用刻不容缓。

宣传重点：

1、让人们认识到被扔弃的塑料袋对环境的污染情况。用一些图片和视频造成一定的视觉冲击效果，起到警醒作用。

2、告诉人们应该怎样减少塑料袋的使用，为自己营造一个好的生活环境。

3、向人们展示一些布袋子代替塑料袋子又经济又时尚的绿色生活，并且由明星代言。

4、倡导人们：保护环境，人人有责，从生活点滴做起。

二、危害

所谓“白色污染”，是人们对塑料垃圾污染环境的一种形象称谓。它是指用聚苯乙烯、聚丙烯、聚氯乙烯等高分子化合物制成的各类生活塑料制品使用后被弃置成为固体废物，由于随意乱丢乱扔，难于降解处理，以致造成城市环境严重污染的现象。白色污染主要是由于一些塑料制品、橡胶、涂料、纤维、黏合剂等。

白色污染的危害有以下：

1、“视觉污染”。视觉污染指的是塑料袋、盒、杯、碗等散落在环境中，给人们的视觉带来不良影响、境的美感。在城市、旅游区、水体和道路旁散落的废旧塑料包装物给人们的视觉带来不良刺激，影响城市、风景名胜的整体美感，破坏市容、景观，由此造成“视觉污染”。

2、“潜在危害”。白色污染的潜在危害则是多方面的。废旧塑料包装物进入环境后，由于难降解，造成长期的、深层次的生态环境问题。首先，废旧塑料包装物混在土壤中，影响农作物吸收养分和水分，将导致农作物减产；第二，抛弃在陆地或水体中的废旧塑料包装物，被动物当作食物吞入，导致动物死亡（在动物园、牧区和海洋中，此类情况已屡见不鲜）；第三，混入生活垃圾中的废旧塑料包装物难处理：填埋处理将会长期占用土地，混有塑料的生活垃圾不适用于堆肥处理，分拣出来的废塑料也因无法保证质量而很难回收利用。

3、人体危害。一次性发泡塑料饭盒和塑料袋盛装食物严重影响我们的身体健康。当温度达到 65 摄氏度时，一次性发泡塑料餐具中的有害物质将渗入到食物中，会对人的肝脏、肾脏及中枢神经系统等造成损害。我们现在用来装食物的超薄塑料袋一般是聚氯乙烯塑料。早在四十年前，人们就发现聚氯乙烯塑料中残留有氯乙烯单体。当人们接触氯乙烯后，就会出现手腕、手指浮肿，皮肤硬化等症状，还可能出现脾肿大、肝损伤等症。

三、广告主题

通过向人们展示白色垃圾对人们的生活和环境造成的危害，警醒社会减缓白色污染；告诉人类保护环境，就是保护我们自己和后代；宣传一些有绿色时尚的生活方式来减少塑料袋的使用。

四、广告目的

引起社会对白色污染的重视，倡导人们减少使用塑料袋。

五、广告受众分析

广大群体塑料袋的制造厂家和零售商对白色污染的防治有影响力的政府部门

六、广告文案撰写

实施文案：

电视广告：

1、某城市街道两旁的大树上挂满了白色，红色，黑色的袋子在迎风飘扬，一辆开着车的上班族正在去上班的路上。突然，一阵风刮来，一个塑料袋子飘荡在车的玻璃前方，然后，救护车从鸣笛而来。（保护环境就是保护我们自己）

2、把地球拟人化，然后放到一个塑料袋子里，地球的表情是难以呼吸，并呼喊“SOS”。地球是我们共同的家园，保护地球，人人有责。

3、某小学学校组织了一次春游，孩子们都特别开心，春游的地方，山青水绿，小朋友们在溪水里抓螃蟹、小虾、还有小蝌蚪，玩得特别开心。十年后，依然是那个地方，不过溪水不再清澈，水面飘满了白色的塑料袋子，孩子们不是在尽情玩耍，而是在清理河面的垃圾袋子。（让我们，从现在起就珍惜我们的家园）

