# 方案模板策划范文5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-03-26

*我们的活动方案涵盖了商务会议、社交聚会和大型体育赛事等多种类型的活动，活动方案的合理设计是活动顺利进行的重要因素，下面是职场范文网小编为您分享的方案模板策划范文5篇，感谢您的参阅。方案模板策划范文篇1一、前奏国庆节促销是历来商家不会错过的拉*

我们的活动方案涵盖了商务会议、社交聚会和大型体育赛事等多种类型的活动，活动方案的合理设计是活动顺利进行的重要因素，下面是职场范文网小编为您分享的方案模板策划范文5篇，感谢您的参阅。

方案模板策划范文篇1

一、前奏

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。国庆节(10月1日)是新年前的一个最重大的节日，因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在国庆期间，限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高爱家各分店的市场占有率，增加---超市的美誉度。

二、活动主题：“喜迎国庆,欢度佳节”

四、活动目的：

-以“国庆节”为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度;

-借助“国庆节”等节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额;

-通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通;

-扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民，共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：顾客、供应商、员工。

六、活动广告语：

1)喜迎国庆，欢度佳节。

2)月圆中秋，情系---。

3)举国同庆,佳节大献礼。

4)中秋佳节，---浓您家乡情!

5)每逢佳节倍思亲，---为您送温情。

6)热烈庆祝中华人民共和国成立68周年!

7)爱是挚诚，家乃至亲。

8)品质、服务、物有所值!

七、活动布置与宣传

(一)场内外布置

1、场外：

1)巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为中秋节各项主题促销活动和全场月饼优惠大酬宾的信息;

2)展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客;

3)橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛;

4)派发印有“超市”的广告气球10000只，(主要是广场和小区以及店内悬挂)。

2、场内：

1)吊旗纸：设计制作以传统佳节“中秋节”及国庆节为主题的一款吊旗纸，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境;

2)牌楼：采购部联系供应商提供赞助中秋牌楼，置于月饼一条街，突出月饼区域特色布置;

3)收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛;

4)手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸;

5)全场悬挂纸红灯笼布置卖场，制作“月饼一条街”宣传牌，突显传统的特色，美化购物环境;

6)根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

(二)活动宣传

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间-月-日—-月--日、a4、4p彩色;

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出

“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

4、人员广告：所有人员必须充分了解此次开展的促销活动，做好每一位顾客的活动解释工作;

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

八、活动内容

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了四套方案来提高综合效应。具体方案如下：

(一)“欢庆国庆

购物抽大奖”

送金星

活动时间：20--年-月--日——--月-日

活动内容：为回报广大顾客朋友友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金星”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我商场送出的价值3000元的金星一个。

(二)买99元送30元现金券

活动时间：20--年-月--日——-月-日

活动内容：为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在---购买服装、鞋类商品满99元即可送面值30元现金券，满198元可面值60元现金券，多买多送，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购，现金券不可兑换现金。(注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售)。

(三)黄金周

旅游商品大展??

活动内容：活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。分部采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

(四)庆国庆日

活动时间：--月-日至--月-日

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活跃场内外气氛。

九、费用预算：

十、活动操作：

1)活动总负责：---

2)组成人员：各部门负责人。

3)相关部门工作人员作好协助工作，确保活动的顺利进行。

方案模板策划范文篇2

一、元宵节亲子灯笼制作活动

1、制作时间：即日起20xx年3月3日

提交时间：20xx年3月3日

2、作品要求：请您和宝贝共同商议制作主题、收集材料、共同制作完成一个成品不小于20xx厘米的作品，请在灯笼下面悬挂一张宝贝自制的名字卡，我们提倡废旧物品再利用，这样即体现幼儿保护环境、节约资源的良好意识和行为，又能展现每个亲子作品的丰富想象力和创造力!

二、元宵节猜灯谜活动

1、灯展地点：幼儿园门厅、走廊

2、猜谜时间：暂定3月4日(周三)或3月5日(周四)的下午，请家长陪同孩子共同参与。

三、元宵节包汤圆活动

1、活动时间：20xx年3月5日(周四)上午

2、活动地点：大一班教室

3、活动要求：请您为孩子准备以下任何一种食材做馅料：mm巧克力豆、彩虹糖、花生、葡萄干、瓜子仁、qq糖(少量即可)，今年我们将让孩子自己和面，体验实际操作的乐趣，请您为孩子准备一件护衣。

今年是宝贝们在幼儿园里度过的最后一个元宵节，我们一起幼儿园里做灯笼、赏花灯、猜灯谜、吃自己亲手包的汤圆，让孩子们亲身体验制作、参与的`成就感，更感受到来自亲情的温暖、节日的喜庆、民俗活动的魅力。让我们珍惜机会，体验亲子制作乐趣，多些鼓励、引导，让孩子全过程参与体验。家长朋友们请赶快行动起来吧，让我们在活动中一起见证孩子们的成长，共同分享活动的喜悦!相信在您的积极支持与配合下，愿本届元宵节活动圆满完成!

