

公关活动策划书模板范文 篇 1)

公关策划文案，又称公共关系专题活动策划书，是开展公关实务活动前必须做的一项工作。一个策划文案，表明了为了取得预期结果而必须采取什么行动的工作理论。理论决定着战术的选择，指导着具体的工作实践过程，是进行公关实务活动的指南。公关策划文案，是公关实务操作中最常用的文案之一，也是公关人员国家职业资格统一鉴定中级技能部分重点考核的内容。学会撰写公关策划文案，是一名合格的公关人员必须具备的基本功。

公关策划文案的内容主要包括以下十个方面：

一份完整的公关策划文案，必须有一个标题，使人一读就明白这是一份活动策划书而不是一份工作总结或评估报告。

标题可以直接写成 公司 xx 活动策划书，也可以采用点明某一活动主题的词语作为主标题，而将 公司 xx 活动策划书 作为副标题列在其下。

标题撰写要明白易懂。

也称背景介绍。即简略地介绍组织策划这份文案的背景情况。因为，社会组织的任何一项公关专题活动的策划、组织和实施，都不是无缘无故的，均有其特定的背景和需要。只有阐明了这一背景和需要，才

方案),也才能说明举办这一活动的迫切性和意义所在。脱离了一定的活动背景,会使策划内容(方案)使人看了不得要领。

前言撰写要简明扼要。

公关策划是建立在调查分析的基础上的,调查分析是公关活动策划的先期工作。调查分析主要是对组织形象做出具体分析,可以从当前组织形象存在的优势点,问题点和机会点三个方面进行分析,从而明确下步公关工作的重点和方向。

调查分析要注重调查对象的代表性,调查手段的适用性,调查方法的科学性,资料收集的真实性和全面性,分析结论的可靠性。

公关活动策划书模板范文 篇 2)

前言

作为青春的代言人,大学生洋溢着青春的活力,充满着狂热的激情,对好玩新奇刺激的大型活动必定会踊跃参与,让躁动的青春在全程投入中散发出不可抵挡的魅力。丰富的社团活动是大学最吸引人的亮点之一,各社团聚集了众多兴趣爱好相同的学生,社团的各种活动也繁多。所以社团各中心的管理和发展对下属协会的发展至关重要。

随着经验的累积,策划公关中心的管理不断完善,各方面也得到不错的发展。当然,也有存在着不足的地方。所以以后策划公关中心的管理会取其精华,去其糟粕,努力把好的做好,把不足的弥补上。更好

部的进一步发展。

策划公关中心是一个富有蓬勃朝气的部门，是对外联系的强有力的纽带，是我社团部对外活动的重要窗口。

职能介绍及意义

作为社团部的策划公关中心，其职能就是以沟通、联系、交流为主要契机开展工作。在社团活动时，能为其拉到一定的赞助支持，并与学校其他部门组织公关、协商事宜，使社团活动顺利和无虑的开展。除此之外策划公关中心还为本中心的成员提供一个初步接触社会，锻炼自我的平台，能让本中心的成员的表达、交际、临场应变、社交礼仪、为人处事等能力得到一定的锻炼和提高，增强个人的综合素质和竞争力。通过我中心的各种活动，既丰富了同学们的业余生活，也培养了同学们较强的人际交往、沟通和口头表达能力，为日后的实习和工作积累了较多的经验，使同学们能够有条不紊的应对以后各项工作，能够站在制高点面对激烈的社会竞争。

swot 分析

1、优势：

(1)本中心隶属于社团部学生组织，自主性较强，管理和活动上较灵活，拥有一定的经费，更有利于发挥学生的主观能动性。

(2)策划公关中心是最能体现其实践能力的团队,要求具有较高的综合素质，在各项活动中都保持一个良好形象。

行培训，能吸引许多愿意锻炼自我、提高个人综合能力、热情积极的同学。

(4)凡本中心成员可免费加入社团部下属的任意协会，因此，在招新时，能吸引更多有能力的同学。本中心氛围轻松，成员活跃、各有所长、团结协作，有较好的能力开展团体活动和完成上级部门布置的任务。

2、优势的使用：

(1)本中心自主的开展了几次校外活动，视具体情况来举行每周的例会和制定例会的内容。在平时例会上或外出活动时，鼓励成员积极发表意见和看法，激发了大家的能动性和创造性。

