

2023年书店活动策划书(模板5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

书店活动策划书篇一

轮番上阵，忙得不亦乐乎。书店活动策划方案,活动策划不可缺少的一笔。

影响方案制定之六大因素

在制定活动推广方案时，书店策划人员需考虑以下几个方面的问

一、书店在举办活动时，考虑活动的最终目的应是首要问题，是要树立怎样的形象?还是在销售上得到怎样的一个提高?或者两者兼而有之。即活动策划方案必须围绕活动目标进行。

三、随后就要进行当前市场背景分析，即当前的营销环境到底是否适合举办活动，应举办怎样的活动?这包括宏观环境如经济形势、历史人文、法律法规、行业动态等;微观环境如供货商、市场容量、市场结构、各图书生命周期等。

四、而目标客户的需要也一样重要，如果举行此次活动，是不是目标客户所需要的，从目标客户的观点来看，它的价值是多少，而我们要付出多大的成本来实现这个价值。

六、此次活动有哪些资源可以整合?将涉及哪些责任部门，时间

和费用安排上是否有问题？

在策划书店活动方案时，企划人员一般应遵循以下原则：

一、统一性原则

即活动的主题、内容、形式、时间、环境等相统一。就主题、内容、形式而言，围绕主题去定内容和形式。比如，主题是严肃的，活动的内容、形式就不能过于活泼；而对于书店举办诸如促销、签售、抽奖甚至讲座和研讨会等主题活动时，其内容和形式就应是互动性的、活泼有趣的，需营造出一个热闹的活动现场。

二、量化、细化原则

三、可行性原则

在制定活动方案时，应确保方案得以顺利进行和推进，在时间上不能将活动战线拉得过长，否则活动容易虎头蛇尾；活动的规模要适中，应以具体活动、具体情况而定，必要时可将一个大活动分拆成几个可操作的小活动。方案不能过高，内容不能过大，形式不能过难。否则方案制定出来以后，会让人丧失信心。

四、针对性原则

活动方案的制定应要充分考虑活动主体，也即应根据对象特点，制定活动的主题、内容、形式等，这样制定出来的方案才能真正吸引目标对象参加，达到活动目的。

五、特色原则

举办活动贵在特色，因此制定活动方案应体现自身的特点，不能单纯模仿类似活动方案或雷同本单位其他组织、部门的

活动，更不能看竞争对手如何行事就一味跟进，否则就没有新鲜感。

六、计划原则

便于责任部门做好准备。

活动方案制定之六大步骤

一、活动市场调研

才能提高活动效果。

二、拟定活动提纲

此，活动方案已见雏形。

三、细化草案成型

但这活动提纲毕竟还不算上活动方案的推出，它还要书店策划人员在活动提纲的基础上进一步细化有关方案的事项，如活动的内容、项目不仅要详细研究，而且活动的具体形式、具体推进及制造高潮，调动哪些力量等应是重点研究的问题。而书店活动大多是与出版社共同举办的，更需要与出版社相关部门共同商讨以上细节，同时还要确定各自投入与产出的分配问题。细化所有细节后，书店策划人员还要对较详细的方案进行推演，以便写成一个可操作的成型方案。

四、报送相关部门

此后，应该将方案交各相关部门进行沟通，如通知采购部门既可了解货源情况也可加强组织货源，财务部门负责费用和结算，举办活动是否应增加收银人员，信息部门提前设置销售折扣等，如有名人签售或大型文艺活动等还要通报安全保卫部门，以便确保活动能安全如期举行。同时，这也是收集

各部门意见的途径之一。

五、执行活动方案

工作了。

六、反馈评估总结

活动举办后，应及时做好信息反馈的工作，收集活动参与者特别是读者对此次活动的真实评价，同时根据各业务部门在活动中表现及取得的成绩做出总结，知道哪些地方做得好，哪些地方还需要改进。

确的方法做事、借势做事。

好年”等。

2. 活动目的(why)□即活动要达到什么样的效果，是提高销售额

还是树立书店形象等。

3. 活动时间(when)□活动开始至活动结束的具体时间。

4. 活动地点(where)□活动举办的具体地点，应视活动规模大小、各项活动内容具体情况而定，可以是书店大厅、书店的某个楼层、书店的会议室，也可以是其他的某个地方。

5. 活动内容(what)□具体的活动事项。

6. 活动形式(how)□即各活动事项的表现形式。

人员。

8. 安全保卫：活动的安全保卫工作不容忽视，特别是大型活动或有名人、明星等到会时，要到_门进行申报，一般活动也应提醒书店保安部门加强活动现场的维护。

知读者。

10. 媒体计划：在何时邀请哪些媒体参加活动报道，报道将于何

时能发布。

11. 活动费用：即活动的各项费用明细，将费用的用途及其来源阐述清楚，一来可知哪些环节费用较高，哪些环节费用较低，二来也让领导审批时清楚经费走向，财务部门有所准备。

12. 补充说明：既可以是上述活动内容的注意事项、活动用品清单，也可是活动反馈总结的有关说明，还可以是诸如招商计划、前文提及合同文本、宣传用语、广播稿、新闻稿以及各类宣传品样本。

书店活动策划书篇二

我们的店铺名是“半日浮生”，这个名字取自“偷的浮生半日闲”，在现代社会，无论是上班的工作人员还是学生，每日都因各种各样的事情而忙碌，所以我认为人们需要书店来*息自己的浮躁的内心。