4、某所大学里，地点学校餐厅和宿舍区，时间在中午 12 点左右，有个隐形的摄像头在跟踪摄影。出现的画面是这样的场景，大批的学生手里拎着盛着饭菜的食品袋子往宿舍区走去，餐厅里，有卖饭的工作人员正在把饭盛到食品袋子里递给学生，学生宿舍走廊尽头有个很大的垃圾桶，里面扔满了用来盛

饭的垃圾袋子，并且散发着很不好闻的气味，学生经过都绕的远远的。这些画面上面都打有一个很大的红色叉号。然后，两周后，还是这个学校，学生们有的都在餐厅吃饭，有的使用饭碗把饭带回宿舍。这些画面上都写有绿色的四个大字“绿色生活，素质体现”

5、画面一开始人们买菜都是用塑料袋子，因为卖菜的地方免费提供塑料袋子，很方便。画面二文字说明法律规定塑料袋子不许免费提供。画面三人开始使用布袋子买菜，这些袋子上还印有很漂亮的图案，并且这些袋子很结实不会出现像塑料袋子一挂烂了然后东西撒了一地的情况。

平面广告;

方案一由企业赞助举行公益广告设计大赛，在新闻事件中进行宣传并将获奖作品作为本次宣传的户外、报刊、网络广告。

方案二由策划方提供海报，作为本次宣传的户外广告和报刊广告，由媒体或企业赞助。建议列入事项：赞助公司的 LOGO、广告创意制作方 LOGO、刊登广告的媒体名字

七、广告媒体选择

- 1、电视、报刊、杂志等媒体传播
- 2、网络媒体
- 3、户外传播

八、广告经费策划

广告经费的来源：

- 1、环境保护协会出资一部分
- 2、开展一个新闻发布会，寻找一个形象气质佳的明星作形象大使，由环境保护协会主办，进行一个环境保护优秀企业排名活动，让各个企业进行赞助，并且根据这些企业在经营中对环境的好坏影响给出名次。并在各电视媒体播放。这样既为此次广告筹到经费，还对企业保护环境进行了宣传和鼓励。

九、结语

相信经过一年之后，在电视和户外媒体的攻势下，中国白色污染的防治定能取得很大的成效。

一、策划前言

墙衣早已在欧美风行多年，成为居家、工程装饰的最佳材料。近几年来，墙衣产品开始在国内盛行，受到众多消费者的喜爱，成为墙面装饰的新宠。它是一种新型的艺术装饰涂料，通过专用模具，从而在墙面上做出风格各异的图案及丰富多样的色彩。但是在目前的高河市场，由于壁纸、液体壁纸的早期进驻，居民已形成一定的固定思维，虽然菲迪科尔墙衣在高河属于新型产品且具有唯一性，但是如何提高菲迪科尔墙衣在消费者中的认知度，加深受众对于墙衣的了解，进而转变消费者的思维模式和消费习惯，扩大销售，这就是本方案的重点所在。

二、产品分析

1、产品介绍

菲迪科尔墙衣是以天然纤维及合成纤维为主要原材料并加入各种添加材料，经过特殊的工艺处理制作而成，是一种环保性能优异的全新内墙装饰材料，其所具有的独特纹理质感和立体浮雕感，为人们营造出接近于自然的生活和工作空间，与 modern 人对个性生活的追求更相适应。

2、产品优势

- ①无异味、无挥发，具有优异的环保性能
- ②不开裂、不脱落
- ③花色齐全，品种众多，也可进行多种花色 DIY 组合，满足不同品味需求
- ④独特的无缝修补
- ⑤二次装修方便快捷
- ⑥凹凸不平的浮雕立体表面，抑制声波反射，具有一定的吸音效果

⑦具有良好的通透性，可以调节室内湿度

⑧进行抗污和防静电处理，抗污能力强

3、劣势分析

①消费者对于产品的理解和接受程度较低

②菲迪科尔墙衣价格相对来说较高

③高河实体店进驻时间不久，在消费者中影响力与知名度不够

④在县级市场中，菲迪科尔墙衣品牌推广尚在起步阶段

4、市场分析

①在高河的墙体装饰材料市场，消费者的选择空间较大，如果产品的优势不够突出和明确，很难产生直接性购买行为发生

②虽然菲迪科尔墙衣在高河市场目前具有唯一性，但是同类产品如欧雅壁纸、各类液体壁纸等均作为竞争对手，且进驻高河时间更早，在消费者中已具有一定的知名度，所以目前菲迪科尔墙衣在竞争中并不占据优势

