

墙绘活动策划书

第一篇：墙绘活动策划书

墙绘活动策划书

1.墙绘活动策划书 2墙绘活动策划书

3.体育墙绘图标策划书

1、墙绘活动策划书

一、活动背景及活动意义

20XX 年是全面贯彻落实十八大精神的开局之年，是实施“十二五”规划承前启后的关键一年，更是绿色学府北林甲子校庆后迎来的新起点。为传承十八大精神，贯彻生态文明建设理念，践行勤俭节约之风，文画墙将以“美丽中国梦,绿色北林行”为主题，通过独特的艺术形式，大力弘扬北林精神，普及绿色环保理念，倡导大学生养成低碳生活习惯。

二、活动主题

主题：美丽中国梦绿色北林行

第一篇章：树生态文明风圆美丽中国梦

作品要以宣传国家生态文明建设为主旨,回顾我国生态文明建设的历程，弘扬我国生态文明建设所取得的成就，勾画出“绿色”、“生态”美丽中国梦的美好蓝图。

第二篇章：播种绿色希望建设美丽校园

作品要以宣传北京林业大学在为国家生态文明建设过程中所做的贡献为目标,亦或以展现北林四季校园美景为切入点。通过描绘文画墙抒发学生爱校荣校之情，树立投身绿色生态文明事业的决心和信心。

第三篇章：传递绿色能量争作文明先锋

作品可以结合“A4210”、“光盘行动”所倡导的勤俭之风，落实到“吃、穿、用、行”四个方面，以学生的视角描绘出生态环保理念、低碳生活习惯。用实际行动大力弘扬“北林精神”，传递“绿色能量”。

三、时间安排策划

20XX 年 4 月 15 日--5 月 4 日：宣传报名

20XX 年 5 月 4 日--5 月 8 日：专家初审

20XX 年 5 月 11 日--5 月 19 日：墙面描绘

20XX 年 5 月 20 日-5 月 24 日：专家终审

五、活动说明

1、有意参加的各学院、各教研室、学生党支部、基层团支部（班级、学生组织）、社团等在活动报名期间指定地点报名，在规定时间内提交报名材料。材料包括报名表、作品图样（手绘版）、作品介绍、手绘版图样扫描件。

2、对于提交报名表的团队，主办方将组织评审团进行初审评选。综合上交作品的效果、绘画功底，确定作品对应的墙号。

3、最终确定的创作团体须与主办方签定“美丽中国梦，绿色北林行”文画墙活动协议书。

4、在签署上述施工协议后，各团队应在规定时间内完成施工任务。施工结束后验收合格者享有在墙体底部三十厘米内署名的权利。

六、评选原则和方式

（1）方案内容应积极向上，无不健康内容；作品内容应切合活动主题；支持原创，鼓励有特色有创意的方案；不含商业成分，不用于商业宣传；尽量与周边环境相适应，不过分夸张凌乱，不破坏学校形象。

（2）本次文画墙评选，由网络投票和组委会审核两方面构成。

（3）在提交报名表时，每一份参赛作品将获得一个编号，此编号为网络投票对应编号，工作人员会将每幅作品的电子扫描版按编号顺序放在人人网上，以供投票。

（4）大赛组委会根据提交作品的绘制情况，作品创意，内容含义，主题契合度等多方面进行综合评分。

（5）作品最终得分为：人人网投票×20%+组委会综合评分×80%。综合两方得分，确定创作团队及候补团队。

七、奖项设置

一等奖 3 名

二等奖 6 名

三等奖 10 名

最佳创意达人奖 1 名（侧重作品的构思创意及作品的寓意内涵）

最佳视觉效果奖 1 名（侧重作品的色彩搭配及作品的整体效果）

最佳人气支持奖 1 名（网络投票中人气最高的作品）

2、墙绘活动策划书

为了表示向雷锋同志学习，我美术系学生会展开“爱心奉献，义务墙绘”活动，以此丰富学生的课余生活，激发同学们对雷锋同志的敬爱和学习。把学雷锋活动与献爱心相结合，把学习雷锋助人为乐精神落实到行动上；把学雷锋活动与开展综合社会实践活动相结合；把学雷锋活动与使用文明用语相结合，培养学生各方面的素质，同时也是一个展现自我、释放才艺、增进友谊的舞台。通过此次墙绘希望会给同学们带来快乐，丰富同学们的大学生活。

活动主题

美术系“爱心奉献，义务墙绘”特色活动

活动目的

通过墙绘活动宣传雷锋活动，为整个社会道德风尚的提高做出了重要的贡献，沿着雷锋的足迹，秉承雷锋的精神，铭记雷锋故事，弘扬雷锋精神。通过这次活动，大家从中得到了很多的乐趣，也领会到了墙绘的魅力，更重要的是增强了社员之间的合作，颇有意义。

活动时间

20XX 年三月某日

活动地点

郴州市某某街道

主办单位

湘南学院美术系学生会

活动志愿者范围

活动面向全院师生

活动要求

墙绘内容必须健康积极向上，能够充分活跃气氛。

墙绘宣传主要以雷锋服务他人的精神倡议所有市民共创美好人文环境，促进社会精神文明建设，创建文明社会，通过墙绘宣传来培养市民文明礼貌的生活习惯。

活动准备阶段

- 1 向市区建设局申请墙绘活动墙壁
- 2 由宣传部搞好宣传工作。主要宣传的形式有：宣传板、海报等。
- 3 由科技实践部和体育部采购墙绘所需物品。
- 4 办公室和学习部负责统计参加活动人员
- 5 组织部文艺部安排活动当天车辆。

