

2023年写策划书的活动意义(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

写策划书的活动意义篇一

1、营销主导型活动策划

指其活动以盈利销售为主、品牌宣传为辅而展开的主题策划。

2、市场营销策划

如中国南方汽车展、2002国庆房产大联展以及首届广东企业家vs中国明星足球赛。这些活动策划毋庸置疑也在提高报纸的品牌知名度，但主办方的初衷往往是以活动为引爆点，吸纳企业客户的广告投放和读者、目标消费者的门票资源。2002中国南方汽车展单门票一项就为主办方带来了数十万元的收入，此外还有大量前期与后续的.报纸广告收入，营销业绩令同行叹服。此类型活动的主要特点是活动本身就是一块“磁场”，具有足够吸引客户热情和消费者眼球的魅力。

3、传播主导型活动策划

品牌宣传普及为目的：指以品牌宣传为主、盈利销售为辅的策划。如大型乙肝科普咨询义诊活动、诺贝尔经济学奖得主广东行、小区电影巡回展、概念时装秀暨客户联谊会、华语电影传媒大奖等等。这类活动注重报纸形象的传播□logo和报纸版面图片以背景板、单册(页)、海报、白皮书、礼品等形式出现，另外，报社相关领导参与活动开幕、颁奖、抽奖或闭幕仪式，往往带来令人震撼的一刻。

写策划书的活动意义篇二

师恩在心

20xx年9月1日至9月16日

购物顾客，可领取邮资明信片，作为教师节给予最尊敬老师的节日问候。

1、打情感牌，通过为学生和老师建立了一种情感沟通的渠道，来获得顾客的好评。

2、在教师节前后，吸引更多顾客前来，创造销售。

1、在商场购物满50元(超市满30元)的顾客可以在总台领取一张邮资明信片，凭购物小票，时间为9月1日至9月9日，共计份，送完为止。

2、可以由顾客当场填妥后，交还总台，由商场(超市)负责在教师节前一天邮寄。

3、也可以由顾客自己带回邮寄。

4、份明信片送完为止。

5、教师凭教师证和明信片，可以现场领取精美礼品一份(设定价值2元)，限领一份，时间截止日为了9月16日。

6、注意：结果会出现一位老师收到若干张明信片，因此需要在现场明示：限领一份。

1、由商家出面统一购置邮资明信片，并上面印刷祝福词：(商家)祝福老师们节日快乐，凭此卡和教师证可获赠礼品一份，详见现场海报。

2、明信片选择符合教师节主题。

3、具体数量由商家根据城市规模大小和促销力度自行确定。

4、设置礼品的目的是使得明信片更有价值，同时也促使老师们光临商家卖场，创造销售机会。因此设置此项礼品，如果确因费用有限，同时也没有厂家支持，也可以放弃。

1、现场海报，条幅。

2、新闻报道。

1、邮资明信片：1元/张张=元。

2、教师节礼品：2元/份份=4000元。（由于会出现一位老师收到若干张明信片和放弃领取礼品两种情况，因此礼品的实际准备数量不需要份，具体商家自行确定）

3、宣传费用：1000元。

4、总费用：7000元。

公关活动可以和现场的商品促销活动相配合。

文档为doc格式

写策划书的活动意义篇三

提高销售，提高商品利润，提升品牌形象及知名度！

二、活动时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

三、活动地点

xx□

四、活动主题

激情时刻、共饮xx□

五、活动内容

凡在xx中学xx超市店面购xx600ml系列产品任意两瓶，均可获赠刮刮卡一张。

奖项设置：

特等奖□xx笔记本（1台）

一等奖：双肩包（1个）

二等奖□xx抱枕（1个）

三等奖：饭盒（1个）

四等奖：精美笔（1支）或xx330ml拉罐（1瓶）

活动配置：

宣传海报□x展架2个，（摆放在新超市）。

宣传广告纸：3张（张贴在宿舍区、师范区）。

活动费用：

由xx公司提供。

活动事项：

1、此次活动由厂家促销人员，驻新华中学新超市里兑取刮刮卡，是为防止其它销售点在我xx超市混取此次活动。厂家促销人员不得参与现金销售及日常事务的管理。

3□xx员工培训：此次活动除了海报宣传外□xx超市员工必须做好厂家促销人员不在现场其它时间的宣传及活动解释。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

