

2023年活动策划方案案例(模板8篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

活动策划方案案例篇一

基于银行同业竞争激烈，中间业务收入在银行利润中占比日趋提高，为了保证我行利润在20xx年仍然处于地区领先地位，特此举办新年感恩客户答

：普及金融理财知识，让客户了解银行的理财产品，了解保险在人生中的重要性，让没有开办保险业务的网点实现银保业务零的突破；让客户在热烈的气氛中享受理财的乐趣。

长江宾馆会议厅

讲台上设投影，大厅上方悬挂《新年感恩客户答谢会》红色横幅，悬挂彩带彩条，以示喜庆欢乐气氛。

会场中，设置长桌，高背座椅，桌上放置矿泉水、会议流程及笔。

- 1、银行客户经理于20xx年1月20日下午2：30分到达宾馆迎接客户，安排座位，请客户按桌牌就座。
2. 活动期间，银行客户经理负责全程维护客户，并跟踪客户需求，保证活动充分有效。
3. 客户经理负责客户签到，填写抽奖单。

4. 购买国寿产品5万元以上的签单客户均有赠送(由保险公司提供)。

所有参会人员均有纪念品，由银行提供：一个包和一套健身用品50元，合计5000元。租用宾馆、客户奖品及饮料水果由保险公司提供，奖品为大小不同的四个档次的镀金财神组成。

- 1、会议开始：播放银行宣传片。10分钟
- 2、才艺展示：手语《感恩的心》，由银行人员提供。10分钟
3. 银行行长致答谢词。10分钟
4. 理财专家宣导《家庭理财规划方案》 30分钟
5. 签单礼品展示(专业礼仪有保险公司提供)10分钟
6. 签单绿色通道开通(20分钟)为现场签单客户发送礼品(由保险公司提供)
7. 现场第一次抽奖(三等奖三名，奖品由保险公司提供)10分钟
8. 现在第二次抽奖(二等奖二名，奖品由保险公司提供)5分钟
9. 现场第三次抽奖(一等奖一名，奖品由保险公司提供)5分钟
10. 给本次参会人员发放纪念品。10分钟

会议结束，整个会议用时大约2小时。

活动策划方案案例篇二

1. 一到四年级合唱比赛，五六年级朗诵比赛。

2. 以年级为单位组织比赛。

1. 各班准备一到两首曲目，时长5分钟左右。内容健康向上，富有童趣。

2. 各班合唱队由班主任负责组织排练，为了保证合唱比赛的演唱质量，请音乐老师协助班主任进行歌曲的训练。

3. 指挥一名，由本班学生担任。（朗诵除外）

4. 人数齐全，全员参与。

5. 年级提前准备好串词，并选好主持人加强训练。

6. 每个年级比赛前，请年级主任作简短的庆元旦致辞。

7. 请电教处负责摄像。

8. 比赛结束将结果及过程性资料报刘_主任。

1. 评分总分为100分，最低起评分为80分。

2. 评委由年级自行安排，各年级分别评选出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名。

活动策划方案案例篇三

10月17日，石玲去南郊公园踩点，了解了烧烤要注意的事项，并初步确定活动预算；

3、宣传组（进行整个活动的拍照、宣传工作）：徐莉萍、周立婷、谢丹，

4、后勤组（主要负责活动后的卫生扫尾工作）：邓海丽、张叶莹、江越、李文艳。

每组开始准备生火，洗菜，紧锣密鼓的展开烧烤。

本月班里有五位同学过生日，为他们准备了一个惊喜。待大家烧烤接近尾声时，由主持人石玲随机指出这几个同学进行惩罚，惩罚他们带上预先准备好的厨师帽，为全场的同学烧烤食物，同时其他同学要对他们进行赞美，以表祝福。然后，由生活委员吴凑平送上祝福卡片。

此次南郊公园的烧烤行取得了圆满的结束。同学们组织有序，热火朝天的达到了预期的效果，每个人都吃在其中，乐在其中。这与每个成员，每个小组的认真组织是分不开的，让大家觉得我们都是参与者，也就加强了归属感、存在感。同时，前期准备的工作也还存在一些不足，有些分工没有落到实处，以后也会加强这一点改善。大三了，大家聚到一起的机会也越来越少了，希望我们能多多组织一些集体的活动。

活动策划方案案例篇四

为了迎接“三八”国际妇女节的到来，培养同学们的动手能力和创造能力，展现我校大学生朝气蓬勃、自主创新的精神风貌。

2月11日—3月4日征收作品。以院系为单位将作品上交于校学生会办公室(同时受理个人上交作品)。截止日期为20xx年3月4日晚10点。

3月10日—3月12日作品评比，请评审老师进行评选。

3月14日在林荫道、美术系展厅(二选一)展示获奖作品，由观众当场评选出最受欢迎奖。

1、参赛作品必须是选手近期制作的纯手工艺制品。作品按类别分为：纸艺(折纸、剪纸)、编织、刺绣、布艺、泥塑(软陶)、木雕、模型、绘画以及其它手工艺制品。参赛作品须附带