活动开展阶段

- 1 参加活动人员上午八点半到学校门口集合，乘坐组织部提前安排好车辆去墙绘活动地点
- 2 由科技实践部和体育部采购墙绘所需物品运往活动地点。
- 3 不要随意走动，注意安全。
- 4 十二点吃饭时间，午饭自己解决，下午一点半继续开始。
- 5 所有活动人员参加活动场地卫生清理工作。
- 6 下午五点到 6 点之间回到学校。
- 7 活动期间有宣传部整理活动所有资料。

后续工作

- 1 由科技实践部、体育部负责物品的回收与归还。
- 2 通过广播台，校报，拍照上传互联网等形式，扩大宣传力度，增加为社会服务行动活动的知名度；
- 3 要扩大宣传影响力，让市、校的人们对雷锋精神有更进一步的了解。
- 4 同时希望老师同学们能提出宝贵的意见，使社会服务行动队今后承办文明劝导活动时，活动的质量不断提高，形式不断创新。

注意事项：

- 1、如因天气或其它特殊原因可将活动短暂推迟
- 2、各项任务负责人为各部部长
- 3、各部认真完成各自任务，共同维护好活动秩序

4、购买物品凭票据给与报销

湘南学院美术系学生会

组织部

20XX 年 3 月 5 日

3、体育墙绘图标策划书

一、活动背景：

青谷小学校园围墙空置，为宣传体育知识，美化校园环境，丰富校园文化生活，特此对围墙进行体育图标绘制。

二、活动目的、意义和目标：

宣传体育知识，美化校园环境，丰富校园文化生活。

三、资源需要：

1、乳白漆两桶（用于文化墙打底——底色）

2、黑色丙烯颜料 4 只（用于图标勾线）

3、红色油漆一桶（用于图标上色）

4、报纸一些（用于维护墙体整洁）

5、墙绘人员 4 名

四、活动开展：

1、先对墙体进行打底，刷白，确定图标。

2、美工组和墙绘人员，对墙体进行勾线。

3、用报纸对墙体进行整洁维护。

4、对图标进行上色。

五、经费预算：

黑色丙烯颜料 4 只 20 元乳白漆两桶，红色油漆一桶，报纸一些因校方提供，所以不计在预算之内。

六、活动中应注意的问题及细节：

1、时间问题，每周只有一次下去支教，时间紧迫，所以墙绘人员和美工组要注意进度。

2、墙体整洁问题，不能因上色，而破坏墙体整洁。

3、因为小朋友的好奇心强，注意防止小朋友们毁坏，弄脏图标。

七、活动负责人及主要参与者：薪火青谷小学支教老师、墙绘人

员。

八、需要注意的事项：

- 1、时间问题，四周内得全部完成。
- 2、墙体整洁问题，保证墙绘效果。

淮北师范大学

薪火支教

青谷小学

二零 XX 年五月三日

第二篇：新农村墙绘策划书 最终

目录

第一部分

创意项目原因及摘要.....

第二部分

产品/服务.....

第三部分

竞争优势及劣势.....

第四部分

行业及市场情况..... 第五部分

融资说明.....

第六部分

营销策略.....

第七部分

人事管理.....

第八部分

风险评估与防范.....

第一部分：创业原因

当前，新农村建设正在全国各地如火如荼地进行，许多农村地区正发生着翻天覆地的变化，农村文化建设和文化面貌也得到逐步改观。但是，在一些农村特别是欠发达地区农村，精神文明建设也存在着一些突出问题：一是农村文化建设滞后，农民文化生活贫乏，各乡镇、

村之间因经济社会发展水平存在差异，“文化墙”建设发展不均衡。部分乡村对“文化墙”认识不足，重视不够，工作结合不到位；二是一些不良文化抬头并滋生蔓延，传统陋习根深蒂固，一些农民文化素质低下，道德素质滑坡。三是创作水平不高“文化墙”建设缺乏统一规划，墙体设计和布局不尽合理。乡村两级的“文化墙”创作人员大多数为业余人员，能力不足，队伍不稳定，缺乏市县相关单位

和专业书画家的指导、帮扶。四是管理维护不够。部分村庄的“文化墙”随着时间的推移，已经残缺、破损或褪色，部分内容已不适应时代要求，影响了“文化墙”传播文明、改善村容村貌、弘扬文明乡风的效果。五是资金投入不足。一些乡村没有必要经费或缺少资金来源渠道，基本上是从农村其他工作经费中挤用，在一定程度上不利于调动基层的工作积极性，影响了“文化墙”的推广和建设质量的提高。这些现象的存在与新农村建设“乡风文明”的要求格格不入，须认真做好以下两方面的基础工作，从根本上解决这些问题：一是加强农村文化建设，丰富农村文化活动，由外而内提高农民素质；二是加大对农民的科学文化和思想政治教育，用科学文化知识武装农民的思想和头脑，由内而外提高农民素质。

党的十六届五中全会提出的“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村建设目标，而我公司创业项目“墙绘”涵盖了文化，经济，生活，信息的各个方面，专业的墙画是用环保的绘画材料，根据业主的装饰风格、色彩搭配和主人喜好，在墙面上绘出的生动画面，犹如将一幅幅流动的风景定格在墙壁上。墙画不但具有很好的装饰效果，独有的画面也体现了主人的时尚品位。这里提到要说的关键是文化背景。墙绘介质是墙，墙上绘画，即墙绘已有独有的形式，那就是壁画艺术形式。以绘制、雕塑或其他造型手段在天然或人工壁面上制作的画。作为建筑物的附属部分，它的装饰和美化功能使它成为环境艺术的一个重要方面。壁画为人类历史上最早的绘画形式之一。利用图案来避免不好的风水影响 如果您 的户型中已经出现了不可避免的不好风水，也可利用一些图案来进行抵挡，例如天花成斜面，把天花绘制成了天空与畅飞的鸟，在视觉让房间更

