

最新相机的活动策划方案(通用6篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

相机的活动策划方案篇一

一、活动目的：在开业当天对店面做热烈隆重的庆典式布置，并配合促销活动，达到汇聚人气，提高专卖店知名度和世纪阳光销量的目的。同时，进一步提高世纪阳光的品牌和品牌故事的知名度。

二、活动地点：世纪阳光太阳能专卖店

三、开业时间□20xx年xx月xx日

四、开业主题：热烈庆祝世纪阳光太阳能登陆蒙城市场

五、方案适用范围：蒙城县

六、活动对象：世纪阳光太阳能的消费群体、过往行人和嘉宾；

嘉宾邀请，是开业仪式活动工作中极其重要的一环，为了使活动充分发挥其轰动效应及舆论的积极作用，在邀请嘉宾上必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀有知名度人士出席，制造新闻效应，提前发出邀请函（根据实际情况邀请乡镇经销商为嘉宾）。

a□xxx公司领导：***

b□政府相关负责人：***

c□新闻记者：***

d□经销商代表：***

e□行业专家：刘孝明

七、宣传造势：各种宣传要先于开业前夕的10天安排到位，增加市民关注热点，形成开业前夕的气候。

1) 必须在当地建立电视宣传：20：00——22：00的黄金时段新闻类节目或连续剧加字幕滚动播出或点歌类节目的软文介绍。

2) 必须在县城和乡镇发放宣传单页：将世纪阳光太阳能撒钱的消息和超低价购物的消息传递到消费人群。

3) 必须在户外进行造势宣传：1) 选择人流量较多及商圈较集中地段，以专卖店位置为中心选定一条主要街道，人流量集中地段进行悬挂横幅。并将墙体喷绘选择合适的商场墙面及交汇地段装贴。

4) 必须车辆或三轮车进行沿街宣传将世纪阳光太阳能的活动时间和内容传递出去。

5) 必须将单页进行报纸夹带投放覆盖城区。

6) 必须在各大超市门前进行电影宣传活动

八、开业气氛营造

1、空中动力伞飞行（世纪阳光太阳能撒钱啦）

- 2、拱门6个
- 3、联系学校乐队（把握人数）
- 4、搭建舞台、联系演出公司。
- 5、花篮由代理商的朋友和乡镇客户准备
- 6、门口红地毯（印上开业主题）
- 7、易拉宝（现场人口一侧，玫瑰红背景为主，注明活动事项）
- 8、专卖店侧面或对面空位的大型布幔。
- 9、附近主要街道拉大型横幅。

九、开业形式

- 1、约20分钟乐队奏乐礼仪小姐引导乡镇代表进入现场
- 2、安排当地政府领导及公司领导讲话，开业剪彩。
- 3、现场互动游戏，有奖问答（如世纪阳光形象代言人是谁？广告播出段位的栏目等问题）由经销商提供奖品。

十、现场氛围营造：

- 1、收银台：可根据位置制定大小。
- 2、专卖店吊顶离地面一般2、8——3米的，易于悬挂小红包或红色饰品，或制作精美吊旗，烘托开业气氛，开业前几日也可在店堂内挂上彩带，洋溢喜庆的气氛。
- 3、摆放一些饰品，尽量制造节日的气氛，如中国节，门口处滑稽的玩具等，能引起过往人流的关注，一两个即可。

- 4、导购身披大红绶带，印上庆祝字样，可以更好地现场气氛。
- 5、现场可用夸张一点的文字及色彩，略偏向休闲的一种风格，如“庆开业，拿好礼”，“奖的就是现金”等美工字体。

八、活动内容（可供选择的几种类型）

1、吸引消费类

- 1) 凡当场购买世纪阳光太阳能人数达到10人，将可参加免费太阳能抽奖
- 2) 收银台处设一摸奖区，摸奖柜材料为透明有机玻璃，大小约为30x25x15cm□留一圆形开口，内装红包里面写着中奖号码。
- 3) 凡开业当日凭代金券不购物者也可直接到收银处领取对应的现金，一人限一张代金券。