③由于消费者的消费习惯尚未改变，菲迪科尔墙衣在前期的市场推广中重点应放在转变消费者使用习惯之上，强调产品的优势和与其他同类产品的区别，获得消费者的认可。为此，菲迪科尔墙衣需通过电视产品形象播出和消费者口头宣传以及活动推广来进行品牌营销，扩大覆盖面，提高认知度，最终转变消费者的消费习惯。

三、广告宣传重点与方向

1、品牌口号要深入人心——“菲迪科尔墙衣，改变触手可及”!广告是一种长期潜移默化的过程，它的最初和最终目的都是引起受众的注意，只有通过不断的宣传，才能将这一句琅琅上口的广告语深深的印在消费者的心中。

2、广告宣传目的突出产品优势，提升品牌形象，扩大知名度，赢得市场。

3、广告宣传营销策略

(1)理性诉求营销

通过广告来集中传达菲迪科尔墙衣的产品性能、特性以及消费者购买可获得的利益，以准确、清楚的语言来进行产品最重要的事实阐述，通过消费者自身的理性分析和判断来改变他们的观念，从而转变消费行为。

(2)情感诉求营销

通过广告进行消费者的感情和情绪的诉求来达到宣传和促进销售的目的。情感诉求营销将不再强调菲迪科尔墙衣功能、价格等硬性化指标的介绍，而是通过富有情感的语言、画面、音乐等手段来进行诱导性的广告宣传，例如，菲迪科尔墙衣的广告语——改变，触手可及。那么我们的广告宣传就要进行对消费者获得改变的满足心态的诱导性宣传。

当然，广告宣传方式并非唯一，在进行菲迪科尔墙衣的广告宣传中，我们可以将两种广告诉求方式结合进行宣传。

四、电视广告宣传排期

1、全面形象展示期

菲迪科尔墙衣在高河市场目前属于产品生命周期中的导入期，在这一期间的广告宣传应放在品牌导入、产品信息告知和实体店品质宣传等方面，让消费者对于菲迪科尔墙衣的品牌、概念和实体店的地理位置均有所了解。

2、产品卖点深度剖析和广泛传播

产品的导入期是一个较为长期的过程，在这个过程中要进行差异性宣传，即告知消费者菲迪科尔墙衣和其他同类产品的差别在什么地方，菲迪科尔墙衣的优势是什么，它的产品具体的好处是什么，消费

者购买这种产品可以获得什么样的心理满足，通过这种宣传来进一步加深消费者对菲迪科尔墙衣的关注度，产生购买兴趣，促成最终购买行为的发生，并且进行群体内的口头传播。

3、促销信息传播

进行菲迪科尔墙衣的开业促销宣传、节假日的活动促销宣传，扩大促销信息宣传覆盖面，以促销拉动销售。

五、电视广告播出方式

1、《第一房产》栏目

2、30 秒图像宣传

3、天气预报贴片

备注：以上所涉及策划、拍摄、制作、播出均纳入全年广告费用之中。

“好音相伴再叙经典”——师范大学第二届电影配音大赛活动策划方案

项目名称：“好音相伴再叙经典”——师范大学第二届电影配音大赛

项目起止时间：xx 年 4 月——年 6 月

实施单位：师范大学学生社团联合会

支持媒体：日报.....