书店的地点是在学校内，类型主要以集消费，享受，收藏爱好，学术交流为一体的新式复合型书店。

（一）优势

1、价格便宜。首先因为学校支持同学创业，免去水电的费用，这使我们书店的成本比较低。还有我们一次进货多，在价格

上比较便宜。还有二手书籍的价格也很便宜。

2、没有店面租金成本。这个主要需要感谢学校的政策。

3、产品种类多样化。在书店中我们会出售一些文化创意产品和文化交流享受产品。

（二）劣势

1、管理经验少。管理者都是学生，从未管理过店面，所以我们缺乏一些管理的经验。

2、缺乏人气。因为学校只有图书馆和校外有一个书报亭，所以同学们对我的书店不是很熟，所以我的书店缺乏足够的人气。

3、地理位置差。学校将给我们的地段比较“偏僻”，它不是同学们每天的“必经之路”，就李嘉诚的“地段论”来说，这不是一个很好的地理选择。

（三）机会

1、旧书市场对学校的师生来说相对空白，经过培养和规范的市场必成为读书市场的竞争领域。

书店活动策划书篇三

目标客户，即面对的消费人群。比如：主要是中上层人士和*机关工作人员，但其中也有不少是私款消费，这要求酒店在提高档次的基础上必须兼顾那些私款消费者的个人利益。

1) 饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折（建议使用这种办法）或者直接降低价格的办法。

2) 针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。

4) 其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动，在节日的前后达到最低价（但要针对酒店的纯利润来制定）。

1) 制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可根据不同的节日赠送的菜品、点心、月饼等。

2) 可根据节日当天生日有效证明，享受特别优惠和免餐费活动，比如国庆日、中秋节、端午节、春节、元宵节、七夕节等。

3) 如果手机和固定电话号码尾号是该节日的月日日期，可凭借有效的证件在酒店聚餐可享受特惠折扣（根据酒店的实际情况决定）。建议给他们推荐节日套餐。

4) 由于餐厅没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。

书店活动策划书篇四

微信版本对企业微信公众*台群发信息进行了限制，每月只能群发一条信息，大大降低企业微信公众*台的营销价值，而且微信公众*台使用电脑操作，必须有专人和关注者进行互动，运营成本很高。而微生活会员卡营销效果尚不明朗，且收费高昂，不适合中小餐饮企业使用。但是微信用户数量大，使用频率高，是企业不能放弃的一个营销*台。因此我们选择使用个人微信账号做中小餐饮企业的营销。个人账号有查看附近的人，分享信息到朋友圈，手机操作便捷等多种优势，只要使用得当，能起到非常好的营销效果。

考虑到微信个人账号要使用到查看附近的人，即时沟通互动等操作，因此我们推荐由先锋互动提供营销方案，中小餐饮企业指定专人执行的策略做微信营销。

查看附近的人：主动加好友，附近的人主动关注zizi烤鱼。

线上推广：微博□qq□论坛等线上推广渠道发布微信二维码。

线下引导：店内物料二维码活动引导关注，传单二维码引导关注。

活动推广：朋友圈分享，好友推荐等。

二维码活动营销：物料上二维码活动引导关注实现口碑传播。

朋友圈营销：朋友圈内容发布，活动优惠信息发布。

朋友圈活动：推荐朋友关注微信赢奖品等。

注：朋友圈分享内容工作人员可关注微博，复制微博内容并发布到朋友圈。

- 1、每隔半小时查看一次附近的人，保证查看附近的人时能看到企业微信。
- 2、上班期间随时查看手机与好友互动，解答好友疑问。
- 3、发布朋友圈信息，信息复制微博内容简单修改，每天下午和晚上各发布一条。
- 4、变换签名信息，签名信息保证及时时候改成店内活动或微博及微信活动信息。

书店活动策划书篇五

以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，以《中小学图书室（室）规程》为依据，深刻认识新时期新阶段基础教育信息化建设和教育技术装备工作的重要性和新要求，学校图书室工作应适应当前信息飞速发展的时代，作为图书管理员更应提高自身的业务和管理水平，更好地为教育教学服务。

在新的一年里，必须加强学校图书管理工作，热情为师生服务，从而使图书室管理水平提高，进一步提高工作效率；充分利用好学校的图书资源，培训好一批小图书管理员，发挥他们的管理职能，加大图书的借阅与流通，使学校现有图书资源得以充分利用。同时根据有关规定，适时对图书进行补充更新，使图书室真正成为学校教学科研与学生课外阅读的重要基地。

- 1、积极参加上级组织的专业培训，不断提高自身的业务水平。
- 2、开学初做好图书室、学生阅览室开放前的准备工作，制定好班级借还书、阅览的轮流安排表，并发至各班级。图书室全天候开放。
- 3、整理暑假堆积的报刊杂志，发放到学生手中。
- 4、加强图书工作管理，在学生中培养一批新的图书管理员。
- 5、阅览室全天开架开放，每天做好报刊杂志的上架工作。学生订阅的报刊杂志做到及时准确地发放到学生手中。
- 6、学生人均每学期借书不少于4本。
- 7、学生进阅览室每周不少于一次。
- 8、为方便教师查阅资料，图书室全天开放。

9、图书室将组织学生开展主题读书活动和各种征文比赛。

10、图书室将配合学校开展教育教学活动，及时为师生提供所需材料。

11、做好新书介绍及旧书的剔旧修补工作。

12、做好期末催还书工作，进一步做好各种有关材料。