# 现场体验服务的文案范文24篇

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2025-03-19

*现场体验服务的文案范文 第一篇一、组织机构1.领导小组组长：\_\_\_成员：\_\_\_2.工作小组组长：\_\_\_成员：\_\_\_二、实施过程1.班主任培训：召开班主任大会，培训社区服务活动的有关内容，安排工作。2.学生培训：班主任按培训内容向高一各班学生...*

**现场体验服务的文案范文 第一篇**

一、组织机构

1.领导小组

组长：\_\_\_

成员：\_\_\_

2.工作小组

组长：\_\_\_

成员：\_\_\_

二、实施过程

1.班主任培训：召开班主任大会，培训社区服务活动的有关内容，安排工作。

2.学生培训：班主任按培训内容向高一各班学生宣读社区服务活动方案的书写和实施要求。

3.学生准备：学生自愿组队，组长负责到班主任处领取有关材料，书写社区服务活动方案并填写《社区服务登记表》。

4.活动实施：学生在春节寒假期间进行活动实施，班主任或指导教师负责学生过程指导及安全。

5.开学后一周内上交完整活动方案和登记表到班主任处，班主任填写活动意见上交德育处;德育处填写学校意见并存档。

三、安排

时间：20\_\_\_春寒假期间;

时长：5天;

地点：学生所在社区和乡镇;

人员：小组形式(3-6人)或单独完成;

四、活动项目推荐：

拟定活动方案：由教师、学生、社区机构相关人士共同拟定计划，内容包括：服务(实践)活动主题，服务(实践)活动目标，服务(实践)活动的时间、地点及对象，执行步骤与进度，分工情况，经费预算，预期成果，评估方式，相关人员的责任规定及安全注意事项等其他附件。如有必要，学校还可制订书面的服务(实践)活动指南。

**现场体验服务的文案范文 第二篇**

广告标题：轻松实现人与电视的交流

广告正文：

电视动态广告，初步内容：演员神情非常无聊的看像电视，电视中正播放着无趣的节目，让观看的人(演员)非常不耐，演员四处乱看中看到不同与普通电视的遥控器，突然灵光一闪，拿起遥控器，直接通过遥控器点播的想看的节目，津津有味的看了起来。 液晶电视本身的画面，文字：和电视说个话，让电视不再无聊。

品牌标志画面(短，一闪而过，让人有印象就可以)。

广告口号：和电视说个话，让电视不再无聊

广告计划：

在不同时段投放两套不同的方案，务求能够触发到不同类型人的不同购买点。 初步方案：

第一套方案主要体现电视的大尺寸和高清晰，可以在午间和下午是投放，在这个时间看电视的往往追求生活质量的提高，表现在看电视上就是对电视的清晰度和尺寸更加在意，选择这个时间投放第一套方案，可以更多地吸引这类人的目光。

第二套方案：

主要表现电视自带机顶盒，可以轻松实现交互电视，可以在夜晚电视剧播放的时段投放，在这个时间看电视的人往往被电视节目非本人需要或者过多的广告而困扰，而单单购买电视就可以实现交互从而解决困扰，这无疑是有很大的吸引力的。

广告预测：

让目标购买者了解到这个产品的基本信息和最大亮点。初步预计让六成以上的目标消费者对产品产生兴趣和购买欲望。

二、便携式电动刮胡刀

产品——便携式电动刮胡刀

对象——白领，需要形象但工作忙碌者

优势——

1.方便：体积小巧，重量轻，方便携带;

2.可调功率：功率大小，刀片转速可调，降低刮胡后的不适感

3.高性能充电电池，可长时间使用

4.刀头设计巧妙，刮胡效率高，效果好

5.外观设计时尚

广告创意——

广告标题：从容面对一切挑战

广告正文：

1.片面广告：西装男子行色从从，却一脸从容，只因他把小巧的刮胡刀放进随身的包中

2.电视广告：一白领匆忙中冲如电梯，神态狼狈，胡子拉渣的，进入电梯后，男子从电梯墙壁反光中看到自己的形象不由眉头一皱，但随即又轻松一笑，接着从包中(或者口袋中，突出小巧方便)拿出电动刮胡刀，一翻整理之后，电梯门打开，一个精神抖擞，形象阳光的高级白领迈出电梯。

产品画面，文字：让你从容面对一切挑战

广告口号：让你从容面对一切挑战

广告计划，两方面：

第一是平面广告：

主要投放在户外和地铁中，这些地方往往是目标消费者经常经过的地方，容易引起他们的注意。

第二是电视广告：

主要在晚上7~9点投放，对于目标消费者来说，这段晚饭后的时间，往往是他们看电视放松的时候，这个时间投放容易进入他们的视线。

广告预测：

产品众多的优势通过广告让消费者知道并了解，让他们在需要购买同类产品是会首先想到这个产品。

**现场体验服务的文案范文 第三篇**

凯迪拉克汽车：

标题：出人头地的代价

中华汽车电视广告文案：

第一则

如果你问我，这世界上最重要的一部车是什么?那绝不是你在路上能看到的。

30年前，我5岁，那一夜，我发高烧，村里没有医院。爸爸背着我，走过山，越过水，从村里到医院。爸爸的汗水，湿遍了整个肩膀。我觉得，这世界上最重要的一部车是——爸爸的肩膀。

今天，我买了一部车，我第一个想说的是： “阿爸，我载你来走走，好吗?” 广告语：中华汽车，永远向爸爸的肩膀看齐。 本文来自织梦

第二则

印象中，爸爸的车子很多，大概七八十部吧。我爸爸没什么钱，他常说：“买不起真车，只好买假的。我这辈子只能玩这种车罗!”

经过多年努力，我告诉爸爸，从今天起，我们玩真的。爸爸看到车后，还是一样东摸摸、西摸摸，他居然对我说：“我这辈子只能玩假，你却买真的!”

爸，你养我这么多年不是假的，我一直想给你最真的。

广告语：中华汽车，真情上路。

上海桑塔纳20xx轿车报纸广告文案

标题：并非所有的人都能真

正懂得它所代表的含义

正文：面对火箭升空，人们更多地是陶醉于它那扶摇直上的雄姿、雷霆万钧的气势，只有少数人从火箭每一米的上升高度，来测量人类创造力的无限，感受科技进步的美妙。24小时之内，作为中德科技多年合作的辉煌结晶的另一种创造力与进步的代表。它就要出现在你的面前了，也许你已经焦急地等待了好几天，那么现在你真的可以暂时放下手边的事，平心静气，拭目以待——一个振奋人心的时刻，它的到来已经进入倒数记时了。

广告语：卓然出众，彰显尊荣。

德国轿车：

标题：妈妈，我不是故意的

内文：1994年10月15日，星期六，凌晨两点。

车子由高志勇驾着，他今年17岁，血气方刚。车上另有一名前座乘客及一名后座乘客，他们都是志勇常聚在一起玩乐的好朋友。

车子是志勇向妈妈借来的，妈妈从来都没拒绝过他，只是每一回总是再三嘱咐志勇得小心驾驶，毕竟志勇还是个“新手”。车子正朝往牛顿小贩中心，大伙肚子都饿急了，准备到那儿大吃一顿。一个左转来到杜尼安路时，意外发生了。

经过一轮猛烈的冲撞之后，车子惨不忍睹，在那一刹那之间，志勇以为一切都完了。

幸好，那是福士伟根是吉人天相也好，是大难不死也好，奇迹般地，志勇等三人皆平安无事，一毛无损。自行打开车门后，面面相觑，目瞪口呆。志勇这时最担心的是如何向妈妈交代。闯了大拐，妈妈一定不会原谅他，毕竟那是她心爱的车。

听妈妈怎么说“当志勇来电通知我时，知道孩子们都没事，也就放心了，以为只是小意外。后釆，看到心爱的车子时，我简直不敢相信自己的眼睛，我一点也不生气。谢谢福士伟根，救了孩子们一命。

福士伟根，安全上路生命可贵，岂可儿戏。德产福士伟根深明此理，因此在设计及制作每一部车子时皆以您的安全为首。超过30种不同的冲撞测试，以确保万无一失。车身结构的加强措施，前后左右的安全护撞区与防撞杆给予更大的保障，驾驶座安

NISSAN汽车系列广告文案的标题：

“这么大，小一点更好”——墨罕哈森 洗车工人

“这么多安全设备千嘛”——林源顺 源顺车厂

“它害得我很惨”——欧福美 福美加油站

“它令我很不舒服”——薛达盛 敌对车行

“太快了，我不喜欢”——叶小倩 87岁

高尔夫车平面广告文案：

广告语：世界经典两厢车

一汽：汽车价值的典范

标题：和我一样，贝尼觉得朋友越多越好

副标题：没错，高尔夫，很生活

正文：相信你也一定需要这样一部车

去记载生活中许多值得回味的细节

独具特色的第五门揭背设计

后备空间大有余地

真正符合你，宠物与欢乐，越多越有趣

原来，高尔夫可以很生活，生活可以很高尔夫

杰作天成，一见如故

高尔夫，经典名车

宝来汽车平面广告文案：

广告语：驾驶者之车

标题：奔跑，奔跑者之间的语言

正文：他，他们，

天生的运动者。

以奔跑为生以奔跑为乐，

以奔跑为表情以奔跑为语言，

以奔跑为态度以奔跑为价值。

不以物喜，不以己悲;