一、背景与现状

在影视文化快速蔓延的今天，镜头叙述以逐渐成为普通大众日常最频繁的信息接收方式之一。比之其他传播手段，影视作品更具有人性化的特质，真实感，再现感是影视作品的杀手铜，而到位的配音则是这杀手铜上的利刃。言不正，则名不顺。语言作为区别人与动物的标志之一，有着独特的魅力。

二、目标人群

师范大学所有在校大学生

三、项目目的和目标

通过比赛展演，让广大同学感受经典影片的魅力和配音的乐趣，拓宽了广大同学的知识面，加深了对当代文化的理解，提高了同学们的科学文化层次。

四、项目策略

以内容积极、趣味性强的电影片段、卡通、flash 等为素材，配以个性化语言，将各个角色演绎得惟妙惟肖。做为奉献视听盛宴的又一创新之举，为广大同学提供了一个展示自我的平台，必将提高广大同学的科学文化素养。

五、项目主体

进行初赛与决赛。

初赛：以学院为单位，进行简单的稿件式配音。

决赛：各院选出的选手进行汇赛，表演性配音。

六、项目评估

在该项目的计划、准备、执行过程中，对该项目进行充分的评估，具体涉及项目准备工作、组织进展、受众群体、报道情况及社会影响力等方面。

七、经费预算

三千元人民币

一、活动名称

第三届 ideal space 杯中英文奥运互译大赛

二、活动背景

你想用澎湃的激情点燃奥运的圣火吗？你想用惊人的才华书写奥运吗？你想用无穷的智慧编织奥运的五环吗？那么，赶快行动起来吧，用你的真情，呵护关心奥运的风吟鸟啼柳绿花红，编织灌溉风光娇

娆风情，让奥运精神常驻我们心灵深处奥运悄然而来，作为在校大学生的我们应该为奥运出一分力，为奥运助威，为祖国加油。相应河北大学社团联合会我为奥运添光彩的号召，为我校的奥运系列活动增光。

三、活动宗旨

- 1、传承文明，争当奥运先锋;开拓创新，传递奥运精神
- 2、丰富校园文化生活，增添学习乐趣，展现自身风采
- 3、激发爱国热情，提高主人翁意识，为即将到来的奥运会献出自己的一份力

四、活动目的及意义

- 1、活动目的：以奥运的视角审视生活，激发起同学们的奥运激情和爱国热情。
- 2、活动意义：激励同学们的英文学习，同时将我们的母语与其结合，进而做到走向世界；宣传奥运理念及相关知识，号召大家为祖国奥运盛世增光添彩。

五、举办单位

河北大学社团联合会河北大学 ideal space 外语协会

六、活动地点

河北大学本部

七、活动时间

xx 年 5 月 10 日至 5 月 29 日

八、活动流程

1、宣传阶段(5 月 10 日至 5 月 17 日)

(1)以外语协会名义在各学生宿舍楼宣传栏处粘贴传单，在餐厅门前设置报名处，在校内海报栏张贴海报进行宣传。

(2)将企业为本次活动制作好的条幅挂在指定位置，提高宣传力度。

(3)印制宣传纸，注明活动主题，活动内容及奖励设置等方面，让同学们对本次活动产生浓厚的兴趣，踊跃参加投稿。

(4)与校内各大媒体联系，通过网络和报纸的方式对本次活动进行宣传。

2、活动阶段(5 月 18 日至 5 月 29 日)

(1)投稿：设立本协会专门的电子邮箱，邮箱地址为，此邮箱从活动宣传期开始对外使用，所有参赛者均可进行投稿；在此阶段食堂门口将有专人收集稿件；还可将稿件交给身边的外语协会的同学。(2)

审稿：我们将邀请专业英语教师从众多稿件中评审出优秀作品，协会一定对每位同学的来稿进行认真地审阅，并对稿件进行适当的点评，以提高同学们的英语水平。

(3)颁奖：在对所有作品惊醒审阅的基础上，对部分作品予以受奖，共评出一等奖一名，二等将两名，三等奖三名，优秀奖五名。对这些获奖选手在 5 月 29 日进行颁奖，授予证书和奖品。

(4)后期宣传：将获奖作品的作者与院系张贴在海报上，以示鼓励，同时通过本协会博客对其作品进行展示。

九、工作安排

- 1、此次活动由协会主席负全责
- 2、宣传部负责海报的写作与张贴
- 3、实践部负责与商家的联系及赞助的相关事宜，并配合各种会场的布置工作
- 4、学习部负责与指导教师的联络及稿件的整理工作备注：各分项工作由各部部长负责

