

大型策划方案 大型活动方案策划书 (21 篇)

大型策划方案是指**对一项比较简单的、涉及面广的、意义重大的活动进行全面的策划**方案。以下是有关于大型策划方案的有关内容，欢迎大家阅读！

大型策划方案 1

一、活动名称

与欢快同行

二、活动目的

激发个人潜能、打造高效团队、培育乐观心态，丰富员工业余生活，提高员工稳定性及归属感，旨在提高企业团队的质量，增加集体核心力和向心力，通过活动，使组织成员更多的增加了解，体验团结协作的重要性及更多地了解自我和所在的团队。

三、活动时间

待定（推举 20xx 年 X 月 X 日星期 X 或 X 月 X 日星期 X）

四、参与人员

总公司及分公司全体员工

五、活动地点

森林公园

六、活动项目

略

七、活动内容说明

略

八、行程支配

1、8：30 公司集合、点名、动身。

2、9：30 抵达良凤江。

竞技嬉戏。

4、10：30—12：00 野战对抗赛。

5、12：00—13：00 午餐时间。

6、13：30—14：30 欢乐滑草。

7、14：30—15：30 跑跑卡丁车。

8、15：30—18：30 美味烧烤（包括自由活动时间）。

10、18：40 集队合影，全员原路返回。

九、费用预算

1、汽油费。

2、消遣套票。

3、烧烤用费。

4、总计。

十、留意事项

1、在车上不应将头手探出车外。

2、车辆抵达场地后，在活动前先清点人数。

3、在活动期间不允许员工离开其所在的小组单独活动。

4、在活动中，若员工身体如有不适，要准时向本部门领导汇报。

5、在活动中，全部员工要爱惜各项设施及自然环境，不能乱丢垃圾。

6、活动结束后，全员参加清理活动垃圾，爱惜自然。

大型策划方案 2

一、活动主题：消遣英语，祝愿奥运

二、活动目的：提高大家对英语的爱好和对奥运的热忱

三、主办方：北京交通高校外语协会

四、活动地点：交大明湖

五、活动流程：

1、开幕式

伴随着激扬的音乐声——《weareready》，主持人来到明湖的亭子里宣读开幕词，宣布五四系列活动现在开头。

2、详细的活动内容

a.填词活动：活动当天，协会将在明湖四周将设立一些展台，在这些展台上会有协会细心选择出的好玩的题目来供同学们解答，胜利解答这些题目将会从现场领取精致的小礼品哟！

b.猜词活动：每组选手由两人组成。两名选手将相互协作完成答题，其中一名选手负责描述，而另一名选手负责猜词。猜词过程中会有协会人员负责转换词汇板，词汇主要是一些奥运词汇。这个活动的特色便是负责描述的选手只允许用英语来表达。在肯定时间内答题胜利次数最多的前三个小组将会得到丰厚的礼品呀！

c.奥运福娃与希腊众神的对话：这是外语协会细心设计的一个小型话剧。外语协会的工作人员将分别装扮成奥运福娃和希腊众神，为大家奉献一场风趣幽默且具有划时代意义的精彩的表演呀!这象征了我们对北京奥运的美妙的祝福。另外，大家还可以和现场可爱的福娃和希腊神拍照啊!

d.校内趣味越野：活动当天，我们将会明湖四周设立好多点，分别设立若干类型的活动，包括语言类、动作类、互动类和益智类等等。一个小组由若干名同学构成，每答完一个题目，选手将会向下一个点跑去，完成接力。竞赛过程中，为了激励大家，在某些点处将会有美味的食品和冷饮等待着大家呀!竞赛的起点设在明湖亭子里，围湖环绕一周完成答题并回到起点，才是胜利地完成嬉戏。在最短时间内完成嬉戏的前三队选手将会获得我们预备的神奇大奖呀!

e.手拉手，为奥运祝愿：一天的活动进入了尾声，也进入了_!我们将会组织大家一起来参与一个非常有益义的活动。大家手拉手，围绕明湖一圈。明湖的亭子里将会有我们协会组成的领唱团，随着音乐响起，我们唱起经典的《handinhand》，同时大家伴随节奏晃动着手臂，构成一幅完善而动人的画面。歌曲结束，我们高举手臂，高呼：“奥运加油!中国加油!”表达了新青年对北京奥运会剧烈的感情。

