

营销活动方案格式及(通用10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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

营销活动方案格式及篇一

为了传播营销理念，丰富校园文化生活，加强学生营销策划制作能力，引导积极向上大学生生活，第二届校园市场营销大赛从20xx年x月x日开始，到20xx年x月x日落下帷幕。现就大赛的有关情况总结如下：

一、本次大赛的主题是“激昂青春，营销创业”，其目的是为广大学生提供一个进行实际商业运作的平台。借助这个平台，自己组建参赛团队，进行实际的销售策划、销售运作，克服实际营销过程中遇到的各种困难，锻炼营销策划能力和危机处理能力，培养分工协作和互助共进的团队意识。

二、在大赛宣传阶段，大赛组委会共接收到20个团队报名，在大赛初赛阶段共接收10份团队营销策划书，经过帅选，在复赛阶段有5支团队进行销售，最后5支团队进入了决赛，各团队展示自己才华，通过ppt展示和演讲。

三、经过初赛、复赛、决赛，最后决出一等奖是10社管301区队的诱货非凡团队，二等奖是10信管301区队的百变战士团队，三等奖是11经管301区队的团结就是力量团队。

四、大赛所得成绩：此次历时接近二个月的校园市场营销大赛，形式创新，内容积极，贴近学生生活，符合在校大学生对体验实际商业运作、提高社会实践能力的要求，在丰富同

学们课余生活的同时，更为同学们提供了一个实现自我、锻炼自我的机会，赢得了广大同学的认可和赞誉。

总的来说，湖南司法警官职业学院“第二届校园市场营销大赛”取得圆满成功，得到学院领导和老师的好评，我们表示衷心的感谢！

校园营销活动总结模板(二)

营销活动方案之格式及篇二

1、 分组：首先，老师对我们班 58 人做了分组，平均每 19 个人各负责一个通信、 分组：首先， 人做了分组， 运营商。这样，每个人就都有一个目标了。我正好属于联通组， 运营商。这样，每个人就都有一个目标了。我正好属于联通组， 所以要对联 通校园卡的各种套餐类型作一个详细的了解。

2、 小组讨论：分组完成之后，我们联通小组又连续召开了几次会议，研究部署、 小组讨论：分组完成之后，我们联通小组又连续召开了几次会议， 了一下活动时的具体工作，这样就基本上做到了到时每个人都有的放矢 基本上做到了到时每个人都有的放矢， 了一下活动时的具体工作，这样就基本上做到了到时每个人都有的放矢，不 会慌乱，遇到疑难问题要及时沟通及时处理， 会慌乱，遇到疑难问题要及时沟通及时处理， 要树立一个良好的联通校园卡 销售团队形象。

(二) 活动中的情况

在实际的营销实践活动中， 当 在实际的营销实践活动中， 践活动中 我们所遇到的情况是多样的也是极其复杂的， 我们所遇到的情况是多样的也是极其复杂的， 然其中既有乐趣的一面也有苦恼尴尬的一面。

因为我们没有学校发 放的正规的志愿者牌子， 放的正规的志愿者牌子，所以我们的活动遭到了校卫队的严密监视与部分新生 的抵制，这给我们的工作增加了不少的困难， 的抵制，这给我们的工作增加了不少的困难，但我们之前也开会讨论过了这些 情况，所以在当这些问题出现的时候也都得到了有效的解决， 情况，所以在当这些问题出现的时候也都得到了有效的解决，主要还是靠熟人 关系，在迎新中打开个通道。由于联通卡本身确实在价格上有着相当的优惠， 关系，在迎新中打开个通道。由于联通卡本身确实在价格上有着相当的优惠， 所以相当一部分新生对联通卡还是特别有好感的，所以相当一部分新生对联通卡还是特别有好感的，这也给我们的工作带来了一 定的便利。

在与大一新生的交流沟通中， 也让我们结识了一些新朋友，在与大一新生的交流沟通中， 也让我们结识了一些新朋友，也了解了一些大 一新生们的想法，他们想怎样度过自己的大学三年。