方案模板策划范文篇3

一、策划目的 / 概述。

企业开张伊始，尚无一套系统营销方略，因而需要根据市场特点策划出一套行销计划。

二、分析当前的营销环境状况。

(一)市场状况分析及市场前景预测

1.产品的市场性、现实市场及潜在市场状况。

2.市场成长状况，产品目前处于市场生命周期的哪一阶段上。对于不同市场阶段上的产品公司营销侧重点如何，相应营销策略效果怎样，需求变化对产品市场的影响。

3.消费者的接受性，这一内容需要策划者凭借已掌握的资料分析产品市场发展前景。

如中国台湾一品牌的漱口水《\"德恩耐\"行销与广告策划案》中策划者对德恩耐进入市场风险的分析，产品市场的判断颇为精彩。如对产品市场成长性分析中指出：

①以同类产品\"李施德林\"的良好业绩说明\"德\"进入市场风险小。

②另一同类产品\"速可净\"上市受普遍接受说明\"李施德林\"有缺陷。

③漱口水属家庭成员使用品，市场大。

④生活水平提高，中、上阶层增多，显示其将来市场成长。

(二)影响产品的不可控因素进行分析

如宏观环境、政治环境、居民经济条件，如消费者收入水平、消费结构的变化、消费心理等，对一些受科技发展影响较大的产品如：计算机、家用电器等产品的营销策划中还需要考虑技术发展趋势方向的影响。

三、swot分析。

营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

(一)优势

(二)劣势

一般营销中存在的具体问题/劣势，表现为多方面：

&bull;企业知名度不高，形象不佳影响产品销售。

&bull;产品质量不过关，功能不全，被消费者冷落。

&bull;产品包装太差，提不起消费者的购买兴趣。

&bull;产品价格定位不当。

&bull;销售渠道不畅，或渠道选择有误，使销售受阻。

&bull;促销方式不务，消费者不了解企业产品。

&bull;服务质量太差，令消费者不满。

&bull;售后保证缺乏，消费者购后顾虑多等都可以是营销中存在的问题。

从问题中找劣势予以克服，从优势中找机会，发掘其市场潜力。分析各目标市场或消费群特点进行市场细分，对不同的消费需求尽量予以满足，抓住主要消费群作为营销重点，找出与竞争对手差距，把握利用好市场机会。

(三)机会

(四)威胁

四、营销目标

营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为&times;&times;&times;万件，预计毛利&times;&times;&times;万元，市场占有率实现&times;&times;。

五、营销战略(具体行销方案)

(一)营销宗旨

一般企业可以注重这样几方面：

&bull;以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

&bull;以产品主要消费群体为产品的营销重点。

&bull;建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

(二)产品策略

通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。

1)产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2)产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3)产品品牌。要形成一定知名度，、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

4)产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

5)产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

(三)价格策略

这里只强调几个普遍性原则：

&bull;拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。

&bull;给予适当数量折扣，鼓励多购。

&bull;以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争力。若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

(四)销售渠道

产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策。

(五)促销策略

(人员推销、广告、营业推广、公共关系)

以广告宣传为例：

1.原则：

①服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公司形象。

②长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

③广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

④不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

2.实施步骤可按以下方式进行：

①策划期内前期推出产品形象广告。

②销后适时推出诚征代理商广告。

③节假日、重大活动前推出促销广告。

④把握时机进行公关活动，接触消费者。

⑤积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度。

(六)具体行动方案

根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。还要考虑费用支出，一切量力而行，尽量以较低费用取得良好效果为原则。尤其应该注意季节性产品淡、旺季营销侧重点，抓住旺季营销优势。

六、策划方案各项费用预算

这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。费用预算方法在此不再详谈，企业可凭借经验，具体分析制定。

七、方案总结(或方案调整)

总结

(或方案调整：这一部分是作为策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。)

方案模板策划范文篇4

一、年会主题：

\_\_有限公司\_\_年年终总结暨迎新年会

二、年会时间:

\_\_年1月\_\_日上午09点00分至18点00分

会议时间：09:10——11:10

午宴时间：12:00——14:00

迎新年会时间：14:00——18:00

三、年会地点

会议室地点：公司

午宴地点：\_\_

年会娱乐地点：\_\_ktv

四、年会参会人员

公司全体员工

五、年会流程与安排

本次年会的流程与安排包括以下两部分：

(一)年终总结会议

09:00—09:10全体参会人员准时到达公司参加会议。(组织签到)

09:10—09:25大会第一项：由总经理何雄先生主持(会议)，致开幕辞。

09:25—10:30大会进行第二项，各部门及各项目负责人分别做年终述职报告。10:30—11:10大会进行第三项，总经理做总结性发言。

11:10—14:00大会结束，员工散会休息，然后乘车到午宴地点就餐。14:00—18:00午宴结束，员工饭后稍做休息，到活动地点参加迎新会。

(二)午宴安排

12:00—12:10午宴正式开始：午宴主持人引导大家共同举杯并致辞。12:10—14:00用餐时段：

14:00—18:00娱乐时段：

18:00—20:00晚宴时段

(一)ktv时段:

游戏一：(猜成语)成语：(道具)：以准备好的成语名片

游戏规则：由\_\_组织提前将成语标签贴在ktv里面有，入场后由员工自行抽取一份标签。答对的就与机会抽取红包一个，答案不太符合奖励一杯酒或一杯水。

1、由主持人邀请总经理\_\_引领全体员工唱

2、公司总经理\_\_为大家献上一曲

游戏3：踩气球;(道具)：100个气球

游戏规则：分为两组，一组2-3个人，每个人球上绑8个气球，

主持人限定时间3分钟，互相踩对方队员腿上的气球，3分钟后，看哪个组队员总署气球省的多，就胜出。获胜者奖励抽取红包一次，反之奖励一杯酒或一杯水

游戏2：击鼓传花;用具：新年吉祥物

游戏规则：全体员工做成一排，其中一人新年吉祥物;另有一人背着大家或蒙眼击鼓(桌子、黑板或其他能发出声音的物体)，鼓响时众人开始依次传花，至鼓停止为止。此时花在谁手中(或其座位前)，谁就上台表演节目(有抽奖机会)或则奖励一杯酒(无抽奖机会)或一杯水(无抽奖机会);偶然如果花在两人手中，则两人可通过猜拳或其它方式决定胜负者。主持人带领全体员工一起合唱一首《明天会更好》幸运抽奖活动：用具：抽奖箱、红包有主持人带领相聚抽奖，红包里面奖励大小不一。

六、年会准备及相关注意事项

年会的通知与宣传：公司办公室于今天向机关各部门及各项目部发出书面的《关于\_\_年度年终总结表彰会议暨迎新会通知》，对本次年会活动进行公示和宣传，达到全员知悉。

物品的采购：抽奖礼品、红包礼品、笔、纸、抽奖箱。

现场拍照：提前安排好相关人员携带数码相机，做好大会及午宴活动现场的拍照工作。

方案模板策划范文篇5

一、活动背景

在双十一网上购物节活动前夕，商家可以参加淘金币、聚划算等活动以增加其品牌曝光率，提高品牌知名度，从而为双十一活动中的销售做铺垫。

二、活动时间与活动方式

活动时间：11月5日到11月11日

活动方式：

淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动

聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动

顾家商品a，原价\_\_\_，淘金币价格\_\_\_+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼物等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫

三、店铺活动

好评送消费券

收藏可获得双十一红包

关注有好礼

活动规则:

(1)使用消费券只能购买原价商品;

(2)聚划算商品不参加本双十一活动。

四、活动推广

直通车引流

店铺活动通告

宝贝描述通告

帮派社区宣传

旺旺签名活动预告

淘客联盟

五、活动跟进

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页。

客服：售前\_名+售后\_名+客审\_名(负责订单审核和打印) 确保电脑配置;确保公司网络;检查促销软件设置。快捷短语和自动 回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：确保库存准确，避免缺货。 准备好打印机及相关材料和打包用的材料。 准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

六、库存准备

(1)确定双十一活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%-60%所有产品在之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货。

(2)根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于 活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4)务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

七、人员准备

(1)对可能出现的双11订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排

(4)按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量

(5)物料要针对可能出现的最大流量和包裹数去计算

八、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货;

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次双十一活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com