

2023年糖果营销策划方案 活动策划心得 体会(优质8篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

糖果营销策划方案篇一

一、活动名称：20__年11月11日阳光sun酒吧单身节策划书

(非常6+1等你加入)

二、活动背景：

(1)大学生们都知道光棍节，但却羞于过单身节或不知道怎样过。在大家的心中还没有树立起“我要过单身节”的这一意识，还没从内心里真正地解放出来，这也就成为了我们这次宣传的主攻点。

(2)酒吧节日当晚举行活动的质量问题也是大家所疑虑的。首先是参与此次活动的人是否都是比较优质的，其次是酒吧的消费是否让人汗颜。针对这两点我们就应该有适当的门禁政策，和易于让人接受的优惠活动。

三、活动目的、意义和目标

(1)本次活动的主要目的在于：让更多的人了解酒吧，打响酒吧的名气，为酒吧的品牌建设添砖加瓦。酒吧的品牌应当是制度与创新的融合，只有遵循每项制度，酒吧才能有序地运行，只有追求创新，酒吧才会越做越好。

(2)活动意义：达到双赢。更多的光棍在这里能度过一个开心的夜晚，酒吧获取应有的利益并增加了酒吧的知名度，也希望他们能体验到sun酒吧的文化。

(3)活动目标：打算“将单身进行到底”的人自信地喊出“我爱单身，单身贵族就是我”。想要“脱光”的人实现“光明之恋”。

四、活动活动时间、地点：

20__年11月11日在阳光sun酒吧

五、活动简要：

1、卖入场券(5元一张，6人及其以上团购可优惠。举行抽奖赢取门票活动，中奖率明着为11%，暗着为50%，主要是以送为主，以卖为辅)

2、精彩节目(也就是酒吧经常邀请多才多艺的人来表演的节目)

3、情歌对唱卡拉ok(在宣传的时候，将事先选好的6首歌曲公布出去，晚会当晚进行现场报名.每首歌曲报名的人限定为3对，每首歌曲将产生一对最佳组合，最终由这5对人进行最后的pk产生当晚的冠军。1对冠军将共同获得一张100元的带金券，其他4最佳组合将获得8折的优惠券)

4、浪漫挤球活动(一对男女可采用任意的方式将气球挤破，气球被挤破后会出现一张纸条，他们只要按纸条上说的做就行了，只要参与就可获得9折的优惠券。)

5、拼酒论英雄活动(酒吧免费提供比赛用的酒，实行一对一比拼，最后喝完的要给获胜的朋友送出两瓶啤酒。)

6、免费调酒(当晚配对成功的情侣和幸运顾客将有机会用酒吧免费提供的调酒器和酒来为彼此调酒。)

六、活动流程:

(一)前期准备:

1. 申请场地及搭台用具
2. 横幅申请及制作
3. 海报制作
4. 播音宣传

具体安排如下:

经费预算:

(二)活动中期

- 1、按号入座
- 2、精彩节目
3. 情歌对唱卡拉ok

a主持人宣读比赛规则和流程

b 让唱第一首歌曲的5对人依次上台，这一轮完结后，让在场的听众选出一对优胜者。以后5轮就参照第一轮的模式。

c让获胜者们去吧台领取战利品

4、浪漫挤球活动

5、拼酒论英雄活动

6、免费调酒

(三)活动后期

总结会议

具体安排如下：

糖果营销策划方案篇二

活动策划，首先应该明确做活动的目的，其次考虑活动内容。

往往同一目的的`活动效果差别很大，最常见的原因分为三种，

一：策划人；

二：活动经费；

三：活动执行。

在此需着重阐述“策划人”的区别。策划活动的人分为两种，一种我们且称为“赌侠”，他们满腹经纶，广告文案做得特别好，策划活动的手法为依靠媒体、广告前期疯狂炒作，并不重视活动的执行，这就好比赌博，赌中目的就达到了，甚至超出预期，反之失败。所以常常导致参与了活动的受众怨声载道。第二种人为“商人”，逻辑思维很强，对事物考虑得周全，不打没把握的仗，常用的策略为“两条腿走路”，非常重视活动执行，所以往往确定要做的活动，执行上十有八九是成功的，但不能大大超乎目标。简言之，一个玩“虚”，一个玩“实”。

