

# 2023年青协线上活动方案创意(优秀5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

## 青协线上活动方案创意篇一

活动目的应配合活动时间设定，以获得最佳传播效果。结合节日热点、社会热点是电商卖家经常使用的手段之一。

在每年年初，卖家都应该制定促销活动时间表。节日主要非3种类型，如下：

- 1、店铺纪念日（如店庆日、会员日、上新日等）
- 2、购物节（年货节）
- 3、节假日（春节）

## 青协线上活动方案创意篇二

为了营造浓厚的读书氛围，培养中学生爱读书、多读书、读好书、会读书的良好习惯，让学生从读书中汲取民族文化和世界文化精华，积累知识，丰富精神生活，提高全校学生阅读写作以及运用祖国语言能力，增强我校学生的文学素养和综合素质，为学生的终身发展奠定坚实基础，全面提升我县的教育教学质量。

自20xx年12月起启动，今后将持续开展，每年一期，每期举行一次“春蕾杯”读书活动大赛。

成立实验中学各级（按学年）读书活动领导小组，负责活动的组织、协调和管理工作。具体安排如下：

组长：学年主任

副组长：语文教师

成员：本学年学生

按照学段分初中、高中二部分，内容分必读书目和自选书目。各学年亦可在此基础上结合学校实际补充一些可读书目。

初一年级

必读书目：教材配套的《语文读本》 . . .

推荐书目：《初中生同步写作》、

《全国中学生优秀作文选》、

《古诗文诵读》 . . .

读书要求： . . . . .

初二年级：

必读书目：教材配套的《读本》 . . .

推荐书目：《初中生同步写作》 . . .

读书要求：

初三年级：

必读书目：教材配套的《读本》 . . .

推荐书目：《全国中学生优秀作文选》···

读书要求：

注：初中各年级根据本学年实际情况制定推荐书目。

培养学生广泛阅读兴趣，总阅读量不少于150万字，发展学生独立阅读能力，注重个性化阅读，能阅读论述类、实用类、文学类等多种问题，用普通话流畅朗读，学习鉴赏中外优秀作品，学会利用工具书收集处理信息。

高一年级

必读书目：配套《语文读本》、《论语》、《朱自清散文选》···

为保证活动实施的有序高效，应做到以下几个方面：

语文教师首先要勤于读书，在教师自身读好书、好读书的基础上，结合语文教学对学生做好读书方法的指导，使课外阅读成为课堂教学的拓展与延伸。语文教师及班主任要通过各种形式与家长建立联系，形成教育合力，保证学生有计划的进行课外阅读，营造良好的班级、家庭读书氛围，促进学生良好读书习惯的养成。

为了有效地开展好学生的读书活动，各学年积极组织学生开展形式多样、丰富多彩的读书实践活动，如：故事会、演讲比赛、调查报告、书签制作、手抄报、读书征文比赛、报刊剪辑、编辑班级或个人作品集等，各年级段还可根据学生的年龄特点举办“读书博览会”，以“名人名言”、“书海拾贝”、“我最喜欢的\_\_\_\_\_”、“好书推荐”等小板块，向同学们介绍自己看过的新书、好书，交流自己在读书活动中的心得体会，在全校形成良好的读书氛围，让学生在实践活动中体验读书的快乐和成功的喜悦。

各单位要帮助每个学生都建立一本“读书成长册”，将读书活动中读到的精彩片段、好词好句、名人名言、心得体会以及每学期制定的读书规划书，参加读书实践活动的作品，获奖情况等记录下来。学校定期组织全校师生参观、评比“读书成长册”。

20xx年3月学校组织开展读书成果评比活动。按年级段组织学生全员性参与，活动形式有读书征文大赛、读书知识竞赛、读书演讲比赛、读书朗诵比赛、读书笔记展评等五项。在4月底前将评比活动方案、过程性材料及五项竞赛结果装订成册上报学校团委，各学年在五项评比基础上可自主创新活动形式，确保活动开展灵活、务实、高效。

20xx年4月全校在各校读书成果评比的基础上，通过大赛展示全校学生读书活动成果。比赛项目为读书征文大赛、读书知识竞赛、读书演讲比赛、读书朗诵比赛、读书笔记展评。活动将评出先进个人和先进集体，颁发相应的证书和奖品。竞赛结果纳入对学年的教学质量考评和教师岗位考核。

### 青协线上活动方案创意篇三

活动方案一.可以拿出一部分产品来做促销，第1-3天优惠10%，第2-5天优惠15%，第5-7天优惠30%，这个优惠额度你可以自己定，也可以是送东西，有吸引力就行，尤其是最后一个阶段要有很强的爆炸性，但是需要注明数量有限先到先得，这样的广告打出去很有吸引力，而且客户看到后觉得数量有限，想等两天会担心卖完了一点优惠都拿不到，会着急出手，如果你觉得促销到一定阶段了就直接说优惠的数量已经卖完了，如果想优惠让业务员单独，也是可以吸引客户购买的。活动方面可以打个中国好声音的噱头，让客户参与活动唱歌，得分就是优惠金额，或者是飙高音都行，大家参与了可以吸引人气，也花不了多少钱。