明亮，同时也提升了良好的风水。

墙绘的艺术价值可以体现在很多方面。例如借用墙体墙绘,美化村容,传播文化，把宣传文化与美结合起来,成为乡村欣赏的风景线!一系列文化墙绘，展现了建设风貌、运动精神和历史文化，让人们从乡村墙绘中找回历史价值，让人们记住这一路走来的痕迹，也为我们墙绘画册增添了丰富的内容！同时我们还为街道、社区等公共场所绘制教育、卫生、健康多方面宣传画的墙绘！房产项目工地,建设施工工地围墙,是企业形象展示的平台,美景以新颖的画面设计,精美的墙绘、喷绘,把您想要的效果更深层次地展现出来它不仅是新农村走向外界的窗口，也是吸引各地人们前来驻赏一道亮丽风景，体现了农村的经济建设、政治建设、文化建设、社会建设的各个层面，其中乡风文明建设是推进新农村建设的一个重要方面，其要求是在农村营造生气勃勃、富于创造、勇于进取的思想文化环境，营造科学健康、文明向上的社会风貌，为农村经济社会发展提供思想保证、精神动力、智力支持和文化支撑。

创业摘要：

1. 以“培育新农民、弘扬新风尚，建设和谐新农村”为主题，创建墙绘为载体，积极推进乡风文明建设，实行镇村联动。主要从四个方面抓好、抓实。

2. 开展评议活动，强化乡风文明。积极开展以改陋习、树新风为主要内容的乡风文明评议活动，通过在房屋墙壁上描绘带有“文化底蕴的图案”大力宣传文明新风。墙绘内容通过开展“学习型家庭”、“文明示范家庭”、“十佳好婆媳”、“十佳绿色家庭”、“十佳平安和谐家庭”的评比工作，树立典型，营造争典型、创示范的氛围，深化乡风文明实践活动。通过开展“十大不文明陋习”的评比，摆事实、讲道理的方法，着力解决行政、法律等手段难以解决的不良风气和不文明现象。

3. 开展宣教活动，弘扬乡风文明。墙绘描绘“八荣八耻”，倡导乡风文明。一是开展“和谐新农村”主题宣传画征集活动。围绕构建“文明和谐新农村”主题，以“八荣八耻”社会主义荣辱观、新农村

建设、文明礼仪等为主要内容，开展“和谐新农村”主题宣传画征集活动，着力弘扬真善美，倡导新风尚，展现新时期农村、农民文明和谐新气象。优秀作品将作为乡风文明主题墙绘，以喷绘、墙绘形式在全镇农村、社区和公共场所宣传。

当前，农村经济社会形势稳定和谐，乡风文明建设的力度加大，农村面貌良好。但也面临着许多不利于乡风文明建设的因素，主要表现在思想观念、生活方式、文化教育、基础设施、管理手段等方面。可利用农村现有资源，结合本地特色，在村庄内清洁粉刷后的各类墙体上绘制出展现中华优秀传统文化内容、符合社会主义精神文明建设要求的书画作品，这些经过美化的墙体被称为“文化墙”。一是农村“文化墙”是固定的书画展，是实实在在的送文化下乡，是教育农民群众的天然课堂。通过“文化墙”建设，不仅清除了

破壁残垣和过时陈旧的标语广告，美化了村容村貌，而且以图文并茂的方式宣传了党和国家的方针政策，传播了精神文明，丰富了农村文化生活，潜移默化地促进了村风民风的改善和生活方式的转变。同时，在具备发展乡村旅游条件的村庄建设“文化墙”，为休闲农业创造环境，给农村经济带来了实惠，促进了农民增收致富。集中开展的农村文明创建、清洁家园工程、环境卫生整治、旧村危房改造等工作，把推进农村“文化墙”建设为农民群众乐于参与的“文化墙”建设工作中。多次开展“学、比、看”活动，一方面组织乡直部门和各村两委负责人前往试点村参观学习，另一方面积极发动试点村农民群众参加乡村两级文明示范户“文化墙”自评、互评，将“文化墙”建设与村民生产生活实际紧密相连。

二是内容丰富，突出时代主题。在推进“文化墙”建设中，始终坚持以社会主义核心价值体系为主旋律，倡导文明和谐、健康向上的时代主题，努力把“文化墙”建成群众欢迎的政策明白墙、科技指导墙、文化娱乐墙、美德教育墙。“文化墙”根据党和政府的方针政策、中心工作，进行阶段性更新创作，内容贴近农村生产生活实际，涉及范围比较广，有名言警句、科普知识、文明礼仪、交通安全、中华传统美德、社会主义荣辱观、民风民俗、婚育新风、环保知识、卫生常

识等，还有宣传孝敬父母、邻里和谐的生动事例。三是形式多样，力求喜闻乐见。农村“文化墙”的受众对象是广大农民群众，考虑到他们的喜爱方式和接受程度，各乡镇村在“文化墙”的创作形式上注重生动活泼，图文并茂，广泛采取国画、漫画、卡通画、书法、谚语、歌谣、顺口溜等多种艺术形式，让农民群众易于理解接受，变“被动看”为“主动看”，在寓教于乐中发自内心地喜欢上“文化墙”。牡东村上山缪、垄上闻自然村对农户院墙统一进行了刷白，绘制了线条优美的田园山水画、形象直观的教育漫画、富有哲理的宣传标语，让村民在家门口就能欣赏到多彩多样的文化艺术作品。