综上所述，只有“赌侠”和“商人”联手才是最好的结果。一个擅长前期炒作，一个擅长活动执行，两者结合，不亦乐乎

乎。

好，新的问题出来了，做策划必须得有一个人牵头，“赌侠”或“商人”。往往两者的思维是对立的，所以极难碰撞在一起。在此，我个人认为不论什么活动，都应该以“商人”为首，“赌侠”领会思路后开展前期工作。因为任何活动只有在可行性较强的情况下才能执行，反之，受众怨声载道。

糖果营销策划方案篇三

活动策划，首先应该明确做活动的目的，其次考虑活动内容。

往往同一目的的活动效果差别很大，最常见的原因分为三种：

一、策划人；

二、活动经费；

三、活动执行。

在此需着重阐述“策划人”的区别。策划活动的人分为两种，一种我们且称为“赌侠”，他们满腹经纶，广告文案做得特别好，策划活动的手法为依靠媒体、广告前期疯狂炒作，并不重视活动的执行，这就好比赌博，赌中目的就达到了，甚至超出预期，反之失败。所以常常导致参与了活动的受众怨声载道。第二种人为“商人”，逻辑思维很强，对事物考虑得周全，不打没把握的仗，常用的策略为“两条腿走路”，非常重视活动执行，所以往往确定要做的活动，执行上十有八九是成功的，但不能大大超乎目标。简言之，一个玩“虚”，一个玩“实”。

综上所述，只有“赌侠”和“商人”联手才是最好的结果。一个擅长前期炒作，一个擅长活动执行，两者结合，不亦乐乎。

乎。

好，新的问题出来了，做策划必须得有一个人牵头，“赌侠”或“商人”。往往两者的思维是对立的，所以极难碰撞在一起。在此，我个人认为不论什么活动，都应该以“商人”为首，“赌侠”领会思路后开展前期工作。因为任何活动只有在可行性较强的情况下才能执行，反之，受众怨声载道。

糖果营销策划方案篇四

要成为一名合格的广告人，必须经过理论学习与长期的实践。曾经有人说过：实践是检验真理的唯一标准。作为一名广告专业的学生，我们要注重实践技能，因为广告业对于实践技能的要求不亚于其他行业。传统的纸上谈兵已经不能适应社会行业对于广告学学生的要求，因此学校给我们人文系06级广告班安排了一个星期的广告认识工作，这次认识工作对于从未正式接触广告设计与我收获颇丰。现就本次认识工作中的经历、内容、经验得失作简单的总结。

- 1、认识广告公司的运作流程，各个部门的职能以及工作分派，公司的管理方式做简单的了解、初步的认识为今后的专业知识学习打下一定的基础。
2. 达到认识企业、认识市场、认识新的学习方法这三方面的认识。
3. 从认识中树立自己的人生理想，为自己的道路作出规划

1、工作概述

20xx年8月27日，我和小组成员(李敏、刘芳)在联合广告公司进行了为期7天的广告认识工作。联合广告公司是一家小型的设计、制作、策划容为一体的广告公司，在该公司工作期间，

由于所学知识与实践的差距且我也未学过任何关于广告专业制作与设计的课程，所以我只能从事一些琐碎的日常事务，但公司的老师给了我很大的帮助和支持，给我留下深刻的印象。公司的前辈们认真、严谨的从业风格，亲切友善的待人待物，和谐友爱的工作氛围等给我留下很深的印象。

2、工作认识的经历、内容、成果、经验得失

在认识工作中，公司老师给我很多的动手实践的机会：在业务很忙的期

他不忘教我怎么去撕那些弄好的字帖，刚开始我还以为那是多么简单的工作，但做起来的时候发现自己却无从下手，还弄错了很多的地方。原来这种工作并不是那么简单，尽管看起来很简单但也需要更多的动手实践。在几天的工作中老师还教会了我如何去制作泡沫字，也给我介绍了那些制作的机器器材。