(2)在招新时，着重宣传了本中心优势，同学们踊跃报名、面试，其中不断涌现出有能力、有特长的优秀学生。本中心精益求精，挑选出适合本中心并能胜任本中心职务的同学。

(3)在复试之后就开始对成员进行表达能力、社交礼仪、写作能力、策划能力的培训，使成员个人的综合能力得到了一定的提高。

(4)学校要求的值班，组织的学雷锋活动等，我中心都出色的完成了任务。

1、劣势：

(1)鉴于学校的实际情况，本中心的职能未能充分行使，使得平时例会的内容不够充实，以至于本中心在某些情况下形同虚设。

的平台，成员未能在社会中得到真正的磨练。

(3)学校门槛高，以至于有些不错的赞助物资无法进入到学校，影响到社团协会活动的顺利开展。

2、劣势的弥补：完善和强化职能。努力争取校方的支持。(具体见中心管理方案 p7)

1、机遇：

(1)随着 xx 各校各自的校区功能的完善，安保工作也进一步完善，校方会逐渐放宽拉赞助的限制。

(2)随着我校的设施完善，社团协会活动将日益活跃，需要本中心的机会也就更多。

(3)除了各校的功能完善，周边的生活娱乐设施也逐步完善，商家越来越多，有利于我中心出校拉赞助。

(4)新学期开始，我校师生人数进一步增加，庞大的人数，有利于吸引商家的目光。

2、机遇的把握：

(1)在繁多的社团活动中挑选出比较重大的活动，向校方提出申请去拉赞助，借机宣传本校举行的这些重大活动的，提高学院知名度，为得到校方的支持奠定基础。

,平时应多出去走动,探听商家动向,多注意校园周围的商家和与学生生活相关的商家,应与其保持密切联系。

(3)商家在学校宣传有着良好的性价比,能用最少的资金达到最好的宣传效果,所以尽量把商家叫到校内宣传。因为新生是活动的主要参与者,而每年都会有新生,所以可以和商家建立一个长期友好合作的关系。

1、挑战:

(1)位于 xx 职教区,周围大学众多,商家选择较多,要求会较高。

(2)其他学校对商家进入的限制较小,商家的利益较大,因此本中心的成功率会较低。

2、挑战的排除:

(1)充分利用周围的人文环境,努力完善自身能力,学习有关部门的长处,取长补短。

(2)出去拉赞助时,在言明实际情况(学校门槛高)后,可转变思维,向商家说明,门槛高既可获得的宣传效果明显(同期宣传的商家少)。

公关活动策划书模板范文 篇 3)

1、通过开业庆典仪式的举办,邀请目标公众,力争确定良好合作关系,争取会议、接待、旅游、娱乐等项目的承办权,并签订意向书,为占领市场铺平道路,为今后的发展打下坚实的基础。

等方面

3、通过媒体传播和消费者赞誉，提升九岭森林温泉的知名度及品牌效应。

4、迅速建立“九岭森林度假村”的知名度，从而为度假村的业务发展作良好的市场铺垫，为开发新客源、稳定老客户做好外围宣传攻势；

活动目的

中国万人温泉·火锅狂欢节暨靖安九岭森林温泉开业盛典启幕

1、以万人温泉·火锅狂欢节为开幕活动，引爆消费者、媒体关注热点；

2、推出一整月的主题活动；以面对不同人群的各式主题活动持续性地对市场进行炒作，让更多人群亲身体会九岭温泉，让九岭温泉能在市场上形成长期占有效应，为2015年温泉销售开个好头；

思路介绍

1、为何不选择传统的开业典礼模式？

传统的温泉开业庆典活动已不能更大范围地吸引广大消费者目光，很难达到宣传效果，如萍乡武功山豪生温泉酒店12月20日开业，但并未引起消费者、甚至是同行人员的注意；必须以纯商业的主题事件炒作、连续不断的互动活动才能吸引眼球，吸引消费者持续关注。