3、闭幕式

一天的活动结束了，但大家对奥运的热忱再次燃起。最终，由主持人宣布，五四系列活动圆满结束。

大型策划方案 3

一、大型活动的定义

大型活动策划是一项有目的、有方案、有步骤地组织众多人参加的社会协调活动。这肯定义要把握三个重要概念：

第一，大型活动要有鲜亮的目的性。大型活动往往耗费许多资源，包括人力、物力。如一个产品要进入一个中心城市，唯恐要花数百万元的传播费用。我们最近在深圳为山西一个公司做上市公关，费用开支达数百万元。这样大的花费，为什么还要组织这样的大型活动呢？当然是为了企业的传播需要，为了吸引更多的人去购买他的股票，这是大型活动的目标。没有目的而耗费资金做活动是不行能的，目的不鲜亮也是不值得的。我们常常遇到这样一些厂家，看到人家公司庆典活动，他也要做庆典活动，而且要求活动更喧闹，规模更大、规格更高，但不知为什么，在活动中要传播什么信息也不清晰，明显没有目的性。

其次，要有方案性。凡事都应有方案，大型活动更不例外，而且更要求有周密的方案。

第三，众多人参加是大型活动重要的概念。既然是大型活动，就应当有众多的人参加，但并不是参加人数多就是大型活动。一个单位有一万个职工，要开一个全体大会，也是众多人参加，你能说这是大型活动吗？大型活动和小型活动的根本区分不仅在于参加人的数量，而是在于活动的社会化程度。

二、大型活动的特点

1、必需有鲜亮的目的性。不是一般的目的，而应当是围绕整个组织机构的组织形象策略和近期公关目标而确立的目的。我们在一些院校争论这个问题的时候，许多同学喜爱问：假如一个机构的公关目标跟社会需求发生冲突时，你作为该机构的公关顾问，应当怎样处理这个问题？其实这样的问题特别简洁，一个组织的形象只有永久与社会协调同步，才有可能在社会环境中树立起它的良好组织形象，假如靠哄骗的手法，即使一时占据了销售市场，或者说提高了市场占有率，但最终还是要退出这个市场的。

国内过去有这样一个案例：商场为了促销，组织工作人员提着商品，在商场里走来走去，这肯定不符合我们公关的职业道德，这是一种哄骗行为，对树立企业的良好形象绝没有好处。因此，活动的目的性应当站在社会综合的立场上，并不仅仅是站在我们某一个企业的立场上。

2、广泛的社会传播性。公关的大型活动本身就是一个传播媒体，其作用像一个大众传播媒介，只不过这个传播媒介在大型活动没有组织之前是不发生传播作用的，一旦这个活动开展起来，就能产生良好的传播效果，我们还应当留意到活动本身吸引了公众与媒介的参加，因此，大型活动的信息是通过媒介或者是通过公众传播的，这是我们在策划大型活动的过程中必需考虑到一个很重要的特点。

3、严密的操作性。在组织大型活动的过程中，给我们胜利与失败的机会只有一次。由于大型活动不同拍电影、电视，拍电影、电视能拍三、四组镜头，最终再重新编辑，但是策划大型活动每一次都是现场直播，一旦消失失误就无法弥补了。在这方面我们有一个比较深刻的教训。香港回归以前，我们在广州做过一个穗、港、澳青年大联欢活动，按原策划预备在开幕式上进行三地青年月表交换三地旗帜的仪式，以示交往的开头，这个信息也早已在媒体上发布，结果到开会时，工作人员把交换的旗帜遗忘带到会场，再回去取为时已晚，会议只好临时取消了这个仪式。那时候这是一个特别敏感的时期，问题一发生就受到媒介的关注，尤其是香港媒介，他们关怀是不是政策发生了变化？由于工作人员的一时疏忽造成了失误是一件特别圆满的事情。在一些个案中，由于举办大型活动而导致酿成伤亡事故是不少的，丹麦在 20xx 年中举办了一个音乐会，就变成了一个 8 人死亡、20 多人受伤的惨案。成都 5 月份由于施放广告汽球，使 8 架本应在成都降落的飞机在其他城市迫降。报纸上也常常有这方面的报道：某某个活动由于管理不善发生人员伤亡或重大财产损失，这个活动的策划人员、组织人员或领导者因此被撤职或判刑。所以，大型活动的策划与实施的周密性，肯定不能掉以轻心。

4、高投资性。一个大型活动往往要投入的资金和费用都是比较大的，肯定不行能用很少的资金做出很大的活动。我们可以提倡一个铜板掰成两个甚至是多个来花的精神，但高投资是最基本的特点。假如不是特殊的需要，一般不要动辄使用大型活动的手段。

三、大型活动策划

从程序上说，大型活动策划和实施，要完全根据公关四步工作法的要求执行：

第一、立项，就是要把活动作为一个项目确定下来，这个活动要不要做？为什么做？肯定要很清楚。

其次、进行调查和可行性讨论。做调查，大家很清晰，不具体阐述，但大型活动策划调查有其特别性，例如调查的内容：国家关于大型活动方面的政策和法规、公众关注的热点、历史上同类个案的资讯、场地状况和时间的选择性，都是调查的内容。