四是因地制宜，展现地方风貌。由于风俗习惯、村民的素质和关注点等各不相同，各村庄均结合自身实际，创造性地建设“文化墙”，力求体现时代特色，展示地方精神风貌。在墙体选择上，依托本地现有资源，充分利用村庄道路两旁的农户院墙以及乡村文化长廊、文体活动广场，不贪大求洋，不盲目建设。一些村庄如水龙村、金凤村、牡东村等，把“文化墙”建设与发展休闲农业相结合，“文化墙”依地势而设，与自然环境、特色民居相得益彰，进一步带动了当地农家乐旅游，吸引了众多本市和外地游客前来休闲观光，产生了“文化墙”经济效应。

五是源于农村，立足本土创作。农村“文化墙”的一大特点，就是创作者来源于农村。各乡镇村绘制“文化墙”的创作人员以当地人为主，当中有乡镇文化站职工、中小学校学生及其他社会人士，一些村民自编自绘创作的“文化墙”，更是受到当地村民的关注和喜爱。

四、几点建议：一是加快推广步伐。农村“文化墙”建设是一件看似小事、小中见大、很有意义、值得推广的事，是一件群众欢迎、乐于接受的事，是一件能做易做、花钱不多的事。在本次调研中，农村

基层干部对此项工作一致表示肯定和赞成，农民群众一致表示高兴和欢迎。因此，要将“文化墙”建设作为我市创新发展农村文化的新载体，传播精神文明的新形式，美化村容村貌的新内容，研究和采取实在有效措施，大力倡导、组织推广，产生更大的示范引导效应，

力争用 3-5 年时间实现我市农村“文化墙”全覆盖。

二是结合中心工作。“文化墙”建设不能搞成“单打一”，“两层皮”，只有主动融入农村中心工作，在其中找到最佳结合点，才更有针对性，更有活力，才能事半功倍，不断获得新发展。要按照社会主义新农村建设“二十字”方针和市第九次党代会提出的“精致大气之城”建设要求，以城乡一体化发展为契机，将“文化墙”建设纳入新农村建设总体规划，与农村基础设施建设、精神文明建设、村庄整治、危房改造、乡村旅游等工作有机结合，统筹安排，同步实施。

三是注重实际效果。要因地制宜，合理建设，不搞千篇一律、强求一律，不搞形式主义。墙体布局要进行合理规划，根据需要精心安排，绘制的内容和形式力求贴近群众，健康向上，通俗易懂，雅俗共赏，彰显中华优秀传统文化和现代文明内涵。在“文化墙”建设过程中，要注意切实掌握“三不”原则，即：不要铺张浪费，不要强迫命令，不要增加农民负担。

四是突出农民主体。“文化墙”建设和受益的主体是广大农民群众。要积极组织引导、鼓励发动当地农民、农村文化人、乡镇文化站及其它民间组织参与“文化墙”建设，支持和指导他们进行自我创作

和制作。要充分发挥农民群众的主体参与作用，就“文化墙”绘制的内容、形式，广泛征求他们的意见和建议，通过开展农村“文化墙”自评、互评等活动，形成比学提高的生动局面。

五是彰显地方特色。要根据当地自然生态环境、人文社会环境和经济发展状况，在呈现先进文化、文明新风的共性基础上体现个性，做到“一村一特色、一墙一风景”。要认真挖掘农村当地的生活素材和榜样亮点，鼓励原创，突出本乡本土本地人的特点，进一步拉近“文化墙”与农民群众的距离，让农民群众觉得亲切自然、好看可学、入目入心。

六是加强维护更新。要严格落实“文化墙”日常管护责任制，明确村干部和乡村卫生保洁员的管护职责，同时注意研究墙体、墙料、画料等的防护效果，提高“文化墙”的留存时间。要根据“文化墙”内容长期性与时效性的不同特点，合理安排更新周期，建立督查和定

期考核制度，保证“文化墙”及时更新，内容、形式紧跟时代步伐。要强化“文化墙”创作队伍管理，保护、调动好本地创作人员的积极性，激励他们不断创新。

七是强化诸方支持。市、县区、乡镇三级财政要安排必要的经费。城乡结对共建单位、市县有关部门和宣传文化队伍要积极给予智力支援和适当资金扶持。乡镇文化站要将“文化墙”建设作为履行职能、发挥作用的应有工作，作为组织开展农村文化活动的新技术。“四百”工程共建单位要将联系村开展“文化墙”建设作为共建的工作内容，利用人才、资金等条件，采取多种方式直接有效地开展结对帮建。

全市各单位在各自安排部署的业务宣传工作中，要积极主动地与相关乡镇、村对接联系，及时提供本单位业务宣传资料，帮助编印“文化墙”宣传手册，策划“文化墙”绘制内容。开展书画进村、帮助创作“文化墙”为启示，组织文艺工作者深入基层，深入农村，有针对性地开展指导、培训和帮扶，提高农村“文化墙”创作水平。八是打造品牌工程。要进一步推动“文化墙”建设与管理朝着规范化、制度化和常态化方向发展，在我市原创的基础上，努力将农村“文化墙”建设打造成为我市精神文明建设的品牌工程。市、县区文明委及成员单位要将农村“文化墙”建设列为常项工作，进一步加强对各乡镇村的统一指导协调、持续跟踪，纳入文明创建工作一并研究部署，一并检查考评。