一新生们的想法，他们想怎样度过自己的大学三年。突然间又想到了自己入学 学长接我们的时刻，仿佛历历在目啊，而如今我们已大三了， 学长接我们的时刻，仿佛历历在目啊，而如今我们已大三了，即将离开这熟悉 的校园。

(三) 活动结束

整个活动过程 中优秀的地方与不足之处。总体来说，我们这组基本上完成了任务， 中优秀的地方与不足之处。总体来说，我们这组基本上完成了任务，每个人也 都是很努力的。

营销活动方案的格式及篇三

——一年协会与浙江东邦服饰合作，在金枫大酒店举办主题为“资助贫困大学生”东邦服饰的爱心义卖活动，当年毕业的学生60%的求知的西服全出自此次活动，所的款项上缴学生

处勤工俭学中心。

——一年上学期乐百氏公司联合举办了第二届脉动校园挑战赛”并取得圆满成功。

——一年我们协会代表财专参加“康师傅”杯湖南高校联盟营销大赛取的优异成绩。

——一年上学期积极响应参加湖南财专首届社团活动风采月,策划并组织了超级竞聘活动,在整个活动中产生了积极的影响,得到了学校师生的一致好评。

——一年月第五届校园文化艺术节活动之形象促销大赛由本协举办,打破了常规的室内舞台形式采用了室外舞台演出,加上一个星期的促销技能比拼,又一次将营销理论用于实践。

——一年月本协会与百事旗下七喜公司一起在学校宣传并举行七喜我拧你活动,受到了广大同学的好评,并赢得了学校的广泛关注.

——一年月本协会与凡尔服装公司合作举办了财专第一届针对应届毕业生的礼仪小姐比赛,为全校师生开展礼仪知识的培养,在校内掀起一股“礼仪风暴”。

——一年月本协会在社团风采月中为迎奥运开展的x—域杯“奥运主题系列赛”活动,通过活动,让学生们了解了“我们比我更重要”的团队精神,并进行了“同一个世界,同一个梦想”的大型签名活动,提前感受了奥运气息。

——一年月本协会与外语系合作举办了由恰恰食品公司赞助的“圣诞晚会”,也是一场我们感恩会员的晚会。我们坚持“会员第一”的宗旨。

——一年月,本协会在社团风采月中举行了“1+12”的素质拓展

活动，我们强调“我们比我更伟大”的团队精神。

我们紧紧围绕市场营销的特色，努力将我们的活动开展成不可替代的有自身特色的活动。此外，我们在活动中从到场不迟到这样的小事抓起，培育有市场营销协会特色的社团文化。

营销活动方案格式及篇四

利用端午节这个中国几千年来民俗节日，邀请国际友人及青少年共同参加，在更好地了解端午节习俗，感受端午节丰富的文化内涵的同时，向外籍嘉宾宣传酒店spa等项目，让参加的人员在浓浓的欢快氛围中体验我国的传统节日中蕴涵的深意。

二、活动地点

西餐厅及户外

三、活动对象

内部及外部大客户(约50人，20组家庭)

四、活动时间

五、价格标准

免费

六、场地分布图

略

七、活动安排

活动亮点：

1、带香囊虽是端午节的习俗之一，但本市区鲜为人知，可以作为一个亮点突出本次活动；

3、累计卡的运用，累计卡是由一张a4的pvc材质制作的卡片，上有公司logo及端午节活动照片，分成16小块，大小不一，拼成后是一张完整的图片，利用儿童贪玩、好奇心重的心理，达到酒店宣传、活动促销的目的，另外因为可长期保留还可作为一种宣传的手段。

4、活动延伸，五丝的习俗是在第一场大雨后扔于水流中，故在活动过后的第一个下雨日邀请当日参加人员前来一同将五丝放于气球内，并于工作人员将气球抛至湖中，后由其他工作人员拾起，后所有人员到西餐厅吃饭，并体验其他酒店项目。

优惠政策：

1、增值活动项目，凭活动入场券，在西餐厅或其他厅可享受特价亲子套餐__元，可享受亲子特价房__元，可享受餐厅__折优惠。

2、凡在活动期间凡参加__活动除享受__折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理spa卡可享受__折优惠，另赠送累计卡1张。

