

最新乡村治理路演方案 路演活动策划方案 (优质5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

乡村治理路演方案篇一

一、活动目的：

为了提高卖场形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机商家必须提高自己的销售量和知名度，增加竞争力度，路演的内容要符合企业形象，具有意境，对消费者具有视觉冲击力和联想触动力，并能体现出企业为消费者带来的切实利益，增加产品的吸引力和传播效果。藉此宣传手机卖场的“细心聆听、诚意协助”、“夏季行动、回报社会”的品牌形象。

二、主题：中国联通中美淡村店盛大开业

三、主办单位：中美手机城协办单位：中国联通

四、路演时间□20xx年5月17日

五、路演地点：淡村菜市旁1号

六、准备工作：

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、路演人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、活动前期的宣传，舞台搭建，等等

七、活动内容：

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

舞蹈、歌曲、魔术师等节目，延长消费者逗留时间，提高顾客的兴趣和购买欲

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1000元以上者(含1000)即可参加抽奖；

八：舞台搭建和物料

1□dm单：甲方提供，

2、遮阳帐篷：4把(甲方提供)

3、桌椅及桌布：长桌子8张，椅子16把

4、举牌kt6个0.6*0.4m

5、易拉宝4个0.8*2m

6、人员马甲26件

7、演出音响、调音师及舞台搭建(租用)

8、舞台背景喷绘3.8*5.4m

9、拍照相机

10、礼品

九、节目内容：

歌曲2首，1~2人，共10分钟；舞蹈2支，3~4人，共20分钟；魔术表演2场，1人，共20分钟；主持人介绍品牌厂家及产品展示，30分钟，互动问答及游戏，45分钟；(详细节目流程附流程表一份)

活动流程：

1. 7：30之前卖场管理人员、销售人员、各个部门上岗员工必须在早上全部到岗。

2. 7：30准时开员工会议。会议内容：检查人员到位情况、开业前准备工作汇报、员工动员口号。

3. 8：00之前全部的活动现场布置必须全部完毕，员工必须回到各自的工作岗位。管理人员进行检查。

4. 8：10贵宾进场。注意事项：进场通道布置、接待礼仪人数、接待前台位置布置，签到本，进场后贵宾安排(茶水，礼品，休息区)。

5. 8：30开始舞狮表演

6. 9：18联通总经理上台剪彩讲话。必须落实事项：剪彩物料的准备(剪刀、托盆、彩带、礼仪人数、鞭炮、领导位置顺序)讲话人员的部门、职位、姓名落实，讲话人员的顺序、演讲稿、礼仪人员的引导工作。讲话前领导的休息区落实(遮阳

伞、桌子、椅子、茶水、标识牌、领导的位置安排，礼仪人员现场的服务规范)。

7. 继续舞狮表演助兴，进行菜青。

8. 9:48厂家活动路演、销售开始。

9:12:00所有到场嘉宾进行用餐

十、活动现场安排：

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

3、奖品的确定：待定

十一、演出费用总计略

乡村治理路演方案篇二

一、活动目的：

为迎接党__大的召开及建团九十周年华诞，同时激发大学生的爱国情怀，促进大学生进一步学习党团知识，加强大学生的思想政治教育，保持党员和团员的先进性，根据学校20__年度大学生“校园之春”活动的统一安排，特举办“喜迎__大，永远跟党走”第二届党团知识竞赛。

二、主办单位：

三、承办单位：

四、活动主题：

喜迎__大，永远跟党走

五、活动对象：

六、竞赛内容：

七、活动时间：

1、个人赛

(1)报名时间：20__年4月2日--4月6日下午5:00 (2)比赛时间：20__年4月11日(暂定)

2、团体赛

(1)报名时间：20__年4月2日--4月6日下午5:00 (2)比赛时间：20__年4月12日(暂定)

八、参赛方式：

个人赛：

4月6日之前在各班自行报名，名额不限。

团体赛：

4月13日之前由推选1-2支队伍队伍参加党团知识竞赛初赛。(每支代表队由4人组成)

九、活动地点：

个人赛：待定 团体赛：待定

十、比赛流程：

个人赛：以笔试答题的形式，依据成绩，排名前3位选手晋级校园复赛。

团体赛：

- 1、主持人介绍到场嘉宾、宣读比赛规则及相关注意事项。
- 2、主持人宣读开场词，宣布比赛正式开始。
- 3、团队介绍：自拍短片、制作ppt或其他展现方式介绍团队成员，展示团队风采。展示时间在2分钟以内，每支代表队展示完之后由评委进行打分。

