# 策划书案例范文大全(合集21篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-04-10

*策划书案例范文大全1据了解，春节期间大部分企业与经销商都不做任何营销动作，导致这段时间是消费者受到广告、促销活动等营销干扰最少的时段，如果别人不动作，自己动作了就会抓住这个空档期，给消费者留下深刻的印象，投入的费用比平时也要少得多，效果要好...*

**策划书案例范文大全1**

据了解，春节期间大部分企业与经销商都不做任何营销动作，导致这段时间是消费者受到广告、促销活动等营销干扰最少的时段，如果别人不动作，自己动作了就会抓住这个空档期，给消费者留下深刻的印象，投入的费用比平时也要少得多，效果要好得多;

其次春节期间是消费者走亲访友最密集的时候，其实是口碑营销最好的时机，在这个时段的主动营销行为，如产品上门的售后服务活动，更有可能成为消费者茶余饭后的谈资，能做到更大范围的人际传播;

三是消费者春节期间，根据行业的不同，都会有消费的需求，只是大部分店面大都“铁将军把门”，消费者的需求被压制了，如果能提前开门迎宾的，大多数会顾客盈门。

>春节营销如何策划

节假日营销是非常时期的营销活动，是有别于常规性营销的特殊活动，它往往呈现出集中性、突发性、反常性和规模性的特点。如何对节日营销活动进行实施、控制、评估，以较好完成目标。现在大多数企业都会进行节日营销，那么这些渠道商为什么要进行节日营销呢?

>企业该制定一个什么样的营销策略呢?

策略一：出位创意烘托节日氛围

节日是动感的日子，欢乐的日子，捕捉人们的节日消费心理，寓动于乐，寓乐于销，制造热点，最终实现节日营销。针对不同节日，塑造不同鲜明活动主题，把最多顾客吸引到自己的柜台前，营造现场气氛，实现节日销售目的。

策略二：文化营销传达品牌内涵

文化营销，嫁接节日的文化氛围，开展针对性的文化营销。充分挖掘和利用节日的文化内涵，并与自身经营理念和企业文化结合起来，不仅可以吸引众多的消费者，在给消费者艺术享受的同时，也能带来良好的市场效益，树立良好的企业形象。

节假日活动是节日营销中的一部分，节假日活动可以丰富企业营销内容，促进互动、增强粘性、提高品牌知名度，那么企业在节日活动策划前要做哪些准备工作、需要明确的问题有哪些?一个节日营销活动要包容所有环节十分困难，因此节日营销必须有针对性，分清主次，重点解决终端通路。通过对零售商和消费者这两个终端的非常刺激，形成一条直线以拉动整个销售面的铺开。零售商业包括超市、仓储、百货、商厦、大卖场针对终端的营销活动，主要目标就是要通过一系列活动来提高零售商的产品库存、增加上柜率和取得销售点的优越化、生动化，有效配合厂家节日推广活动。

1.明确活动目的，确定主题。在策划活动的时候，首先要根据本身的实际情况(包括活动的时间、预期投入的费用等)和市场分析的情况(包括竞争对手当前的活动行为分析、目标用户群体分析、客户心理分析、产品特点分析等)做出准确的判断，并且在进行分析之后，扬长避短地提取当前最重要的，也是当前最值得推广的一个主题。

2.准备资源。列出活动所需相关的宣传资源，人力资源，物力资源，包括涉及到的部门和人员，活动的各项费用，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。

3.碰头会议。活动策划主要负责人确实初步活动方案后，组织相关人员开个碰头会议，对其中涉及到的细节再进行充分的讨论，修正。

**策划书案例范文大全2**

>一、活动背景：

为了展现信息工程学院的教学成果，加强我院的班级文化建设，充分展现各班级团结进取、健康向上的精神风貌，推动每个班级优良班风的形成，我们特此举办本次活动，以展现各个班级的精神文明风貌，加强班级之间的沟通，让班级之间相互学习，共同进步。

>二、活动主题：

分享阳光，收获精彩

>三、活动目的：

通过塑造良好的班级形象，展现班级的风采、面貌，进而提高班级凝聚力和影响力，活跃班级气氛，增强同学们的集体荣誉感，从而提升全班同学的整体素质。通过各班级分享自己班级的事迹，彰显信息工程学院学子风采，使同学们为自己班级骄傲，同时能够学习其他班级优良风貌，进而推动整个信息工程学院良好风气的形成，为信息工程学院的美好未来锦上添花。

>四、活动对象：

信息工程学院11级12级全体同学

>五、主办单位：

湖北民族学院信息工程学院学生会办公室

>六、展示内容介绍及要求：

班级风采展示主要涵盖的内容有：以班级为单位，各班级收集发生在本班级或者与本班级相关的事迹、照片、班级口号等展现本班级特色的内容；或者是大学生感兴趣的，各个班级想要宣传的事物。宣传内容要求思想健康向上，有积极的意义，能够展现班级精神风貌和大学生风采。

