

校园新声 唱响未来

2023中国移动校园迎新 歌友会活动方案



爱尚 (中国)

策划传播机构

北京 上海 广州 南宁 香港



活动概况

- ❖ 主办单位：中国移动广西分企业、广西贺州移动分企业
- ❖ 承接单位：爱尚(中国)筹划传播机构
- ❖ 活动形式：校园歌友会
- ❖ 活动对象：中国移动校园顾客、新生潜在顾客
- ❖ 活动时间：2023年8月底至9月初
- ❖ 营销目的：赢得更多消费者的关注，抢占校园新生消费群体，进而提升

活动主题

校园新声 唱响将来

活动策略

- ❖ 1、音乐源自心灵，它能映照时代的影像。每一种时代的人人都应该拥有属于他们自己的音乐，尤其是在人生最美妙的学生时代，更应该有属于自己的音乐，来彰显属于这个时代的个性与风采，留存属于飞扬青春独特声音纪念。热爱音乐的人又怎能甘心沉寂在别人的声音之中呢？又是一年金秋九月，收获的季节，我们举行“音乐达人show 校园新声争霸赛”在新生入校之际挖掘校园音乐新秀。同步，来自五湖四海的新生来到校园后肯定要办理新的通信业务，所以借本活动的契机抢占新生市场，使得校园新生成为中国移动的客户。

活动策略

- ❖ 2、“音乐达人show 校园新声争霸赛”为校园迎新歌友会的前站，选拔出的校园音乐新秀在取得移动大礼的同时，还可与明星同台演绎，参加校园迎新歌友会。在吸引新生主动广泛参加的同步，也吸引全体校园师生们的关注，更能够吸引明星粉丝们的主动参加，从而提升中国移动的品牌美誉度和信任度，扩大中国移动的业务市场份额。



活动策略

- ❖ 3、“校园新声 唱响将来” 2023校园迎新歌友会邀请90后比较关注和喜欢的新生代歌手，作为系列活动的引爆点和高潮点，提升活动质量，增强活动的关注度和参加度，使得活动更具影响力，从而提升新顾客对中国移动的美誉度和信任度，扩展移动业务市场；增强老顾客对中国移动的自豪感，从而开拓新增业务市场份额。



筹划思绪

- ❖ 思索原点：在新学期到来之际，大量的新生将要到达新校园，开始他们的新生活，怎样使得这批学生成为中国移动的消费者？怎样使得中国移动校园顾客愈加坚定地选择移动通信，并主动开拓新增业务？怎样提升老顾客对中国移动品牌的忠实度，从而使中国移动业务营销工作再掀高潮，到达企业效益稳步提升的目的？
- ❖ 活动形式：选秀+明星歌友会是一项影响面大、效应轰动，能引起广泛关注的潮流活动。
- ❖ 活动目的：
 - 1、经过活动抢占校园新生群体消费市场。
 - 2、经过活动开拓新增业务市场份额。
 - 3、经过活动提升中国移动品牌的美誉度和消费者对中国移动品牌的忠实度。

传播规划

校园新声 唱响将来 中国移动2023校园迎新歌友会

	8月25日—9月10日	9月11日-9月16日	9月17日-9月24日	9月25日-9月30日
活动执行	活动前期筹备： 校园音乐达人征集报名、 歌手邀请、高端客户邀请、 场地所需器材的订购、 现场宣传物料设计、 门票派送等	活动举行前： 场地布置、舞台搭建、 设备调试、彩排、 现场宣传物料布置、 业务体验区布置	活动举行： 进程监控、 现场互动活动监控等	活动结束： 物料拆卸、可回收物料 回收及搬运等
广告传播	线上：广告预热、 新闻公布会 线下：活动现场 包装设计	营造演唱会的 活动气氛	活动现场报道、 转播等	活动后续跟踪报道 (意义深化)
媒介应用	大众媒体 户外媒体 自有渠道	大众渠道 网络媒体 自有渠道	电视媒体 网络媒体	大众媒体 网络媒体
	一阶段：蓄势	二阶段：引爆	三阶段：高潮	四阶段：后续

活动主题

音乐达人show 校园新声争霸赛



活动概述

在新学期到来之际，新生从四面八方汇聚于同一所校园，即将展开他们新的生活，在这个充斥希望和收获的季节里，心随乐动，唱响将来，本活动旨在发掘校园音乐无敌新声，让歌声点亮新生新的征程。

活动概述

- ❖ 活动时间：9月17预赛 9月20复赛 9月22决赛
- ❖ 活动地点：本地高校
- ❖ 参加人群：大专院校师生
- ❖ 主办单位：中国移动广西分企业、广西贺州移动分企业
- ❖ 承接单位：爱尚（中国）筹划传播机构