平凡态度，超越平凡。

宝来，超越平凡。

随文：略

帕拉丁平面广告文案：

广告语：超越未来

标题：纵情广阔天地 驾驭自由梦想

正文：无论喧嚣城市还是狂放山野

PALADIN一样从容疾驰

抛开身畔追随和羡慕的视野

任体内对自由的渴望

在驰骋中尽情宣泄

一往直前的不羁梦想

凝聚成内心澎湃的动力之源

开辟前方无限可能

纵横天地任由激情洋溢

随文：略

瑞典VOO汽车的报纸广告文案：

标题：放心—&mdash

沃尔沃汽车已来到中国

**现场体验服务的文案范文 第四篇**

>一、社区居委会的基本结构

根据我国居民委员会组织法规定，居民委员会由主任、副主任和委员共五至九人组成。居民委员会主任、副主任和委员，由本居住地区全体有选举权的居民或者由每户派代表选举产生；根据居民意见，也可以由每个居民小组选举代表二至三人选举产生。居民委员会每届任期三年，其成员可以连选连任。其中社区党支部是党在城市的基层组织，是居民区各类组织和各项工作的领导核心，也是做好街道、社区党建工作的基础。社区党支部宣传贯彻党的路线，方针、政策和国国家的法律、法规，执行上级党组织的决议、决定，支持和保证居委会依法履行职责。社区居民委员会是社区居民大会的办事机构，由社区居民大会或社区居民代表大会选举产生，每届任期三年。

>二、社区居委会的基本功能

（1）宣传宪法、法律、法规和国家的政策，维护居民的合法权益，教育居民履行依法应尽的义务，爱护公共财产，开展多种形式的社会主义精神文明建设活动；

（2）办理本居住地区居民的公共事务和公益事业；

（3）调解民间纠纷；

（4）协助维护社会治安；

（5）协助人民政府或者它的派出机关做好与居民利益有关的公共卫生、计划生育、优抚救济、青少年教育等项工作；

>二、龙家社区也针对本社区内部具体情况对居名作出了如下承诺

（1） 为社区居民最底保障服务，为残疾人提供服务

（2）为新市民提供多方面优质服务

（3）为育龄妇女优生优育指导，为行动不便老人上门服务

（4）为特困家庭提供关心服务，为待、下岗人员择业提供中介服务 ，为七十岁以上老人办理优待证，为青少年提供法律维权服务通过在居委会实践一周，我的确看到了居委会成员都履行了他们的职责，诚心诚意的为居民服务。龙家居委会下设有工作室、党员之家、文娱活动工作室等。

>四、为社区居委会服务

“把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。”通过这次社区服务劳动，我明白了许多道理。劳动中，我知道了自己许多不足之处。这次在居委会服务一天，我也通过一天的`实践，我发现居委会成员个个都很有责任感，做事情都很认真，每当有居名来居委会办事的时候，他们都很热情的接待和处理事情。

>五、为一步推进社区卫生服务的建议

要强化政府主导，落实保障措施。要充分发挥社区居委会、社区群众等多方面的民主监督作用，建立社区卫生信息公示和群众满意度评价制度。

>六、社会实践感悟

处和辛苦。现在看起来，我觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础。

在这次实践的过程中，我认真负责地做好居委会主任安排给我的事情，耐心的听居委会成员给我讲有关社区居委会以及社区卫生服务情况。 社区实践活动提高了我们的社会实践能力。引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会责任感和社会适应能力。在竞争如此激烈的今天，对于我们这些初生牛犊的学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今天，如何适应社会也是我们即将面临的困难。

原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实践的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇直前。人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。

高中生社会实践，有利于增长才干。坚持学习书本知识与投身社会实践的统一，走理论与实践相结合的道路，历来是青年锻炼成长的有效途径。社会实践是知识创新的源泉，是检验真理的标准。把学得的知识用于实践，在实践中继续学习提高，才能真正成为对社会有用的人才。

实践以充分证明，社会实践促进了大学生的全面发展。通过社会实践活动，我从与社区工作人员以及人民群众的广泛接触了解交流中受到真切的体验，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我的人生观价值观得到进一步的强化，提高了认识能力适应能力和创新能力。

**现场体验服务的文案范文 第五篇**

一、德芙巧克力的简介

德芙=DOVE

D=DO

O=YOU

V=LOVE

E=ME

连起来是 DO YOU LOVE ME = 你爱我吗

DOVE的中文翻译是鸽子，还有和平的含义。 德芙中文谐音“得福”(即得到幸福)。

德芙巧克力是世界最大宠物食品和休闲食品制造商美国跨国食品公司玛氏(Mars)公司在中国推出的系列产品之一，是玛氏食品公司旗下的巧克力品牌名称，品牌名称源自一家1956年所成立的芝加哥糖果商店，1985年开始进入全美市场。1986年被玛氏食品收购。xxx年进入中国，于1993年进入中国大陆市场，1995年成为中国巧克力领导品牌，“牛奶香浓，丝般感受”成为经典广告语。 德芙巧克力、玫瑰鲜花和胡庄玫瑰花球，早已成为人们传递情感、享受美好瞬间的首选佳品。

德芙巧克力品种丰富，包括果仁巧克力、丝滑牛奶巧克力、榛仁葡萄干巧克力、杏仁牛奶巧克力、摩卡榛仁巧克力、榛子酱夹心巧克力等。德芙巧克力已成为人们传递情感、享受美好瞬间的首选佳品。 玛氏公司生产与销售多种商品，从糖果、宠物食品，到加工巧克力，产品行销全球，顾客遍及100多个国家。玛氏公司虽然是一跨国企业，但目前仍由家族掌控，并由企业家第三代，约翰、小弗瑞斯特与杰奎琳玛氏(John，Forrest Jr.& Jacqueline Mars)负责经营。 玛氏公司的经营项目包括点心类食品(M&Ms巧克力、士力架〈Snickers〉、德芙巧克力〈Dove〉、彩虹糖〈Skittles〉，等等)，主食类食品(包装米、面团、酱料)，宠物食品(伟嘉〈Whiskas〉、宝路〈Pedigree〉和西莎〈Cesar〉)，饮料(自动零售机饮料)，电子产品(自动支付系统)，以及信息科技等。

二、产品特征分析

1、概述

巧克力是以可可粉为主要原料制成的一种甜食。它不但口感细腻甜美，而且还具有一股浓郁的香气。巧克力可以直接食用，也可被用来制作蛋糕、冰激凌等。在浪漫的情人节，它更是表达爱情少不了的主角。

巧克力体积小，发热多，味甜可口。研究发现，巧克力中含有红葡萄酒中所含有的抗氧化物。，脂肪、碳水化合物等其他成分与巧克力相近，都是以可可粉为主要原料制成的。

2、产品优势

①.口感好;②.巧克力味纯;③.买惯了;④.到嘴就化了 ⑤.口味好，滑润;⑥.比较细腻;⑦.含热量多;⑧.不腻口; ⑨.包装采用欧美风格设计，非常精美。

3、产品劣势

①.价格高;②.太甜;③.上火;④.品种少，花样不多;⑤.不容易保存;⑥.块大，不方便;⑦.量少;⑧.口味腻。

三、市场竞争对手分析

调查结果显示，在消费者吃过的巧克力品牌中除德芙以位居第一外，国产巧克力品牌金帝以排名第二位。金帝巧克力凭借中高档品牌定位，产品口感好等特点，在消费者心中的知名度处于快速上升态势。

德芙巧克力与金帝巧克力的比较

金帝在市场竞争中的优势：

准确的市场定位，引得了年轻人对巧克力的青睐，金帝抓住了这个市场，取得了不错的销售成绩。

细分市场扩大，金帝巧克力提出了“金帝巧克力，只给最爱的人”这样一个极富人情味的广告语，并且正日益深入人 心。因此，金帝的市场不断在拓展，业绩在不断地飙升。

金帝巧克力的欧派风味独特，质量更是优良 ，并且价格低于德芙。

金帝在市场竞争中的劣势：

品牌意识薄弱 ，德芙在中国市场的策略更具侵略性，在市场上采取了更为激进的市场行为，明显加大了中国市场的投入 。

包装欠缺，金帝的包装在视觉识别上远不及一些国外产品

销售渠道有限 ，最多的是超市销售，在其他渠道上的销售欠缺。 广告宣传力度单薄

金帝巧克力在广告宣传的力度上还显得比较单薄，对于一些大型媒体利用的程度不是很高。在一些固定性的节日到来之前的宣传促销活动做的很少。

四、 德芙的综合优劣势

优势：

品牌优势：品牌是消费者和产品之间的完全体验，它是消费者的个性化选择，同时品牌又代表的高品质和高知名度、美誉度等。

德芙在中国市场已经树立了一定的品牌形象。

德芙较早的进入市场，在消费者心中有一定的份量。

质量优势：采用最优质的纯天然可可液和可可脂精心配置而成的德芙巧克力，其各项指标都达到欧洲最高标准。

生产技术优势

劣势：

本身缺乏对中国市场的了解：表现在对中国市场流通体系、市场结构、中小城市分销渠道与形式、地域差异、消费心理、消费行为、饮食文化、口味差异等和把握上不够全面、详细和真实。