在老师的指导下，我和公司的职员共同完成了“白石江公园—鼎盛世家”的广告牌。其中的工作包括雕刻、喷漆等。工作不忙的时候，老师还演示了简单的photoshop给我看，但由于从未接触过，所以最终也是一知半解。老师还演示了最常见的图片处理给我看，但这些对于我来说都是陌生的，我只能做一些简单的制作工作。这使我认识到了技术与实践的重要性，也使我认识到了自己的喊多不足，这给了我以后的工作积累了十分丰富的经验。认识工作期间，我们还参观了白石江公园的房地产交易会，参观了那些作品。也看到了我们制作的广告牌也立在其中心里充满了成就感。参展的那些广告作品设计以及展厅设计真是精美绝伦、精彩纷呈给我留下深刻的印象。其中我看到了我们老师的作品，像汇宝集团的广告词“火热商机，谁来主宰”、东盛房地产的广告词“东风点三江，盛世房地产”都出于我们老师之手。那些小册子的制作，展厅的设计，颜色的搭配，精美的文案，应有尽有。这都是我学习的榜样，也使我更喜欢广告这个行业，对广告

行业有了更深更进一补的认识。

工作期间，让我认识到要做一名合格的广告人并不是那么容易。从事这一行业需要更多的智慧和头脑，必须掌握很多的专业知识和实际理论，要理论和实际相结合。在短暂的认识工作过程中，我深深的感受到自己所学知识的有限以及专业技能素质的薄弱。在面对一些设计与制作的工作时，无从下手茫然不知所措，这让我决心在以后的学习中努力提高个人知识技能、把理论和实际相联系字一起，力争做一名合格的广告人。

在为期7天的认识工作过程中中我基本掌握了广告制作的一些基本工作，会到了广告是既有创造性的工作。要做出精彩的作品，就必须有专业的知识和严谨认真的工作态度，知道了一丝不苟措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中应更加努力，让自己掌握好更多的专业知识，更好的运用广告这门科学。

这短暂的7天中，给我最的的感受和认识是：1、机会永远属于有准备的人，做任何时都要有耐心。2、掌握的理论知识与实际相结合。3、要多动手，多实践，积累更多的工作经验。

最后，我想借此机会，再一次向为我的工作提供帮助和指导的老师和同学以及在工作过程中帮助我的朋友致以衷心的感谢！

这次工作丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的工作是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的工作生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是友尚公司的同事和朋友们。

以上是我在工作过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

糖果营销策划方案篇五

时间飞逝，转眼2014年底已到，我于2014年9月1日来我院工作至今，已快四个月了，在这四个月的时间里，因工作需要，我曾经在个内科住院部、内科门诊、疼痛科、理疗科(综合治疗室)等处工作，现在为医院创二级医院准备相关资料，因为在不同的部门工作期间都有不同的心得体会。这是紧张而又充实的四个月时间，见证了我从无到有。对我来说是一个成长的过程。在医院所有人齐心协力，同心同德，克服了医院以前经济低迷的困难。医院领导为我们克服了所有困难，我们经受住了各种考验，现在的医院环境使我感到很欣慰。所以我很感谢医院领导及同事们，朋友们对我的信任，将我放在各个不同的重要的工作岗位上。虽然只是几个月的时间，我的经历和进步都历历在目，每一个进步都值得骄傲。正是因为有了一个好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。我看到了医院自建院发展至今，一直以现代医学等现代科学知识及手段来继承和发展中医药，达到中西医相互补充，取长补短，诊治疾病的医学模式。并将传统的中医中药的知识和方法与西医医药的知识和方法结合起来，在提高临床疗效的基础上把祖国医学和西方医学结合与临床实践中，达到医乃大道，古今贯通，中西汇参，祛病除苦的院训；以病人为中心，以信誉为根本，以技术为支撑，以质量为基础，以服务为亮点，以管理为保证的宗旨。看到内科住院病人不断增多，为满足患者的需求，还增

加了内科住院病区；医院也装上了电梯，也在各病区和医护办公室进行装修，面貌焕然一新，这是公司领导和院领导工作有方所取得的成绩，真是可喜可贺！

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这几个月的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，须知此事必躬行”。对我来说是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。就这几个月的工作我做一个简单的总结，汇报我在医院一年来取得的成绩以及自己的不足。