4、支付50元即可获得亲子游泳票一张，另赠送累计卡1张。

5、报名参加游泳班、购买游泳卡的客户除活动本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

6、购买旅游产品套餐的客户除产品本身享有的权益外，另赠

送累计卡2张。

7、奖项设置及奖品负责人：__

1、奖项设置

一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖

2、奖品：以客户体验产品及赞助商赞助的物品等

九、活动职责分工

略

十、活动预算

1、场地布置：__

2、食品预算：__

营销活动方案格式及篇五

为了使新会员进一步更深层次的了解营销协会，让新会员心里感觉到营销协会对其重视的程度，让他们充分感受到主人翁意识和负责任的态度。以及对营销协会充满信心，感觉到营销协会社团大家庭的温暖!经过我们第八届全体执委的一致决定，我协会在w109教室隆重举行了第九届新会员入会仪式。

时间：10月29日地点□w109

参加人数：80人

会员全部身穿校服，参加本次入会仪式。

新生代表发言，对协会的期盼和建议。

入会仪式在全体会员的努力下，圆满成功。

2、大河广场素质拓展：

今年十一月我协会联合口才协会，电子商务协会一起带领会员来到了大河广场进行素质拓展大型户外户外活动。在开心娱乐的活动中增加了会员之间的沟通，无形中培养了会员的团队协作能力，另外还拓展了会员的人脉，认识了更多的朋友，不仅愉悦了身心，还进一步的增进了会员之间的感情，使社团这个温暖的大家庭更加的温馨和谐！

时间□xx年11月6日

地点：郑州惠济区大河广场

参加人数：120人

素质拓展，学习团队精神！

心灵沟通活动，使大家更加了解彼此！

新会员，留影，纪念！

3、协会营销知识培训

为了参加即将到来的营销之星大赛，我协会于周五下午2点请来了人和新天地投资管理集团的总部培训师在中州大学多媒体教室给我们的会员讲解了关于销售、仓储以及管理的相关知识，使广大会员增加了见识，了解了专业知识。

地点：中州大学多媒体教室时间□xx年11月19日

参加人数：130人

4、营销之星大赛

1、在大学生创业园开园之际，河南商专营销协会、为“扩大郑州地一大道品牌知名度，培养创业英才，传播营销理念”，增加场内人气客流量，拟在11月份联办大型“营销之星大赛”，旨在通过本次公益赛事的开展，传播营销理念，加强大学生创业营销策划创作能力，引导积极向上的大学生生活和人生目标，参与并融入郑州地一大道创业园活动中来。

时间□xx年11月20日——21日

地点：火车站地一大道负二层t区

地一大道也有我们的身影！

我们的会员在配货，摆货！

与兄弟院校合作共赢！

我协会全体参赛人员与人和集团负责人合影留念。

5、社团杯篮球赛：

为了丰富同学们的课余生活，进一步推动体育活动开展，带动体育活动的风气，增强社团内部凝聚力，加强兄弟社团间的交流沟通，也给会员们展示自我的舞台，我协会联合立志创业协会在全校35个兄弟社团的支持旨和参与下一同举办了首届河南商专“社团杯”篮球赛。此次活动在加强社团交流，提高社团影响力方面做出了积极地贡献，并展示出新时代大学生的蓬勃朝气和竞技热情。

我协会作为首届的承办方，在组织、策划、以及活动实施过

程中受到了兄弟协会的一致好评，并得到了团委老师的大力支持。

6、平安夜平安果营销：

营销协会作为我校唯一的专业性营销社团组织，在圣诞节平安夜来临之际，充分把握好时机，经过认真的校园调查和统计，并和校外大学生创业就业实践平台合作，策划并实施了本年度平安夜平安果的营销活动。