第二部分：产品的对象

主要是围绕“建设新农村”为中心，按照社会主义新农村建设“二十字”方针和市第九次党代会提出的“精致大气之城”建设要求，以城乡一体化发展为契机，将“文化墙”建设纳入新农村建设总体规划，与农村基础设施建设、精神文明建设、村庄整治、危房改造、乡村旅游等工作有机结合，统筹安排，同步实施。因地制宜，合理建设，不搞千篇一律、强求一律，不搞形式主义。墙体布局要进行合理规划，根据需要精心安排，绘制的内容和形式力求贴近群众，健康向上，通俗易懂，雅俗共赏，彰显中华优秀传统文化和现代文明内涵。根据当地自然生态环境、人文社会环境和经济发展状况，在呈现先进文化、文明

新风的共性基础上体现个性，做到“一村一特色、一墙一风景”。认真挖掘农村当地的生活素材和榜样亮点，鼓励原创，突出本乡本土本地人的特点，进一步拉近“文化墙”与农民群众的距离，让农民群众觉得亲切自然、好看可学、入目入心。

2.产品的质量

成功的生产者或经营者首先会从质量开始抓起，如果不把好商品质量关，商品就难以实现本身的商品价值和使用价值，就会损害消费者权益，导致商家失去信誉，一旦失掉信誉，企业就难以生存。为了把好质量关，本公司所购买的原材料产品都坚持两个不进：一是质不优不进，二是无‘商品信誉卡’不进。切实做到让每一位消费者满意

3.手绘墙使用的颜料

丙烯颜料属于人工合成的聚合颜料，发明于 20 世纪 50 年代，是颜料粉调和丙烯酸乳胶制成的。丙烯酸乳胶亦称丙烯树脂聚化乳胶。丙烯树脂有许多种，如甲基丙烯酸树脂等，因此，丙烯颜料也有很多种类。国外颜料生产厂家已生产出丙烯系列产品，如亚光丙烯颜料、半亚光丙烯颜料和有光泽丙烯颜料以及丙烯亚光油、上光油、塑型软膏等等。

丙烯颜料深受画家欢迎。有如下特性：（1）可用水稀释，利于清洗。

（2）速干。颜料在落笔后几分钟即可干燥，不必像油画作品那样完成后需等几个月才能上光。喜欢慢干特性颜料的画家可用延缓剂来延缓颜料干燥时间。

（3）着色层干后会迅速失去可溶性，同时形成坚韧、有弹性的不渗水的膜。这种膜类似于橡胶。

（4）颜色饱满、浓重、鲜润，无论怎样调和都不会有“脏”“灰”的感觉。着色层永远不会有吸油发污的现象。

（5）作品的持久性较长。油画中的油膜时间久了容易氧化，变黄、变硬易使画面产生龟裂现象。而丙烯胶膜从理论上讲永远不会脆化，也绝不会变黄。

（6）丙烯颜料在使用方式上与油画的最大区别是带有一般水性颜

料的操作特性，既能作水彩，又能作水粉用。

（7）丙烯塑型软膏中有含颗粒型，且有粗颗粒与细颗粒之分，为制作肌理提供了方便。

（8）丙烯颜料无毒，对人体不会产生伤害。

墙绘所用材料对比:传统乳胶漆只能是单色美观性差、不环保、有异味、易开裂、易老化、难清洁，寿命短；过去颇受青睐的壁纸，色彩固定无法更改，存在有接缝、易霉变、易卷边、易起皮、易污损、易发黄，容易产生粉尘等无法消除的先天缺陷。此外，传统涂料、壁纸单调而固有的色彩与形式，也无法满足消费者的个性化需求。毫无疑问，在手绘既环保健康，又富于立体表现力、丰富的图形想象力、高雅精美的新一代墙画艺术面前，传统涂料、壁纸败局已定，颓势难返。

4.手绘墙的保养

一般室内墙画无须太多保护，只要没有灰尘、水分（一点点水不要紧）、油烟、或故意的擦刮都不会有事，保质 8 年不是问题。室外墙画都有保护胶剂或清漆，也不用担心。

5.服务分析

要使顾客满意，必须做好销售服务一体化工作，全方位的让顾客满意。向顾客提供单一的服务项目，只能吸引顾客于一时，但要想真正抓住顾客的心，并对产品有较高忠诚度，必须依靠健全、良好的一体化服务策略。服务一体化包括售前、售中和售后的服务工作，它们相互联系，相互作用，从纵向上看，是关系到产品一生的服务；从横向上看，是多种服务项目、服务方式的综合。我们的口号是：一个坚持，一个承诺-品质 品质是最好的推销员。售前服务

1.做好手绘的市场调查。

2.对手绘产品的精心设计，做好产品宣传工作，制作画册可供顾客购买。

3.帮助顾客认识自身需要、唤起需要、激发兴趣、产生购买欲望。

售中服务

1.在产品销售过程中为顾客提供的热情服务。(如在销售过程中面带微笑热情地为顾客介绍产品风格，产品的类型，)

2.耐心地帮助顾客

挑选商品，解答顾客提出的问题。3.对顾客始终要保持良好的服务态度 售后服务

1.建立客户信息档案

2.定期前去墙面维护

3.产品因非正常使用或其他人为因素造成的产品损坏等质量问题，公司不提供维护

第三部分：竞争的优势与劣势

1、具有较明显的专业优势。

我们要找的成员都毕业于全国各大高校艺术学院美术类或设计类专业，具备扎实的专业基础、绘画功底、创新思维能力和多年墙绘实践经验。相比，目前大多数市场上基本无成熟的且具有影响力的墙体彩绘品牌公司；加之，大多在该行业从事人员主要以流动艺人为主，既没有形成规模，也缺乏专业化、系统化的管理，更谈不上品牌优势。