可行性讨论，是一个非常重要的工作步骤。讨论范围包括大型活动的社会适应性，包括社会环境和目标公众的适应性。财力适应性、效益的可行性。从效益的角度考虑，做这样的活动是否有利于我们宣扬方面节约费用？假如我投放媒介做广告，比做大型活动更有效，大型活动就不肯定做了。还有社会物质水平的适应性，大型活动需要动用很多社会物质，很多创意也需要物质的支持，因而需要策划人员把握现代科研成果。最终一个是应急力量的适应讨论性，需要那些应变措施？如户外活动要考虑天气的状况，野外活动考虑更多的是平安设施问题，这些都是我们要进行可行性讨论的范畴。

第三、提炼主题，进行创意。除了个人创意外，我们要特殊强调群体创意的概念。我不赞成个人策划大师的提法，当今的时代已经不像三国演义时代要有一个诸葛孔明，靠一个人拈指算出什么妙计来，而是靠不同学科的组合群体策划。所以中山高校请我给他们同学讲策划的时候，他们原来做案例作业是要求每个同学一人做一个整体的案例策划书，我说能不能改一改，变成以一个小组的方式进行策划？他们改了三年，效果很好。这不是泯灭个人的创意，集体创意的过程也始终贯穿着个人的创意过程，作为现代策划，需要的是多个学科的综合和集体的才智，而不是某个大师的杰作。

第四，方案论证。方案不仅要有论证，而且要有科学的论证，方案论证通常使用定位式优选法，轮转式优选法和优点移植法。

四、操作实施过程应留意的问题

1、实施操作设计。从我个人工作阅历和讨论的结果看，我们应当特别重视实施方案的操作设计。我们看到一些单位组织的活动，甚至是专业机构承接的活动，都存在这样的问题：创意很好，但是由于缺乏操作设计，在操作过程中消失许多问题，违反了原创精神或者没有达到原创水平。所以，在原则方案确定以后，还要进一步进行操作设计，操作设计必需包括比较精确的财务预算，由于许多单位做活动，预算做 100 万，最终花了 160 万，从现代管理考核这个活动，就不能说是胜利的。

2、办理审批手续。有人觉得办审批很繁琐，怕麻烦。但在实际工作中，我们应当盼望得到有关单位的审批。这里给大家讲一个案例，广州某单位曾做过一个敬老活动，原来是很好的事情，找了许多赞助单位，包括一个烟花厂赞助了烟花。当时虽然广州还没有规定在城市放烟花要经过审批，但在公众场所进行活动必需经过审批。这个单位是一个局级单位，他们认为有权在自己的场地上做敬老活动，就没有向有关单位报批。活动办得很喧闹，有文艺节目演出，有许多赞助单位给老人送礼品，最终放烟花，但烟花一放，遭到了公安机关的追究，为什么？由于他没有办审批手续，也缺乏民航管理规范学问，在飞机航线上放烟花，无论如何都是违法的。

3、实施操作程序的管理。程序化管理是一种科学的管理意识，只有程序化实施，才能有标准化、科学化管理，因而实施设计，重要的是设计出操作的规范程序。

4、方案培训。在大型活动里，假如参加的工作人员不了解全局的策划意图，他们就不能为大型活动策略实施供应建设性的劳动，因而需要对工作人员进行方案培训，只有知情才能出力。

5、设计评估标准。一个大型活动的评估应当有一个精确的评估标准。现在许多方案做好以后，往往忽视做评估标准方案，包括我们的客户很少要求我们做评估方案，更不情愿付出费用，让专业公司给他做评估报告。我觉得评估标准，应当在我们策划的时候把它设计出来，这样可以让客户在完成这个方案以后，依据设定的标准作出科学评估。

五、策划的技巧

策划的技巧许多，今日只争论两种方法。

一是制造活动的“眼”，“眼”的概念是从文章的文眼、歌曲的歌眼中引伸出来的。我们上中学时读过朱自清的散文《背影》，他用白描的手法写出父亲买橘子的一段，是最具传神的地方，这就是文眼。我们唱歌的伴侣知道，有许多歌你可能不会全部唱出，但是你一听就能登记一两句，你登记的就是最精彩之处，说明白这是最具有传播性的地方，这就是歌眼所在。大型活动策划同样需要制造这样一个特别精彩的地方，要有高潮，要把这个环节设计得更具有传播性，这是大型活动创意的核心和关键。

二是应当有一个比较能够表达我们主题的氛围设计，今日大家在大会会场看到大会主题形象宣扬板，很清楚，而且它有中英文，这些宣扬板带出这次大会主题氛围，也带出了国际公共关系沟通的概念，这是很专心思的策划。我们应当重视通过场地的设计，气氛的设计，把活动的主题氛围带出来，这点往往有许多人不太重视，他们只考虑某一个活动环节上的创意，而忽视了场地上的创意。