4、答题

题型设计：题目分为单选题和多选题。

答题规则：本环节的题目以ppt的形式展示题号，由个团队依次抽取答题，在一分钟以内进行团队内讨论并给出答案。

分数统计：播放结束后，评委打分，由记分员统计选手得分。

5、论述题

题型设计：将问题呈现在屏幕上。

答题规则：参赛团队依次进行选题，由主持人宣读题目，进行答题，答题时间在三分钟之内。

分数统计：每位选手答题完毕后由现场评委进行打分，记分员统计各个团队得分。

6、听红歌，猜歌名：

题型设计：参赛选手以听歌猜名的形式进行比赛，每首红歌选取一段进行试听。

答题规则：本环节中参赛团队依次抽取歌曲的序号，听歌完毕

后，在30秒内说出歌名。

分数统计:评委打分，现场记分员统计各个团队得分，

公布分数:本环节结束后，由主持人公布选手论述环节得分和全场比赛最终得分，

将最后得分进行汇总排名，奖品将在后期颁发给获奖选手。

8、主持人宣布参赛选手本次比赛最后得分。

9、领导总结点评。

十一、比赛纪律及注意事项:

1、每个环节开始之前，记分员都要评分卡发到评委手中，比赛结束后现场记分员及时收取评分卡进行分数的汇总。

2、在进行各环节时，只有在主持人宣布“开始”后才可以回答，否则视为无效。

3、选手回答问题必须站立，答完题应说“回答完毕”，之后不可再做补充。

4、各参赛队伍必须服从评委及主持的一切评判和指挥，严禁在现场发生争执以及出现影响比赛正常进行的行为，否则将对违纪参赛队伍进行考核并取消比赛资格和成绩。

5、比赛时，除参赛队队员之间可以代替队员回答和给予提示外，其他现场人员不准作任何提示，一经发现将取消该题的回答成绩，并对相关观众予以警告，勒令离场。

6、如出现比分一样的情况，则采取加赛的形式，决出优胜者。

7、比赛所需物品采购。

负责人:___

8、比赛所需横幅和黑板报。

宣传部成员___

9、比赛中的会场纪律。

负责人:纪检部成员(___)

10、室内卫生和会场布置。

负责人:实践部全体成员。

11、主持人及开场词。

负责人:待定。

12、统计分数。

负责人:组织部成员___

13、参赛队员信息的汇总, 以及比赛试题(包括ppt)的出题、审核。

负责人:实践部成员___

14、红歌内容及审核

15、比赛地点的安排以及教室申请。

负责人:实践部成员___16、礼仪。

负责人:实践部成员(待定)

17、新闻报道

负责人:通讯部(____)

18、评委、嘉宾

负责人:实践部成员____

十二、评分标准个人赛(题项及分值)

1、选择题30分

2、填空题30分

3、简答题40分团体赛

本次比赛总分100分，各个项目采用现场评分和固定得分的形式进行比赛。

十三、奖项设置：

个人赛：

一等奖1名；二等奖2名；三等奖3名

团体赛：

一等奖1名；二等奖2名；三等奖3名

十四、经费预算

气球1包5

玻璃绳1根3

策划纸20张2

获奖证书12张12

矿泉水十瓶10

总计32

十五、未尽事宜，另行通知。

乡村治理路演方案篇三

1、路演的概念

路演是在全国中心城市进行的关于品牌宣传活动和促销推广活动，具有非常重要的战略性和长期目标。

活动将采用包括新闻发布会、研讨会、座谈会、论坛和促销推介会等多种形式，使政府和相关部门了解_×项目的经济实力和项目的理念，为后期区域扩张奠定基础；使各中心城市的相关行业了解_×项目的经济实力、专业水平，为张扬品牌和后期合作奠定基础；使各中心城市的消费者了解_×项目，使之成为消费者的首选品牌，同时为后期进入中心城市市场作好准备。

在路演活动的过程中，通过一系列的公关活动和媒体的宣传，提升_×项目的品牌形象，提高_×项目的知名度，增强企业的竞争能力。经过行期一年的路演后，_×项目将在行业中突现出来。