2、是低耗能无污染，可持续发展的一种循环产业。

我们主要以绘画艺术技法、创新思维和电脑技术为依托，不像其他行业主要以消耗能源或原材料为基础，可以说是一种新兴的朝阳产业。

3、完善的服务模式 相对来说，大多数市场在彩绘方面没有形成完善的服务措施和管理

系统，相对而言，我们具有较强的后期服务措施和管理措施，并签订 10 年保修协议。

4、作为一种文化创意产业，对地域文化的弘扬和宣传起到一定的作用。

当一面带有彩绘图案的墙体呈现在观者面前，能给人留下深刻的印象。同时，它承载着一定的地域文化，本身就是对地区文化宣传的最好表现方式，也是对城市本身人文的一种反映。

5、对传统彩绘技术进行了全面的革新。

相比较传统的彩绘技术引入了电脑技术（CAD 绘图），改变了原始的徒手工艺打型，改进了颜料配置方式和工序，提高了效率，缩短了施工工期，保证画面质量，延长了画面附着时间。

6、发展空间较大，符合时尚潮流。

既不受材料和环境的限制，又能体现一定的文化品位和精神追求，符合人们追求趋向，有较好的发展前景。

7、加入“售前服务”模式，更好满足客户需求。

8、较同类市场而言，更具有价格竞争力

目前市面上常见的墙面彩绘类型共分三类，分别为：贴纸墙面彩绘、模板墙面彩绘、纯手工墙面彩绘。贴纸墙面彩绘流程：用刻字机

在即时贴上雕刻出图案的单色图案贴纸，贴于墙面。优点：批量生产，不需专业人员施工，价格便宜

劣势：图案模板统一固定，易和家装风格脱节造成和家装的不协调感。粘贴在墙面上，易于脱落、发黄、翘边，破坏墙面整体感觉。模板墙面彩绘流程：可选择镂空好的现有图案，然后把模板放到墙上，上好颜色取掉模板即可。

优点：不需由专业人员施工，可动手DIY，价格适中

劣势：图案模板统一固定，做出的彩绘除颜色不同外容易重复。模板绘画所以只能有矢量风格，色调单一，绘画风格受很大局限。纯手工墙面彩绘流程：根据家的整体装修风格和家具搭配，量身定做适合屋内家具摆设和风格的墙面彩绘。同时方式灵活还可结合各种装饰方式。

优点：可根据室内的空间结构就势设计，掩饰房屋结构的不足美化空间,同时让墙面彩绘和屋内的家居设计融为一体,在绘画风格上不受任何限制。劣势：比其他墙面彩绘价格高

手绘墙画的三大流行风格在家居设计中，考虑手绘墙画的位置主要有

以下几种情况。一种是选择一面比较主要的墙面大面积绘制，这种手绘墙画是作为家里的主要装饰物面孔出现的，往往会给访客带来非常大的视觉冲击力，效果非常突出，印象深刻。另外一种是针对一些比较特殊的空间进行针对性绘制，比如阳光房可以在局部绘制与太阳、花鸟为主题的画，在楼梯间画棵大树等等。还有一种是属于“点睛”的类型，在家的装饰时，经常有一些拐角、角落位置不适合摆放

家具或者装饰品，这时候就可以用手绘墙画来丰富起来。此外，还有些专门针对家居、装饰品来画一些比较有创意性的画，比如在沙发后面画。墙画如何绘制于墙画绘制要比较高，过程较繁琐，一般绘墙画都由专装饰公司和专墙画师来完成目前市场上手

由求比手业业的。绘墙画的收费标准由于画师水平和收费标准不一，差距也很大，按面积收费。墙面彩绘应用。

下面从样式选着各种装饰方式的操作方法、日常维护、艺术美感、环保级别以及成本核算来具体分析。

墙绘是用颜料直接在墙面上绘制图案的装饰方式。彩绘的内容不受限制，而且艺术感很强，主题鲜明，很显眼，一目了然。很大气。不像壁纸那样千篇一律，单调乏味。墙绘操作过程比较繁琐，首先用铅笔打好底稿在上色，画笔要根据你画的内容多准备几只。墙绘是用丙烯颜料画上去的，样子比较多，基本你想要什么都可以画出来，效果也不错。同时方式灵活还可结合各种装饰方式。墙绘比墙纸和墙贴的比其他墙面彩绘价格高，是画上了就不容易再修改，如果颜料质量不好，还可能会掉色，一不小心被家里宝宝弄点脏东西，就没办法了，墙绘的最大缺点就是脏了之后太不容易清理。要更换就复杂了，需要把整个墙面重新粉刷。另外湿度大的空间，墙绘会返潮的，还可能会掉墙皮的。

第四部分 行业及市场状况

1 市场简介

墙体彩绘来源于古老的壁画艺术，结合了欧美的涂鸦，被众多前卫设计师带入了现代家居文化设计中，形成了独具一格的家居装修风格。大约在十四、五世纪初期时，伴随着宗教的发展，出现了在墙壁上绘制了各类宗教图案类的绘画方式，这种方式所绘制的图案一般都是宗教的题材，以装饰教堂等教会所属的建筑，从而增加建筑和环境的严肃和神圣性。在古埃及，艺术家会在墙壁和柱子上雕刻各种的花纹作为装饰，其中这些装饰很多是记录居所主人的生平，以及记录各种神话故事，为埃及最初的墙绘艺术。在中国的西藏，人们把佛祖绘制在墙上以及唐卡（一种以牛皮制作的装饰物）上。在各国家各宗教