在大型活动的策划和实施过程中，还有许多技巧可以利用，只要我们不断总结提高，就肯定能创作出更多、更有影响力的大型活动。

大型策划方案 4

一、年会主题

Xx 公司 20xx 年度年终总结年会

二、年会时间

20xx 年 X 月 X 日下午 14 点 00 分至 21 点 30 分

会议时间：14：00——17：30

晚宴时间：18：00——21：30

三、年会地点

酒店一层多功能宴会厅

四、年会参会人员

公司全体员工（41 人）

五、年会流程与支配

本次年会的流程与支配包括以下两部分：

年终大会议程支配

13: 50 全体参会员工提前到达指定会堂，按指定排座就位，等待
员工大会开头；

14: 00—15: 30 大会进行第一项，各部门及各项目负责人上台分别做年终述职报告。

15: 30—15: 45 大会进行其次项，由行政人事部负责人上台宣读公司各部门及项目主要负责人人事任命打算书。

15: 45—16: 00 大会进行第三项，副总经理宣读 20xx 年度优秀员工获得者名单；优秀员工上台领奖，总经理为优秀员工颁发荣誉证书及奖金；优秀员工与总经理合影留念；优秀员工代表发表获奖感言。

16: 00—17: 30 大会进行第四项，总经理做总结性发言。

17: 30 大会结束，员工散会休息，酒店布置晚宴会场

六、晚宴支配

18: 00 晚宴正式开头，晚宴主持人引导大家共同举杯，祝愿大家新年欢乐，祝福公司的明天更加美妙。（背景音乐）

18: 00—19: 00 用餐时段：公司领导及员工到各桌敬酒，同事间沟通沟通，拉近彼此距离，规划方案《X 年会策划方案》。

19: 00—21: 00 消遣时段：

文艺节目（2—3 个节目）

嬉戏 1：坐气球竞赛，用具：3 把椅子、各装支气球的 3 个箱子；

嬉戏规章：2 人一组，共 3 组，一个人递球，一个人坐球，限定时间为 3 分钟，3 分钟后，

箱子内省的球最少的胜出；

文艺节目（2—3 个节目）；

嬉戏 2：抢凳子；用具：5 把椅子，围成一圈；

嬉戏规章：将椅子围成一圈，响音乐，6个人转圈围着椅子走，音乐停，6个人抢坐，没有抢着的输；

文艺节目（2—3个节目）

嬉戏3：筷子运钥匙链；用具：12支筷子、2个钥匙链；

嬉戏规章：6个人一组，分为两组，每个人嘴里叼一只筷子，将钥匙链挂在第一个人的筷子上，第一个人将钥匙链传给其次个人，必需用筷子传，不能用手，哪个组最先将筷子传到最终一个人的筷子上，为赢。

嬉戏4：呼啦圈传区分针；用具：呼啦圈3个、曲别针18个；

嬉戏规章：3个人，每人一个呼啦圈，手里6个曲别针，每个人在转呼啦圈的同时，要将手里的6个曲别针连在一起，谁先将6个曲别针连在一起，谁就

胜出；

嬉戏5：踩气球；用具：100个气球

嬉戏规章：分为两组，一组5个人，每个人球上绑10个气球，主持人限定时间3分钟，相互踩对方队员腿上的气球，3分钟后，看哪个组队员总署气球省的多，就胜出。

幸运抽奖活动：用具：抽奖箱、卡片49张、乒乓球49个每个人手里有一张带数字的卡片，将乒乓球上写上相应的数字，放进抽奖箱，指派专人分别来抽一至四等奖。

最终主持人邀请全体员工上台合影留念年会预备及相关留意事项

年会的通知与宣扬: 中山年会策划公司办公室于今日向机关各部门及各项目部发出书面的《关于 20xx 年度年终总结会的通知》，对本次年会活动进行公示和宣扬，达到全员知悉。

条幅的制作: 红底黄字字幅，详细文字内容: “X 大龙七分公司 20xx 年度年终总结会”（条幅规格:）

物品的选购: 抽奖礼品、生肖礼品、嬉戏奖品、大会席位人（会议用）、笔、纸、员工席位卡（晚宴用）、会场布置所需气球、拉花、花篮；嬉戏所用乒乓球拍、乒乓球；抽奖箱；会议所需矿泉水、晚宴所需酒水、各类干果小食品。