1、心态转变。在工作当中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在工作的四个月中，我每天都在脑子里梳理今天的工作，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，看似平常，但在无形中提高了做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，处处留心，待人接物，处事处人，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，

事情虽小，可过程至关重要。在医院有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮助。谦虚，没有私心，会让科室更和谐，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认识一些东西，简单的想到，只是为满足病人的要求，不重视质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的服务与被服务关系并不简单。保证必须满足的要求病人的要求同时还为医院更好的利益回报，信誉的回报，才是大道理。进入医院，我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。一定牢记不要犯错，任何错误都有可能造成经济损失，损害别人的利益。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀医生。

1、作为一名医务工作者应该要博学求精。在学科知识上要不断的提高水平，还要在其他方面有所涉及。这对我们自己在临床中也有帮助的。因此，要不断的提高自己各方面的知识水平。努力学习，结合医院评级为重点，把评级放在第一位，一切都评级为中心，做一切都为了评级，不断提高政治理论水平和业务素质，工作中的点点滴滴，使我越来越深刻地认识到在当今残酷的社会竞争中，知识更新的必要性，现实驱使着我，只有抓紧一切可以利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，终究要被现实所淘汰。努力学习本学科理论知识，学习各种法律、法规和党政政策，领会上级部门重大会议精神，在政治上、思想上始终同党同组织保持一致，保证在实践工作上不偏离正确的轨道。同时，在实践中不断总结经验教训并结合本职工作，我认真学习有关国家医疗卫生政策，医疗卫生理论及技能，不断武装自己的头脑。并根据工作中实际情况，努力用理论指导实践，以客观事实为依据，解决自己在工作中遇到的问题。希望将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

2、恪尽职守，踏实工作当我们步入神圣的医学学府的时候起，我就谨庄严宣誓过：“我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求。为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终生”。今天，我不断的努力着。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任，严格遵守职责，完成本职工作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，认认真真工作，才能完成好本职工作，做好我作为医务工作者的本职工作。不管是在任何时候，在哪个岗位工作，都要守住自己的职责，领导安排干啥就干啥，服从领导的工作安排；在诊疗过程中更不耽误病人治疗，不推诿病人，理智诊疗；平等待人，不欺贫爱富，关心，体贴，同情每一位就诊的患者；做到合理检查、合理治疗，合理收费。相关政策宣传及居民健康教育方面，认真学习省、市医保医疗政策及新型农村合作医疗政策与新型医疗诊疗制度，保证了我院日常工作学习开展。在日常的工作中注意搜集、汇总、反馈及时上报各医疗管理方面的意见和材料，为院领导班子更好地决策，并协助管理我院更好的工作。

3、三是要有强烈的事业心和进取心。一名员工只有心中时刻有强烈的事业心和进取心，才能长久的保持工作热情，激发强烈的责任心，真正把心放在工作上，把工作放在心上，全身心的投入到工作中。才能积极主动、满怀信心的工作，勇挑重担，敢于打硬仗，发现问题，改进方法，把看似平凡简单的工作做到极致、完美。感觉平时工作中一些经常困扰自己的心理问题一个个迎刃而解，心中豁然开朗。我们对工作的心态决定了工作对我们的回报。其实我们每个人从内心深处都期望自己的人生过的充实而有意义，但只有有了强烈的事业心和进取心，才有了把这种美好愿望转变为现实的强大动力。现在医院为我们每一个医务工作者提供了广阔的实现人生价值的舞台，我们作为一名员工，时刻都应该树立起强烈的事业心和进取心，满怀责任和信心，为实现自己的愿望

而努力奋斗!实践告诉我们:认真工作只能将工作做对,用心工作才能将工作做好。“认真”体现的是工作态度,是做好工作的前提和基础。而“用心”则是彰显的心智,不是简单的叠加和组合,是调动了一个员工的全智慧、潜能和能力基础上的主观能动性的拓展和张扬。把工作做细、做扎实,不为艰难所阻、不为视野所限,不达的不罢休,没有条件创造条件把一切工作做好、做到位,主动承担并乐于面对更重要、更具有挑战性的工作。

4、我要克服的是自己的不足。作为医务工作者首先要有诲人不倦的精神,才能很好的做到具有特色、有质量、能服务于人、有责任感,耐心接诊患者,以病人为中心,急病人所急,想病人所想的职业道德。