>七、>活动流程：

1、主持人致开场

2、各班级代表介绍自己班级的PPT内容

3、评委投票评选优秀班级

4、学生科老师点评

5、主持人致结束词

6、相关干部收拾会场

>八、前期准备：

1、宣传工作

①通过班长会议，让班级收集相关材料制作PPT

②通过海报形式，在信息工程学院大厅展示宣传

2、嘉宾邀请，邀请学生科老师和各而二级学院的办公室的同仁做嘉宾以及评委

3、会场布置，提前准备布置会场

4、相关人员安排

**策划书案例范文大全3**

>活动目的：

本活动以“弘扬奥运精神 唱响艺术系”为主题。活力校园文化，展现艺术特色。在校运会来临之际，为学院的体育健儿们加油。同时，我们通过这个文艺活动发掘我系文艺人才，使他们的艺术才能得到更好的培养，还借它丰富大家的课余生活，提供展现个人魅力的舞台，让他们尽情讴歌，尽情欢畅，唱出我们青年人的热情与朝气，唱出我们艺术系的风采，唱出愿贺州学院蒸蒸日上的赞歌。

>具体活动安排：

一、预赛

具体活动计划：

1、参赛同学将伴奏拷入优盘及舞台氛围的要求提前报到各班文娱委员处，再汇总到系文娱部负责人处。

2、预赛前1天进行比赛顺序的抽签。

3、比赛前一天，所有参赛选手走台，以熟悉比赛场地。

4、比赛当天，所有工作人员需提前半个小时到场，对会场环境进行熟悉，并做好充分的准备工作。

5、主持在预赛中主要起各个选手间的连接作用，要使比赛快速不拖沓地进行。

6、在所有参赛选手出场完毕，统计得出比赛结果期间，邀请评委对预赛进行总结。

7、赛后张贴决赛宣传海报，并附有进入决赛的选手名单。

8、活动地点：贺州学院行政楼二楼多功能厅

9、活动时间：20xx年12月19日18点

二、决赛

现场环境布置：

1、在比赛开始前把舞台布置好，并适当地播放一些节奏轻快的歌曲迎接观众。

2、设计一个以“弘扬奥运精神 唱响艺术系”为主题的布景。

3、以气球、拉花等装饰品装饰舞台。

4、给观众派发荧光棒和哨子，以搞好现场气氛。

>具体活动计划：

1、决赛前半天布置好舞台，且做好赛场出入口，选票及其它物品发放的准备工作。

2、决赛当天下午进行彩排以保证演出的顺利进行。

3、为了能够在歌唱比赛的决赛中营造良好的气氛，提高观众的热情，使比赛有声有色地进行，我们在比赛的过程中加插观众有奖投票。

>活动地点：

贺州学院行政楼二楼多功能厅

>活动时间：

20xx年12月19日18点

**策划书案例范文大全4**

>一、开业促销

1、百元买钻饰现金大返利

活动时间：5月xx日——5月xx日

活动内容：活动期间买钻饰满xx元的顾客凭小票可参加“百元买首饰现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费xx元买一钻饰，可以抽奖xx次，如xx次都中一等奖，返现金xx元，即xx元买一价xx元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖返现金xx元

二等奖返现金xx元

参与奖送面值xx元xx炸鸡店或xx咖啡连锁店免费餐券一张

2、旧首饰换新颜黄铂金换靓钻

活动时间：5月xx日——5月xx日

活动内容：旧足金、千足金，旧铂金pt900、pt950、pt990换钻石饰品，

免收加工费+xx炸鸡店或xx咖啡连锁店——面值50元免费餐卷一张

3、大礼送会员好事与您享

活动时间：5月xx日——5月xx日

活动内容：

凡xx金店xx会员，累计积分超xx元者，皆可到xx广场xx金店专柜领取xx咖啡连锁店面值为xx元的手机充值卡一张。

4、钻石走进寻常百姓家

拥有钻石，不是梦想，只需xx元，就可购买钻饰一枚，每人限购一枚，数量有限，仅售xx枚，售完为止。

5、量身定制‘真我个性’克拉钻

真我个性度身订做选自己喜欢的款式、自己喜欢的钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子，一切都是自己的。十天交货（能否做到？）。

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中。

>二、活动宣传推广策略

（1）在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

（2）在店前做好活动宣传海报或xx展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

>三、需准备与沟通工作

1、联系充值卡

**策划书案例范文大全5**

>一、活动目的

与我国传统节日“七夕”节相结合，旨在通过举办单身青年交友联谊活动，以自由、浪漫、轻松的活动形式，帮助单身青年们特别是来洛在洛工作的青年高层次人才，解决由于平时工作忙碌、生活节奏快、社交圈受限等原因导致的“找对象难”的现实问题，引导青年树立文明、健康、理性的婚恋观，促进各行业各单位青年进一步沟通交流，满足广大适龄单身青年的交友需求，丰富单身青年的业余生活，使来洛在洛工作的青年高层次青年人才在x安居乐业，更好地扎根x、建功立业，促进x经济社会实现高质量发展。

>二、活动主题

团缘聚爱情动七夕

>三、主办单位

共青团x市委

x市委市直机关工委

>四、承办单位

x青年婚恋公益联盟

>五、协办单位

x酒业有限公司

x文化传播有限公司

>六、活动时间

20xx年8月17日15：00—17：30，14：10开始签到

>七、活动地点

>八、参与人员

年龄23—35岁，在x技园区(基地)的单身青年高层次人才，市直区直行政事业单位单身青年，在X大中型企业、科研院所青年职工，男女各60人。

>九、活动内容

活动分为活动开幕、暖场、互动交流、后期交友等版块，穿插进行“爱情吸引力”“心心相印”“牛郎织女面对面”“爱的抱抱”等互动游戏环节，帮助前来参加活动的单身青年能够在轻松的气氛中，进行友好地交友活动。