我提供两点供你参考：（具体情况不是很了解，你自己调整）

1、团购形式，多买多折，多买多送！

2、签售形式，邀请公司领导(业务员也行)在活动当天开展特价签售。

\*不管你最终采用什么样的返利方式，基本的是让消费者乐于接受。

总之为三点：

1、恰当、到位的宣传。

2、热情周到的服务态度。

3、易于接受的活动内容。

## 青协线上活动方案创意篇四

微信的抽奖活动要成为其主打亮点，人都是好奇的心理，如果能在微信上面进行一系列的体验式抽奖，那么客户自然会非常乐意接受。目前我们的营销活动有三个：大转盘、刮刮卡、砸金蛋这三个活动的本质都是一样的，只是表现形式不一样而已。

每个活动均可在后台设置每一个奖项的中奖概率，比如把一等奖中奖概率设置为0%，每一个活动的触发机制都可以是任何一个关键字。比如要触发大转盘活动，可以给大转盘活动绑定关键词“港湾送礼”等，这些都可以在开启活动的时候来设置关键词的。建议三个活动换着进行，活动的频率在前期可能要高点，以后频率慢慢低点，前期主要是吸引消费者，积累人气。

第一期活动暂定为大转盘抽奖活动，大转盘在实际使用过程中是最受消费者青睐的。可以连续搞两期以上。

第一次活动的大奖可以定为ipad或者是类似的产品，要足够吸引眼球。二等奖奖项也可以设置得偏高，中奖概论也可以设置为0%四五等奖可以适当的偏少，五等奖可设置中奖概率为100%具体的设置要根据港湾的具体情况来实行。

## 青协线上活动方案创意篇五

### 1、产品现状

产品目前处于什么样的生命周期？是导入期、成长期、还是成熟期？这是因为不同产品生命周期的运营目标是不同的。

在产品导入期，让用户快速度过新手期，成功留下来是最重要的，而在成长期，关键则是促进用户的活跃和转化。

### 2、活动目的

活动目的要结合产品现状，做拉新？做促活？还是要做品牌曝光？

### 3、活动的目标

根据活动的目的，需要制定活动目标，活动目标怎么定呢？可以从两个角度去拆解，一是过往同类活动的数据，二是根据日活情况。总之活动目标要有理有据，不要拍脑袋。

### 4、活动的目标用户

目标用户是谁，他们有什么样的需求、有怎样的特征，包括年龄、职业等。

### 5、活动覆盖范围

活动覆盖的用户群是否足够大，是否能渗透到不同的用户圈

层？

## 6、市场热点

有没有可以结合的热点，如节假日，情人节，中秋节？有没有可以借势的热门事件？

## 7、活动的主题

拟定一个活动主题，主题是整个活动的主心骨，譬如小鸟微传单在女生节推出“少女节宝宝要包包”的活动，抓住了当下流行的“少女心”心理，迅速火爆朋友圈。

## 8、策划活动创意和玩法

活动的创意需要围绕着目标用户来策划，可以列出几个用户最关心的问题，再进行创意策划。

其次活动是什么样的形式，参与门槛如何、参与流程是否便捷？

## 9、活动的规则

活动的规则是否清晰，是否有漏洞？

## 10、活动时间

活动时间要结合用户的使用习惯，如果你的用户是学生，那么把大型活动放在周末或者假期的话，关注的人就更多。

## 11、如何提高参与度

用户是否能第一时间get到活动的价值，参与活动对于用户有什么好处？

## 12、活动传播性

好的活动能够让用户自发传播，通过二次传播，能够提升活动的曝光量，因此要思考如何才能促使用户转发？让用户转发的原因是什么，比如能够提供谈资、树立良好的个人形象、表达观点等。

## 13、活动的节奏

如何让用户持续打开活动页面？活动刚开始的两天，大量的用户涌进来，好不热闹，但是过了这几天的新鲜期，还有用户愿意参与吗？因此需要把握好活动的节奏，如果活动的时间跨度大，就一定要设置多个活动爆点。

## 14、活动成本

用户激励成本、活动推广成本等需要花费多少？可否置换资源，可否寻求赞助？

## 15、申请活动预算

活动预算是否合理？活动的roi是多少？如何向领导争取预算？

## 16、活动开发需求

是否需要开发活动页面，有哪些技术难点？

## 17、活动设计需求

活动的设计需求，一般包括活动页面设计、活动推广素材设计。

## 18、站内推广

有哪些站内推广资源可以利用？如何高效规划站内资源？



## 19、站外推广

有哪些站外资源、这些资源的转化率如何、这些站外资源需要付费吗？选择站外渠道时，最好选择用户群高度重合的平台合作。

## 20、活动方案

活动方案需要让上司、同事、合作伙伴能够理解你的活动，并愿意配合你。

## 21、页面开发需求

活动页面需有什么样的功能点、功能的逻辑是怎样的、页面的交互如何设计才够友好。

## 22、活动埋点

活动需要监测哪些数据，统计维度是什么，统计维度是指人们分析事物的角度。比如，分析活跃用户，可以从时间的维度，也可以从地域的维度去看，也可以时间、地域两个维度组合去分析。

## 23、活动立项会

需要通知哪些部门，哪些人员参与，由谁来主持会议，会后有没有通过邮件同步会议记录？邮件或者钉钉同步非常重要，避免后面有人推诿责任。

## 24、风险预估

梳理出可能会面临的风险，保证活动的顺利开展。

## 25、风险预案

针对于预估的风险，有没有对应的风险预案？

比如开发有可能会延期，是否需要争取更多的开发资源，或者延迟活动开始时间？

### 1、活动分工

活动有哪些工作、由谁负责？

### 2、部门协作

需要哪些部门参与协作，协作的流程是怎样的？

### 3、活动排期

活动各项工作完成时间？如什么时候评审活动方案、什么时候完成页面开发等。