2、为何选择“吃火锅”为主题事件？

A、度假村自身有火锅项目，以“吃火锅”为主题事件不会显得太突兀；

民以食为天”，“饮食”是消费者难以回避的话题，相对于其他话题，“饮食”更能最大限度、最广泛地吸引消费者眼光；

C、当下正是吃火锅的季节，适合开展此类活动

中国万人温泉·火锅狂欢节

暨靖安·九岭森林温泉开业盛典启幕

20xx年1月24、25日 AM9:00—PM5:00

靖安九岭温泉

意向客户、新上门客户、媒体人员、以老带新

A、媒体宣传

开业庆典活动很难追求更大的经济效益，只能以微利在短时期内炒热人气，扩大知名度，所以媒体宣传为操作重点，让更多的人知道九岭森林温泉是做好销售的第一步；

B、活动质量

口碑宣传是区别于媒体宣传的一大重要途径，口碑宣传相对媒体宣传更具有可信度，更容易激发消费者消费欲望，良好的口碑宣传往往比砸广告来得更加有效果，活动质量是口碑宣传的基础，只有人来了，觉得好玩，才会“口口相传”，所以活动质量为操作重点，目的是让来过九岭森林温泉的人介绍更多的人来；

C、媒体宣传

媒体：江南都市报、江西晨报、潇湘晨报等；

方式：此媒体通过硬广宣传，宣传频率于活动提前两周进行，为活动进行预热，活动开展时将活动进行追踪报道。

2)、新兴媒体

微信、微博

3)、团购媒体

媒体：团购网站(拉手、大众点评团、美团网等)

方式：通过团购销售分点形式，以低价进行销售，增加参加活动人员。

4)、线下商家 旅行社

媒体：九岭温泉附近景点(梦幻城等)南昌和湖南各大旅行社(亚细亚、国旅、春秋、光大、康辉、百事通)

方式：通过旅行社合作方式，推送活动，以销售分点的形式进行增加活动参与人数。以合作旅游景点方式增加活动人员

活动目的

活动前期(预计距活动开始前 10 天开新闻发布会)要求活动月所有设计的相关媒体到场，由靖安九岭森林温泉的相关人员介绍项目，并针对以下活动月的相关活动进行提前告知，以供媒体提前做好宣传。(重点

靖安九岭森林温泉”宣传口号征集活动。评选后可获得相应的奖品

媒体人员

1)、传统媒体

媒体：江南都市报、江西晨报、潇湘晨报

2)、本地媒体

媒体：地宝网、圈圈网、江南都市报、靖安地方网站、湖南地方网站

3)、团购媒体

媒体：团购网站(拉手、大众点评团、美团网等)

(周一到周五)

4)、线下商家——旅行

媒体：九岭温泉附近景点(梦幻城等)、南昌和湖南各大旅行社(亚西亚、国旅、春秋、光大、康辉、百事通)

活动内容

A、水墨丹青服装走秀(活动当天最为开场节目，服饰采用水墨丹青服装，体现女性的美并结合项目)(魔幻气球走秀作为新奇的服装走秀能够达到吸引眼球的效果)

B、柔美中国舞

09: 10 09: 30 媒体签到(同时放项目宣传片)

09: 30—09: 35 开场走秀(之后主持人介绍到场嘉宾)

09: 35—10: 00 主持人介绍出席领导及嘉宾

10: 00—10: 04 领导致欢迎词

10: 04—10: 20 产品介绍推广，介绍活动月系列活动)

10: 20—10: 30 靖安九岭森林温泉宣传语征集大赛(关注官方微信发送姓名+联系方式+宣传语)发寄送流量包，截至时间为 2 月 14 日公布终极获奖人，并送上精美礼品

10: 30—10: 40 柔美中国舞表演

10: 40—10: 50 媒体自由交流

10: 50—11: 00 活动结束，体验温泉

1 月 31 日

1、千人火锅宴火热开涮 美食盛宴大饱口福(活动时间：2015 年 1 月 31、2 月 1 日)

“不火不过”万人火锅宴 靖安 九岭森林温泉请全城人吃火锅!

这个冬天不吃火锅怎么过!靖安九岭温泉携手 xxx，万人火锅宴，不花钱吃火锅，火火火火火，爽爽爽爽爽，忘记寒冷，不火不过!