写策划书的活动意义篇四

邮政贺卡除了在圣诞、元旦、春节期间相互祝福外，同时还是一种新兴的广告媒体，对企事业单位具有良好的宣传作用，能突出企事业单位的品牌形象，突显企业理念，增强客户对企业品牌的认知度和忠诚度，是企业扩大知名度、树立良好形象、密切员工和用户关系的得力助手。邮政贺卡具有广告成本低、目标性强、收益大，实现性价比等特点。

20xx年邮政贺卡的基本思路是：主攻定制，调整结构，做大销售；创新产品，注重功能，提升服务；做强城区，力拓县

域，强势推进，整合传播。采用创新式的营销管理体系，整合团队的智慧和力量，实现集成式客户营销，整合全局营销资源，重点加强对政府、中小企业的开发；调整结构，扩大规模，力争20贺卡单价较上年提高0.3元。

将邮政贺卡目标市场划分为十大行业，针对不同的客户群体采用不同的营销方案。

1、大客户：稳定开发大客户群体，要加强与客户的沟通，了解双方业务的结合点或问题点，想客户之所想，根据客户所处行业市场特征，制定详细可行的推荐方案，以方案营销为主，同时提供数据库商函的增值服务。

2、中小企业客户：20年应重点加强小中小企业客户的开发，这类目标客户主要分布在各中小企业、农村市场等。对于中小客户市场应采取定制和销售相结合的方式，引导客户利用企业拜年卡进行促销，突出邮政贺卡在传递祝福和维护客户关系方面的作用，展示邮政数据库营销。

4、新客户：增强对贺卡的宣传力度，突出贺卡的情感交流和文化特性，吸引新客户。

1、强势启动和组织推进对20年邮政贺卡进行品牌的传播和推广，使之有效的覆盖目标受众，拓展贺卡的品牌影响力。将张张饱含了丰富的人文意蕴，传递着真情与祝福的邮政贺卡推向市场。成立邮政贺卡专项领导小组，由各县市局一把手亲自负责此项工作，同时制订相应的考核与奖励政策，要求奖励政策在各县市局内进行张贴，全额兑现到开发人员。

2、细分市场，整合营销成立营销项目组，对行业客户进行具体细分，本着谁开发，谁维护的原则，在做好原有客户维护的同时，找准潜在客户，深挖客户潜能，根据不同客户需求，制定不同营销策略，促进贺卡功能性开发，客户经理应对邮政贺卡客户进行逐一回访，了解客户单位去年邮政贺卡的使用

用情况，今年的需求情况，以及对邮政服务的意见和建议。

也可开发一些大项目以带动增长，如：

（1）与房地产公司或通信公司、金融部门等企业合作，牵头各市、区政府部门，对民工群体开发“爱在心中”邮政贺卡业务：用邮政贺卡的方式在节日期间向贫困职工、劳模和老人们表示节日的问候，赞助企业同时起到宣传企业形象的目的。

（2）联合交警部门，制作宣传新交通法和交通安全知识的邮政贺年卡。以寄发拜年卡的形式，开展交通安全宣传活动。

（3）酒店、旅行社、品牌店和商场专柜市场以节日促销为切入点积极引导以上商家以自有的vip客户资料为基础，配以邮政贺卡附加设计的打折券、优惠券等功能，新年问候提高vip客户忠诚度的同时，进一步提高销售额。

（4）通信市场以回报客户、体验新业务为切入点与移动、联通等通信公司合作开发回报客户型邮政贺卡和新业务体验型贺卡，可将信卡或贺卡设计成小额电话卡或充值卡，针对年消费金额达到一定额度的忠实客户（vip客户）进行回报，并致以节日的祝福。

（5）教育市场以提升形象、招生宣传为切入点针对高等院校、职业教育学校、各类民办学校和培训机构，利用邮政贺卡向当年初中、高中毕业生和各学校招生负责人宣传学校的招生信息，既可提高学校的知名度，同时为学校的下一年招生工作打下良好的基矗与私立、贵族类学校合作开发“期终成绩单”专用中邮贺卡，将学生成绩和教师评语直接打印在贺卡内页上，邮寄给学生或家长。