现场拍照: 提前支配好相关人员携带数码相机，做好大会及晚宴活动现场的拍照工作。

年会筹办任务

任务与分工责任人

会务前期、中期协调工作

会议阶段主持人

晚宴阶段主持人

物品购置（抽奖礼品、生肖礼品、嬉戏奖品、席位卡片、笔、纸、气球、打气筒、拉花、花篮、乒乓球拍、乒乓球；抽奖箱、酒水、各类干果小食品）

会场布置

条幅、证书、人名台制作、鲜花预定

现场拍照

大型策划方案 5

一、企业年会的意义

年会是企业重大节日！

1、年会的纲领：为了父母的微笑，我在努力的路上！

2、操办原则：怎么让员工有感觉就怎么来

3、企业的灵魂：经营好员工的动力，实现员工的幻想，顺便实现老板的幻想！

4、年会的核心：让员工明年在公司舍命做事！

5、年会的目的：拉动

①拉动力工

a、是为了削减员工流失，用活动来留住员工；让员工兴奋实行行动，让更多的员工看到跟公司干的盼望；展现公司辉煌，让员工家庭更支持自己在公司干；所以年会肯定要与往年不一样，肯定要让员工有感觉；让员工明年赚到更多的钱！

b、是为了激发员工的动力、调动员工的乐观性，让员工在新年伊始就对工作产生高度热忱，快速进入工作状态。

②拉动顾客

a、肯定要邀请一些我们的大客户来参与我们的年会，在年会的现场让我们客户感到神圣，感恩我们的客户，并且向客户展现我们的团队及企业文化，借此向客户传递印象！

b、可以邀请一些意向客户来参与年会，在年会的现场让老客户做共享，以此来打动新客户，让新客户对公司产生良好印象。

③拉动其他力气

a、邀请几位上下游或者合作伙伴，向他们展现我们的规划及团队，以此来增加他们对我们的信念及依靠度。

b、邀请几位地方相关部门的(或者行业)领导，向他们展现我们的文化及对地方(或者行业)的拉动性和贡献度(如：我们要成为某地区的纳税大户等)，获得支持

二、企业年会前期预备

A、筹划预备：

确定会务主要负责人，成立筹备组

2、制作年会企划书(样本)，确定主题及活动框架

3、供应年会流程方案和年会节目供选菜单

4、供应会场及舞台布置设计方案和效果图

5、推举相关音乐背景资料

B、前期执行：

1、最终确认年会流程和年会节目

2、预备和制作场地布置道具及相关活动器材

3、确定员工表演项目及主持人

4、撰写年会相关文案

5、制定工作支配表

6、支配会议场地

7、支配年会晚宴场地、年会气氛

C、成立年会项目实施小组：

年会最重要的参加者是员工而非领导，所以全部领导必需为员工服务，每位领导各自申请会务组职位，定好机制，假如不全身心付出怎么办！

1、迎宾接待礼仪组：(负责供应商及客人的接待及停车指引、颁奖的礼仪服务)

2、物品选购配送组：(全部年会物资的选购)

3、聚餐组：(负责支配就餐的座次及聚餐现场的督导)

4、晚会组：(负责整个晚会的节目支配、演练及主持工作)

5、抽奖组：(负责证书的制作和奖品的保管、发放、搬运)

6、宣扬组：(负责主席台搭建、横幅制作、现场音响和录像等)

7、交通指挥组：(负责停车场引位、有序有效进行停车)

注：围绕流程进行选购(所需物资如：红地毯，追光灯，花环，奖杯，奖牌，嘉宾胸花，礼炮，奖品，元老条幅等必先提前两天配齐！)。

三、企业年会拟邀嘉宾

1、员工：要求全员必需参与，不行请假；

2、公司各部门领导；

3、客户：尽量邀请重要的大客户，或者对公司有恩的客户；

4、优秀员工及主管父母：提倡孝文化；

5、重量嘉宾：地方领导或者行业内知名人士等(可提前说为神奇嘉宾)。

四、企业年会会场的布置

1、有好的音响和好的环境，最好能让大家一起就餐。

2、场地两边挂与公司理念相关的一些条幅(如：公司文化的展现，产品，愿景，使命，口号，以展架的形式展现在年会现场，并通过员工展现体现)。

3、座位支配结合天、地、师、君、亲的理念，如：第一排为年度业绩前十名及其父母。其次排为客户和嘉宾，其他座位按各部门划分。

4、会场后方悬挂年度业绩前十名巨幅照片。

5、公司优秀员工和元老，总经理的照片做成展架放在会场两侧。

(会场布置以天、地、师、君、亲的原则，以此来激发员工的动力，当业绩前十名在现场看到自己的巨幅照片，内心深处肯定会有一股剧烈的神圣感，内心自然会升起一股冲劲，所谓一念升起，所向披靡。)

五、企业年会详细流程

1、全员到签处处点名，支配岗位(要求会务组的全部成员必需着统一服装)。

2、客户签到，(客户要佩戴胸花)走红地毯，签名(由主持人引导进会场，红地毯两侧主管们热闹欢迎伙伴、嘉宾入场，聚光灯引位(注：大屏幕和这期间场内必需放特别特别动感的音乐，场外拐角需有礼仪人员引位)

3、主持人上场，自我介绍及热场，介绍到场嘉宾

4、主持人带动全员先来一或两支开场舞

5、放视频(全年回顾)