九岭森林温泉领导针对九岭火锅进行介绍(怎么吃好吃、料是怎么配等),邀请市民广泛参与,免费试吃,充分体验靖安九岭森林温泉的人文气息。活动当天到场来宾凭借“靖安九岭森林温泉”手牌到温泉区领取火锅体验券,在由(礼仪、路引牌)指引到万人火锅体验区进行火锅体验{建议:事前制作二个大锅(锅里面放丸子、锅底料)并由工作人员现场推车为到场的来宾提供,其他菜品采用自助形式。圆形火锅事先用警戒线围住,只准许工作人员接近,目的保持卫生、安全}摆放位置:从进入九岭森林温泉停车位后开始进行摆放一直延续,事先考虑火锅采用供电形式。并邀请模仿秀特型演员助阵,以此为噱头进行炒作。

活动方式为泡温泉免费吃火锅,

活动设定:在摆放火锅街的地方设定多个小型舞台,有摇滚乐队助唱、并可隔空对唱,增添活动现场热闹的气氛。

活动规模:一个大锅共现场提供火锅底料,其他均采用条形桌,活动当天备 600 个电磁炉,700 个条形桌和红色桌布、600 把凳子配上凳套,活动一天两场,配 1-2 口大锅,熬制羊汤底料,参与者自己取食材,加羊汤底料用

小火锅用餐;要点:注意现场秩序,关注食品安全和人身安全

活动持续时间:20xx 年 1 月 31—2 月 1 日

活动区域:

(条形桌摆放在如图的位置)

)

豪华大巴模拟效果

活动共分二天，第一天：当天参与活动事先统计人数，在大众都熟知的地点制定接送来宾，设定基本路线。

2、明星到我家 四大天王模仿秀亲临九岭森林温泉，邀您一起体验不一样的精彩(活动时间：2015年1月31日)

为了延续活动持续升温，靖安九岭深林温泉特邀请四大天王莅临本次活动现场，先个人在组合形式形式献上经典歌曲，引爆全程。

前期宣传：线上、线下推广，炒作热门话题，别人邀请不来的我们能！
四大天王强势来袭！

活动内容：活动当天邀请四大天王模仿秀献唱经典曲目，并到温泉区体验温泉。前期为聚集人气暂不露面，等人气居多，在进行露面。

万人火锅第二天

3、“九岭温泉大佛福寿相伴”新年祈福季

活动时间：20xx年1月31日

活动内容：

1、20xx年1月31日，靖安举行“祈福纳祥聚九岭，万人签名迎新年”签名祈福活动。

活动内容：

1月31日，九岭森林温泉将在大佛台阶四周围上许愿卡牌，游客可在上写下美好的新年祝福(建议许愿牌收取一定费用3-5元)。并此后也可作为景点，吸引顾客，同时也能带来一定的收益。

。(要点：许愿牌要妥善保管，让游客全年都有念想)

(2)20xx年1月31日，同时举行大型迎新法会，邀请知名大师将对“万人许愿牌”洒净祈福，所有签名者将心想事成，万事如意!

4、1月31日“聆听新年钟声，祝愿和平幸福”设定：有顶级大师情况)

(1)1月31日，九岭温泉将举行“祈福迎新”法会，祈福、祝圣、“叩平安钟”祈求新一年平安吉祥。

(2)1月31日，九岭温泉“入园有惊喜，新年送吉祥”。活动期间，每天前20名送开光大佛挂坠一件。

(4)新年送“福”。特邀顶级大师禅寺真龙、悟才法师现场泼墨，撰写新年“福”字，随缘赠送。

(5)活动期间，九岭温泉将举办精彩的民间秧歌表演。

(6)到九岭泡温泉的客人，均免费奉上精美小礼包一份(花生、瓜子、糖、果脯);

景区

将精心组织大型“辞旧迎新”法会，法会将举行扣平安钟、上头香、祝圣普佛、上大供等活动，为家人祈祷财源广进、健康平安、吉祥如意。

2月7日

灯谜大赛 暨九岭森林温泉年货大采购(2月7日)

活动主题：“灯谜大赛—暨九岭森林温泉年货大采购”

活动时间：20xx年2月7日

活动地点：靖安 九岭森林温泉

活动特色：猜灯谜大赛、年货大采购邀你体验不一样的新年趣味，并集合靖安特色小吃、土特产、民俗产品(如茶叶、竹雕、树化玉等)进行展销，凭温泉手牌可免费送有机蔬菜(待定)一份(只限活动当天)；