消费者对巧克力的误解：由于对巧克力了解不够充分，消费者普遍存在着巧克力是高糖、高热量的糖果，不仅会使身体发胖，还会导致心血管疾病、糖尿病等错误的认识，致使部分消费者想吃，但又不敢吃、怕吃。

五、 广告诉求策略

1、诉求对象

16--45岁此年龄段的情侣或夫妻，他们正处于精力充沛.恋爱时比较注重浪漫，尤其年龄在16-28岁的情侣更为主要对象。

2、诉求重点

让德芙巧克力“牛奶香滑，丝般感受”更加深入人心。

六、 广告目标策略

提高消费者购买兴趣，增强消费者的品牌意识，使消费者看了或听了广告之后,对产品的特点有一个比较清楚的认识与了解.激起经济规律下的购买欲望。

七、 广告传达策略

1、媒介策略

①以长春的杂志广告为主，向目标消费者传达有关产品同时将各种促销活动的内容及时告知消费者。

②同时在长春市各大超市德芙专柜张贴活动海报，让消费者做出及时的购买行为。

2、媒体选择

1、《新文化报》，它在长春市覆盖范围最大，各事业单位均有订购，广告费也很低，因而具有很高的性价比。

2、《城市晚报》，它是长春市颇受欢迎的消费杂志，许多青年朋友都很喜欢而且以该杂志为购物指导和生活指标。

3、广告发布频率

在广告开始的10天内持续发布广告，保持广告的持续性，起到持续的说服和提醒作用。

4、广告主题：“我的广告你做主”

5、活动创意

①地点：长春市各大超市和各大广场

②时间：20xx年情人节期间

③内容：在超市和广场的重要路口放置数台全身大头贴机器，任顾客免费取用，用自己的照片和头脑为德芙巧克力设计创意海报，优秀者可获得精美礼品一份，并可将海报打印，以留作纪念。

④活动细节补充：可同时陈列有关德芙巧克力种类和各处德芙巧克力专卖店的海报，顺便进行宣传，使情侣们更准确地了解德芙产品。并开展免费试吃，礼品赠送等辅助活动。

**现场体验服务的文案范文 第六篇**

1、行动不一定带来快乐，而无行动则决无快乐。

2、以诚感人者，人亦诚而应。

3、用心关注，细心聆听，努力做好每一天。

4、世上最重要的事，不在于我们在何处，而在于我们朝着什么方向走。

5、外在压力增加时，就应增强内在的动力。

6、未遭拒绝的成功决不会长久。

7、您的肯定就是我的成功。

8、忍别人所不能忍的痛，吃别人所别人所不能吃的苦，是为了收获得不到的收获。

9、如果您觉得好——请告诉别人，如果您觉得不好——请告诉我。

10、如果我们都去做自己能力做得到的事，我们真会叫自己大吃一惊。

11、世上并没有用来鼓励工作努力的赏赐，所有的赏赐都只是被用来奖励工作成果的。

12、只要我们能梦想的，我们就能实现。

13、别想一下造出大海，必须先由小河川开始。

14、有志者，事竟成；破釜沉舟，百二秦关终归楚；苦心人，天不负；卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

15、征服畏惧、建立自信的最快最确实的方法，就是去做你害怕的事。

16、别想一下造出大海，必须先由小河川开始。

17、凡事要三思，但比三思更重要的是三思而行。

18、给您一个晴天般的心情。

19、股票有涨有落，然而打着信心标志的股票将使你永涨无落。

20、即使是不成熟的尝试，也胜于胎死腹中的策略。

21、你获得成功的经验。

22、您的感受——我在乎。

23、您的感受——我在乎。

24、您的肯定就是我的成功。

25、以诚感人者，人亦诚而应。

26、用心关注，细心聆听，努力做好每一天。

27、有志者，事竟成；破釜沉舟，百二秦关终归楚；苦心人，天不负；卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

28、征服畏惧、建立自信的最快最确实的方法，就是去做你害怕的事。

29、只要我们能梦想的，我们就能实现。

>服务工作的文案

1、平凡中也能出伟大。

2、微笑您快乐我，您的微笑是我工作的动力，您的满意是我事业的成功。

3、服务注重细节，细节决定质量。

4、如果您觉得好——请告诉别人，如果您觉得不好——请告诉我。

5、世上最重要的事，不在于我们在何处，而在于我们朝着什么方向走。

6、您的感受——我在乎。

7、主随客便，货随人意。

8、伟大的事业不是靠力气、速度和身体的敏捷完成的，而是靠性格、意志和知识的力量完成的。

9、店好有常客，客无远近。

10、外在压力增加时，就应增强内在的动力。

11、周到细心，客人满意。

12、以诚感人者，人亦诚而应。

13、生命之灯因热情而点燃，生命之舟因拼搏而前行。

14、微笑服务诚信待客。

15、行动不一定带来快乐，而无行动则决无快乐。

16、百货百态，百客百意。

17、我服务我快乐。

18、不断认识自己的无知是人类获得智慧的表现。

19、顾客满意是我服务的宗旨。

20、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心。

21、我要在为客人服务的现场及时做出果断的决定。

22、热情主动服务，创造和谐关系。

23、忍别人所不能忍的痛，吃别人所别人所不能吃的苦，是为了收获得不到的收获。

24、好咖啡要和朋友一起品尝，好机会也要和朋友一起分享。

25、未遭拒绝的成功决不会长久。

26、伟大的事业不是靠力气速度和身体的敏捷完成的，而是靠性格意志和知识的力量完成的。

27、好货不愁卖，好店不愁客。

28、顾客夸你好，胜过登广告。

29、客人的满意是我们事业的动力。

30、忍别人所不能忍的痛，吃别人所别人所不能吃的苦，是为了收获得不到的收获。

**现场体验服务的文案范文 第七篇**

>一、基本原则

（一）突出重点。根据县域特点和实际，试点向粮食高产创建示范区、规模种植面积大、机械化作业程度高等适合农业生产机械化作业的区域倾斜。

（二）因地制宜。根据省实施方案确定的作业环节，结合我县生产实际，在确定我县关键作业环节的基础上，确定其它农田作业环节。

（三）坚持自愿。充分尊重农户意愿，调动服务组织的积极性，不搞强制性任务安排和指定性行政推动。

（四）公开竞争。采取市场化运作的方式，通过自愿报名、公开竞争，择优选择能承担作业任务的社会化服务组织。

>二、目标要求

通过财政支持农业生产全程社会化服务试点，主要实现四个目标，即加快推进县域农业社会化服务组织建设，实现服务组织从无到有、从小到大、从弱到强；实现服务组织从单一环节向全程化社会服务转变，从小规模经营向大规模整建制服务转变；实现服务组织由传统生产方式向现代生产方式转变，促进机械化集约化水平、农业生产效率显著提高和农业生产能力明显增强。

>三、试点区域条件及范围

（一）试点区域条件。参加试点作业的区域要求：一是农机化水平高、规模种植面积大、服务体系健全、服务组织作业积极性高；二是乡镇和村组织领导有力，工作积极主动，自愿积极组织落实试点任务；三是试点区域农村劳动力转移较多，群众实施社会化服务积极性高。

（二）试点范围及资金安排。按照“重点区域实施、整乡（村）推进、种植大户优先”原则，试点覆盖全县，采取“村级申报、乡级审核、县级批准”的方式确定。资金安排采取财政奖补的方式。

>四、补助对象、补助环节及补助标准

根据省财政厅确定的补助环节，结合我县实际和上年社会化服务市场价格，确定我县社会化服务补助环节和补助标准。

（一）主要补助环节。包括小麦机收、玉米免耕施肥播种、玉米机收、秸秆机械还田（青贮等）、机械旋耕、小麦施肥播种共六个环节。

（二）补助对象。为粮食种植户开展农业生产服务的农机合作社。

（三）补助标准。按照《河北省财政支持农业生产全程社会化服务试点实施方案》的要求，补助标准按照上年市场平均价格的30%进行测算。根据主要环节的工艺要求，测算我县全程社会化服务奖补总额为87元/亩。

（四）补助方式。项目补助资金实行先验收后补助。经验收合格，村委会审核同意并签署意见，乡镇（区）和县级财政、农业、纪检等部门复核后，将补助资金直接兑付给服务组织。

>五、工艺方案路线及资金任务安排

（一）工艺方案。根据全程社会化服务补助环节的要求，按照“抓关键、促全程、突重点”思路，结合我县实际，制定以下工艺路线：小麦机收—玉米机械施肥播种—玉米机收—玉米秸秆机械还田（或青贮）—机械旋耕（两遍）—小麦施肥播种。

（二）资金安排。项目共计利用补助资金1080万元，全部为省级资金，实施作业面积12。4148万亩。

>六、服务组织确定方案

按照公开、公平、公正，满足作业需求、不误农时的原则，通过公开竞争，确定作业服务组织。由县财政、监察、审计、农业等部门组成评审小组对拟参加全程社会化服务的组织进行评审，采取查看资料、实地查验等方式对服务组织进行综合评审，择优选择作业组织。作业标段按照全程服务、成方连片、方便作业的原则划分，但全县总体不少于两个服务组织承担同类服务工作。当申请作业的服务组织较多时，在满足作业能力的情况下，优先选择服务能力强，服务项目多、作业机具先进、获得国家、省、市荣誉称号的服务组织进行作业。