>十、报名方式

**策划书案例范文大全6**

一、活动时间：

12月25日

二、活动地点：

本班教室

三、活动目的

1.通过活动让幼儿初步了解西方的节日和西方文化背景。

2.中班孩子年龄特点在公共场所参加聚会的礼仪，让幼儿充分感受节日的快乐氛围，体验与家长、老师、同伴共庆节日的快乐情绪。

3.幼儿在集体生活中，如何与人交流。例如：孩子在参加活动时大方，不扭扭捏捏。

四、活动前期准备

1.教师准备：环境布置，策划大型活动的整个流程，教师手绘玻璃橱窗、为幼儿准备材料进行空间装饰。

活动宣传：制作节日海报，设计邀请卡，及时把活动流程在博客中落实。

2、幼儿准备：为幼儿准备节日盛装(女孩子穿最喜欢的公主裙子扮演公主、男孩子穿衬衫马夹，深色裤子，也可以打领结扮演王子)幼儿利用老师准备材料动手制作美工活动，进行装扮教师，让幼儿成为环境中的小主人。

3、家长准备：

①准备化妆品(当天宝宝都是由家长进行自由发挥式的化妆)。

②准备当天聚餐需要的食物，我们按照学号顺序分组进行准备。

③家长准备一道自己拿手的菜，带到幼儿园和大家分享。

星期六我们一起共度圣诞节，需要家长们准备以上物品当天带到幼儿园，大家分工不同，让我们一起完成简单的食物制作，最后共享美味!

如果您也想一展厨艺，欢迎您也带一道拿手的菜品与大家分享!肉类、青菜类、炖菜、炝拌菜等，有此想法的家长请提前告知老师，请把菜名在周二早晨写好教给班级老师(避免家长之间菜做有重样)注：由于您带来的食品是给孩子食用的，请保证食品的卫生安全，家长带来的菜一定要用微波炉盒子装好，并且做好记号!

注：为保证家长带来食物的可口，需要微波炉、电磁炉各1台，如果您离幼儿园较近，方便带到班级，请提前告知老师，谢谢!

**策划书案例范文大全7**

>一、活动目的

20\_年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到酒店辉煌的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特;加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

>二、活动时间

20--年12月24日

>三、活动地点

--大酒店

>四、活动主题

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

>五、活动内容

圣诞节酒店的布置及装饰

(一)、主景点布置

1、大厅外：在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作)，显得高大气派，吸引客人注意。(包括周边装饰一起费用预算2500元)

2、大堂：大堂准备摆两个景点：一是总台前做一个长城雪景图(木工制作，费用预算1000元);二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树。(用方木搭建，费用预算1000元)

3、中西式餐厅、咖啡厅，桌球室，影视厅，射击模拟高尔夫室，按摩保健室：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。(1000元)

4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

(二)、其他景点布置

娱乐综合楼：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。(1000元)

(三)、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客，商务客人所送的礼品，预计礼品费用1500元。

(以上共计预算费用10000元。)

酒店整体气氛布置

(一)、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

(二)、安排两名圣诞天使迎宾。

(三)、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，有酒店形象标志的。(可以其他商家合作)

(四)、酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目：《平安夜》、《普世欢腾，救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等)。

活动方式：

对当天到神龙大酒店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：

“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是酒店增强品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份神龙大酒店对顾客一年来的支持和一份祝福!

需要支持：

一棵大型的圣诞树(供应商支持)。

苹果20\_枚，费用大约20\_元。

亲情卡片20\_枚，费用4000元。

圣诞老人：

背着礼物包包骑着鹿的圣诞老人从大厅从天而降，此时漫天雪花飞舞，《叮叮当》歌曲响起，圣诞老人降临，从包包里拿出圣诞糖果散向来宾，深深的祝福忙碌的人们及时享受幸福!

鹿(道具1000元)

雪花机费用500元

推荐访问

**策划书案例范文大全8**

圣诞小天使选拔

节日期间\_\_X将选拔10名小朋友为\_\_X今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日26日\_\_X举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到\_\_X一楼服务中心报名。\_\_X将根据报名先后，择优录用。

圣诞小童星征召

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚\_\_X举办的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。即日起开始，无论个人还是团体均可到\_\_X一楼服务中心报名，\_\_X将根据报名先后择优录用。

圣诞谜语有奖竟猜

节日期间，逢周六周日，\_\_X将在二楼举办谜语有奖竟猜活动，只须光临\_\_X即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临\_\_X就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

圣诞\_\_X送您惊喜

★每日一物低价购：节日期间，\_\_X每天为您推出一种商品超低价限量销售，只要光临\_\_X就有机会购买到异常便宜的鸡蛋、大白菜、精品小家电、保暖内衣等商品。

★引爆人气大优惠：欢乐圣诞，\_\_X各种特色小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品服饰、珠宝首饰、手表时钟等多种商品优惠特卖。选一款，过一个甜蜜、温馨、绚丽的圣诞节。

★即时惊喜摸彩送：节日期间，当日\_\_X购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精美的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，惊喜欢乐。