中，都有在墙壁上雕刻，绘画的记录，这些记录着宗教和当时生活情况的壁画，便是现今的墙绘艺术品。上世纪 60 年代，美国的费城和宾夕法尼亚州出现涂鸦文化（graffiti，从简单地书写 tag 和门牌等字母与数字的组合，到上世纪 70 年代前期开始在字型、效果等的钻研，近 40 年的发展已经让涂鸦走出美国的墙角，成为全球性的艺术创作。当涂鸦风靡全球，成为一种时尚的时候，这股风潮开始席卷家居领域，比较常见有手绘的家具、瓷砖、饰品、布艺。现在墙绘开始在家居装饰中频频上演。现代生活中，我们越来越追求优雅的姿态和高尚的品位，我们呼唤自由不羁，彰显个性。墙绘让我们的墙面不再拘泥于某一种整体风格，它的表现方式多种多样。如今已经有更多的人接受这种艺术，甚至亲自动手，实现别具一格，个性十足的美好家园。墙体彩绘在中国年轻人家庭中特别受欢迎，其彰显个性、时尚、不乏创意的娱乐精神，一下就抓住了年轻人的心。以往街头涂鸦受到不少青年画师的喜爱，但往往对公共环境造成损害，因此街头涂鸦的发展在某种程度上受到限制。现在，这些涂鸦的爱好者可以找到一种随意发挥的空间了，就是在新农村彩绘中大显身手。

2 市场需求

提倡墙绘文化，弘扬乡村文明，建设魅力新城镇，打造地方新产业，墙绘，壁画，手绘墙，魅力农村墙绘，为政府，乡村文化墙做墙绘文化建设，以生态文明为主题展开的墙绘，新农村建设墙画，提供百姓的文化意识，传承我们中国的五千年历史文化，和当地特色文化墙绘墙画，一绘画的形式展示在各村围墙，街道围墙，公路两侧墙壁，时

刻展示我们地方特色发展，经济建设，农村的变化，计划生育，公益宣传等墙绘，墙画，手绘墙的方式表达。3 市场的文明发展

政府主导，特色鲜明。将制作文明墙作为加强农村精神文明建设的一项重要工作来抓，因地制宜，突出地域文化特色。严把选址关，将“文明墙”设置在人流量大的商贸区、交通要道、乡镇活动中心、风景区沿线村庄和工业集中区，做到与自然环境相融，成为企业形象、文明创建、公益广告等宣传的窗口和平台，营造了环境氛围。确保

“文明墙”内容及时更新，做到与时俱进。

多方参与，形成合力。“文明墙”制作经费，农村“文明墙”制作在政府主投入的基础上，积极引导和鼓励各方参与。按照“谁主管、谁制作、谁受益”原则，鼓励企业和各界支持，形成“文明墙”制作资金多元投入机制。

公开评比，健全长效。并结合创建竞赛，对“文明墙”进行量化考核，定期公开评比结果，推进“文明墙”制作制度化、规范化和常态化。“文明墙”制作完成后，由责任单位落实专人管理，定期巡查，确保“文明墙”长期有效。4 行业竞争

墙绘行业流行的今天，很多人加入此行业。尤其是在墙绘行业市场竞争激烈的城市，全国一级大城市像北京、上海、武汉、成都等地区都有很多墙绘公司、团体或个人。2013 年成都墙绘公司即达到了 40 多家。从市场竞争业务来源来说：有靠网络推广的、有和装饰公司业

务往来的、有熟人推荐方面的等。5 行业机遇

但作为墙绘行业和装饰工艺领域里的其他类别相比一新农村墙绘运用上则可以说是凤毛麟角。拥有广大的农村市场，政策上的支持使得公司在激烈的竞争中获得一席之地，渐渐发展用独特的服务吸引用户逐步发展和壮大自己。以提高市场占有率。

第五部分 融资说明

1、为保证项目实施，需要的资金是 50 万元，需投资方投入 20 万元，对外借贷 20 万元。如果有对外借贷，担保措施是什么？

(1)、本企业精准的产品

以特定的抵押品如专业人员手绘技术为担保的贷款，它们都是能够变现的资产，以此来申请抵押贷款。如果贷款到期时企业不能或不愿意偿还贷款，银行可以取消企业对抵押品的赎回权，并有权处理抵押品。抵押贷款有利于降低银行贷款的风险，可以提高贷款的安全性。

(2) 本企业的信用以及北华航天工业学院给予的信用担保 不以抵押品作为担保的贷款，即仅凭借款企业的信用或企业委托保证人的信用而发放的贷款。信用贷款通常仅由借款企业出具签字的文书，一

般只贷给信用优良的企业。因此，我们的企业可以申请让北华航天工业学院作为我们信用贷款的保证人，给我们带来所需的资金。

（3）、项目本身的吸引力

我们企业的产品——墙绘是国家大力支持的项目，也是属于发展潜力比较大，盈利效益具有前瞻性成果的项目。通过项目本身“新、强、优”的性能，吸引国家的政策性银行贷款，可以使银行参与到我们的经营管理中来，同时也保障了银行的利益。