此次活动我协会共卖出平安果300多个，总销售额700多元，在12月24号晚上短短的两个小时销售中，共卖出平安果113个，共计300多元。

广大会员积极性很高，短短的一天内，为协会创收200多元利润，受到了会员以及同学的赞扬。

营销活动方案之格式及篇六

一、时间选定(时机很重要)

a□调查周边商圈或工厂集体休假时间(建议礼拜天)

b□查看天气预报，排除糟糕天气

二、人员分工

a□设定一个活动指挥

b□成立一个小组：

c□广告，宣传，培训，招促，等分工进行

三、分析市场(重点)

a□活动主题设计关联附近整个市场，了解对手的活动主题，找一个创新独家的活动主题

b□调查附近竞争对手的畅销机型，杀低价钱，设计出多款差异化机型，调高卖价：

c□礼品采购，也需要差异化，建议分层次采购，重点礼品，催单礼品，活动派送小礼品

四、活动主题设计(联合厂家办露演)

1、找合作伙伴，降低活动成本

2、设计突出主题：例如

(独家震撼送大礼，手机不要钱，免费送)

五、提前设计活动模拟图

1、进行场地考察，利用好所有广告位置

2、进行构想，设计动线，进行简单的图画模拟设计

六、广告设计，物料准备

1、广告设计，建议主题要突出，内容不要太复杂

2、节日物料，帐篷，拱门，等节日物料准备到位

七、设计激励政策

1、店总任务达标奖励

2、个人目标奖励

3、目标机型奖励

八、礼品采购

1、主要礼品(节日主题礼品，具有超强吸引力的礼品)

2、催单礼品(普通礼品，在销售过程中起到再次赠送的催单作用)

3、活动小礼品(舞台派送，进店免费送，起到吸引人气作用)

营销活动方案格式及篇七

为了传播营销理念，丰富校园文化生活，加强学生营销策划制作能力，引导积极向上大学生生活，第二届校园市场营销大赛从20xx年x月x日开始，到20xx年x月x日落下帷幕。现就大赛的有关情况总结如下：

一、本次大赛的主题是“激昂青春，营销创业”，其目的是为广大学生提供一个进行实际商业运作的平台。借助这个平台，自己组建参赛团队，进行实际的销售策划、销售运作，克服实际营销过程中遇到的各种困难，锻炼营销策划能力和危机处理能力，培养分工协作和互助共进的团队意识。

二、在大赛宣传阶段，大赛组委会共接收到20个团队报名，在大赛初赛阶段共接收10份团队营销策划书，经过帅选，在复赛阶段有5支团队进行销售，最后5支团队进入了决赛，各团队展示自己才华，通过ppt展示和演讲。

三、经过初赛、复赛、决赛，最后决出一等奖是10社管301区队的诱货非凡团队，二等奖是10信管301区队的百变战士团队，三等奖是11经管301区队的团结就是力量团队。

四、大赛所得成绩：此次历时接近二个月的校园市场营销大赛，形式创新，内容积极，贴近学生生活，符合在校大学生对体验实际商业运作、提高社会实践能力的要求，在丰富同学们课余生活的同时，更为同学们提供了一个实现自我、锻炼自我的机会，赢得了广大同学的认可和赞誉。

总的来说，湖南司法警官职业学院“第二届校园市场营销大赛”取得圆满成功，得到学院领导和老师的好评，我们表示衷心的感谢！

一、活动简介

营销协会在学校团委、指导老师以及校学生会社团部、系团学会的大力支持和帮助下，又走过了不平凡的一段历程。协会本着：“聚营销精华，铸商界精英”的责任和服务理念，在给协会注入新的血液，完善协会内部结构的基础上，本年度一共策划并组织了新会员入会仪式、大河广场素质拓展、协会营销知识培训、营销之星大赛、社团杯篮球赛、平安夜平安果营销等七项组织活动，使很多同学结交了一大批有共同兴趣、共同理想的朋友，并且锻炼了自己的勇气，提高了自己的能力。

二、活动说明

1、营销协会入会仪式

为了使新会员进一步更深层次的了解营销协会，让新会员心里感觉到营销协会对其重视的程度，让他们充分感受到主人翁意识和负责任的态度。以及对营销协会充满信心，感觉到营销协会社团大家庭的温暖！经过我们第八届全体执委的一致决定，我协会在w109教室隆重举行了第九届新会员入会仪式。