圣诞节到来之际，\_\_X恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸福！

宣传计划：

1、店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造

2、DM广告

12月10日前印制好，并开始发放

3、电视广告：

12月8日开始打字幕广告；12月15日开始上画面配音广告

**策划书案例范文大全9**

>一、活动目的：

为进一步弘扬武汉大学“自强弘毅 求是拓新”的校训，活跃校园文化气氛，丰富同学的课余生活，给同学们一个展示自己的舞台，营造良好的学习氛围，陶冶同学们高尚的的情操，锻炼同学们的口才、能力，促进同学们的友谊，以及加强大家之间的交流，特举办此次朗诵比赛。

>二、活动的主题：

自强弘毅 求实拓新

>三、活动的对象：

武汉大学全体学生

>四、活动时间和地点：

20XX年XX月XX日；

地点：XX

>五、主办部门:

武汉大学校党委宣传部

>六、活动协助部门：

武汉大学理论研究会

>七、报名形式：

(1)可询问电话 XXX XXXXXXXXXXX

(2)可到各班宣传委员处报名

>八、参加形式：

(1)可朗诵自己写的诗歌，也可朗诵名诗，朗诵时可自行配乐。

(2)可以个人参加，也可以组成团队参加(参加人数不限)

九、比赛要求：

(1)诗歌朗诵语言不限

(2)要求朗诵的诗歌要符合活动主题，主题鲜明突出，形式新颖，内容积极向上。

(3)朗诵时感情要真挚，富有感染力，表达自然，能反映诗歌中的情感和主题

(4)朗诵的诗歌不能过短或过长，可从长诗中节选段落，时间在3—5分钟内

(5)参赛选手不得迟到或违反赛场的纪律，否则取消比赛资格

注1：评分标准如下

(一)总分100分

(1)参赛者仪表，气质，总体印象;15分

(2)情感丰富、有感染力;30分

(3)脱稿朗诵;5分

(4)吐字清晰、普通话标准;25分

(5)语速适中、朗诵流利连贯;20分

(6)原创诗歌;5分

奖项设置：(可获荣誉证书及其它奖品)

一等奖一名 二等奖两名三等奖三名

（注：原创作品在参赛中获奖，可将其刊登在系报上

并给予活动分）

注2：关于竞赛流程

1.评委及嘉宾入场

2.主持人致词宣布竞赛开始

3.主持人介绍评委，及到场嘉宾

4.主持人宣布比赛规则，包括评分标准

5.参赛选手候场开始比赛(比赛环节中选手必须在诗歌朗诵前进行自我介绍)

6.评委在每个选手朗诵后进行点评和评分

7.统计结果，主持人宣布比赛结果

8.主持人请嘉宾给获奖选手颁奖，宣布比赛结束

**策划书案例范文大全10**

>一、活动名称：

9·10感念师恩

>二、活动背景：

活动目的：“尊师重教”是中华传统美德。九月金秋，校园内弥漫着感恩的氛围。在9·10教师节来临之际，让我们写下对老师的感恩，送出对老师的祝福。

>三、活动宗旨：

倡导尊师重教风尚，营造绿色节日氛围。以感恩教育作为德育切入点，使学生牢记老师的教育之恩。使学生们在活动中感受老师默默耕耘，无私奉献的精神，并通过实际行动传达对老师的敬意，增进师生感情。

>四、活动对象：

湾龙中学高一至高三全体学生

>五、主办方：

共青团湾龙中学委员会

承办方：文学社、广播社、学生会宣传部

>六、活动内容：

“尊师重教”是中华传统美德。在这金秋收获之际，让我们写下对老师的感恩，送出对老师的祝福。

1、“点点心意”感恩便利贴

学校分发便利贴，同学们在便利贴上署名写下对某一任课教师的简短感言（便利贴尽量不要在整本上撕掉，防止展出时粘度不够从展板上掉落）。各班团支书以班级为单位，于9月8日晚自修第一节课前上交至广播社社长高二（10）班王子禾同学处。教师节当天择优将部分感言粘贴在展板上，在食堂附近展出。

2、“我心中的美丽教师”主题征文

**策划书案例范文大全11**

一、主题和效果：

愿快乐永远跟随着您!

(May happiness follow wherever you go!)

慈祥的圣诞老人,五彩的圣诞树,洁白的雪花,浓浓的圣诞气息，大学为营造独特的圣诞文化氛围，为大家准备了丰富的互动演出、丰厚的圣诞礼物，。相信您会因为喜欢而选择，更会因为选择而喜欢!

二、对外宣传、场景布置等：

三、时间安排：

1、活动起始时间 20\_\_年12月24日晚20：0000：18

2、灯光道具进场 下午两点以后

3、演员进场 下午六点半陆续进场

四、演艺地点：

1、\_\_学生活动中心

2、\_\_学生活动中心大礼堂 (萨克斯手临时串场点)

五、项目组：

(1)第一项目组：节目组

组长：

组员：

任务：

a、完成节目收集、筛选及后期的排练、彩排工作

c、主持人的选择、形象设计及台词审核;

b、负责节目的编排及晚会全流程的衔接

d、准备好晚会所需的一切服装道具;

(2)第二项目组：宣传组

组长：

组员：宣传部、公关部(外联部)两部理事

任务：

**策划书案例范文大全12**

>活动来源

母亲节到来之际，为培养幼儿感恩与关爱的品德，促进家长和孩子之间的亲子关系，让宝贝感受到妈妈对自己的浓浓爱意，从而让宝贝懂得感恩自己的妈妈，同时让宝贝通过切身参与懂得爱的.最高境界是爱别人，让宝贝们在被爱中学会爱别人，促进孩子们的情感情商的发展。