活动内容

校园新声争霸赛分为预赛，复赛和决赛。凡报名参加争霸赛的选手都有机会取得移动送出的奖品，报名参赛的选手进入预赛晋级16强，成功晋级16强的选手在取得移动送出的奖品的同步进入复赛角逐8强，进入决赛的8强选手在活动奖品的同步角逐冠、亚、季军。冠、亚、季军在取得丰厚奖品的同步可参加明星歌友会的表演，与明星同台献艺。

比赛规则

❖ 预赛分为3个环节：

1、“闪亮登场”环节全部参赛选手自由选曲目演唱，评委现场打分，现场观众短信投票。

2、“‘声’手非凡”环节抽取要求曲目演唱，评委打分，现场观众短信投票。

3、“无敌新声”环节围绕主题即兴发挥，评委打分，现场观众短信投票。

3个环节的总分加上现场投票数量（每票1分）及场外支持者投票数量（每票1分）为选手总成绩，前16名进入复赛。设置摇号抽奖环节，抽出投票幸运移动号码10个，幸运者将会取得歌友会门票一张。

比赛规则

❖ 复赛分为3个环节：

1、“乘胜追击”环节经过抽签将16强选手分A、B两组，每组8人进行经典歌曲接力赛。评委打出个人体现分和团队体现分，计入这一环节的总分，现场观众短信投票。

2、“惊音将来”环节选手围绕“将来”这个主题PK，评委现场打分，现场观众短信投票。

3、“无敌新声”环节选手围绕“新”这个主题PK，评委现场打分，现场观众短信投票。

3个环节的总分加上投票数量（每票2分）场外支持者投票数量（每票2分）为选手总成绩，前16名进入复赛。

设置摇号抽奖环节，抽出投票幸运移动号码10个，幸运者将会取得歌友会门票一张。

比赛规则

❖ 决赛分为3个环节：

1、“心随乐动”环节根据听到的乐曲旋律唱歌。评委现场打分。

2、“给力将来”环节围绕主题抽取题目演唱。评委现场打分，现场观众投票。

3、“无敌新声”环节歌手自由曲目竞技。评委现场打分，现场观众投票。

3个环节的总分加上投票数量（每票3分）场外支持者投票数量（每票3分）为选手总成绩，评选出冠、亚、季军。

设置摇号抽奖环节，抽出投票幸运移动号码10个，幸运者将会取得歌友会门票一张。

营销策略

- ❖ 提议设置报名门槛：开通5元数据业务，并预存两个月。
- ❖ 邀请校园顾客参加“无敌新声”投票活动，提升短信发送量，提升短信普及力度：短信上行至固定端口，内容为支持选手的编号，为支持选手投票。
- ❖ 不限投票数，可一种号码给多人投票，也可一种号码给一人投多票。
- ❖ 在活动期间，从投票号码中抽取30个号码作为幸运号码赠与明星歌友会门票一张，加强顾客参加主动性。
- ❖ 为鼓励在校新生主动参加比赛，对每名参加比赛的选手都赠予移动歌友会文化衫一件（比赛现场发放）。

活动主题

校园新声 唱响将来

中国移动2023校园迎新歌友会

活动概述

- ❖ 活动时间：2023年9月24日
- ❖ 活动地点：本地高校
- ❖ 参加人群：大专院校师生
- ❖ 主办单位：贺州移动分企业
- ❖ 承接单位：爱尚（中国）筹划传播机构

活动概述

- ❖ 歌友会将邀请内地、港台出名艺人为高校师生带来潮流、潮流的音乐嘉年华。绚丽的舞台场景，美妙绝伦的灯光将让全部的现场观众体验充斥梦幻的、声势浩大的、璀璨夺目的音乐盛宴。
- ❖ 表演时间将连续连续90分钟，容纳观众1000人—3000人。顶级的舞美和音效、国内一流的制作团队。表演中充分融入移动形象及品牌宣传元素现场演绎。整台歌友会将筹划诸多亮点、神秘节目、使到场观众、嘉宾和领导留下深刻印象。

活动现场

歌手演唱 + 大屏幕VCR播放 + 现场访谈对话 + 综艺互动游戏

- 1、表演风格，每位艺人表演曲目均以突出活动主题为目的；
- 2、在表演中穿插主持人访谈，采访话题结合移动三大品牌特点，充分让观众感受到中国移动广西企业（各地市分企业）举行此次歌友会的意义；
- 3、大屏幕LED播放VCR、精美MTV、艺人特写、移动企业宣传片；
- 4、校园新秀歌手与明星歌手同台演唱；
- 5、互动游戏，营造新奇、娱乐性强的互动环节、让观众与移动品牌概念之间充分融合。