写策划书的活动意义篇五

以下是由小编为大家整理出来的雷锋月活动策划书及其意义相关内容，希望能够帮到大家。

概括起来说，雷锋精神是中华民族传统美德与社会主义精神、共产主义精神最完美的结合，雷锋的一言一行，一举一动，所表现出的是一个革命战士、共产党人为实现共产主义伟大理想而奋斗的精神。正是在这个意义上，周恩来同志曾精辟地把雷锋精神概括为四句话：“憎爱分明的阶级立场，言行一致的革命精神，公而忘私的共产主义风格，奋不顾身的无产阶级斗志”。江也曾中肯地提出：“雷锋精神的实质，‘是全心全意为人民服务’，为了人民的事业无私奉献。”

雷锋精神就是共产主义精神，是我国工人阶级和劳动人民高贵品质的生动反映，也是我党我军优良传统的具体体现。它的实质是：忠于共产主义和社会主义事业，毫不利己专门利人，全心全意为人民服务，“把有限的生命，投入到无限的为人民服务之中去”，做一个平凡而伟大的共产主义战士。周恩来同志曾对雷锋精神作了全面而精辟的概括，即“憎爱分明的阶级立场，言行一致的革命精神，公而忘私的共产主义风格，奋不顾身的无产阶级斗志。”雷锋精神是我们时代精神的集中体现。一九六三年三月，在党中央和毛泽东同志的号召下，全国人民掀起了向雷锋同志学习的热潮，对提高全国人民共产主义思想觉悟和道德品质，对我国社会主义革命和建设事业的发展都起到了无可估量的推动作用。二十多年来，在我们国家里涌现出数不完的雷锋式的先进人物。他们继承和发展着雷锋精神。今天我们所说的雷锋精神，已经成为雷锋和雷锋式的先进人物崇高思想和优秀品质的结晶，已经成为热爱祖国，热爱社会主义，热爱党，坚定共产主义信念，树立全心全意为人民服务的思想，发展人与人之间团结友爱互助的社会主义新型关系的理想人格。

3月5日是毛泽东等老一辈革命家号召“向雷锋同志学习”的纪念日。在此之即，校团委提出在全校青年中开展“3.5学习雷锋主题活动月”活动。为进一步弘扬雷锋精神，弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿服务精神，校团委以“3.5”学雷锋青年志愿者服务日为契机，组织发动青少年开展志愿服务活动。青年志愿者协会为响应校团委的号召，组织协会会员于3月5日前后在社区及校园内进行义务劳动。

弘扬雷锋精神，关注校园文化，建设精神文明

通过本次活动，一方面增强同学们学习雷锋的意识，激发当代大学生学习雷锋劲射的热情，提升广大团员青年的思想境界，配合学校和社区创建良好的环境。另一方面利用三月学雷锋活动月，激发襄樊学院学子的志愿者服务精神，促进“奉献、友爱、互助、进步”的志愿服务精神的传播，将志愿服务与社区、校园和我们身边的环境结合起来。

20xx年3月4日——20xx年3月31日

本次活动以青年志愿者为活动主体，号召党员、团员及入党积极分子，发挥党员的先进性及先锋模范，带头参加志愿服务活动，并鼓励我校其他学生加入到志愿服务的行列中来。

主题活动一：学雷锋义务整理图书活动

活动意义：在3月5日期间定期义务为校图书馆整理图书，由我校青年志愿者协会组织120xx年志愿者定期分批走进图书馆，开展整理图书志愿服务活动，通过在3·5学雷锋日开展志愿服务活动，进一步宣传“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神。

活动时间□20xx年3月5日至3月31日

活动地点：图书馆

活动方式：由各班级分别轮流进行服务组织志愿者帮助图书馆工作人员整理图书，及维护场馆公共卫生。

活动流程：

(1) 活动宣传及组织报名：我校青年志愿者协会将活动通知及志愿者名额由各班长报到办公室。

(2) 由我校青年志愿者协会工作人员到图书馆联系图书馆工作人员，并商量具体活动细节。

(3) 活动实施：3月5日早上7点30分所有参加活动的志愿者由各部长负责人带队在图书馆集合，8点全体志愿者参加活动。

我们将对表现积极的志愿者进行表彰。

主题活动二：美化家园 3·12义务植树活动

1. 将参加植树活动的行动计划及意义告知各部长及各社长汲取相关建议。

2. 由各部长、社长负责招募志愿人员，安排分内各项工作事宜。

3. 各部长、社长将参加的组织人员交至组织部。由组织部确定最终人选。(共计150人)

4. 安排在3月12日上午8：00，全体人员在西门口集合并带上水桶和铁锹等相关工具。

5. 到达后成员在各部长、社长的具体安排后开始行动。