1、医疗文书(病历)书写不统一、不规范

在内科住院部工作期间,发现我院住院病人都是省、市医保住院病人居多,患者都是以中西医结合治疗的需求来就医,我院基本能满足患者的治疗需求。刚开始来院时,也发现一些住院部存在的缺欠与不足,在对住院病历的书写方面有不足之处就是,病历模板存在问题,住院医师都只会按模板进行书写,对排版没有进行改进,导致病历不统一、不规范的现象存在;病程记录太简单,如记流水账一般,反应不出上级医师查房的水平,也体现不出三级医师查房制度。医疗文书特别是病历书写的好坏可以体现住院医师的医疗水平,也是唯一对患者诊疗工程的证据与凭证,认真如实地书写医疗文书(病历)是每一位医护人员的职责之一。建议改进措施,必须按规定及医疗文书书写规范进行书写各项医疗文书,达到二级中西医结合医院要求;严格实施三级医师查房制度,上级医师指导下级医师进行患者的诊疗及医疗文书书写。

2、中医特色治疗力量薄弱

在理疗科工作期间,发现患者对中医特色治疗不认识,有患

者不愿意接受中医特色治疗的现象;也发现在患者的治疗中有住院病区及理疗脱节现象,达不到中西医结合的效果,建议院领导能根据我院的实际情况合理开展中医特色治疗项目,加大中医发展的步伐,达到中西医结合有实际内容。建议改进措施,加大综合治疗室在针灸、推拿、药棒等特色中医治疗的同时,建议在各病区也要把中医特色治疗开展起来;中医外治法在妇科、外科的应用。

以上是我来院的几个月的工作心得,在工作期间,因自己工作能力有限,还存在许多不足之处,我会在以后的工作中不断努力,踏实工作,不管以后领导让我在哪个岗位工作,我一定努力完成自己分内的工作任务。也望各位领导对我的工作进行监督,并提出宝贵意见和建议,以便在以后的工作中得到改进。

糖果营销策划方案篇六

经过两个星期的策划实习,我深深的感觉企业策划是提高市场占有率的有效行为,如果是一份创意突出,而且具有良好的可执行性和可操作性的企业策划案,无论对于企业的知名度,还是对于品牌的美誉度,都将起到积极的提高作用。

在策划过程中我体会到策划有:创意策划。出点子、拿主意,想出个好办法。公关策划。运筹、谋划一件事,从头到尾,做出方案,一步一步实施。市场策划。通过思想、运作,借助媒体、工具、关系,制造一种新事物,并且让之广泛流行。战略策划。通过长期调查研究,汇聚学、商、政界思想,进行预测、规划,制定方案,为重大事件提供全局性的情报咨询、信息总汇、决策方案和实施规划。谋略策划。为点子策划、公关策划、市场策划、战略策划等提供总体思路、运作方法、实施准则和操作手段。

要想写出一份出色的策划,对策划人在知识水平和工作能力上都有很高的要求:首先知识能力要求,企业策划人要具有

策划学、广告学、经济、文学、政治、思维学等方面的相关知识。对于各种情况和多种信息进行科学的分析和判断，对事物变化的趋势作出准确的评估。有远见卓识和创造力，敢于大胆提出具有构思严谨、设计别致、选择合理的企业策划。其次，实际能力要求。策划是一门科学，更是一种艰苦的具有创造性的思维活动和脑力劳动，所以企业策划人要具备较强的实际工作能力。

第一，掌握策划书的制作方法和写作技巧。能把策划书中封面、序文、宗旨、内容、预算、策划进度表，有关人员职务分配表，策划所需的物品及场地、策划的相关资料等内容统一结构起来。在策划书中不能透露企业策划的核心机密。

第二，全面掌握企业策划的基本程序和要求，能独立完成设定问题（课题）与目标、环境分析、组织实施、效果评价与反馈策划工作。在产品策划上，能从设想出发，经过评估、择优，再经不断考验、修改，最后获得有竞争力的新产品等等。