>七、实施程序

（一）落实任务。由县政府召集召开由财政、农业、监察、审计等部门和项目区所在乡镇（区）负责人参加的全程社会化服务试点工作会议，对农业社会化服务工作进行安排部署。确保四个到位，一是宣传发动到位。要让项目区的群众都了解社会化服务的补助环节和补助办法；二是培训到位。以建立“两只合格队伍”为目标，以强化培训为抓手，对服务组织的农机手和质检人员进行技能培训，让作业机手和质检员都了解社会化服务补助作业政策及作业环节的标准要求、实施步骤和作业程序，培育壮大全程社会化服务市场主体，健全监督管理体系。三是作业机具到位。利用农机购置补贴政策，优先补贴从事作业的组织，满足作业需求；四是督查到位。县财政支持农业生产全程社会化服务试点领导小组（附件1）不定期对作业情况进行检查核实，确保作业保质保量完成。

（二）确定作业队伍。按照《任县财政支持农业生产全程社会化服务试点服务组织确定办法》（附件3）的要求，择优确定服务组织，并予以公示。

（三）签订服务合同。确定的作业组织与农户签订服务合同并经村委会确认，合同要明确服务地块、服务内容、作作业量、作业时间、质量要求、质检员等。并在项目实施村村务公开栏公示7天，无异议后服务合同报县农业局和项目所在乡镇存档备查。

（四）提供作业服务。服务合同公示无异议后，作业方按照服务合同要求提供相关服务，每个环节都要按照要求填写《农业生产全程社会化服务作业单》。

（五）村级作业核实。夏、秋两季农机服务作业完成后，质检员（或联合用户）及时检验服务质量，对质量合格、面积准确的服务组织的，由作业机手、用户、质检员在《作业单》上三方签字，并对服务内容的真实性、准确性负责。村委会汇总后，对服务方和用户、作业质量、作业面积等情况进行全面核实，并在村务公开栏公示7天。无异议后，以村为单位填报《农业生产全程社会化服务补贴资金申请表》，加盖村委会公章，经乡镇（区）审核同意后，上报县财政局、农业局备案。

（六）县级审核验收。县监察、审计部门对服务组织上报的服务面积逐村进行抽查，每个村核查面积不少于作业面积的20％。其中作业方给自己农田作业的必查、作业量大的必查、有举报线索疑问的必查，做到项目区村村必到，承担服务的组织家家必查。核查结束后，将验收核实确认的结果通过部门公示栏、电视台等公共媒体在全县予以公示，公示时间不少于7天。

（七）资金结算。对公示无异议的作业单，县财政支持农业生产全程社会化服务试点工作监督与验收小组（附件2）签字盖章，并出具《农业生产全程社会化服务补贴资金兑付结算单》，经县级财政部门审核无误后，将补贴资金直接拨付到服务组织银行账户内。

（八）总结上报。项目结束后，对项目建设情况进行全面总结，出具初验报告，上报省、市财政部门，并接受省、市检查验收。

>八、工作措施

（一）加强领导，落实责任。成立由主管副县长任组长，县财政、农业、监察、审计等部门和项目所在乡镇负责人为成员的全程社会化服务试点领导小组，领导小组下设办公室，办公室主任由县财政局党组副书记梁建平兼任，副主任由县农业局党组副书记刘振群兼任，负责项目实施日常工作。各成员单位明确分工，砸死责任，密切配合，形成合力。项目实施由县财政局牵头，县农业局负责搞好配合和技术指导，各乡镇负责具体实施。同时，建立由xxx门牵头，县审计、财政、农业等部门和相关乡镇及乡镇财政所、农业综合区域站和村委会参加的监督与验收工作小组，负责项目和验收考核工作。

**现场体验服务的文案范文 第八篇**

x月x日下午，我们利用星期四下午课余时间进行了一次团组织活动。有34名同学参加。活动内容贯彻了“在校争做文明学生”这一主题，地点是在xxx村，活动分为3个版块。

1、为社区居民发放报纸，或许我们每天从信箱中拿到所订阅的报纸，不曾尝试过自己去发报纸的感觉，厚厚一叠的报纸，要一份一份的送到不同居民楼，每个信箱中去，虽然不是很难，但是真的做起来还是需要认真和耐心的，我们的同学很细心认真的完成了这项工作，证明了自己是一名优秀团员，不辱使命！

2、对社区进行一定范围内的打扫，分二组，一组负责清扫街道，清扫街道这样的任务当然难不到我们的`同学，他们互相配合，在不怕苦，不怕累，不怕脏的精神作用下，他们很出色的完成了这项工作。经过同学们清扫过的街道，显得特别的干净，整洁！另外一组同学负责，清理社区草坪上有的垃圾、杂物。经过同学们的辛勤劳动，使社区草坪上的环境明显得到改善，一眼望去，一片绿色。

3、服务孤老，帮孤老人做家务，卖掉废报纸后买水果等等。

我认为这次团组织生活是我们同学团队精神和文明素质的体现，做为一名学生我们应该到培养自己的精神文明程度，这一点对于我们团员来说是更有必要的。通过这样一种活动的方式同学们的文明素质得到了很好的体现和发扬的机会。有了一个很好的开始我们一定会在以后的团组织活动中再接再厉，争取一个比一个做的更。这个荣誉是属于我们班级每个同学的，也是要靠大家一起努力所换来的！

希望从以后我们的同学能坚持不懈，继续努力，真正地能够体会到作为团员该履行的义务和责任，真正地为他人服务，为社会多做贡献。

**现场体验服务的文案范文 第九篇**

很快，临床医学院为期一个月的社区服务活动就结束了，我不仅参加了这项活动，还主要负责组织同学参与。在服务的全过程中，在组织计划和参与实施的过程中，我学到了许多书本上不可能学到的知识，组织能力也有了一定程度的提高。

当初接到老师通知，安排我负责这次暑期社会实践的社区服务，我相当担心从未有过此类活动经验的自己能否组织好此次活动。后来了解到社区卫生服务中心会具体安排活动的内容，

我的主要任务只是组织同学参加活动。这样我就放心多了，认为这样就会很简单了，不过，事实证明，我的这种想法是错误的。

具体操作起来我才发现这远没有我所想象中那样简单。由于召集同学们参加的阶段正是期末迎考的时候，考试和抽时间组压力织的双重使工作进展很不顺利，很多同学也不太愿意在这个时候分心，所以很难找到愿意参加的同学。最终历尽辛苦才抓住一次开会的机会召集到足够的同学。不仅如此，在和主管具体活动的方老师联系工作安排时，我还是遇到了不少难题。比如，由于没有参加过社区服务的活动，不清楚是活动的具体流程，同学问起来我也说不清楚。具体的时间安排、往返社区是否有车接送等细节问题大家都不清楚，都还需要我一项一项地去了解，清楚以后才能给同学们解释，才能让同学们真正了解这次活动，让他们愿意参加此次活动并报名。也许，用方老师的一句话可以准确地概括我当时的感受“要做好任何一件事都不是一件容易的事。”这也许是我参加此次活动所得到的第一个深刻感受。

当然，参加社区服务最直接的收获就是学会并练习了测量血压的方法，而且还提前接触并亲身体会了社区医疗和全科医疗，还让我们对下学期即将学习的问诊的一些相关知识获得了一定的了解。有了这些体会，可使我们在今后的学习中快人一步，可以更真实的感受并充分的运用所学的知识。我们建立健康档案的过程，实际上和问诊是有所重叠的，这使得我们可以感受到问诊的一些有效的沟通方法，也可以发现一些不可行的方法，这对我们今后的学习来说是可以起到相当重要作用的。建立健康档案时主要涉及到询问居民的个人史、过去史、家族史等方面，这些都和诊断学的内容是一致的，而且要求也是相同的，所以我们有了提前学习、提前实践的机会。在活动的开展过程中，大家都很尽力，以期达到最令人满意的效果。

说到沟通，我还对医患关系这方面的问题有了一些新的体会。上一学期，在临床医学导论论文中我写了关于医患关系的一些感想，其中有一点就说到，要改善医患关系的紧张局面，医生应该加强自我修养，注意培养良好的与患者沟通的能力。在经历了这两周的社区服务以后，我更加深刻地体会到这一点的重要性，而且还体会到要做好这点真的不是一件简单的事。

在第一天的培训中，老师们就反复的强调了这方面问题，我们下社区是直接和居民接触，在他们看来，我们就是华西医院，我们的形象就是华西医院的形象，我们必须要注意与社区居民沟通的方法，一定要礼貌待人，切不可与他们发生矛盾。从此便可以看出良好沟通的重要性。

在真正到了社区，真正的与社区居民打起交道来以后，我才发现良好沟通真正不是嘴巴上说的那样简单。到我们这里来建档的居民是什么样的都有，有男有女，有老有少，从文化素质高的到完全不识字的。对老年人，尤其是文化层次不太高的老年人，可以突出我们为他们建档是免费的；对文化素质高的人则可以突出我们为他们建档能给他们的健康、生活带来的好处、便利；我们还可以从关心他们身体状况开始……沟通的方法还有很多。但是，并不是说我们认为自己是在帮助居民，他们就一定会理解我们这种做法。有时，他们会不停地重复与我们建档没有多大关系的问题，这往往会使我们觉得不耐烦。甚至，他们还有可能不支持我们的工作，这也会使我们心情不愉快，但是，我们是绝对不能与他们过不去的，还是要耐下心来的与他们深入沟通。不过，试想一下，倘若我们现在不是学生，而是长期经历着这些工作的门诊医生，门外还有好多病人在等候，自己的工作还不知道什么时候才能完成，你还有多大的耐心等他“唠叨”，要是控制不好，说不定就提高嗓门和对方闹起来了，这样又何来良好的沟通，怎么会有良好的医患关系。所以说，从旁观者的角度来看，只要医生和患者之间进行良好的沟通，就可以在很大程度上改善医患关系。但是，无论是从医生的角度还是患者的角度来说，这都不是说说这样简单，这是一件长期的，互动的工作，它需要医生和患者两方面的共同努力，才能在全社会形成良好的医患关系。这也是我在此次社区服务中所得到的一点体会。