名称、制作者姓名、院系、联系方式、所属类别以及100字以内的构想简介。

2、各院系参赛作品不少于5件。

3、如发现参赛作品是销售品，将取消其参赛资格，并给予批评通报。

本次大赛设置一等奖3名、二等奖6名、三等奖9名、优秀奖20名，最佳创意奖和最受欢迎奖各1名。要求作品思想健康、样式新颖；造型自然精美、富有创意；色彩丰富，搭配和谐；构想简介语言流畅、主题突出。

本规则具体事宜由校学生会女生部另行通知，大赛最终解释权归校学生会所有。

活动策划方案案例篇五

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”，并逐步发展成为零售企业的龙头老大。

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评，从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业，现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客，扩散商场知名度树立良好的企业形象。

2、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

优势：沃尔玛具有很强的规模效应，在一定程度上具有很大的竞争力，而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1、以成本为基础以同类产品价格作为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。

1□“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客

的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估。而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传。也分析了市场的状况。可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写。这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的。

一个企业要让自已的活动变得很成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有有力由此来获取更多的利润。并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自己只是从书本上来知道策划书要从这几方面来写但根本没有亲身写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书。而策划书对一个企业也是非常重要的企业活动的成功与否在于策划书写得好与否。

活动策划方案案例篇六

××活动策划书

主办单位：

负责单位：

目录：

1. 活动背景

2. 活动目的
3. 活动名称
4. 参与人员（参赛人员）或活动对象单位
5. 活动主题(一句简短的口号)
6. 活动内容（文字介绍有哪些内容）
7. 时间地点及具体流程安排（时间事件清单式的列清楚）

分标题有：

一、前期准备和时间推进表

二、活动开展（可以加入活动要求）

三、后期跟进

8. 活动开展预期效果

9. 可能遇到的问题及解决办法

10. 预计活动经费（或者所需物品统计）

11. 领导审批意见，包括一下两关

生科院院团委意见：

校团委意见：

12附则：联系单位，联系人，联系方式等

最后落款：生科院研究生团总支

20xx年 月 日

注：个小组讨论制定申请书的时候，可以根据各自的活动性质灵活完善以上模版。

活动策划方案案例篇七

西谚云：人类一思考，上帝就会笑。但如果人类不思考，不知上帝会是什么表情？

4月26日□x公司作为第一家合资保险公司迈出布局全国的步伐开始高调进入x市，为期17天的高空飞艇表演秀吸引了众多x市市民的眼球，实际上在之前的招聘会上□x市市民已经开始领略了国际保险业巨头的非常魅力，500多位老总级人物疯抢26名中层储备干部；“西点培训计划”、“寿险归划师”等全新的经营理念都让业界和市民震动，因此□x公司进入x市以其漂亮的先手给山城留下了良好而深刻的印象。

保险界一位资深人士在谈到打造保险企业核心价值链时说，第一环是展示企业形象魅力(ci□企业形象)；第二环是赢得广大顾客欢心(cs□顾客满意)；第三环是获得终身顾客价值(cl□顾客忠诚)。

作为服务于高端客户的x公司又怎样构造自己的核心价值链三环呢？21世纪是个变化和速度的社会，企业营销不仅要创新、更要有创意、更还要创酷，只有不断的为客户着想才能立足于竞争林立的保险界。

x公司进入x市近半年来发展怎么样，做了些什么应该是该企业的潜在顾客和媒体朋友所关心的，因此，深圳中影南方特别策划了本次这样一个公关活动，全面展示半年来x公司进入x市的风貌。

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

(一)、活动名称□x公司浓情中秋之夜

(二)、活动目的：

- 1、传播x公司企业和品牌实力及形象；
- 2、提升x公司核心价值魅力；
- 3、现场体验x公司国际背景和服务水准；

(三)、活动时间：9月17日晚(中秋周六前晚)

(四)、活动场所：长江豪华游轮

(五)、活动场景：长江、嘉陵江交汇处及附近水域

(六)、活动主题：畅游两江赏明月，中秋佳节寄真情

——x公司浓情中秋之夜

(七)、活动形式：自助冷餐会

(八)、活动内容：

1□x公司近期新闻通报

2、亚洲第一块飞艇广告牌赏析

4、两江风情、中秋明月赏

(九)、活动嘉宾：(由企业定向邀请200人)