时间：10月29日地点□w109

参加人数：80人

会员全部身穿校服，参加本次入会仪式。

新生代表发言，对协会的期盼和建议。

入会仪式在全体会员的努力下，圆满成功。

2、大河广场素质拓展：

今年十一月我协会联合口才协会，电子商务协会一起带领会员来到了大河广场进行素质拓展大型户外户外活动。在开心娱乐的活动中增加了会员之间的沟通，无形中培养了会员的团队协作能力，另外还拓展了会员的人脉，认识了更多的朋友，不仅愉悦了身心，还进一步的增进了会员之间的感情，使社团这个温暖的大家庭更加的温馨和谐！

时间□xx年11月6日

地点：郑州惠济区大河广场

参加人数：120人

素质拓展，学习团队精神！

心灵沟通活动，使大家更加了解彼此！

新会员，留影，纪念！

3、协会营销知识培训

为了参加即将到来的营销之星大赛，我协会于周五下午2点请来了人和新天地投资管理集团的总部培训师在中州大学多媒体教室给我们的会员讲解了关于销售、仓储以及管理的相关知识，使广大会员增加了见识，了解了专业知识。

地点：中州大学多媒体教室时间□xx年11月19日

参加人数：130人

一、活动背景及目的

1、背景：时值大一新生入学，而大三学生即将走入社会，入学的大一新生们肯、背景：时值大一新生入学，而大三学生即将走入社会走入社会，定需要校园卡，大三学生们体验进入社会的感受。

2、目的：丰富大三学生的市场营销知识，为营销专业的学生提供一个逼真的实、目的：丰富大三学生的市场营销知识，训环境，提高学生们的营销实践能力；同时也为大一的新生提供良好的办卡训环境，提高学生们的营销实践能力；同时也为大一的新生提供良好的办卡服务。

二、活动时间、地点

地点：马鞍山职业技术学院校园内

三、活动内容

大三学生针对大一学生的需要为他们提供不同套餐类型的联通校园卡，大三学生针对大一学生的需要为他们提供不同套餐类型的联通校园卡，为他们不同套餐类型的联通校园卡提供优质服务的同时献上最完美的微笑。

提供优质服务的同时献上最完美的微笑。

四、具体实施

(一)活动前的准备

1、分组：首先，老师对我们班58人做了分组，平均每19个人各负责一个通信、分组：首先，人做了分组，运营商。这样，每个人就都有一个目标了。我正好属于联通组，运营商。这样，每个人就都有一个目标了。我正好属于联通组，所以对联通校园卡的各种套餐类型作一个详细的了解。

2、小组讨论：分组完成之后，我们联通小组又连续召开了几次会议，研究部署、小组讨论：分组完成之后，我们联通小组又连续召开了几次会议，了一下活动时的具体工作，这样就基本上做到了到时每个人都有的放矢基本上做到了到时每个人都有的放矢，了一下活动时的具体工作，这样就基本上做到了到时每个人都有的放矢，不会慌乱，遇到疑难问题要及时沟通及时处理，会慌乱，遇到疑难问题要及时沟通及时处理，要树立一个良好的联通校园卡销售团队形象。

(二)活动中的情况

在实际的营销实践活动中，当在实际的营销实践活动中，践活动中我们所遇到的情况是多样的也是极其复杂的，我们所遇到的情况是多样的也是极其复杂的，然其中既有乐趣的一面也有苦恼尴尬的一面。

因为我们没有学校发放的正规的志愿者牌子，放的正规的志愿者牌子，所以我们的活动遭到了校卫队的严密监视与部分新生的抵制，这给我们的工作增加了不少的困难，的抵制，这给我们的工作增加了不少的困难，但我们之前也开会讨论过了这些情况，所以在当这些问题出现的时候也都得到了有效的解决，情况，所以在当这些问题出现的时候也都得到了有效的解决，主要还是靠熟人关系，在迎新中打开个通道。由于联通卡本身确实在价格上有着相当的优惠，关系，在迎新中打开个通道。由于联通卡本身确实在价格上有着相当的优惠，所以相当一部分新生对联通卡还是特别有好感的，所以相当一部分新生对联通卡还是特别有好感的，这也给我们的工作带来了一定的便利。