当然，我们在社区服务了两个星期，还有很多收获是不能完完全全的写在纸上，还需要我们在以后的学习、工作中去具体实践，在这基础上还会有更多的感悟。不过，毕竟我们只在社区呆了两个星期，要说我们对社区医疗和全科医疗有好深好透的认识，这还谈不上，顶多就是有了更深刻的感性认识，要想上升到理性认识也还需要我们今后的具体实践，在实践中继续锻炼自己。

**现场体验服务的文案范文 第十篇**

1、不断认识自己的无知是人类获得智慧的表现。

2、最重要的就是不要去看远方模糊的，而要做手边清楚的事。

3、对于最有能力的领航人风浪总是格外的汹涌。

4、销售是从被别人拒绝开始的。

5、如果您觉得好——请告诉别人，如果您觉得不好——请告诉我。

6、征服畏惧、建立自信的最快最确实的方法，就是去做你害怕的事，直到你获得成功的经验。

7、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心。

8、做的技艺来自做的过程。

9、宁愿自己麻烦千遍，不愿用户半点不便。

10、拥有梦想只是一种智力，实现梦想才是一种能力。

11、说了不算，做了不算，做好了才算。

12、只有千锤百炼，才能成为好钢。

13、为明天做准备的最好方法就是集中你所有智慧，所有的热忱，把今天的工作做得尽善尽美，这就是你能应付未来的唯一方法。

14、好咖啡要和朋友一起品尝，好机会也要和朋友一起分享。

15、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起。

16、如果我们都去做自己能力做得到的事，我们真会叫自己大吃一惊。

17、伟大的事业不是靠力气、速度和身体的敏捷完成的，而是靠性格、意志和知识的力量完成的。

18、生命之灯因热情而点燃，生命之舟因拼搏而前行。

19、每天早上醒来，你荷包里的最大资产是24个小时——你生命宇宙中尚未制造的材料。

20、知识给人重量，成就给人光彩，大多数人只是看到了光彩，而不去称量重量。

21、如果要挖井，就要挖到水出为止。

22、股票有涨有落，然而打着信心标志的股票将使你永涨无落。

23、您的肯定就是我的成功。

24、凡事要三思，但比三思更重要的是三思而行。

25、行动不一定带来快乐，而无行动则决无快乐。

26、未遭拒绝的成功决不会长久。

27、人的才华就如海绵的水，没有外力的挤压，它是绝对流不出来的。流出来后，海绵才能吸收新的源泉。

28、忍别人所不能忍的痛，吃别人所别人所不能吃的苦，是为了收获得不到的收获。

29、以诚感人者，人亦诚而应。（）

30、您的感受——我在乎。

**现场体验服务的文案范文 第十一篇**

按新课改要求，我利用国庆假期做了三个工作日的社区服务工作。第一天和社区环卫工人一起做保洁，以前总觉得做保洁很简单，但真正拿起大扫帚时，没一会就觉得腰酸背疼的，但我还是和环卫工人一起将社区打扫干净才停下来休息……第一感觉就是好累，我想那些年复一年干着这项工作的人们，节假日仍坚守着、无怨无悔，他们真的了不起，我终于明白了为什么“劳动最光荣”，同时我们应该尊重劳动者，爱护环境，不乱扔垃圾等。

第二天到社区福利院帮老人晒被子、洗被单、表演节目、和老人交谈，了解他们的生活状况以及他们对福利院的态度等。通过这次实践活动，我变得比以前更加善良，更加勇敢、更加健谈。其实世界上还有很多需要我们关爱与呵护的对象，我们应该对社会多一些奉献，我们应该珍惜我们拥有的一切。同时我还懂得要多孝敬父母。

家长评价：通过这次社会实践活动，我感到孩子在成长，有爱心、有责任感，能体会我们做父母的艰辛，孩子回家能帮家里做家务了。当然，接触社会、了解社会、融入社会才是最重要的，这样的活动我们非常支持。

社区评价：这一活动对培养学生公民意识，参与社区建设意识，社区主人翁的责任意识都很有作用，同时丰富了我们社区的服务资源，活跃了社区文化生活，希望继续加强学校、社区、学生家庭的联系，把这样的活动开展得更好。

**现场体验服务的文案范文 第十二篇**

我在2月迎来了寒假，当然，也迎来了社区实践。对于一个中学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。我毅然踏上了社区服务的道路。想通过亲身体验社区服务让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社区服务，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成为说不完的话题。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方而，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，学到一些在学校学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅要学好在学校所学到的知识，还要从生活中、实践中学习其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在实践的这段时间内，我接触了各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己去做，而且要尽自己的努力做到最好。在学校，只有学习氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。

回想这次社区服务活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上善于与别人沟通需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，会事半功倍。别人给你的意见，你要听取，耐心虚心的接受。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的\'财富。在今后我要参加更多的社区服务，磨练自己的同时让自己认识的更多。

**现场体验服务的文案范文 第十三篇**

未成年人是祖国的未来、民族的希望，加强和改进未成年人思想道德教育，直接关系到千家万户的幸福安康，关系到国家和民族的兴衰，更关系到我们建设小康社会的伟大目标能否顺利实现。为了进一步加强和改进社区未成年人思想道德建设，不断提高未成年人综合素质和文明素养，实现学校、社区、家庭的良性互动，搭建未成年人的心灵沟通，道德培养，正面引导，增长知识的平台。我社区紧紧围绕树立社会主义荣辱观，构建社会主义和谐社会，结合社区实际，利用社区资源，采取多种形式开展丰富多彩的未成年人道德实践活动，并做到了活动贴近孩子，极大地调动了孩子们参与社区活动的积极性，收到了较好效果。

寒假来临，宁安社区于xx年1月20日在社区活动室，精神文明专干何文君组织社区30余名中小学生，开展开心寒假活动。

春节临近宁安社区的慰问与寒假青少年实践活动有机结合，不仅让辖区的弱势群体及留守外来民工感受到了政府的关怀，也让未成年人了解了民俗，学会感恩，显得颇有新意。xx年1月27日上午，是学校放假社区开学的日子，也是社区“大手拉小手”志愿者活动日，社区精神文明专干何文君组织五老人员带着孩子们写春联福字，给需要帮助的人送去了新春的祝福。

xx年1月28日早晨,有30多名小学学生来到宁安社区报名，在社区精神文明专干何文君邀请了剪纸艺术家，开展迎新年剪纸送祝福活动。

xx年1月29日早，在宁安社区活动室，为辖区留守人员和留守孩子举办共度除夕春节联欢会。

xx年1月21日——xx年1月29日，为了丰富社区青少年寒假生活，解除留守儿童家长的后顾之忧。自放寒假开始，宁安社区精神文明专干何文君，每天上午开展各类活动之外还组织30余名家中留守儿童无人看管的孩子进行写作业并检查签字，在社区即开展形式多样、丰富多彩，适应学生特点的寒假活动又完成了学校老师布置的作业。

现在的孩子从小享受着家长无微不至的关怀和照顾，往往容易养成“饭来张口，衣来伸手”的坏习惯，为了鼓励孩子在家养成良好习惯，消除依赖心理，使孩子在家自理、自强、自立。

在开心寒假即将结束时，旭xxx区精神文明专干何文君于xx年2月6日组织中小学生走进社区进行社区角色体验实践活动，让他们懂得社会上各行各业劳动者的辛苦。同学们来到了宁安社区居委打扫卫生，义务为社区劳动，帮助社区打扫职工食堂、楼道清理垃圾，美化环境，参加活动的同学们都是干劲十足，不怕苦，不怕累，拿着抹布、水桶，有的擦窗户、有的拖地、有的打扫食堂，将社区的活动室打扫的干干净，通过此次活动，不仅净化了社区环境，还为学生上了一堂精神文明的实践课。通过亲身劳动实践，这些平时在家都不干活的同学们都感到了劳动的乐趣，他们表示像这样的活动以后会经常参加。

我社区开展的各类活动，极大地提高了孩子们的积极性，通过活动不仅陶冶了孩子们的情操，而且也开阔了视野，从而提高了综合能力。实践再一次证明，社区在学校、社会、家庭三位一体的未成年人教育中的重要作用，我社区正是以强烈的政治责任感和工作责任心，积极围绕社区实际扎实有效地开展工作，真正把未成年人教育工作落到实处，为构建社会主义和谐社会，推进社区精神文明建设做出了应有的努力。