6、颁发嘉奖，主持人逐次邀请获奖人员上台领奖、共享、合影、(中间可穿插一些文艺节目)，依据公司需要可设置如下奖项：

A、业绩前 6 名(从六到一的挨次邀请前 6 名逐次走上讲台领奖)

B、最佳状态奖(公司里状态最好最持续的，并且可以感染四周的人，带动四周人的.状态)

C、无私奉献奖(公司里平常悄悄无闻，但却悄悄的为公司奉献着，无怨无悔)

D、狼性团队奖(公司全部的部门参选，评比标准由公司商讨打算)

E、最上进员工奖(在公司最努力，最有动力，最有上进心的，最好是新员工，或是工龄一年以内的员工)

F、天使奖(此奖的人选应当是对公司员工关怀最多，大家有什么事都情愿和她去说，像天使一样关爱身边的人)

G、最大贡献奖(在过去的一年里，对公司有着某一方面的巨大贡献的)

H、晋升任命书

I、给客户颁奖

8、下半场入场两曲热场舞

9、团队展现，向在场全部的人展现我们的团队，展现我们的文化，展现我们的状态，展现我们的决心，展现我们的优势、势气、状态、礼仪等。

10、让各部门定明年业绩目标。

11、地方领导发言或者相关领导发言(主持人肯定要把领导塑造到位，让领导兴奋。可以提前与其沟通，也可以突然攻击，视领导的脾气来打算，核心是让其乐。)

12、行业内重量嘉宾(神奇嘉宾)发言(同样主持人要提前预备，拟好塑造词，向当下师学习，向行业里的精英学习，有利于员工进步及加深对本行业的理解。)

13、颁布新一年里公司的各项政策(可由副总颁布，要有书面文件，最好是红头文件)

14、颁布 20xx 年的各项嘉奖机制(要清楚透亮，让人一目了然，不行模糊不清)

15、老板做总结激励性发言！将全场全部人推向顶点。(话不用太多，重在激励，塑造公司进展方向和进展前景，将现场全部的人点燃就可以了！)

16、主持人宣布大会正式结束；

17、晚餐(中间可穿插一些文艺节目)

六、企业年会重点备注

1、主持人要在每个版块之前要塑造本版块给企业带来了什么！

2、每一位上台的领奖者礼仪小姐必需给带花环；

3、每一个上台者都必要求走上红地毯；

4、每一位上台者聚光灯必需协作；

5、会务必需严谨每一个环节，物资，人员的调配；

6、DJ 师、礼仪小姐和主持人对接每个环节；

7、颁奖此过程乃重中之重，乃大会的核心部分，公司想要达到哪些结果，就针对此类大事进行重大而隆重的仪式，全部获奖的人都有一到三分钟(做一个“时间到”的提示牌)的获奖感言，主持人提示感谢的话要少说！（每个领奖的人挑自己喜爱的人用自己最喜爱的方式给自己颁奖）。

8、感恩文化：

①感谢父母哺育之恩，挖掘员工内在动力

②感谢客户关心自己实现幻想，让客户获得神圣感

大型策划方案 6

一、市场活动意义

市场活动是学校对外宣扬和招生的重要方式，好的市场活动可以提升学校以及学校的课程品牌形象。大型的市场活动应当是一项有目的、有方案、有步骤地组织众多人参加的社会协调活动。

二、市场活动的分类

市场活动的分类有许多种，最常见的分类有商业活动和公益活动。

1、商业活动：主要是以的赢利为目的的市场活动，例如，课程促销，新产品推广。

学校主要的商业活动有：

节假日促销活动：中国一年 365 天有 141 天是节日，利用节日促销产品可以提高学校的招生数量。

开业庆典：必不可少市场宣扬活动之一，具有宣扬与促销的双重属性。

讲座: 学校招生最常用的市场活动之一, 侧重于介绍学校的主要课程、特色、教学理念。公开课: 学校招生最常用的市场活动之一, 侧重于让同学和家长来体验课程的特色和教学效果。

成果报告家长会: 学校招生最常用的市场活动之一, 它侧重学校和课程教学成果的展现, 同学和家长对课程的评价。

2、公益活动: 主要是建立学校和课程良好的社会形象, 与客户进行情感的沟通的公益活动。年度员工表彰大会: 这是学校内部的最重要的宣扬活动, 其目的是树立学习模范, 宣扬公司文化和价值观, 通过公司内部向外部传播的过程。