>活动目标

1.和妈妈一起过节，共同感受节日的快乐。

2.体会妈妈养育的辛苦，懂得感恩。

3.用自己的方式为妈妈送去节日的祝福。

>活动过程

1、谈话活动：《我的好妈妈》

2、活动名称：观看母亲节影片。

活动时间：5月13日下午15:00

活动地点：共享空间

活动内容：集体观看电影《妈妈再爱我一次》片段。

3、活动形式：《我爱妈妈调查表》

活动时间：5月9日，5月10日

活动地点：小朋友的家中

活动内容：在妈妈的协助下，填写调查表。

4、领域课程活动。

语言：《妈妈的生日》

社会：《妈妈节日快乐》

美术：《漂亮妈妈》 《给妈妈做面条》

音乐：《袋鼠妈妈》

5、母亲节儿歌

《妈妈好》妈妈妈妈您真好，日日为我多操劳。唱支儿歌送给你，世上只有妈妈好

《小司机》小汽车，嘀嘀嘀，开过来，开过去，小宝宝，当司机，送妈妈，上班去。

《好孩子》擦桌子，抹椅子，拖得地板像镜子，照出一个小孩子。小孩子，卷袖子，帮助妈妈扫屋子，忙得满头汗珠子。

《妈妈我要亲亲你》亲亲你，摸摸你。妈妈呀我要亲亲你，亲亲你的额头，摸摸你的眼。亲亲你的鼻子，摸摸你的耳朵。亲亲你的嘴巴，摸摸你的脸。

衷心地祝愿天下所有的母亲幸福安康!母亲节快乐!

>国际部母亲节活动推荐 ——国际部

每年的5月第二个星期日是母亲节，这样一个充满着爱和感恩的节日里，对于我们幼儿园的小朋友，更应该抓住此次节日，表达自己对妈妈的浓浓爱意，学会感恩，感念母亲的养育之恩，更通过活动让幼儿通过切身参与，积极自发地为妈妈做一些事情，体会关爱妈妈，关爱他人，促进孩子们的情感情商的发展。

>活动目标

1、让孩子了解母亲节，通过一系列的活动，让孩子更加了解自己的母亲。

2、感悟成长过程中妈妈付出的艰辛，激发幼儿热爱妈妈的情感以及主动为妈妈分担的意愿。

>活动形式：

低幼组——“我和蛋宝宝的一天”

事先通知每位幼儿带一个蛋宝宝，活动当天幼儿带着蛋宝宝进行一天的活动，从中促进孩子的责任意识培养，激发孩子学会关心，学会爱，体验照顾他人的愉悦!

中幼组——绘画“我的妈妈”

**策划书案例范文大全13**

>1、婚礼当天人员配置

新人方面人员配置

主婚人电话—男方的领导或长辈（代表来宾祝福新人）

证婚人电话—女方的领导或长辈、发结婚证，证明新人的婚姻合法、

车队总管电话—负责车队的安排，花车、车队行驶路线图、安排娘家人上下车、防止路途上，车辆掉队，车队封礼、

饭店主管电话—负责酒店部分的分工协作、包括糖、烟、酒、饮料、瓜子等的摆放和酒店经理沟通，安排来宾就坐、饭店帮忙人员的分工、

迎亲总管电话—负责和娘家人的沟通，包括娘家人的各种礼仪、规矩，和送亲总管沟通好安排娘家人上车和酒店入座、

男亲总管电话—安排数人，配合酒店总管安排各自熟悉的亲友入座、

送亲总管电话—新娘的亲戚（和迎亲总管沟通好帮忙把娘家人安排上车，饭店就坐、特殊礼仪）

女亲总管电话—安排数人，配合酒店总管安排各自熟悉的亲友入座、

伴郎电话—陪伴新郎、听从司仪的安排、

伴娘电话—陪伴新娘、听从司仪的安排、

撒喜糖电话—新娘上花车时负责撒喜糖开路、

照相电话—负责拍摄精彩的画面、

灯光师电话—听从摄像师的安排、

礼炮师电话—听从司仪安排、

>2、物品准备

糖：300克X婚宴总桌数+封礼

花生：300克X婚宴总桌数+家中待客+封礼（根据各人需要）

瓜子：300克X婚宴总桌数+家中待客+封礼、

烟：2盒X婚宴总桌数+封礼、

酒：2瓶X婚宴总桌数+封礼+备用

饮料：每桌2瓶X婚宴总桌数+封礼+备用

大喜字：酒店、家中、小区、楼栋（算一下数量）

小喜字：窗户、家具、家电、床头等（算一下数量）

喜联：根据自己情况气球：根据自己喜好飞雪彩带：建议不要多买，有喜庆气氛即可、（尽量不用飞雪）10—20分钟礼宾花：10大10小即可，大的用于室外，小的可用于室内、