**现场体验服务的文案范文 第十四篇**

>一、宣传目的

“盛世康颜”是一家将西餐、豪华KTV、足浴、保健推拿、专业美容美发、棋x娱乐、咖啡语荼等汇于一体，为娄底市一家独特的高档次、高品位的餐饮体闲娱乐场所，引领着湘中餐饮休闲娱乐新潮流。现开业在即，如何确保“首战必胜’’是所有新生项目的首要问题，对于“盛世康颜”来说，开业时的兴衰决定了“盛世康颜’’的命运。因此，本次“盛世康颜，，的开业前期广告宣传工作无论在广度和深度上都要形成浪潮之势，要达到以下几个方面的效果：

1·在湘中娄底乃至周边县市都要产生积极广泛的社会影响，有力地促进“盛世康颜，，开业庆典的成功举办。

2．完善和树立“盛世康颜”的品牌形象。3．适时地宣传“盛世康颜”的服务设施和产品。

4．做好“盛世康颜”的招聘宣传及员工的培训工作。

5．提升“盛世康颜”宣传的主题及社会形象和影响力。

>二、宣传策略

1·开业前期宣传的时间上可大致分为五个阶段，层层递进，逐步掀起高潮。

A．预热阶段：9月上旬至9月中旬，属于整个开业前期的宣传预热期，做好“盛世康颜”的员工招聘宣传工作。组织3台宣传车进行“盛世康颜”的车身包装，深入娄底五县市，一方面进行资料发放，进行品牌形象宣传；另一方面到了所在县市，宣传车停下来打出横幅进行员工大型现场招聘，届时与当地新闻媒体提前联系，可作为当地的一大新闻热点(为当地解决就业问题)进行渲染，这样的效果比做纯粹的报纸和电视广告要好且不用花什么钱，何乐而不为

B．初期阶段：9月中旬至9月下旬，对“盛世康颜”的整体形象进行初步的宣传报道，包括员工的军训和业务培训。

C．中期阶段(品牌形象树立及概念渗透期)：9月下旬至10月下旬，对“盛世康颜”的整体形象进行深入宣传，重点报道。

D．高潮阶段：lo月下旬至ll月上旬，根据“盛世康颜”的各项筹备工作进行现场深入报道。

E．结尾阶段：ll月上旬至正式开业时间，总结回顾开业前期的宣传，分析评估广告投放的效果，以便做好“盛世康颜”正式开业庆典的整体活动宣传策划。

4．在进行时空交叉、立体宣传的同时，注意突出重点，深入报道。

>三、宣传要点(新闻点)

1．以“绵绵盛世情，浓浓康颜意”为主题，进行开业前期的渲染造势。

2．通过下到全区五县市进行宣传及大型员工现场招聘活动，作为当地一个新闻的热点进行宣传炒作，营造出很好的“盛世康颜”品牌效应和服务形象。

3．经过一系列宣传攻势，在娄底全区的消费者心目中，初步建立“盛世康颜”品牌的知名度和好感度，促进、保证“盛世康颜”在正式开业时一炮打响，并且以此为契机，吸引周边城市的消费者。

4．通过宣传，使“盛世康颜”经营理念和品牌形象深入消费者。

5．通过宣传，吸纳更多的有识之士加盟到“盛世康颜”，与“盛世康颜”共创伟业。

6．着重宣传体现“盛世康颜”的社会性与星剑企业的爱心，为企业夺得社会效益的最大回报。

7．突显出群众性、参与性强的要点，把“盛世康颜有奖知识答卷竞赛”活动推向一个高潮。

8．作为湘中地区上规模、上档次、多功能的餐饮休闲娱乐企业，宣传“盛世康颜”的品牌形象及影V向。

9．做好“盛世康颜”正式开业的庆典剪彩仪式、开业后系列活动的宣传预告，及在开业当日将举办大型的“今生今世——盛世婚礼”8对新人集体婚礼活动和8对新人的征寻的广告宣传。

>四、特别宣传活动

1．“盛世康颜”的员工军训活动：深入员工军训现场拍摄员工的军训画面，然后通过媒体播出或通过图片刊出，体现“盛世康颜”员工的精神风貌和军事化管理的工作作风。

2．“盛世康颜”员工业务培训：在员工的业务培训上将邀请业内知名专家讲课。

3．“盛世康颜”工程进展现场报道活动：在“盛世康颜”现场，以“最后备战×天，给娄底人民交上一份满意的答卷”为主题，举行员工、施工单位、装饰公司的百人签名大活动。以此形成社会热点，从而使“盛世康颜”变成社会的时尚。

4．在开业前期的宣传期间，自办一期“盛世康颜”专刊(四开单页影报)，举办“盛世康颜有奖知识答卷竞赛”活动，内容包括“盛世康颜”的经营理念、简介、图片等。色彩鲜明、图文并茂、内容翔实、印刷精美。设置优厚的奖品(可以是星剑药业集团公司的口服液产品)以此激起群众参与的热情。

>五、新闻发布会

1．第一次：

时间：拟于10月下旬举行。

内容：对“盛世康颜”进行整体介绍，宣布正式开业信息。

目的：主要是通过新闻界向社会各界传递信息，对“盛世康颜”进行整体形象宣传，提前将这一大型开业庆典告知大众，形成一个公众期待的焦点。

2．第二次：

时间：拟于11月中旬举行。

内容：重点介绍“盛世康颜”的实施进展，向新闻界透露开业庆典将举办系列重大活动。

目的：为“盛世康颜”开业拉响前奏并进行深入报道，为“盛世康颜”提供强大宣传攻势。

>六、宣传与媒体形式

“盛世康颜”广告宣传诉求在前期以理性、感性相结合，中期重理性诉求，末期侧重于感性。广告媒介选择的基本原则为：平面印刷媒体为主导，展开“盛世康颜”功能和特色的宣传；户外媒体(巨幅布幔、广告牌、灯箱、横幅、T型旗、彩旗、彩带、空飘、POP挂旗等)全面支持，渲染“盛世康颜”气氛，扩大宣传影响面和持续力；电视媒体配合，进行“盛世康颜”形象宣传；报纸媒体辅助，侧重于娄底全区的宣传和开业广告。

1．报纸。可以选择《娄底广播电视报》、《娄底晚报》、《涟钢报》等报纸宣传。开辟“盛世康颜”专栏、专版，对“盛世康颜”进行深入报道。广告形式以软广告为主，配合少量新闻炒作，投放收费低廉的通栏广告。

2．电视台。制作“盛世康颜”专题广告片，选择好的频道在黄金时段播出。广告形式以30秒形象广告为主，配合l5秒广告；电视台可选择娄底生活频道、娄底综合频道、娄底公共频道、涟钢电视台。

3．广播电台。充分利用娄底电台交通频道的热门直播节目，进行各种形式的采访报道。

5·宣传车及公交车车身广告。由集团办公室出面协调，请求交警队、城管局同意“盛世康颜”宣传车，组织3～4辆车在长青路、氐星路、扶青路、

乐坪街等地沿线进行宣传。宣传车具有时效长、流动性大、宣传面广的特点，并且比较经济，另外可以选择在市内跑的几条主要干线的公交车，做几台“盛世康颜”的车身形象广告。

6·广告礼品。设计精美的适合于送给不同身份宾客的有宣传性质的广告小礼品(比如T恤文化衫、明信片、打火机、领带、钥匙扣等等)在相关活动中赠送。

7·软性广告(相关报道)。邀请相关报社记者组织座谈会(或者新闻发布会)，以“盛世康颜”现象为主题展开新闻，各方位、各角度进行宣传报道，做到报纸有文字、电视有图像、电台有声音。到了“盛世康颜”正式开业的前一个星期各主要媒体再刊播总结性的深度报道。

效果：经过精心策划，缜密组织，全方位多角度宣传，各部门要协调配合和努力，相信可以换来可喜的回报。

内容：湖南星剑药业集团投资3000万元的“盛世康颜’’餐饮休闲娱乐大世界开业在即，现高薪诚聘有识之士加盟共创伟业。(详情请电话咨询：0738--65199X×88102X×)

>七、广告投放区域

——平面印刷广告：娄星区、涟源、冷江、新化、双峰、邵东、湘乡(随宣传车出去宣传发送)；

——户外广告：“盛世康颜”现场、心健大药房(农资大厦)、湘中大厦(顶楼)、涟钢火车站；

——电视广告：目前以娄星区范围为主，涟源、冷江、新化、双峰等县市考虑在高潮阶段后开始投放；

——报纸广告：全区和全国公开发行的娄底报纸。

>八、资金预算

1．3台宣传车租用费：5000元(200元／台／天)

4。通信短信发布费：1000元(移动、联通、小灵通)

5．“盛世康颜”DM自办报费：3000元(2万份，彩色铜版纸印刷)

6．“盛世康颜”宣传册：3000元(1万份，彩色铜版纸张印刷)

7．电视台：i0000元(中期阶段以后开始逐步投入)

8．报纸：10000元(中期阶段以后开始逐步投入)

9．广播电台：3000元(中期阶段以后开始逐步投入)

10．户外广告：5000元(高潮阶段开始投入)

11．公交车车身广告：5000元(中期阶段以后开始逐步投入)

12．广告小礼品：10000元(中期阶段开始购买制作)

13．其他：l0000元(不可预见费用)

总计：70000元

一个成功的宣传推广，应整合运用广告、公关、POP、促销、DM等手段全方位立体传播。但目前根据“盛世康颜’’的财务状况及现阶段的工程进展情况，还不适合进行大规模的全面的广告宣传活动，因此“盛世康颜’’将在实践中去开拓自己的品牌与市场。