以上活动在聚集一定人气后，可让行人有跟风的举动，甚至有一人带动多人的几何效应，即便是为中现金的形式而来，也能增加场面的火爆程度以及销售额，一举而多得。

2、营造气氛

- 1) 由代理商安排活动当天要有10人来购买太阳能达到先期引导作用
- 2) 开业期间凡购物后可每小时发放小礼品。
- 3) 利用活动现场的小朋友手持道旗进行沿街宣传。

一、魔术表演

活动目的：今年春晚，刘谦精彩的魔术表演让举国上下掀起了一阵魔术热！我们可借机趁热打铁，把产品和品牌诉求融

合到魔术里，既可以吸引人气，又可以达到宣传的效果。

二、合影送礼

让消费者在世纪阳光的幕景前进行留影，同时，照片现场打印，赠送一张照片给消费者做留念；并在后面打上世纪阳光的品牌故事。

活动目的：专卖店开业活动的目的，除了提高知名度和销量外，更要注重“世纪阳光”品牌的建设和品牌故事的传播。

三、促销连环计

通过促销连环计的设计，促使消费者完成以下转变过程：

去看看——想要买——一起买——买更多

1、报销车费（去看看）

活动目的：一个成功的开业活动最主要的就是有足够多的人参加，从而制造出一定的人气效应和轰动效应，世纪阳光专卖店附近人气不是很旺，为弥补这一缺陷，防止开业当天出现冷场，特设计这一促销活动。

2、现场演示（想要买）

所有参加活动的人都可以直观感受世纪阳光的现场演示。

活动目的：消费者的购买心理是一个复杂的过程：刺激（内外）产生需要—需要产生—购买动机—导致购买行为。现场演示通过刺激消费者的直观感觉，能有效促使其产生消费行为，并建立一定的信任度和忠诚度。