年度同学嘉奖大会: 这是学校最常用的与客户互动活动, 促进同学的学习热忱和学校、课程的认可度。

客户答谢会: 这是学校最常用的与客户互动活动, 增进客户与学校的感情。

赞助活动: 通过赞助的方式向目标客户群宣扬自己。

新闻发布会: 对学校的重大活动或大事的宣扬活动。

募捐活动: 学校最常见的公益活动, 主要是提高学校的社会形象和社会责任。

专家研讨会: 主要是对重要的教育难题或大型市场活动的可行性进行研讨, 学校常常组织, 专家研讨会会增加学校的教学教研的权威性。

3、大型活动

元旦晚会: 学校每年全校常规的活动之一, 主要是师生节日庆祝和对学校年度的总结。

竞赛活动: 学校最常组织的市场活动, 活动范围分为在学校内部或学校内部与外部之分, 目的主要是通过竞赛的方式向潜在目标客户宣扬猎取目标客户数据的目的。

展览会和游园会: 邀请各家教育机构参与, 学校对外宣扬最重要的市场宣扬活动之一。

三、市场活动流程

1、活动目的

2、活动对象

3、活动主题

4、活动时间和地点

5、广告协作方式

6、活动流程设计

7、费用预算

部分费用:

赠品的费用

硬广告的费用

渠道支持费用

相关宣扬物料

8、前期预备

人员支配: 指挥中心, 外联赞助组, 现场工作组, 宣扬媒体组, 现场秩序、礼仪接待组、应急人员等。

物资预备资源需要: 已有资源、需要资源

现场布置

9、中期操作

参考方面：会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、广告制

作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、电子背景、灯光、音响、摄像、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调整、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮款待、后续联络等。请依据实情自行调整。

10、意外防范

内外环境的变化，不行避开的会给的执行带来一些不确定性因素，因此，当环境变化时是否有应变措施，损失的概率是多少，造成的损失多大，应急措施等也应在策划中加以说明。

11、后期连续

12、效果评估

大型策划方案 7

一、活动目标

- 1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
- 2、提高 x 珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；
- 3、塑造 x 珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

二、活动主题

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

三、活动时间

x 月 x 日—x 月 x 日（以国庆期间为重点）

四、活动内容

活动一：“喜从天降”活动

1、预备心形可爆气球，内置心形彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球，和模特秀在同一位置进行；

2、当气球升到肯定高度爆炸或从高空（二楼）撒下后在空中爆炸（或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破），每天撒下100个气球；

3、气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装饰活动气氛，观众从气球中取出中奖卡（每个气球都有奖），之后到x店的x专柜兑换奖品。

奖品设置：

每日x枚价值x元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买x珠宝专柜任一款首饰者即可参与“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后嬉戏（如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭），每组共射10箭。

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，例如：某顾客购买x首饰3000元，参与射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推.....

（注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者）

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在 x 珠宝专柜购买首饰 x 元以上的新人凭购物发票即可参与“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展现的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，x 月 x 日由参加活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展现婚纱，扩大活动的宣扬效果。

活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三非常柜台，并给予特别的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广 25 分至 30 分的婚庆钻石：二十五分到三非常钻石柜，柜台名称：非常爱你+非常爱我+十月新婚

五、活动宣扬推广策略

1、活动举办和宣扬可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行（如本商场无其他珠宝专柜则更佳）。

2、在报纸、电视、广播等媒体具体介绍本次活动参加细则和嘉奖、奖品，提起消费者的参加热忱；推举的广告宣扬媒介为当地日报或发行量的报纸上做广告及电视广告，电视广告以多个频道每晚黄金时段 8：00—10：00 在屏幕下方同时播发移动字幕的广告形式进行，详述活动细则，由于移动字幕的广告费比其他广告廉价且效果较好。

3、在店前做好活动宣扬海报，在柜台支配询问活动询问员（如有条件可设立询问电话）。

4、在活动前印制活动宣扬单页在店前派发（有条件还可在人流汇合区及社区派发），扩大活动影响力和宣扬力度。

5、后期印制 50 元或 100 元的现金优待券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商（比如商场的家电销售商）、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6、宣扬器材及内容：

（1）x 展架

主题：x 珠宝国庆“x 珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参加方法及 x 珠宝 logo、询问电话等内容。

（2）宣扬页 DM：

主题：x 珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参加方法（配“拍挡射箭”场地图片）、x 珠宝 logo、x 珠宝专柜位置图、地址、电话等。

六、活动掌握与评估

1、在活动中做好顾客询问到达人数、活动参与人数、购买人数、销售额等做好具体记录；

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈看法等收集至 x 珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便供应更好的营销服务给加盟商。

七、活动经费预算

1、“喜从天降”活动奖品费用：x 元；

2、“婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服：x 元；

3、易拉宝：x 元，POP：x 元，条幅：x 元；

4、宣扬页（DM）：x 元；

5、总计：x 元。

（广告宣扬费要依据当地媒体实际状况来定，故现暂不作预算）。

大型策划方案 8

一、活动策划背景

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速进展，各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏，呈现出“花开三支，各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁企业，中国百货流通业的闻名品牌公司——xx 集团公司，自 20xx 年作为 xx 第一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、消遣、休闲于一体的大型式百货商场的胜利推出，使得 xx 从传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的年时间里，从最初的 xx 万资本累计进展到今日的 xxx 亿元人民币，并遍布全国十多个大中城市的家连锁商场。

xx 的这一胜利和大胆的市场定位和推出，使得 xx 品牌渐渐被很多大中城市的市民所认知，并一度成为 xx 零售业龙头企业，矗立于全国零售百强之林，进一步彰显出 xx 的实力。