展示“盛世康颜”的服务功能和设施，传达“盛世康颜”的全新经营理念。开业前期的宣传在兼顾普遍的基础上将以消费能力强、消费潜力大、容易接受和尝试新鲜事物的中年和青年一族为重点。

**现场体验服务的文案范文 第十五篇**

从进入大学以后，就业就成为了我们的主要话题，但是面对几乎所有职位都“有经验者优先”的条件，我们大学生往往无所适从。而如何将我们在学校学到的理论知识与实践结合起来，便成了大学生的重中之重。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，锻炼与提高自身的能力，增加个人在社会竞争中的机会，以便在毕业后能够真正的融入社会，我在暑假到了卫生服务站，开始了这个暑期的社会实践。服务站的工作，看似简单，其实不然。每个部分都是繁琐的，要求工作人员认真细致，工作时不但自己明白，更重要的是服务对象明白。就像办理老人证的时候，老人们不懂，我们就要通过讲解使其明白。有时候，会遇上极个别态度不太好的人，这时，我们不能硬碰硬，而要晓之以理、动之以情。

在服务站一个月，我有一个非常深的感受就是，我好像回到了家里。在这里，每个人都对我很好，大家彼此之间相处和谐、融洽。其乐融融，宛如一个温暖的大家庭。在这样的环境中工作，是很舒心的。在这里，我每天都能亲身感受到居委会的热情与团结：在工作时，她们总是微笑服务，让每一个来的人都感到十分的满意；在工作之余，她们也耐心的帮助我，让我在居委会能真正学到东西。居委会的工作人员都心怀团结，正是这种团结，让她们不惧困难，迎难而上，让学忠社区成为了和谐的家园。

面对社区的中老年人的求知热情，居委会主动给社区提供了一间阅览室。阅览室是“麻雀虽小，五脏俱全”，各类书籍、报刊满足了社区中老年人“活到老，学到老”的愿望。同时，我协助居委会举办法律讲座，加强法制宣传，让学忠社区的居民不仅知法、懂法，更学会如何用法律手段来保护自身的合法权益，做一个守法的公民。

我要感谢居委会的全体人员，是你们的指导与帮助让我们顺利的完成了暑期社会实践；让我的社会实践变得不同，让我学到了更多的社会经验，这在我以后的人生道路上必是一笔宝贵的财富。

当我们在社会实践后重新走进课堂，我们有理由相信，我们学到的将不仅仅是理论知识，而是与实践结合起来的一种升华，是能被我们直接拿来直接用的知识。总之，在这次社会实践中，我真真正正学习到了宝贵的社会经验，这将在我们的人生中留下深刻的印象，也将影响我们一生的足迹。

这次社会实践对我意义非凡。虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，可以说基本不上手，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！学习的这段时间还让我学会了处理各种人事关系，科室里面医生与护士的关系，医生与医生的关系，护士之间的关系，医生与病人及家属的关系等等。最大的体会就是不要把自己看的太了不起，做人低调做事高调。所谓三人行必有我师，我们要学会学习。在实践期间，我帮忙接电话、整理文件、搬东西、进行法制宣传等，感受着工作的氛围，而这些东西都是在学校里无法学到的。尽管我在工作中遇到了许多的困难，但是在居委会的众多的老师的热心帮助和积极指导下，我都一一克服过来了，并最终顺利的完成了暑期社会实践，同时也为自己在以后的就业道路上增加了一分经验。

**现场体验服务的文案范文 第十六篇**

1、春光乍现，拜访争先，客户服务，情义无限。

2、我服装整齐，因为是专业服务！

3、理由少一点做事多一点。

4、以创新服务为动力，以服务质量求发展。

5、正视危机增强信心艰苦奋斗再创辉煌。

6、成功靠朋友，成长靠对手，成就靠团队。

7、留意多一点，问题少一点。

8、实施成效要展现，持之以恒是关键。

9、创意是金钱，策划显业绩，思考才致富。

10、语言到位，微笑到位，卫生到位，装备到位。

11、做一棵小草，奉献一片绿色，做一名护士，奉献一片爱心。

12、品质有缺陷，寸步难行。

13、革除马虎之心，提升产品品质。

14、微笑令你看起来更有自信和魅力。

15、用心护理，热情服务，病人的健康是我们执着的追求。

16、给您带来方便，我们承诺永不变。

17、观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门！

18、采购企业效益最直接的源泉。

19、追求卓越服务尽善尽美。

20、本周破零，笑口常开，重诺守信，受益无穷。

21、追求卓越，服务尽善尽美！

22、追求客户满意是我们的责任。

23、创满意窗口争一流服务。

24、公开，公平，公正，效益，诚信。

25、你的健康，我的追求。

26、此时无声胜有声，请勿高声喧哗。

27、我在你身边，你在我心中。

28、业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩。

29、在奉献中感受快乐，在快乐中加深友谊。

30、您的满意是我们最高的荣誉！

**现场体验服务的文案范文 第十七篇**

一、活动目的：

根据新课程改革要求，为促进学生走向社会、接触社会、了解社会、学会做人、学会做事，增强社会责任感，培养并提高学生社会交往、组织管理、分析思考、实践创新能力，结合我校实际，开展学生社区服务活动，拓展学校素质教育领域。

通过社区服务活动，使得我校德育工作开展得丰富多彩，生动活泼，更具有教育性，培养学生热心为学校，为同学服务的精神，引导队员能从身边小事做起，从做一件好事开始，养成良好的行为习惯。

二、活动主体：

全体六年级学生。

三、活动时间：

20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_月\_\_\_日。

四、活动形式和要求：

1、各班级分成若干活动小队，选出队长，走进学校、社区，开展社区服务活动。活动时间量为平均1小时/周/人。

2、各活动小队的队长带领队员密切合作，自主开展社区服务活动。在活动中同学们有意识地锻炼了各方面的能力。队长，负责本队学生参加活动的分工和考评记载。公益小队队员根据活动情况如实地填写好活动评分表，不得弄虚作假。

3、以学生活动小队为单位，由学生干部自主参加社会公益活动，进一步培养和提高了学生的“自我管理、自我教育、自我服务”能力。

五、活动内容：

1、宣传发动，举行一次“服务社区，公益劳动”为主题的动员课。

2、将学生按个人意向和具体情况确定活动的内容，主要分为家政服务、公共区域劳动、绿化保护、环境卫生、社会宣传等方面，定期开展活动。

3、组织“志愿者”到学校门口维护交通秩序、上下学纪律。

4、组织六年级部学生，在老师的监护下，走进街头、社区清除垃圾广告，消除不规范的语言文字等。

5、公益小队队员巡视校园各区域的卫生的保持情况，维持好课间学生纪律，指引学生停放单车，自觉为学校、为同学做好事，做实事(如：自觉去捡校园里、校道及草坪垃圾;制止并教育违反纪律的同学;上课前和放学后派学生看管垃圾池;修理公物;打扫厕所;帮助低年级同学做一些力所能及的事)等。

六、活动效果：

(一)服务社区

通过服务社区的活动，使学生熟悉社区在地理环境、人文景观、物产特色、民间风俗等方面的特点，继而萌生亲切感、自豪感，并懂得爱惜、保护它们;使学生经常留意社区中人们关注、谈论的问题，并能学会综合而灵活地运用自己的知识加以解决，从而掌握基本的服务社区的本领，形成建立良好生活环境的情感和态度;使学生在服务的过程中学会交往、合作，懂得理解和尊重，形成团队意识和归属感，增强服务意识和责任感。

(二)走进社会

通过进入社会情境，接触社会现实，参与各种社会活动等途径，使学生理解社会基本运作方式、人类生活的基本活动，积累社会生活经验;理解社会规范的意义，并能自觉遵守、维护社会规范与公德;在社会实践活动中形成并增进法制观念、民主意识;在实践中发展社会参与能力，形成参与意识和较强的公民意识。通过观察、考察和探究，懂得科学技术与日常生活、社会发展的关系，形成正确的科学观。通过接触不同国家、不同民族、不同地区的文化，懂得理解、尊重文化的多样性。

(三)珍惜环境

通过和自然的接触，领悟自然的神奇与博大，懂得欣赏自然的美，对自然充满热爱之情。通过观察、考察身边的环境，领悟到自己的生活与环境息息相关，加深珍惜环境的情感。通过保护环境的活动，懂得人们的生产、生活对环境的各种影响，熟悉环境保护的常识，掌握基本的技能，并能综合运用所学的知识解决环保中的一些问题，自觉地从身边小事开始，关注周围、社区、国家乃至世界性的环境问题，并养成随时随地保护环境的意识和习惯。

(四)关爱他人

通过和他人的接触、交流，学会理解他人的生活习惯、个性特点、职业情况，懂得尊重人、体谅人。通过体验个人与群体的互动关系，懂得他人和社会群体在个人生存与发展方面的重要性，体验关怀的温暖，对他人的帮助心存感激。通过与人交往、合作，形成团结、合作的精神。经常留意身边需要帮助的人，自觉而乐意地为他们服务，掌握志愿服务的有关知识和技能，对他人富有爱心，使学生在与那些由于他们的帮助而从中获益的人的接触中，获得深刻体验、感受和满足。