3、拼购优惠（一起买）

凡三个人起联合购买，则可集体享受8折优惠；

活动目的：有助于形成联动购买效应，进一步扩大销量。

一、开业庆典的前期工作

1、6月15日：市场部会同企划部将开业策划草案送公司审阅，就方案做出实际性的修改意见。

1、6月16日：市场部会同企划部与代理商双方召开会议，确定本次活动的形式、规模、大小、物料、人员安排，对项目日设置做出决定，并做出详细的方案。

二、制作、实施阶段工作安排

3、6月19日：企划部与代理商进行户外广告与宣传的落实工作

开始设计活动的宣传材料，并采购相关物料。

4、6月20日：企划部与代理商进行条幅和相关礼品的准备工作

5、6月20日：确定好到场嘉宾，工作人员安排和活动流程。

三、现场布置阶段工作安排

1、6月30日：开始现场的布置工作，应完成所有拱门、小气球、条幅、易拉宝、葡萄藤等的布置工作。

2、6月30日：完成花篮的布置，安装好音响，并调试好。

3、6月30日：傍晚5点，完成全部布置工作，并将各种活动物料准备好，搬到专卖店里，由公司与代理商共同全面检查验收。

四、活动实施阶段工作安排

1、7月1日：上午7：00工作人员、礼仪小姐、演员到达现场做准备工作，工作人员做好现场安全工作。礼仪小姐、演员准备完毕摄影师、音响师准备完毕。

2、上午7：10活动正式开始。乐队播放迎宾曲，礼仪小姐迎宾、为嘉宾配戴胸花。

五、仪式程序

上午7：15庆典正式开始。燃放礼炮。

7：20主持人宣布庆典正式开始，介绍嘉宾，读祝贺单位贺贺词。

7：25 主持人：邀请政府领导致辞。

7：30 主持人：邀请世纪阳光公司领导讲话。

7：35 主持人：请嘉宾代表讲话。

7：40 主持人：邀请经销商代表讲话。

7：45 主持人：宣布剪彩人员名单，礼仪小姐分别引导主礼嘉宾就位。

7：45主持人：宣布世纪阳光专卖店开业剪彩仪式开始，主礼嘉宾为庆典仪式剪彩。乐队奏乐。

8：00 主持人：促销活动开始……

8：30主持人：动力伞低空表演开始

一、主持人一名，负责活动现场的主持和协调；

二、歌手舞蹈魔术人员；

三、礼仪小姐6名，主要负责迎宾、剪彩、现场活动配合。

相机的活动策划方案篇二

为挖掘和培养家乡艺术人才，丰富百姓精神文化生活，给具有各种才艺的朋友提供一个展示魅力的舞台，吉安市幸福快车文化传播有限公司和吉安市音乐家协会全力打造的“****·我型我秀”20xx吉安魅力达人赛(万安赛区)即将拉开华彩帷幕，相信她的出现将如春天一声雷，让所有热爱生活的人感觉振奋人心、激情澎湃而趋之若鹜。以本次活动的广泛参与性和广告宣传度来预计，她无疑将成为广大百姓备受瞩目的一大文化盛事，对当地商家企业更不失为一次绝好的宣传造势机会，助您迅速提升公众品牌形象。有道是“文化搭台，经济唱戏”，本次活动的辐射涵盖面及其意义深远度，还完全取决于有志于推广咱们家乡文化的商家企业和仁人志士，“众人拾柴火焰高”，所以我们真诚希望社会各界对当地文化艺术事业发展贡献一份爱心和力量，积极参与到本次活动中来，我们也将不遗余力的为支持、赞助本次活动的企业商家通过各种传媒手段进行全方位广告宣传，共同实现文化与经济的双赢！

批准单位：中共吉安市委宣传部

主办单位：吉安市幸福快车文化传播有限公司

吉安市音乐家协会

协办单位：*****

1、主题：“****·我型我秀”20xx吉安魅力达人推广赛

2、参赛内容：各项艺术形式均可参赛

3、 报名要求：报名费30元，准备三个以上参赛节目，伴奏带自备。（备注：报名选手可获精美文化衫一件和企业优惠券会员卡一张，进入百强赛后全程摄像录制光盘）

4、 参赛对象：社会一切艺术爱好者

5、 报名地点：待定

6、 初选、复选地点：待定

7、 决赛地点：由冠各单位拟定

a□20xx年3月联系各大赞助商家、确定比赛地点

b□20xx年4月全方位发布大赛广告

c□20xx年5月启动初选赛

d□20xx年6月进入百强争夺赛

为将本次活动举办成20xx年万众瞩目的一次群众文艺盛会，我们将充分发挥各种宣传力量，利用一切媒体传播手段，对大赛及参赛选手进行全面包装宣传，同时巧妙植入活动赞助商的各种广告宣传，真正做到：观众有看头，商家有赚头，选手有劲头！

1、 吉安、万安电视台整版新闻播报，滚动飞播

2□pop海报、条幅、宣传单、大幅喷绘

3、 网络宣传

4、 (公文)宣传

活动总冠名单位享有20xx年吉安达人赛全程冠名权(如:****单位名称)我型我秀20xx吉安魅力达人推广赛赛;万安分赛区冠名费:人民币五万元整。

1) 成为活动独家冠名单位;

3) 可借助大赛相关宣传推广活动

4) 冠名单位可指定两人享受以下特殊礼遇:

a担任本次大赛组委会副总监,参与本次大赛的组织监督及相关活动

b担任本次大赛评委组副组长,负责比赛的公平、公正、公开的监督

c担任本次大赛重要颁奖嘉宾并发表重要致辞

5) 冠名单位可与组委会共同协商策划一次大型专题晚会

1) 大赛全程由遂川、万安电视台跟踪报道

2) 大赛所有报道有冠名企业名称形象

3) 发布的各种软文有冠名企业名称形象

1) 页 页 主持人现场频繁口述冠名单位名称

2) 舞美布景均出现冠名单位名称

3) 赛前广告可播放冠名单位广告

4) 冠名单位领导始终以贵宾身份出席,担任致辞和颁奖嘉宾或评委总监

注：以上仅为基本回报框架，最终方案将根据企业特点和赛事进程酌情而定

- 1、 全程参与本次活动的各种公关宣传活动及宣传品宣传
- 2、 可借助本次活动进行相关产品宣传推广活动
- 4、 协办单位负责人可享受以下特殊礼遇：
 - 1) 全程参与大赛各项公关宣传活动
 - 2) 活动现场出现协办单位宣传广担任嘉宾评委及颁奖嘉宾并安排致辞
- 5、 协办单位可与组委会磋商策划一次专题产品推广活动
- 6、 大赛所有内容出现协办单位名称形象