经过这段时间的学习，我深感做一个的企业策划人，要经过很大的努力，我也将在以后的学习和生活中不断去提升自己！

糖果营销策划方案篇七

三八妇女节是世界的传统节日，但是这似乎成了一种形式，孩子们就知道，3月8号是妇女的节日，送上一朵花就算是为妇女过了节了，这失去了妇女节的真正意义，因此，在三八妇女节到来之际，开展一些实在而有意义的活动，让学生真正的意识到妇女的伟大，为妇女骄傲，懂得去赞美女性。

一、了解妈妈、长辈对我的爱

2、和全家人一起看看小时候的照片，请爸爸妈妈讲讲“我”小时候的故事。

3、让孩子说说记忆中父母做出的最让自己感动的事情。

二、了解妈妈、长辈的艰辛

1、听妈妈讲我成长的故事

2、听妈妈讲她的工作、她的故事

三、我对妈妈、长辈的爱

1、想想我对妈妈、长辈做过些什么？

2、说说还有哪些方面做得不够，以后有什么打算？

四、真情回馈、温情行动

2、可敬的母亲，您上班辛苦了！让我为您洗洗脚，为您洗去一身的疲惫吧！

3、婆婆、外婆您们年事已高，但仍然无微不至的关心我，今天让我给您捶捶背吧！

5、给妈妈做一张画着自己小手的贺卡，悄悄地放在妈妈的枕头底下。

6、妈妈，这是我用真情酿成的美文，您感受到其中的甜蜜了吗？

7、妈妈、婆婆、外婆，我们很久没一起照全家福了，让我们开心的笑一笑吧！

8、今天让我给你们做一顿好吃的饭菜、洗一天衣服吧！

9、告诉妈妈、长辈们你很爱她们，你懂得她们的爱更会经常用行动回报她们的爱。

三八妇女节这天，你用真情、用行动在回报母亲、回报长辈，但真正的关爱并不只一天、一件事，而是每天坚持不懈地去做。让我们在接受爱的同时学会关爱，学会付出、学会回报，懂得孝敬、懂得体谅长辈的良苦用心，更懂得珍惜这难得的真情！

糖果营销策划方案篇八

经过两个星期的策划实习，我深深的感觉企业策划是提高市场占有率的有效行为，如果是一份创意突出，而且具有良好的可执行性和可操作性的企业策划案，无论对于企业的知名度，还是对于品牌的美誉度，都将起到积极的提高作用。

在策划过程中我体会到策划有：创意策划。出点子、拿主意，想出个好办法。公关策划。运筹、谋划一件事，从头到尾，做出方案，一步一步实施。市场策划。通过思想、运作，借助媒体、工具、关系，制造一种新事物，并且让之广泛流行。战略策划。通过长期调查研究，汇聚学、商、政界思想，进行预测、规划，制定方案，为重大事件提供全局性的情报咨询、信息总汇、决策方案和实施规划。谋略策划。为点子策划、公关策划、市场策划、战略策划等提供总体思路、运作方法、实施准则和操作手段。

要想写出一份出色的策划，对策划人在知识水平和工作能力上都有很高的要求：首先知识能力要求，企业策划人要具有策划学、广告学、经济、文学、政治、思维学等方面的相关知识。对于各种情况和多种信息进行科学的分析和判断，对事物变化的趋势作出准确的评估。有远见卓识和创造力，敢于大胆提出具有构思严谨、设计别致、选择合理的企业策划。其次，实际能力要求。策划是一门科学，更是一种艰苦的具有创造性的思维活动和脑力劳动，所以企业策划人要具备较强的实际工作能力。

第一，掌握策划书的制作方法和写作技巧。能把策划书中封

面、序文、宗旨、内容、预算、策划进度表，有关人员职务分配表，策划所需的物品及场地、策划的相关资料等内容统一结构起来。在策划书中不能透露企业策划的核心机密。

第二，全面掌握企业策划的基本程序和要求，能独立完成设定问题（课题）与目标、环境分析、组织实施、效果评价与反馈策划工作。在产品策划上，能从设想出发，经过评估、择优，再经不断考验、修改，最后获得有竞争力的新产品等等。

经过这段时间的学习，我深感做一个的企业策划人，要经过很大的努力，我也将在以后的学习和生活中不断去提升自己！