2、请说明投入资金的用途和使用计划：（1）注册资金 10 万（3）前期运营成本 10 万（4）日常开销

人员经费 10 万、业务费 5 万、后勤支出 5 万（5）前期运营风险储备资金 10 万（6）其他 4 万 合计：50 万

3、拟向外来投资方出让多少权益？计算依据是什么？ 按公司股份额享有权益 外来投资方所享权益= 投资额/注册公司总额 $20/50=40\%$

第六部分：营销策略

一、计划概要

1、销售目标 10 万元；

2、改造地点 60 个；

3、公司在新农村改造市场有一定知名度。

二、营销状况

随着农村建设和人民生活水平的不断提高，另一方面是重经济轻文化现象普遍。在许多地方，对农村文化建设的经费投入明显不足、城乡差距日益拉大。不少地方领导只重视经济建设，对文化建设没有考虑或者考虑较少，导致了农村地区文化建设处于滞后状况。少有其他文化娱乐活动，有的地方也仅局限于在重大节日时搞些文化娱乐活动。农村文化建设与经济社会的协调发展不相适应，与农民群众的精神文化需求不相适应，究其原因，一方面是文化基础设施落后，

现有资源尚未得到有效利用，文化体制不顺、机制不活。加强农村文体设施建设。广大农民群众求知求乐的愿望更加强烈，只要加强农村文化阵地建设，把宣传文化阵地作为农村精神文明建设的基础来抓，才能不断满足农民的精神文化需求，因此，在农村开展文化墙绘具有

很大意义，且市场广阔。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入农村市场的墙绘都有一年的免费维护。市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入墙绘市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就可以挤进其他市场。北方市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在实施过程中必须要非常清楚我公司的优势，并加以发挥使之达到极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。营销策略

如果农村墙绘要快速增长，且还要取得竞争优势，最佳的选择必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着经济的不断快速发展，精神文化市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选择。围绕“目标集中”总体竞争战略我们可以采取的具体战术

策略包括：市场集中 策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将市场划分为以下四种：战略核心型市场——经济相对落后的乡村

重点发展型市场——经济发展较好的乡村 培育型市场——悠久历史文化的乡村等待开发型市场。

1、目标市场：遍地开花，城市郊外乡村和偏远乡村同时突破，重点发展行业样板工程,大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的墙绘能形成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。

3、价格策略：高品质，低价格，大空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较

高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有一定的能活性。

4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式： A.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议， B.采取寻找重要客户的办法，通过谈判将个乡村街道外墙到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟

上； C.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场； D.草签协议后，在我们的广告中就可以出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场； E.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的可以成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。市场上有推，拉的力量。要快速的生长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场和工程市场，力争在三个月内完成 4~5 项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念： A.开放心胸； B.战胜自我； C.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平；

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度；

(3) 以专业的精神来进行墙绘 :价值= 价格+ 技术支持+ 服务+ 品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和提供的支持等说明。

五、营销方案

- 1、公司应好好发展自身品牌，走品牌发展战略；
- 2、整合河北本地各种资源，建立完善的改造体制；
- 3、培养一批长期合作客户，建立良好的社会关系网；
- 4、建设一支优秀的工作团队；
- 5、选择一套适合公司的市场运作模式；
- 6、抓住公司墙绘的特点，寻找公司的卖点；

7、公司在河北宜采用直销和经销相结合的市场运作模式；直销做样板工程并带动经销网络的发展，经销做销量并作为公司利润增长点；

8、直销采用人员推广和部分媒体宣传相结合的方式拓展市场，针对产品，我们可以采用小区推广法和重点工程机项目样板工程说服法；

9、为了尽快进入市场和有利于公司的长期发展，应以河北为中心，向省内各大城市进军，其中以廊坊为核心，以地市为利润增长点；

10、河北的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营销触角一直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前河北的农村墙绘在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与农村改造长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

11、为了确保上述战术的实现，特别是为了加强渠道建设和管理，必须组建一支能征善战的农村墙绘队伍：确保墙绘队伍的相对稳定性和合理流动性，全年合格的工作人员不少于 10 人；务必做好招聘、培训工作；将试用表现良好的工作人员分派到各区担任地区主管；

12、加强销售队伍的管理：实行三 A 管理制度；采用竞争和激励因子；定期召开销售会议；树立长期发展思想，使用和培养相结合。

13、销售业绩：公司下达的年改造任务，根据市场具体情况进行分解。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种宣传活动，制定奖罚制度及激励方案。

14、工程商管理及关系维护：针对现有的工程商客户或将拓展的工程商进行有效管理及关系维护，对各个工程商客户建立客户档案，了解前期改造情况及后期效果，进行公司的企业文化传播。了解各工

程商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

15、品牌及产品推广：品牌及产品推广在定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。有可能的情况下与各个工程商联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

16、终端布置，渠道拓展：根据公司年改造目标，渠道网点普及会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合经销商的形象建设。

17、促销活动的策划与执行：根据市场情况和竞争对手的宣传促销活动，灵活策划一些宣传促销活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

18、团队建设、团队管理、团队培训

六、配备和预算

1、营销队伍：全年合格的工作人员不少于 10 人；

2、所有工作重心都向提高改造质量倾斜，要建立长期用人制度，并

确保营销人员的各项后勤工作按时按量到位。

4、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。全力打造快速反应的机制。

5、协调好代理商各环节的关系。根据技术与人员支持，全力以赴完成终端任务。

6、拓宽公司墙绘种类，增加利润点。

7、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

8、为加强机构的敏捷、迅速化，本公司将大幅委让权限，使人员得以果断速决，但不得对任何外来人员泄露公司价格等机密，在与客户交流中，如遇价格难以定决定时，须请示公司领导；

9、为达到责任目的及确定责任体制，公司可以贯彻重奖重罚政策。

第七部分：人事管理

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/648140021106007005>