1、活动时间分析：

我们选择中秋节这个中国人传统的节日结合了中国人的民族传统，这个节日表达的是中国人的家庭情节，合家团圆的美好愿望，而保险企业本身的服务就是针对家庭和亲人的保障，因此在理念上是一致的，在这个时候做活动更有强大的公益性，传达的是企业对目标受众一份浓浓的亲情，更利于感动目标受众，同时距x公司入渝近半年时间，企业更应该对自己的目标客户传达来自企业的关心和问候，并邀请自己的客户现场体验，保险企业经营的产品是无形的，实际是一种企业形象和消费信心，消费者切身体验到的是来自企业的服务，更需要的是在创新、创意和更酷的高度来构建自己的核心价值链，遗忘自己的客户终将被客户抛弃。所以我们认为在这个时间策划一系列的公关活动是非常符合企业实际现状的，更符合保险企业亲情营销原则。

同时我们给该活动较长的准备时间，为的是精心策划、执行到位，做好每一个细节，完全留给客户一个深刻的印象，保证活动的质量、充分传达x公司的企业形象。

2、活动地点分析：

明月几时有?把酒问青天。

不知天上宫阙、今夕是何年?

我欲乘风归去，惟恐琼楼玉宇，高处不胜寒。

起舞弄清影，何似在人间?

转朱阁，低绮户，照无眠。

不应有恨、何事长向别时圆？

人有悲欢离合，月有阴晴圆缺，此事古难全。

但愿人长久，千里共婵娟。

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

因此我们选择朝天门两江交汇处的水域，更能激发参与者的幽古之情，符合中秋明月的大背景，给与会者一次难忘的心灵震撼之旅，深深刻上中美大都会的企业印记。

3、活动形式分析：

本次活动为社会高端人群量身定做，深度把握目标客户的价值心理需求，整个活动是在轻松、自由的氛围中举行，背景音乐是高雅的民乐，场地是豪华的游艇上，满目尽是山城璀璨的夜景，满眼尽是可以相交的朋友，入耳尽是让人忘欲的高雅艺术，还有极新奇的事物，亚洲第一个动感、仿真造型的广告牌，并且还可近距离体验飞艇的飞行魅力，此情此景，真有不知今夕是何夕的感动！

我们设计的每一个活动都极具细节，体现一个国际大企业背景的实力，并且活动内容是充分的中国传统民族文化和艺术，表达的是企业完全本土化运作的企业理念，表明的是x公司服务于中国高端人群的企业宗旨和决心，体现出差异化的营销策略，区别于本土的保险企业，区格了竞争对手在高端价值人群的分食能力，是一种实力也是一种姿态、专心、专业，专注于目标客户的满意与忠诚，这样x公司的企业形象跃然纸

上，真正丰满和鲜活起来。

活动策划方案案例篇八

“唱响金秋，喜迎校庆”——主题迎新合唱比赛

策

划

书

宁夏师范学院 化学化工学院 20xx年9月7日

二、目录

这一部分应该要根据以后的内容来设置

三、 活动背景：

四、 活动目的、意义和目标：

五、资源需要：

列出所需人力资源，物力资源，包括使用的地方，如教室或使用活动中心都详细列出。可以列为已有资源和需要资源两部分。

六、活动开展：

作为策划的正文部分，表现方式要简洁明了，使人容易理解，但表述方面要力求详尽，写出每一点能设想到的东西，没有遗漏。在此部分中，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表等；对策划的各工作项目，应按照时间的先后顺

序排列，绘制实施时间表有助于方案核查。人员的组织配置、活动对象、相应权责及时间地点也应在这部分加以说明，执行的应变程序也应该在这部分加以考虑。

这里可以提供一些参考方面：会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、校园宣传、广告制作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、电子背景、灯光、音响、摄像、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调节、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮招待、后续联络等。请根据实情自行调节。

七、经费预算：

活动的各项费用在根据实际情况进行具体、周密的计算后，用清晰明了的形式列出。

八、活动中应注意的问题及细节：

内外环境的变化，不可避免的会给方案的执行带来一些不确定性

因素，因此，当环境变化时是否有应变措施，损失的概率是多少，造成的损失多大，应急措施等也应在策划中加以说明。

八、活动负责人及主要参与者：

注明组织者、参与者姓名、嘉宾、单位（如果是小组策划应注明小组名称、负责人）。

注意：

3、 如有附件可以附于策划书后面，也可单独装订；

4、 策划书需从纸张的长边装订；

5、一个大策划书，可以有若干子策划书。

字体要求

一级标题 宋体 小二 加粗

二级标题 宋体 四号 加粗

正文 宋体 四号 不加粗