十、活动经费

1、海报纸 0.5 元/张，50 张，共计 25 元。宣传纸，0.08 元/张，100 张，共计 8 元。浆糊，2 元/瓶，14 瓶，共计 28 元。刷子，2.5 元/把，3 把，共计 7.5 元。

2、条幅，50 元/条，2 条，共计 100 元。

3、展板，100 元/块，2 块，共计 200 元。

4、奖品，u 盘 1 个，共计 80 元。收音机 2 个，共计 80 元，相册 3 个，共计 50 元。笔记本 5 个，共计 50 元。证书，共计 30 元。

5、总计：658.5 元

十一、附则

1、稿件评分标准

(1)以奥运为话题，征文要求紧扣主题与奥运相结合，可以谈与奥运有关的故事，自己的经历、感受，也可以畅谈奥运梦想，撰写相关赛事的感受。体裁不限，严禁抄袭作假。

(2)文章通畅流利，语言优美易懂。英文与中文部分互译，英文部分不得少于 800 字，中文部分不得少于 500 字。

2、比赛奖励一等奖 1 名，奖品 u 盘一个；二等奖 2 名，奖品收音机一个；三等奖 3 名，奖品相册一个；优秀奖 5 名，奖品笔记本一个。

3、商家宣传细则本次比赛为校级大型活动，面向河大全体学生，我们将竭尽全力为赞助商家做全面地宣传，具体方式如下：

(1)活动期间，将在河大本部南北两院独家为商家发放传单，提高商家的知名度。

(2)制作展板，为本次活动进而为商家宣传(分别在南北院食堂门口进行为期一到两周的宣传)。(3)投资商可拥有全程独家冠名权。

(4)海报横幅中写有杯英语活动或商家支持的版块。

(5)将于每个宿舍宣传栏及校内各海报栏出张贴宣传单、海报以冠名的形式为赞助商做宣传。

(6)如赞助商有其他需求，可再商议。

4、本次活动最终解释权归河北大学 ideal space 外语协会所有。

一、大学网概况

大学网成立于 XX 年 8 月 27 日，是一个由有过从业经历，创业经历的年轻人所领导的团队建立起来的。目前有团队成员 7 人，分布于西安各大高校，大学网的宗旨是一切为了大学生，致力于在西安建立一个网络，通过该网络促进各种线下活动的开展，给西安广大大学生带来真正的实惠。

二、团队核心成员介绍

刘海洋：本科毕业后任职于知名公司，工作一年后辞职，开始创业。有过创业失败的经历，大学网是第三次创业。为人具有感染力，做事执著，热情，不甘寂寞，有领导力。

王帆：交通大学管理学院在读研究生，项目管理专业，本科时接触各种社团较多，现在研究生会工作。为人较为冷静，思考问题比较周全，善于与人打交道，做事执著，主要负责人事和市场方面。

李钊：交通大学在读研究生，主要负责网页设计和技术方面。

毛琦：交通大学软件学院在读研究生，主要负责网站技术方面。

罗娜：毕业于西北大学。性格活泼开朗，喜欢一切新鲜事物。

郭丹：西安电子科技大学在读研究生，企业管理专业，现任研究生会副主席，本科时曾获全国创业大赛铜奖。目前负责人事外联方面。

赵飞：西安电子科技大学在读研究生，情报专业，现任研究生会副主席，有毅力，工作能力强。

核心成员各司其责，分工明确，特别强调执行力。

三、市场分析

大学网成立于 XX 年 8 月，致力于服务西安地区所有高校在校大学生。网站的主要内容均取材于大学生活，“一切为了大学生”，扎根于大学校园，是大学网最大的特点也是立足点。作为一家年轻而富有朝气 的学生门户网站，其背后是一支朝气蓬勃富有创新思维和战斗力的团队。团队成员均为在校大学生，这使得大学网的每一个角落都充满着大学生活独特的气息。

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/417050033045006100>