要点：全面采购靖安特色食品、产品，确保货真价实，有吸引力；

活动目的：通过此次主题活动来吸引新老客户来到现场，同时正迎接新年的到来，为顾客提供一个平台。

活动内容

民俗文化——糖画、泥人、彩蛋(10点左右)

- 1) 现场设置 2-3 个展位不同的民俗成品展示
- 2) 将所有民俗集合一起表演，提升活动宣传的影响力
- 3) 每一个展位都是民俗表演艺术家的成品展示(需要售卖)
- 4) 每个展位前，民俗艺术家现场表演教学
- 5) 表演节目

1. 设定表演区域，每天上下午 2 场民俗表演

3.民俗艺人现场绝活展示、教学、与顾客活动

6)

1.活动当天财神送财，财神爷在九岭温泉各处游走，送礼

2.4名表演者身穿古装表演(街舞、吉他)

7)猜灯谜

2月7日晚，民俗表演离场，布置灯谜现场(从大门处一直延伸)

1.888只红灯笼，888个趣味灯谜(一直延续过年的灯谜量)

每一只灯笼，底部悬挂灯谜字条(kt板)1

灯谜活动安排

1)猜灯谜在活动期间免费参观

2)每天固定时间进行活动活动，参与进行现场报名

3)报名后可以直接参与活动，根据灯谜的序号给出灯谜答案，答对的顾客可以到服务台领取春联一副

4)猜灯谜的顾客留下联系方式，正月十五，评选灯谜达人

全月贯穿

7、体验活动(贯穿整个活动月)

互动游戏 森林寻宝

形小状藏在各种植被草丛树叶或沙石中。(在奖券设定上有一些是“谢谢参与”字样)

2)上午 10 点钟，凭入场券(抽奖券)进入寻宝场地。每张券仅限一人入场。未成年人需在父母陪同下进入区域进行挖宝。

3)奖券有“特等奖”、“一等奖”、“二等奖”、“三等奖”、“幸运奖”、“鼓励奖”、“谢谢参与”7种奖券。

4)只要挖到的奖券标明有对应奖品的，即可到领奖台登记领奖。特等奖和一等奖需在 12 点钟统一领奖。

5)奖券需完整，撕毁无效。特等奖和一、二、三等奖盖章有效!

6)每人最多只可兑换 3 张奖券(一个三口家庭最多只能兑换 9 张奖券，以此类推)。

7)奖券仅限当日中午 12 点半前有效，过后全部作废。

8)奖品待定(双方讨论)

溢水游戏：提前准备 5 个温泉池作为场地，3 人为 1 组比赛(每组人员工作人员可随机把控，体型不一组优先考虑)，每组比赛人员共同从指定位置处跳入温泉内，水花未溅出组获得精美礼品或闯关成参与者有纪念礼品

睡姿大赛：场地在热炕房内，设定比赛开始时间以增加增加人数，比赛者提前报名，2 人一组。男女搭配不限制。比赛开始时，哪组可以摆

分钟，最奇葩前 5 组即可获得礼品，参与者获得纪念礼品。

憋气比赛：比赛场地选 3 个较大的温泉池，每组到达 5 人开始比赛，谁憋气最长即胜出。

钓鱼大赛：场地在钓鱼池塘内，钓鱼为单人赛，参赛者自由时间报名，在领取完钓鱼工具后，分为最多，最快上钩，品种最多 3 个奖项，即谁可以在 1 小时内钓的超过 20 斤，谁在 10 分钟让鱼上钩，谁在 1 小时内钓到鱼类品种超过 3 种。挑战成功者即可通关或是得到礼品，参与者都发纪念礼品

冰桶大赛：比赛场地在游泳池处，谁可以挑战将一桶冷水从头往下倒，且说一句吉祥话，即可挑战成功，并获得奖品

慢游大赛：比赛场地在游泳池，5 人为一组比赛，每组比赛中谁可以游得最慢且不沉到终点，即为胜出。

水上拔河：在活动准备时找个较大的泳池进行拔河比赛，8 人左右即可比赛，胜者一方或得精美礼品一份。

1、活动前期准备：

A

- 1)设定活动时间表，制作并发请柬，佩戴贵宾胸花，矿泉水饮
- 2)确定主持人、礼仪、安保及摄像拍照等人员，并拟定主持人讲稿。
- 3)邀请南昌电视台、晚报、日报等新闻媒介跟踪报道

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/277043132142006104>