营销活动方案格式及篇八

作为贯穿于整个第三季度的营销活动，活动主要有两个目的，一是增加自订购收入，二是带动客户端的新增。下面将主要介绍此次活动的形式及活动利弊分析：

一、 增加自订购收入的活动形式

增加收入的活动形式主要分为两个部分：按照消费金额进行排名和订购抽奖。先谈下按照消费金额进行排名，为了拉动用户消费，活动设置为订购金额排名前十名的用户均可获得奖励，并且在活动页面标注了各个对应名词的奖励物品。因为技术平台限制，订购金额要等到第二天更新，（这其实是非常不好的，理想情况是实时，即使做不到实时也至少要每隔1个小时或者一段时间内更新排名情况）。用户订购平台内任意一本书籍均可参加活动，此处之所以不对书籍进行限制，因为从以往的用户订购情况进行分析，长尾理论在这里比较适用，即并不在top榜上的书籍占据了订购的大多数，这些书籍相当分散，因此活动给了用户选择书籍的自由权。活动期间内不断给排名前100的用户发送短信，提醒用户现在的订购金额及排名情况。

根据以前月份的订购情况，用户订购金额前十名基本在500元左右。活动结束后，排名第一的用户订购金额达到了2300元，前12名的用户分别订购超过了500元，前100名用户订购金额同比增长了70%。整体来说活动还是比较成功的，不过活动还存在一些问题：

3、 更新问题，前面说到排名是第二天更新，这是存在比较大的问题，不过也有个好处是最后一天用户不清楚自己的排名所以拼命订购，于是产生了这样的情况，第一名在最后一天冲到了2300元，第二名只有1300元。

说完了订购排名情况，再来提下订购抽奖活动。书籍订购形

式分为按章、按本、包月三种订购形式，活动采取只要是订购一次(无论采取哪种订购形式)即可获得一次抽奖机会，同时订购金额也可累加到排名奖中。之所以采取这种抽奖形式，即无论哪种订购都是一次抽奖机会，主要出于以下几个方面的考虑：

1、 比较受欢迎的书籍，平台内订购量大的书籍采取的都是按章订购计费方式；

2、 按章订购一本书单价最高0.12元，单本书籍订购基本在3元、5元居多，对用户来说单次花费较小的成本即可获得抽奖机会，提高了参加积极性。抽奖本身就是不能确定的活动，如果设定满多少元才能抽奖，用户可能会直接放弃。活动的目的也是拉动用户在日常订购需求之外再进行订购。

活动形式是周一到周五可以抽取10元的小额话费，周末可以抽取ipad□手机等大奖，用户的抽奖次数在整个活动期间内只要没使用都是有效的，可以选择在任意时间段内抽奖。活动大奖设在周末是出于周末订购金额一直高出工作日的考虑，大奖在周末，周末的空闲时间更可以促进订购、抽奖。

不过这个活动并不是特别成功，活动之前对单个用户获得奖品数量及每天最多送出的奖品都有限定，但是技术并没有添加这个限定，导致大量话费是活动开始几天之内即被抽完，不得不被动停止。

二、 带动客户端新增活动

带动客户端新增的活动形式比较简单，即新注册客户端的用户可以获得一次抽奖机会。这个活动并没有推广，只是在活动页面上放置，主要原因还是技术原因。理想情况是活动期间内用户通过活动页面注册了客户端，成功打开后客户端或活动wap页面应该有个提示，获得了抽奖机会可以抽奖。但是当时因为种种原因并没有实现，因此活动也没有宣传。

也许有人说客户端可以采取后台抽奖模式，但是如果后台抽奖用户不被卷入，自己不能参加，会被怀疑诸多猫腻，同时也会导致用户没有兴趣参加，可能你通知用户中奖了用户也会莫名其妙。所以我一贯的原则是：抽奖需要用户自己卷入进来。