相机的活动策划方案篇三

由于今年天气的因素，夏季时间比往年提前，入秋以后天气也一直比较炎热，从终端消费上看，消费者在入秋后仍然以消费夏装为主，到目前为止除了秋前款已经销售一段时间外，其他的秋装才刚刚开始销售，十一之后很多地区的气候将会变冷，将进入卖冬装的季节，所以今年秋装的销售时间将比较短，对于销售非常不利，服装销售国庆节推广活动方案。为在十一期间促进秋装销售，配合市场部各项促销活动，制定此推广方案，以期在十一期间在终端营造出促销的氛围，为销售推波助澜。

秋收

语出《千字文》“寒来暑往，秋收冬藏”

1. 礼品一：衣架（见图）

以衣架作为本次促销赠品，主要目的是体现播牌人性化的一面，播牌设想周到，因为你新添了一些衣服，所以送你衣架，让你没有后顾之忧地可以去买自己的喜欢的衣服。另一个说辞就是：有了漂亮的衣服，你还要有漂亮的衣架才行。

2. 礼品二：围裙（见图）

本次推广主题为“秋收”，“收”其实包含收衣服和收礼品的含义，“秋收”的第一联想就是收获季节的劳动，但消费者均为都市女性，因为意义已经转换，但秋收时要用的围裙却仍有具有标志性，所以，为凸显“秋收”的主题概念，本次推广活动定制了一批围裙作为促销礼品。因为围裙是能够渗透到消费者生活里面去的生活用品，所以，对于品牌的长期推广具有一定的渗透性意义。

五、促销办法（详见十一活动通知）

六、主题海报

秋收

国庆·中秋快乐

七、橱窗布置：背景布前挂着许多衣架，衣架上挂着几件衣服。（见图）

八、店员着装：活动期间，店员均穿上围裙。（见图）

九、店铺整体氛围（见图）

相机的活动策划方案篇四

- 1、使学生明确推广普通话的重要性。
- 2、教育学生要积极主动地坚持讲普通话。
- 3、希望学生能互相督促、互相鼓励养成讲普通话的习惯，对不讲普通话的现象勇于指正。

以组为单位自己准备一个节目，内容要关于讲普通话的。

我国是多民族，多语言，多方言的人口大国，语言不通，方言隔阂阻碍着社会交际，现代化的经济，政治，文化等各项事业也难以顺利进行。因此推广普及全国通用的普通话，是建设社会主义现代化强国的一项基础性工程。如果你想与人交流，你应该说普通话；如果你走出广州，你要说普通话；如果你想做国际人，你必须学会说普通话！

在欢快的音乐中主持讲故事。

南方有一位商人在一次与北方商人的业务谈判中，对北方人说：“我们公司决定薄利多销。”北方人听不明白。因为语言不通而无法交流，无奈之下，因而，他失去了一次赚大钱的机会。

a□同学们，听了这个故事，你想到了什么？

b□为了大家都能听懂对方讲什么，我们都请讲普通话。

a□b□合）：《推广普通话，方便你我他》主题班会现在开始！

歌曲、舞蹈、诗歌朗诵

最爱喝的水呀 永远是黄河水

给咱一身太阳色 能把那雪融化

最爱吃的菜 是那小葱拌豆腐

一青二白 清清白白 做人不掺假

最爱穿的鞋是妈妈纳的千层底

站得稳 走得正 踏踏实实闯天下

最爱说的说 永远是中国话

字正腔圆 落地有声 说话最算话

最爱写的字 是先生教的方块字

横平竖直 堂堂正正 做人要像它

最爱做的事儿呀 是报答咱妈妈

走遍天涯 心不改 永远爱中华

说好普通话，方便你我他

说普通话，从我做起

说好普通话，朋友遍天下

我是中国娃，爱说普通话

谁能说准四十，十四，四十四，谁来试一试，

谁说十四是四十，就打谁十四，

谁说四十是细席，就打谁四十

扁担比板凳长，扁担要绑在板凳上，

板凳不让扁担绑在板凳上，

扁担偏要板凳让扁担绑在板凳上。

a□我们今天的活动场景真的令人留下深刻的印象！

b□是呀！推广普通话已经在我们心中生根、发芽！

a□其实，我们的课堂上，同学与老师的学习交流就是使用普通话。

b□那么，课下同学们之间的沟通也应使用普通话。

a□b□合）：下面请同学们以热烈的掌声请我们的班主任为我们的班会作小结！

今天的班会开得很成功！语言体现着一个国家的文化素质，作为新世纪的接班人，祖国的未来，民族的希望，我们更应该努力学好科学文化知识，学好我国的语言。如果你想与人交流，你应该说普通话；如果你走出广州，你要说普通话；如果你想做国际人，你必须学会说普通话！

