

2023年商务活动创意方案(精选5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

商务活动创意方案篇一

20xx.3.9

伍鹏老师、纪检部干事、08电商本1班同学（人数：63人，实到：62人，缺席：1人）

班会具体流程

1、纪检部干事宣传“守纪自检”活动。宣传关于宿舍纪律，例如按时关灯、关电脑、不能携带违规电器进入宿舍等，并说明本次活动的评分标准。

2、团支书梁莉璿讲解有关入党申请书、个人自传和思想汇报的写法以及递交时间。

3、伍鹏老师发表讲话。

a□首先是计算机、英语以及助理电子商务师等级的考试报名，提醒同学们要及时登录信息系统报名，并且做好备考工作。

b□然后是代表杨霄彩老师分析我班在第三学期学习方面的表现，总体表现较好。

c□最后谈到入党以及接种疫苗，入党的投票应该公平公开，接种疫苗方面同学们以自愿为原则。

4、纪检委员钟晓霞宣传安全及宿舍卫生问题。

a□晚上尽量少外出，若需要外出，女生尽量找男生陪伴。

b□外出时身上的财物要妥善保管，若不需要则尽量少带。

c□宿舍方面做好卫生，门后不贴广告纸，物品摆放整齐，被子蚊帐叠放整齐方向一致。

5、体育委员黄译毅宣传近期将要开展的足球赛。有意者带上需要的证明到其处报名并了解具体规则、流程。

商务活动创意方案篇二

活动主题：奢想丽水 汇佳家居高端家具尊倾品鉴会

——买高端家具无须走出丽水

活动时间：2011年12月11日晚19点--21点

活动执行人：汇佳家居全体人员

活动策划原则：

(1) 通过本次促销促进推广活动，务必要在周边消费者心目中留下高端家具商场的深刻印象，在同行业中留下良好的知誉度。

(2) 本次活动主要针对于丽水高端客户群体，体现项目高品质、品位的高端家具商场的形象。

(3) 促销促进推广活动务必与众不同，使顾客有“新鲜感”，且易传播（惊奇度）易操作。

(4) 促销促进推广活动要真实的让顾客感到“在丽水买高端家具也实惠”，最终增加美誉度。

(5) 要建立顾客忠诚度，使消费者始终如一的支持我们项目。

(6) 加强推广汇佳家居终身免费干洗服务

活动内容：

一、促销内容：

1、汇佳盛宴，品酒品家具

汇佳现场举行盛大酒会，汇佳邀约皇室名品

一件家具上品。

自汇佳倾泻人间

一行望族名门。

举手投足之间，轻撩奢华尊贵。

一弯白金美月。

优美华尔兹相随，悄然挥洒。

一抹家居温馨。

汇佳家居，正值繁星璀璨。

仅以此皇室礼赞，欧洲古老而优秀的文化艺术，在此环环相连成诗。

2、邀约

以丽水高端家具时尚的名义邀请上流圈层人士，于汇佳家居别致小聚，借助高贵的木香和温和的夜色，体验阶层的荣耀与贵族的辉煌。

3、尊倾

两小时梦幻装点般皇室礼遇全程，在家具设计大师独特的作品诠释下，轻松愉悦的上流社会party□这不仅仅是一次开放体验，更是时代贵族向往的生活情景典范。

4、奢想

高端家具与国际服务是一种很微妙的平衡，在带给人身心的舒适之后必然留下对美好的幻想与期待，在奢华背后，更有奢想，汇佳家具，等您来施展，一场品质升华。

5、尊享

对时尚经典精准定位和情绪安排，将一场盛宴的核心凝炼在情感点。尊贵顾客可自行组团尊享团购价6折。

6、进店享尊礼

凡凭邀请函入场的尊贵嘉宾均可享受尊贵礼品一份

7、你到礼就到礼你相伴

1、活动期间购产品满10000元以上，自由选家居饰品礼品1000元；

2、活动期间购产品满30000元以上，自由选家居饰品礼品2000元；

3、活动期间购产品满50000元以上，自由选家居饰品礼

品5000元；

4、活动期间购产品满12000元以上，自由选家居饰品礼品8000元；

7、这个冬天不会冷，汇佳家具暖冬大行动：服务再次升级终身免费干洗

凡在汇佳购买的新老顾客均可享受汇佳的终身免费干洗服务，更为你体现了皇室尊享的家居服务。

二、活动宣传及执行要求：

3、执行要求

2) 12.1日起组织人员到个高端小区散发邀请函，并宣传相关活动内容；

3) 12.1日起组织人员到各装修公司和街面、小区派发dm单，并宣传相关活动内容。

4) 12.8—12.10，联系短信平台开始以个小区业主的名单群发短信。

品、资料、红酒等放置），10日20：00早进行外围布置（树立拱门）；

6) 11日上午准备调试好现场音乐，以优美的古典音乐为背景。

10、店内所有工作人员必须清楚活动细则及操作流程。

商务活动创意方案篇三

本次活动是温州首次举办酒吧文化与服装、首饰展示相结合

的活动，酒吧消费已成为圣诞节都市群体必不可少的一部分，通过本次活动的组织，举办首饰展、时尚服饰展等活动，人流参与量将不可估量。

2、活动可看性

时尚首饰展示，将商家多年精心制作的产品进行展示及推介，各种元素的时尚饰品现身现场，注入现场表演、抽奖活动等娱乐内容，使展示活动娱乐化，形成多个炒作噱头。

3、活动宣传性

通过整合具有时尚元素的温州媒体：如《温州生活》、品周报等，利用节日活动事件在媒体宣传上全方位协同发布，定点定位进行品牌宣传，最大限度提高产品受众群体的暴光率。

4、活动销售性

在现有的销售中，结合活动的进行推出相关促销信息，可明显的提高销售量，且通过本次活动，不但展示了各品牌产品的特色及创意，而且在活动当天现场增派促销人员，直接对参与人群进行推销，又为一个销售提高点，且由于参与人群都是时尚消费人群，将在活动当天大幅度提升消费量。

商务活动创意方案篇四

1，了解高端客户群体的爱好，观点及心理。针对金融以及医美观点及接受心理。

2，了解客户简易的情况，生活方式，及家庭情况，最好了解资产情况等。

3，预测高端会议的发展方向和方式。

- 4, 为以后的会议进行和公司的介入做铺垫。
- 5, 通过活动, 将中元集团的品牌推广到成都本土高端圈层。
- 6, 通过活动, 增强老客户的凝聚力, 同时开发新客户。

商务活动创意方案篇五

对这次会议中, 每个客户的分析等。

形成以数据支撑的客户需求及消费特点

了解客户的消费需求后, 对后续的高端会议做出更好的模式。更能有利于后期的销售。阿斯顿做出对应此次活动的微信平台, 这将是公司以后的掌握高端客户的一大人脉手段。