手提袋：—用于车队封礼、

糖袋：—根据自己情况而定、

拉花；—根据车队数量而定、（汽车拉花）

拉喜、灯笼、房顶拉花：（随意）

红包：—大的10个、小的一包、（20—40个）

香槟酒：—两瓶（大的，是无色的）

婚戒：—专人带到酒店（不要用钻戒）

结婚证：—专人带到酒店

**策划书案例范文大全14**

一、活动主题：将爱传播天下圣诞节日爱心之行

二、活动背景：老人院的老人缺乏亲情的温暖，孤独而寂寞，他们大都不过圣诞节日。

三、活动目的：为了可以尽我们志愿者的一份力量，给老人们送去一份温暖一份爱心，同时也让身边的同学在圣诞之际给自己身边的同学送去友情与欢乐，校青志总队特举办圣诞节日爱心之行。

四、活动时间：\_\_年12月24日―-25日

五、活动地点：1、骏园广场、教支工食堂2、养老院

六、策划承办单位：校青志总队

七、活动对象：校青志总队所有成员及愿意参与的师生

八、活动内容：

（一）前期工作：

1、物品的采集（苹果、橘子等水果，圣诞帽，圣诞棒，等等）及包装袋采集：在12月22日做好采集工作。

2、物品的清洗整理：12月23日分派好人员做好。

3、摆点地点及桌椅的审批。

（二）活动进行：

在12月24日组织志愿者在摆点处服务，分为两大队。在义卖的同时让买的同学在准备好的便条上写上祝福语。

12月25日组织志愿者去老人院。

（三）后期工作：

物品数量的清点，所卖金额即使统计上交，并即使把盈利捐入基金，即时公布一切费用。计算剩余物品数量，为保证给老人送去的礼品数量足够，如果所剩物品数少，要及时补上。()

活动预算：苹果200

橘子100

猕猴桃100

圣诞帽100

圣诞棒100

包装袋25

爱心便帖25

矿泉水50

横幅20

总计：720

**策划书案例范文大全15**

1、活动场地。

我在推荐的几场地方挨个挨个的打电话去问，最终确定了3个地方，时间紧迫，我们只能花一天时间把3个不同地区的寺庙看完，并且还要了解能否更进一步的谈深入合作。幸好没有白跑，最终敲定了其中一家，那一刻觉得自己那2天没有白熬夜。当时我就信心满满，因为这是一次突破性的尝试，是一次前所未有的跨界合作。主题定了下来，“柒聚意禅，以静品悦——全新BMW7系禅修文化隐逸之旅”

2、活动流程。

这个想法算是在那个时候比较前卫的的跨界合作了，就连当时公司总监涛哥都没想过，他当时就说我，整天想一些那么折腾自己的活动。哈哈，可是当时我并不觉得呀，我是愿意去挑战一些新鲜的事物的人。竟然没有太多的人能帮我，那我就全靠自己去摸索，去跟寺庙的大师们沟通，毕竟他们弄过不少禅修的活动，但是跟车行合作却是第一次。

在接下来的沟通中，我面临着一个巨大的问题，就是大师们一直强调一点“不能出现太过商业化的东西，因为这是寺庙，不是酒店。”这怎么搞？！寺庙里不能摆任何的展架。如果这点被甲方爸爸知道，肯定会被“痛批”一顿的。必须找一个可以植入的点，一个能让双方都能接受的。就在我苦恼不堪的时候，我对着已经拟好的活动流程发呆。

不能摆放大的背景板，大的不行，那小的可以吧？采用“小多精”的形式出现跟这个活动向匹配的主题或宝马logo，不就行了吗？这又能做到宝马想要的精致感。

下面就要考虑怎么植入？我继续盯着流程认真想，终于被我找到可以无缝接入广告的点，能让嘉宾参加禅修之余，还能无时无刻看到主题或宝马的logo，采用“无处不在”的战术，太赞了。（那个时候马东奇葩说的广告无缝接入还没出来，哈哈）

a)签到手环的主题植入

b)禅修服可以贴胸贴植入

c)更衣室可以摆放桌水牌植入

d)说禅环节摆放刻有宝马主题的檀香小炉

e)抄心经的纸张上有宝马的logo和活动主题

f)抄心经用到的笔也可以刻上主题，为了匹配调性，我特意选择了那种用类似牛皮纸包裹的水性笔，上面印有“全新BMW7系”（这笔我还一直保存着，哈哈）

g)行经端可以用有宝马logo的水杯

只要有宝马嘉宾的地方，就会有我们的标志性的东西，这样摄影师无论在那里都可以拍到含宝马活动相关的标示。

3、物料采购

根据上述的活动流程的每个环节需要用的物料，我就可以马上就行“对单下定”有顺序的采购，采购物料，也是一件磨人的事，因为要找相对应的产品，还要跟商家讨价还价，节省开支，一个漫长难熬的经历，这里我就不详细说了。

4、画面设计

这个也是根据活动需要的相关物料进行设计，这点只要策划师前期跟设计师沟通好，然后交给专业的设计师并不难，所以当时这块也很快开展并顺利完成。

5、执行方案

这个一般是活动前的2-3周时候出来，我现在只有1个月不够的时间，所以我只能争取在活动的前13-10天赶出来。

6、人员安排

这个就是依据活动流程而定的，所以可想而知，当活动时间、地点、主题、内容方向确定后，活动的流程是影响整场活动的关键！

----------------分割线------------------

可是搞活动，不可能那么66大顺的，这就好比唐憎西天取经，要历经9981难，方能取得真经。

就在第一次跟甲方爸爸汇报情况的时候，流程有所变动。

**策划书案例范文大全16**

已知宝马7系的目标人群：

a)35-45岁，男性为主

b)有实力和高品味的大中小型企业老板和商业领袖

c)性格低调、沉稳，具有高度的决策能力的鲜明的喜好特征

d)关注看重个人或企业形象身份、文化修养和科技新事物等

可以说这群人是追求高品质生活的人群，物质上基本什么都不缺，所以什么红酒雪茄高尔夫，他们都玩腻了，对于他们来说已经没新颖了，去玩一些流行的东西也不合适，新潮的东西又更适合年轻人。