为了自己的明天 从今天开始努力学习普通话！同学们，请讲普通话，让我们用心去感受祖国文化的独特魅力吧！

a□b□合）：今天的班会到此结束！（音乐起）

相机的活动策划方案篇五

现在市场情况如何?开展这次活动得目得是什么?我们是是处理积压库存?是提高销售数量?是打击竞争对手或者降低竞争对手对我们的压力?是因为公司又有某种新品上市?还是为了

进一步提升品牌认知度?只有目的明确，才能使活动进行的紧凑更有预期效果。

二、确定促销活动对象：

此次促销活动的目标客户群体，我们针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体?活动控制在什么范围内或者什么地域内?哪些人是促销得主要客户?哪些人是促销得次要客户?这些选择都会与我们最后活动的效果有直接关系，影响到我们最后销量是怎么样的。

三、促销活动的方法：

在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动方法

2、包装活动

降价?打折?礼券?赠品?抽奖?演示促销?服务促销?消费信用?还是其它的某种促销工具?选择什么样的促销方法，要考虑到促销活动的目的、行业内竞争的形势和行业内环境以及促销的预算费用并如何去分配各种资源。

在确定了方法之后要尽可能做的生活化艺术化，淡化促销的商业性，使活动更贴近消费者，更能去打动消费者。比如借一些慈善行动来实现我们的促销目的。

个人认为这一部分是整个促销活动策划方案的核心部分，应该要新要准要狠，使活动具有感染力与震撼力。

四、确定活动的方式：

这一部分主要是研究确定活动开展的具体方式。这时我们要考虑上各种社会关系以及方方面面。

1、确定伙伴：拉上政府做力量后盾，还是携手一些知名媒体造势，是厂家独自进行，还是和下面的代理商经销商联手？或是与业内其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，这样有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可以更多的整合资源，降低成本以及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激消费者的购买欲望。刺激程度越大，促进销售的反应也越大。因此必须要根据促销实践进行汇总分析和总结，并结合当前的客观市场环境确定适当的刺激程度和相应得费用投入。

相机的活动策划方案篇六

现在市场情况如何？开展这次活动得目得是什么？我们是是处理积压库存？是提高销售数量？是打击竞争对手或者降低竞争对手对我们的压力？是因为公司又有某种新品上市？还是为了进一步提升品牌认知度？只有目的明确，才能使活动进行的紧凑更有预期效果。

此次促销活动的目标客户群体，我们针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在什么范围内或者什么地域内？哪些人是促销得主要客户？哪些人是促销得次要客户？这些选择都会与我们最后活动的效果有直接关系，影响到我们最后销量是怎么样的。

在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动方法

2、包装活动

降价？打折？礼券？赠品？抽奖？演示促销？服务促销？消费信用？还是其它的某种促销工具？选择什么样的促销方法，要考虑到

促销活动的目的、行业内竞争的形势和行业内环境以及促销的预算费用并如何去分配各种资源。

在确定了方法之后要尽可能做的生活化艺术化，淡化促销的商业性，使活动更贴近消费者，更能去打动消费者。比如借一些慈善行动来实现我们的促销目的。

个人认为这一部分是整个促销活动策划方案的核心部分，应该要新要准要狠，使活动具有感染力与震撼力。

这一部分主要是研究确定活动开展的具体方式。这时我们要考虑上各种社会关系以及方方面面。

1、确定伙伴：拉上政府做力量后盾，还是携手一些知名媒体造势，是厂家独自进行，还是和下面的代理商经销商联手？或是与业内其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，这样有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可以更多的整合资源，降低成本以及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激消费者的购买欲望。刺激程度越大，促进销售的反应也越大。因此必须要根据促销实践进行汇总分析和总结，并结合当前的客观市场环境确定适当的刺激程度和相应得费用投入。