活动总结是比较简单一些，活动页面的设计也同样是一个比较复杂的工作，因为是初次设计就不再谈了。活动下来的总体感想：

2、 事前了解清楚开发进度，时间安排，保证活动在你的时间内上线；

4、 活动idea是次要的，重要的是活动的细节，活动的执行力度，活动的宣传力度；

5、 活动不能为了kpi而kpi，先要满足用户的需求，才能完成你的kpi

营销活动方案格式及篇九

一、活动目的：

x提高楼盘品牌知名度和美誉度、扩大和加强品牌的影响力；

x树立品牌在客户心中的良好口碑；

x营造城南大盘、静谧公园式人居生活氛围；

x通过活动营造现场火爆销售气氛、提升人气、带动后续销售；

x达成效果：大气、隆重、热烈、喜庆。

二、核心思路：

在进入销售中心的道路前布置两个大型充气双龙拱门营造大气辉煌、热烈隆重的气势；从销售中心广场入口处到售楼中心门口用红地毯铺出一条迎宾大道；身穿中式礼服的礼仪小姐在两旁迎宾；让所有到场的客户都能感受到开发商对客户贵宾般的接待；现场设置有冷餐区，冷餐区为到场客户免费提供精美的各式西点及饮料；小广场搭设大型航空架篷作为客户区，航空架篷用浅蓝色纱幔装饰，到场客户在等候抽号选房的同时可欣赏到精彩的节目表演及品尝精美的美食。

嘉宾宣布活动开始时主舞台边电子礼炮与舞台主题背板上彩色烟雾同时打起，同时邀请专

业动力滑翔伞(可在动力伞后挂上有祝贺开盘等字样的条幅及彩色烟雾)在售楼部上空进行空中表演，把整个活动现场营出隆重热烈、大气恢宏的氛围，以此达到轰动效应；同时活动现场区杂技团精彩、刺激的高难度杂技、专业武术团体表演、中华礼仪服装秀、大型歌舞表演等精彩纷呈的节目给到场的客户视觉上的冲击以活跃现场的气氛。

三、活动主题：

四、活动时间：20__年07月05日(周日)上午09：00—12：00

五、活动地点：楼盘销售中心

六、参与人员：

七、现场布置：

2. 销售中心门前广场处搭建大型航空架篷作为客户区及冷餐区，客户在等候抽号选房时可品尝到精美的点心、饮料及欣赏舞台区精彩纷呈的节目表演，主舞台区搭设大型活动主题

背景板、专业音响，舞台边布置有电子礼炮及主题背景板上彩色烟雾，同时高空动力滑翔伞在空中造势，为活动现场营造出隆重热烈、大气恢宏的气氛。

八、活动内容：现场开盘抽号、互动游戏、购房大抽奖；专业团体武术表演；中华礼仪服装秀；高难度杂技；大型歌舞表演；高空动力滑翔伞等。

营销活动方案之格式及篇十

一个月的时间就这样不知不觉中过去了，没有做出业绩来个人也很惭愧，针对本月运作学校出现的问题作一下总结：

1、联系学校时尽量让校长给安排第二负责人接受物品，并简单和校长说明活动内容。

2、与校长沟通时言语一定要谨慎，送礼时要把握好，自己心里要明白送礼后能达到什么样效果，并且比较委婉地或校长配合的情况下直接向校长说明（如争取进班或开班主任会）。

3、能如愿进校宣传后，和第二负责人尽可能提出我们的活动的要求，当然不能强人所难。

4、与第二负责人沟通后，确定开班主任会会议的时间，并核定学校的规模，学生作息时间以及近期有无类似活动，以便心中有数。确定学校后期投礼情况。

5、学校运做完后，一定要注重与班主任的沟通，要先抓住对此活动感兴趣的老师，深入沟通下去，沟通上不要过于死板，灵活机动。

6□

7□

8、在开班主任会时要学会察言过一个观色，要点一定讲到位。和门卫要搞好关系，方便进出学校和后期收尾，适时投以小礼。在运作学校时有点急于求成，没能做精做细。做过的学校不出量挫伤个人的积极性，尤其是碧江中学，投入精力很大，失望也很大。碧江中学由于住校生太多导致了后期购机热情和购机氛围没能形成。