所以要从另一个点出发去思考，既然物质层面的他们不缺，那物质对应的就是精神层面的东西。什么意思呢？也就是去享受精神，追求能够满足精神层面的东西，陶冶情趣。想到精神层面了，我就发散思维想到例如：艺术类的（画展、书法展、器皿展、音乐、话剧、影视……）、文学类（书籍类）、养生类（健康养生课堂），在往养生类方向想的时候，脑海里就冒出了一句话“都年底了谁还想折腾那么多倒不如什么都不做，让他们静静”，什么都不做是不可能的，不过让他们静静，这个想法就突然来灵感了，要怎么让他们静下心来呢？

想要静心，首先要有个安静的地方，现在发展那么迅速，人心那么浮躁，去哪里让上帝变出个“世外桃源”？当时想到上帝的时候我就联想到玉皇大帝-观音-寺庙，结果就出来了，去寺庙！（可能你会觉得我上面的推想有点虚假，但是我很诚实的告诉你，我当时就是这么想的出来的。没有新奇的物质时，我们就可以考虑回归心灵。）

确定了“寺庙”这个点，我就开始大量搜集能在寺庙里做点什么东西，确定好一个方向之后，我也同步收集相关的场地。

方案的一稿我花了整整一天写出来的，就给宝马7系的有钱老板们，弄一场修身养性的禅修之旅吧！不过还有个棘手的问题，就是场地问题，这种场地不像是酒店一捉就一大把，除了寺庙，还有一些比较“世外桃源”的私塾我都通过各种渠道去找过，单单是找场地，就花了我三天的时间。（幸好赶在提案前把方案场地推荐这块填充好了）

出乎意料的是，甲方爸爸对我的这个创意表示了认可，毕竟是第一稿，还存在好多不确定的因素，但只要整体方向没问题，后面的细节问题就可以像砌墙那样，一点点的拼接就好了。

那活动的整体方向和内容确定之后，下一步应该做什么呢？

**策划书案例范文大全17**

>一、 活动主办单位

主办单位 共青团怀化学院委员会

策划承办单位 经济学系学生分会文体生活部

>二、 参赛资格

大赛可以是以个人的形式，也可以是团队的形式开展。每个团队人数上限为4个人;参赛队伍可以采取自由组队的形式。(可以跨专业组队)

>三、 赛程安排

初赛——案例分析报告撰写 (5月7日之前)

大赛组织者将给出三家店子(西区：特产之家;东区：博客书吧、艾伦咖啡)作为参考，以及专业案例分析文本撰写的规范要求，由参赛队伍根据其基本信息，自行选择其中一家店子进行实地调研和数据收集，也可以自行另选择一家店子(必须是怀化市内)，对其进行全方位分析并形成规范的分析报告文本，同时提交实地调研的相关视频资料或图片材料。

决赛——案例分析展示+现场答辩 (5月20日)

5月11日公布结果，论文将由经济学系的资深教师评判。届时大赛承办方将及时通知各晋级队伍，若有任何疑问，请与大赛负责人联系。

晋级决赛的队伍在初赛案例分析报告的基础上，制作ppt、视频等材料。

决赛流程为：

1、现场案例分析展示，利用ppt等材料

2、评委答辩。

>四、 报名地点

东、西校区主干道均设有统一报名点

>五、 奖项设置

一等奖一名 院级证书、奖金

二等奖二名 院级证书、奖金

三等奖三名 院级证书、奖金

作品上交方式：

东区：5月7日前，交与经济学系系干办公室(e2c 4楼)

西区：5月7日 上午9：30在西校区门口统一收取

**策划书案例范文大全18**

>一、西式婚典现场布置

现场以西式婚礼装饰为主，体现时尚高雅。唯美浪漫。

宴会厅入口使用装饰，签到台使用鲜花和气球装饰，台面放置鲜花装饰。走廊也使用气球花或鲜花装饰。

背景西式奶白色布曼背板或灯柱背板。主台两边分别摆放铁艺玫瑰之约烛台和干冰香槟塔、外加灯光设备。

通向主礼台的幸福通道放置红地毯，两侧摆放鲜花灯柱，入口摆放彩纱花门。餐桌放鲜花摆台活跃气氛。

>二、婚典的初步主持程序

1、开场;

2、宣誓;

3、交换礼物;

4、鞠躬敬礼;

5、喝交杯酒;

6、烛光香槟仪式;

7、相关人员讲话;

8、尾声;

9、活动部分。

>三、婚典使用器材及物品

1、新房可摆放龙凤拱门，礼炮，楼体串球。(庆典公司负责安装，燃放)

2、来宾签到台(酒店负责)来宾签到台粉纱和鲜花装饰。(庆典公司负责)

3、西式舞台布曼背景。(带全套装饰)

4、捐花路引灯柱。(带灯)