(五)善待自己

通过各种活动感悟生命的奥秘、意义与价值。发现自己的优点与弱点，知道如何发挥优势、弥补短处。能够了解自己的情绪，并学会用适当的方法控制和调节自己的情绪，进一步适应各种社会角色，正确理解个人价值。通过各种锻炼活动，掌握安全生活的常识，能够在危难中自救与求救，养成对自己生命高度负责的态度。懂得自己的权利与义务，能够学会用法律保护自己。在生活中养成良好的生活习惯、健康乐观的生活态度，愿意为创造更美好的生活而不懈努力。

七、活动小结：

社区志愿者服务活动，是近年来各地新兴的一项公益事业，要做好这项工作，学校紧紧围绕构建和谐社会的主题，营造奉献、友爱、互助、进步的时代新风，建立并完善进社区志愿者服务组织向规范化、制度化、经常化发展，从而全面提高青少年的综合素质。学校广泛发动，壮大社区志愿服务力量，提高社区志愿服务的针对性和实效性;健全机制，为社区志愿服务持续发展提供有力保障。

**现场体验服务的文案范文 第十八篇**

构思一篇精彩的广告文案是许多从事广告行业的朋友梦寐以求的事，但不少人都认为好的广告文案xxx可遇不可求xxx，将创意神秘化。实际写好一篇文案并非想象得那般高深莫测，若将本义介绍的方法模式著等牢记在心，每次写文案之前都搬出来用用，相信，你的文案就一定会象xxx汪洋中的孤岛xxx，一样突出，令人瞩目。

1、消化产品与市场调查的资料，用不要超过20-30个字的文字将产品描述下来，这二十个字要包括产品的特点、功能、目标消费群、精神享受四个方面内容。

2、问自己：我应该向我的消费者承诺什么?这一点很重要，若没有承诺，没有任何人会买你的东西，承诺越具体越好。xxx让你美丽xxx的承诺不如xxx消除你脸上的色斑xxx及xxx让皮肤变得洁白、有光泽xxx来的有力，xxx为你省钱xxx不如xxx让你省下10元钱xxx来得有力!不要写下连你自己都不能相信的承诺，你的承诺靠什么保证在文案中要考虑清楚。

3、确定一个核心创意，也叫大点子、大创意(bigidea)。这个核心创意一是很单纯，二是可延伸成系列广告的能力很强，三是很有原创性，可以震醒许多漠不关心、漠然视之的消费者。

例如，我们为xxx红常青羊胎素xxx这一美容保健品所确定的大创意是xxx红常青，为女人除不平xxx，xxx不平xxx指脸上的xxx皱纹、斑斑痘痘xxx，又指心中的不平、怨言，展开了系列广告也颇引人注意。

4、广告最重要的是标题，标题写得好，广告胜利了70%-90%，标题的创意请把握

三个基本点：

(1)故事性：标题具有吸引人的故事性会吸引人认真读内文，例如《意想不到，一部赛车开进了厨房》这是我们为火王\'97新款燃器炉xxx赛车一族xxx创意的广告，将xxx赛车xxx开进xxx厨房xxx产生了故事性，吸引了人看广告的兴趣。

(2)新奇性：一个可以引发人们好奇心的广告会吸引很多人。广告标题一定要有新奇性，我们为益生堂三蛇胆创意的广告《益生堂三蛇胆为何专作xxx表面文章xxx?》、《上火啦》、《战xxx痘xxx的青春》，为一致全家福创意的《今天请倒过来看广告--一致全家福到了!》等等广告都比较符合新奇性的特点。

(3)新闻性：大家都爱看新闻，标题写得像新闻会很受人瞩目。采纳公司为宽飞仿生被所作的创意《独家披露被子的新闻》，为古方三蛇胆创意的《可以全面停xxx火xxx了》等广告都引起消费者的强烈反响。

5、创意的若干方法：

(1)拟人化：当把产品拟人化之后，一般都会有好的创意，采纳为三点摩丝创意的广告《你的头发在生气?》，运用拟人的手法，相当生动。

(2)逆向思维：别人总是说自己是老大，如果你承认自己老二，就不同凡响，别人说xxx红xxx，你说xxx黑xxx就往往出人意料。威廉巴克公司为艾维斯出租车创意的《在出租车行业里，艾维斯是第二位的》就令人震动。房地产都喜欢说自己在xxx黄金地段xxx，我们运用逆向思维，为一个房地产做广告说它在xxx白银地段xxx，诉求它xxx升值有潜力xxx，为另一个房地产广告创意《我喜欢挑剔的买房人》等等。

(3)情景想象：许多广告要借助生活中熟悉的场景想象。例如我们为益生堂创意的《你准备送我什么》、《年轻人火气不要太大》、《这一回别烤xxx糊xxx了》，为天健花园创意的《这里看来需要开一家宠物店》都是描摩出返乡、回家、男女谈恋爱时的对话、办公室一幕、高考一幕、公园一幕等情景展开的创意，非常富有人情味。

(4)借助热点话题、新闻：在《水浒传》最火爆的时候，采纳为古方三蛇胆创意出《孙二娘篇》。广告效果非同凡响。我们为一致药店三?八节推出的《三?八节男人一致行动》的广告也相当有影响力。

(5)利用比喻、象征、联想等手法：将某一特点与某一物象或其他事物相比或产生联想，往往会出现比较惊人的效果。比如我们把xxx哇哇乱叫的汽车电子防盗锁xxx比喻为xxx猫xxx，广告标题就是《猫能救你的车吗?》，佳百娜红酒的广告标题《来自烟台的xxx美妙女郎xxx--佳百娜》，天健花园我们用名著、名画来比喻建筑力作，弥足珍贵。联想能创意出许多好文案，如上海三菱，电话是30303030，让人一下就想到三菱。

(6)运用感叹语气来创意，比如用xxx果然xxx、xxx可恶xxx、xxx亲爱的xxx等均很吸引人。

(7)运用版面创意，我们为益生堂三蛇胆，天健花园创意竖版广告相当特别。

(8)借助熟悉感。

(9)借助宠物、美女与宝宝。篇幅所限，不一一举例。

6、好的文案，最主要的是讲事实，而不是装腔作势;赋予亲切感，注入真实的感情。讲事实，最经典的就是奥格威创意的《当劳斯莱斯车速每小时60公里时，车内最大的噪音来自电子仪表》，文案列举了大量的事实，异常令人兴奋。广告内文一定忌讳空洞的说教，要告诉消费者一些非常实在、具体的数字。

赋予文案亲切感，是指你一定要以朋友说的口气去写文章，娓娓动听，字里行间透露出你的真诚、可亲近，你的这种气质会带入产品中，消费者很可能会因为这一点而去购买产品。

用真实的情感去写，感动自己的文字一定也会打动其他人，在奥林蒸馏水系列广告中其中有一篇就是写我自己的亲身经历，令不少人为之动容。

7、好的广告文案直接向目标人群打招呼。你的目标消费群是女性，最好在文案中出现女人、姐妹等字眼，如果是孩子的妈妈，那就要出现xxx妈妈xxx，如果是男士，就出现xxx男人xxx这一字眼。

8、别怕标题或文案太长，好的广告文案不一定就是短文案。我为益生堂三蛇胆写的一篇广告文案《益生堂打破神话》，全文共计5000字，收到了上万封消费者的咨询来信。如果一个产品它用短文案能表达清楚，那就短，如果用长文案写得会更生动有力，促销力更强那就用长文案。

9、广告文案中如果安排抽奖、赠品、赠券等会更具有吸引力，在叙说这些赠

品时或抽奖时要给人耳目一新的感受。

10、如果广告文案能够与某一事件、活动结合起来写会更加生动。我们为西藏产品藏王宝所作的广告《藏族朋友向无锡人xxx送宝xxx来了!》，同时结合在广场的赠送活动，效果就不同凡响。

11、要写好一篇文案，脑子里必须有足够的画面和参考资料。我学习奥格威和李奥贝纳，有一个本子，记录下非常好的创意，当自己思路枯竭时，会打开这些百宝箱看看。我经常花业余时间去剪报，剪下一个好的广告以及非常棒的新闻标题以备选。我写文章时顺便连插图一起想，这样你就可以和设计师进行良性沟通了。

12、切忌用很生僻的字。你要把读广告的人看成一般初中文化的人比较好，不要绕弯，不要被自己的创意所感动而不肯放弃。

13、以下字眼可以常用无妨：免费、亲爱的、尊敬的、省钱的、划时代、惊人的、公布、曝光、新闻、崭新的、快乐的、舒服的、感动的、秘密、真相、底细、某年某月某日、今天、明天、后天等等，还有多用问句、多用动词、多用感叹句，语言要有起伏、韵律、文风要流畅，少用xxx因为、所以、不仅、而且xxx等虚词。

14、如果产品有一些数据非常有用，就用这些数据作标题。例如《一个名字，十二年心血》(康达尔形象广告)。

**现场体验服务的文案范文 第十九篇**

1、细微显真情，平凡塑仁心

2、用心做好细节，以诚赢得信赖

3、说到不如做到，要做就做最好

4、我用心化水浇熄您伤口的火焰，我用情至真抚平您心灵的创伤。

5、我梦想：我的微笑，是您伤痛中一缕温暖的阳光；我愿意：我的汗水，是您康复中一滴渴求的甘露；我希望：我的关爱，是您重返社会的坚定信念。

6、您的健康我的追求，您的满意我的目标<

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！