活动现场

一场90分钟的歌友会要有10-12个节目；我们选择节目的原则要满足不同人群的需要，也要照顾到费用的情况；要将节目类型分开，也要将表演风格分开；

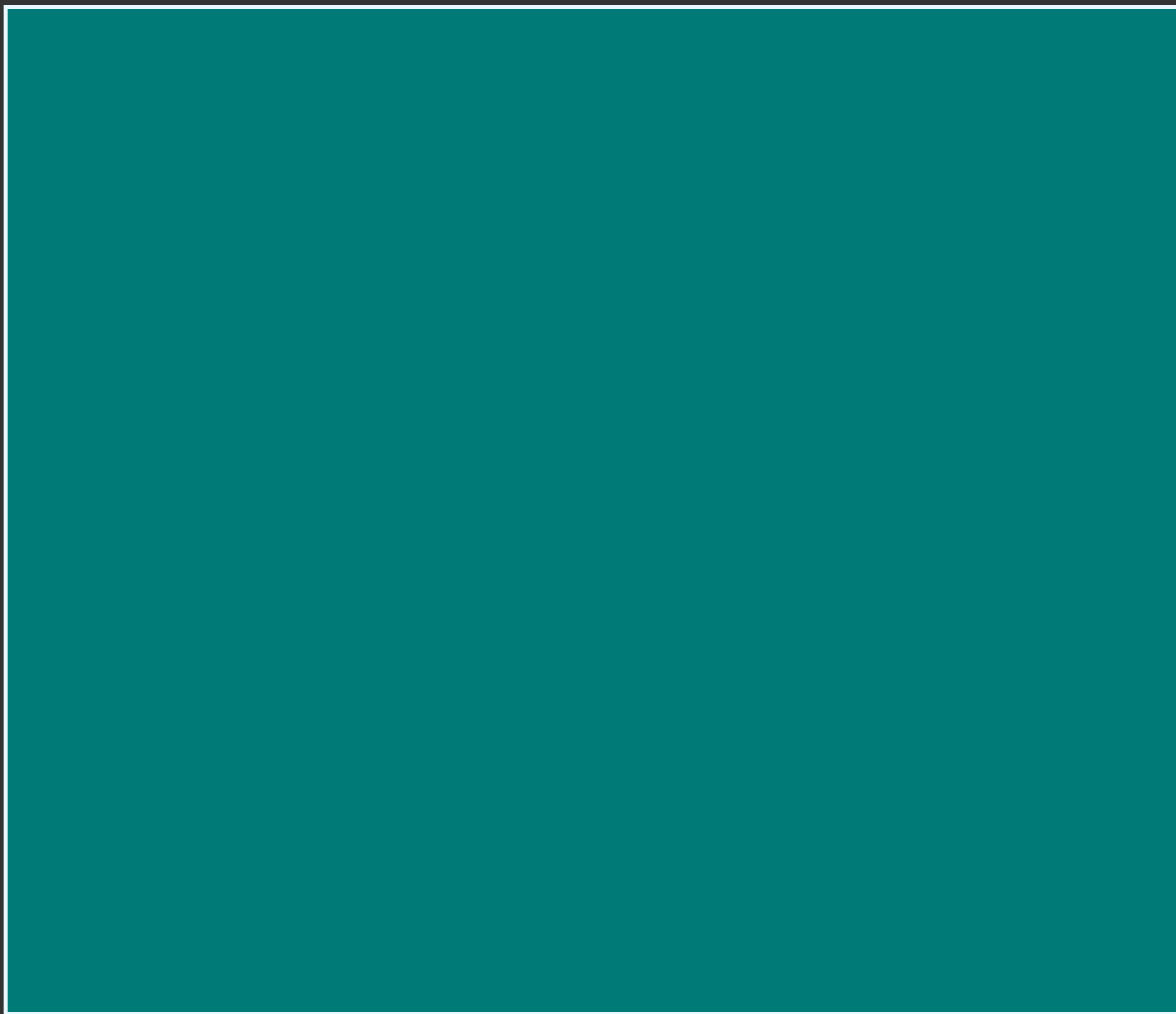
节目类型	数量
明星歌手歌曲	5首
校园新秀3人	每人1首，共3首
品牌类（自有）	1个（服务礼仪秀）
明星趣味互动游戏	3段
贺词及抽奖	3段（市领导）

校园迎新歌友会备选艺人资料

艺人资料:



魏晨(18万元)



艺人资料:



江映蓉(18万元)

艺人资料:



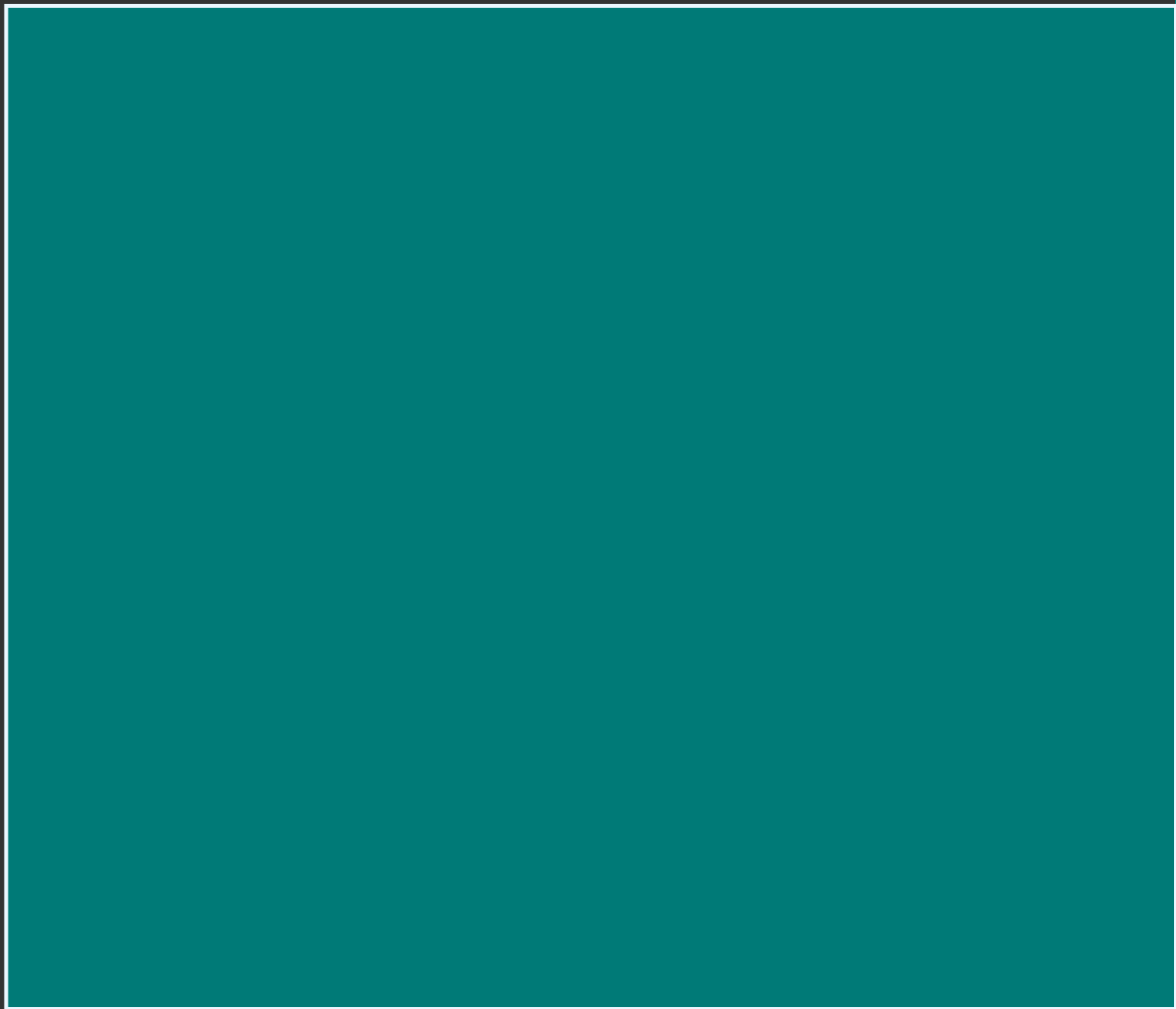
至上励合(18万元)

传媒
底，
一励
与
”刘
乐男
韦混
。训
接受
打边
(To
偶像
。被
带着
组合
由看

艺人资料:



苏醒(16万元)



艺人资料:



郭静(16万元)

福
则
为
你

艺人资料:



BY2(18万元)

By2是来自新加坡的18岁“白”氏双胞胎女孩，从2,500人的新秀甄选会中脱颖而出加入海蝶唱片，23年发行首张专辑《16未成年》。BY2=姐姐白纬芬+妹妹白纬玲。

一对青春、活力、可爱、能歌善舞的新加坡孪生姐妹缔造华语乐坛新势力。

天赋异禀的音乐才干，年仅花季的年龄唱出非凡的音乐感 她们代表的是一群蓄势崛起90后的态度。

年轻群体的精神领袖：90后的BY2代表着90后的集体思想，她们是逐渐崛起的一代，她们是将来消费的主力军，她们将伴随BY2一起快乐成长。

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/516232232112010225>