5、彩纱花门。

6、追光灯、泡泡机、烟雾机，地灯，冷烟伙。(使用舞台效果更佳)

7、香槟杯塔。(香槟塔周围鲜花装饰，香槟酒自带)

8、铁艺水晶珠烛台。(全套包括焰火、株连，绢花装饰品，漂蜡等)

9、餐桌选用鲜花摆台。

10、新人入场时可撒鲜花瓣。(公司赠送)

11、新人入场时可使用电子礼花烘托浪漫气氛。

12、头车鲜花装饰。(包括新娘手捧花，头花，胸花，婆婆花，司仪花)

>四、现场所需工作人员及工作安排

1、婚礼策划主持人一名，负责酒店婚礼的策划、主持。

2、专业婚礼摄像师一名，负责全程典礼、宴会及车队情况的记录。

3、专业婚礼摄影师一名，专业水准、专业设备、负责全程现场的影像记录。

4、专业乐队三名，负责典礼前迎宾，宴会中为歌手伴奏等事项。

5、专业音效师一名，负责婚礼仪式中配合主持人主持典礼的全程音乐，突现婚礼意义。

6、专业歌手两名(男歌，女歌各一名)在仪式过程中为来宾献歌，烘托气氛

**策划书案例范文大全19**

>设计思路：

父亲的角色在孩子的成长道路上有着不可或缺的作用，在现代家庭中，爸爸在孩子心目中的形象是繁忙、威严，孩子与爸爸接触交流的机会甚少。为此，上中路幼儿园开展了“快乐父亲节”活动，提供孩子和爸爸沟通交流的机会，增进父子、父女间的感情。

>活动主旨：

感恩教育

>活动前期准备：

(1)通过海报的形式来宣传这次活动。

(2)各位老师在上课时宣传活动内容，鼓励学员报名参加此次活动。

(3)准备好老师上课需要的教具，市场部同事请提供物料，具体如下：大卡纸30张，A4彩纸一包，30支小胶棒。

(4)小蜜蜂，音响设备，话筒，pop文具系列奖品。

>活动过程：

老师带小朋友们进入教室进行热身活动，并且介绍父亲节活动流程和规则--课程教授过程中要求每组家庭针对老师的提问和PPT内容回答，采取积分制。(19:00-19:10)英语老师根据PPT内容，给每组家庭讲授父亲节的传统及习俗。在此过程中，要求每组家庭记住节日含义，以及一些标志性物品。(19:10-19:30)

>活动方式：

爸爸擂台赛老师会提问关于宝宝或妈妈的一些爱好等等，加分评选^v^我是好爸爸^v^。

亲情对对碰宝宝的小脚踩在爸爸的脚上一起向前走，宝宝的脚不能落地，分组进行比赛最先到达终点者为胜(宝宝要在途中找到第三轮比赛的宝藏--即爸爸的礼物)。

最棒的礼物宝宝与妈妈一起完成礼物的制作，折纸制作爸爸的领带衬衫，画出爸爸的头像，完成^v^最棒的礼物、击鼓传花，让宝宝大声说出自己的爱。

(19:30-20:10)

>活动尾声：

回顾整个课程内容，给今天的^v^我是好爸爸^v^的每位爸爸颁发宝宝的^v^最棒的礼物^v^，合影留念!

**策划书案例范文大全20**

一、活动目的：

1、紧紧抓住本月销售高峰的来临，通过一系列系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物环境，提升我司对外整体社会形象；

２、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

二、活动时间：20\_\_年12月2日——12月27日

三、活动宣传计划：

1、海报：根据公司总体安排。

2、电视：为期一个月，11月25日—12月25日插播本港台、翡翠台，每晚7：30分播出30秒广告，共60次，费用共计：14108元

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。（单独出台方案，在此略。）

四、活动组织计划：

（1）分时间段的活动安排：

（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对\_\_的印象，不断实施消费行为。）

第一周：12月2日—12月6日

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

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，但随着华润的进驻，对方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。

活动时间：12月2日—6日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是\_\_的上帝，\_\_更离不开顾客的支持“，为了感谢对\_\_长期支持而又忠实的顾客，\_\_超值回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30

**策划书案例范文大全21**

这个是关系到你还有多少时间构思方案，写方案，修改方案，关系到你制定整个时间的推进表。

我正式接受这个项目的时间是11月29日，为啥我会记得那么清楚，因为我有个习惯，我会在每个文件后面，标注好日期【XXX活动161129】，如果是同一天修改过的内容比较多的，我会在后面在加01、02就像这样【XXX活动16112901】。为什么要这样做？因为做策划和设计是一样的，说不定那天甲方爸爸说“看了那么多个创意，还是觉得第一个好”，那如果这种情况，你已经把第一个方案的内容删除，你自己脑补一下那是个什么心情吧（所以我建议初入行的策划师，这个方法可以借鉴一下）

确定了时间是11月29日—12月24日，只有短短的25天，确切的说应该是24天，因为活动当天就不算进去了。当时我的手头上已经有一个活动在跟进了，再加上这一个就2个（在一些活动公司，一个策划师一个月手头上有2-3个活动项目是很正常的一件事）

好，现在时间知道了，那场地呢？那个时候甲方爸爸说：“场地要你们找，然后推荐给我们。”（我心里一万头草泥马狂奔啊mmp）

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！