为连续使 xx 品牌深化的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，xx 集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市连续扩张自我的实力外，还将触须延长到 xx、xx 等地。作为珠三角消费实力强劲的 xx、xx 等地已成为进一步拓展目标的首选地。即将于今年月在 xx 开业的 xx 百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于 xx 的市民。

二、开业庆典活动时间、地点

时间：20xx年x月x日。

地点：xx市xx路xx店。

三、庆典仪式活动支配

(一) 嘉宾和媒体签到：(20xx年x月x日上午xx)

(二) 开幕剪彩仪式：(20xx年x月x日上午xx)

特邀当地相关政府主管部门官员、xx集团总经理及各邀请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。(注明：本次开幕式可邀请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。)

- 1、邀请当地政府官员上台致辞。
- 2、邀请xx集团总经理上台为xx店致贺词。
- 3、邀请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演。
- 5、邀请相关xx集团总经理为彩狮点睛。
- 6、新店门打开迎接顾客。

四、“深情xx缤纷夏恋”时尚发布会

释义：本环节将主要打破以往 x 开连锁店时简洁的开业庆典的剪彩的模式，新的模式是，在承袭了此前的必要环节之外，我们提议将在紧之后剪彩环节完毕后，将举办一场别开生面的“深情 xx 缤纷夏恋”时尚发布会，特邀青春靓丽的模特，穿着各种名贵的服装进行现场集中展现，并进一步宣扬进驻该商场的闻名品牌服饰。在举办本次“缤纷夏恋”时尚发布时，提议商场方面将引入商场的各大型百货供应商邀请到场观看本次时尚发布活动。造成轰动和品牌效应以吸引更多市民前来观看。

为到达本次活动的预期目的，我们提议将在本次活动现场，围围着舞台四周将各大商家的品牌打出来。并在舞台的背景版上列上承办本次时尚发布活动的主要时装品牌的赞助商家名称等。

五、庆典开幕式活动筹备和进程

- 1、x 月 x 日前确定主持本次活动的司仪。
- 2、x 月 x 日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。
- 3、20xx 年 x 月 x 日前完成整个开幕式所需的各种宣扬材料的印刷、礼品袋和礼品的定制及各种户外喷画、条幅广告。

大型策划方案 9

一、活动时间：3 月 1 日—3 月 16 日(共 16 天)

二、活动主题：签动 xx，消费无忧

三、活动内容：

1. 总裁签动 xx 竟然消费无忧

3 月 9 日 13:00—15:00，竟然之家总裁携手 46 家品牌老总，现场

签售独享 9.5 折。集齐 3 张老总签售卡，可获得超值礼品一份

2.品牌电器、家居用品疯狂送

活动期间，交款满 8000 元、20000 元、30000 元、50000 元、100000 元、300000 元即可兑换 XX 店供应的电器、家居用品。(2 日、15 日、16 日 1.5 倍买赠，9 日 2 倍买赠)

3.开年刮出第一份幸运，装修也有乐趣

活动期间，单笔交款合同满 3000 元，可获得刮奖券一张，刮出新年第一份幸运，100%中奖。(每份合同仅限一张刮奖机会)

4.3150 个单品钜惠 XX

活动期间，3000 余个单品实行买断价销售，单品价格突破历史记录，其中更有 100 个单品买断后低于厂价销售。

5.异业活动

(1)联合小区物业销售特权证，持特权证可以在 3 月 9 日、15 日两天享受指定品牌满 1000 优待 100。

(2)联合车友会 3 月 9 日前，私家车车主报名粘贴竟然之家 XX 店车贴，3 月 9 日当天可凭车贴免费精致炒勺一个或精致保温杯一个。

(3)联合生活家地板，3 月 8 日参与生活家地板品牌活动，购物交款可获得 XX 店赠送的 200 现金券一张，此现金券可以在 3 月 9 日当天到 XX 店指定品牌购物使用(XX 店每张优待券担当 50 元)。

(4)联合中国电信，电信用户到店可以免费获得特权证，享受特权优待。

大型策划方案 10

辞旧迎新之际，为呈现公司日新月异、蓬勃进展的良好风貌，增进友情、增加分散力，学校将举办 20xx 年度总结表彰 20xx 年迎新年会，以此来答谢各位员工一年来辛勤的工作与悄悄付出。

一、年会主题：

坚守感恩幻想学东东 20xx 奔跑吧！主题年会

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/556102005153010130>