2、路演的战略意图

路演的战略意图主要包括五个方面：

1) 树立起_×项目形象

2) 塑造_×项目品牌

3) 促进_×项目的销售

在路演的中心城市，将根据不同城市特质进行促销活动。通过活动聚集人气，推进展示，引起当地城市的关注，提高项目的知名度。

具体销售包含几个概念：

第一，通过展示活动与调查表格，了解该城市市场状况，为后期扩张创造条件；

第二，通过促销活动(例如优惠价)，在当地实现销售；

第三，通过信息传播，使得项目成为用户首选品牌；

第四，促进项目在当地的销售；

第五，促进代理销售商工作的开展。

3、路演目标

路演活动不是凭空产生的一项活动，它一方面企业要花费大量的资金和人力，另一方面，必须有着清晰的目标，这样才能产生意想不到的成果。

1) 面对政府和行业主管部门

让政府和行业主管部门了解项目的经济实力，增加政府对项目进入城市后将给城市增加的价值，赢得良好的社会威望和形象，公司高层和当地政府实现顺利对接，对于重要的大城市创造企业高层和当地政府的沟通机会，促进投资时获得更

多的优惠。

2) 获得所在城市同行的认知、认同，推广_×项目的运营模式；建立起在金融界和行业内相关企业的知名度，为后期成为合作伙伴奠定基础。

3) 面对目标消费群

第一指标：路演所到之处人头攒动；

第二指标：很多人询问_×项目；

第三指标：有一定的客户积累(在过程中或未来某项目客户登记表信息来源一栏中有，在路演中获知)

第四指标：产生一定的销售(多半会在后期体现)。

4) 建立中长期全国的销售网络平台

通过路演，寻求各城市当地的代理商，建立中长期的全国销售网络平台，扩张和延伸销售触角，同时为后期把握全国市场建立良好的预警系统。

4、路演的策略

为了保证路演的成功，在整个活动的运作中，应该在城市选择、组织的设计、时间的把握、媒体的组合和整体的运作上有全局的、系统的、整体的策略。

1) 城市选择的策略：

由于中国区域经济发展的不平衡，在空间上必须根据城市发展的水平(决定后期扩张的市场成熟度)、城市影响力和辐射力(品牌推广的价值)、市场购买力(未来可能的购买能力)、行业发展的水平(建立行业地位)、区域特征(同本项目的关联

度)等方面选择城市。

考虑到路演资金的有限性，在城市的选择上分三个层次：大城市—中城市—小城市；

为了降低路演过程中的成本，在推广的空间上将采用以区域核心城市为中心，以相邻的中小城市为辐射半径，进行巡回式路演。

2) 外包式的组织策略

考虑到人力和能力两方面的原因，路演的执行将采取外包式的组织模式，整合北京和路演城市的广告公司或公关公司或媒体负责具体的执行。

3) 借势的时间和地点策略

为了使路演活动更为有效，在具体城市路演的时间和地点选择上，应该关注以下可以用以借势的机会点：

_当地城市重大的与投资或行业相关的活动；

_当地城市的重大会展活动；

_当地城市的各种论坛；

_当地城市在文化、体育、建筑等方面的比赛；

_当地城市有影响力的其他活动；

4) 全国联动的媒体策略：

路演是一项品牌推广和张扬性的活动，因此所有的举动必须在实行全国性的媒体联动，通过围点打援、同频共振的手段，达到乘数效应。具体的运作策略：

建立北京、上海和广州三大媒体中心，以北京为重点。所有城市的路演必须在北京、上海和广州的媒体上进行联动，进行同步跟踪报道；北京的媒体中心还需要负责在全国性媒体上进行联动。

选择一家全国性的平面媒体和一家网络作为支持，进行联动；

每一个路演城市必须在主流媒体上进行联动，有条件的还需在能够辐射到的区域范围内的媒体联动。

5、路演活动的具体情况介绍

1) 活动总称

_×项目全国性品牌大路演

2) 活动周期：

_年_月??_年_月

4) 活动内容

举办全国性品牌路演新闻发布会，推出以论坛和座谈会为主的延伸性公关活动，进行以项目推介为主的促销活动，并辅之以品牌展示为主的展览展示活动。

5) 活动主办：_

6) 活动策划：_

7) 活动主协办：邀请_部、各城市相关政府部门、各地主要媒体单位、各地会展中心

8) 活动承办：广告或公关公司、各地受托操作公司、_网(网上路演)

9) 支持媒体

全程报道： _

其他媒体： _

10) 拟邀嘉宾： 当地相关领导、 房地产界代表、 各界名流。