

# 企业策划案例(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 企业策划案例篇一

亲情xx公司人——与你同行的明天

活动目的

1. 让员工充分的展现自我，在活动的过程中认知自我及企业大家庭的氛围。
3. 有效的利用活动的过程及其宣传策略，以别于以往的操作，让大家感受到xx公司的发展和进步。同时包装xx公司，促进其外部形象和内部文化的形成策划方案。
4. 通过xx公司生活秀使xx公司人认知及发现自我，为未来的bi行为识别系统改善进行一定的铺垫。

xx公司总部及x公司员工

活动时间:20xx年 月 日 晚

活动地点:x公司总部食堂

主办单位 x公司

承办单位 x策划公司

## 活动内容

### 一. 节目征集:

- 1、 总部各部门，每一部门至少表演一个节目;x公司不少于3个节目
- 2、 本周四11点前完成节目申报工作
- 3、 本周五进行排练
- 4、 节目申报者请自备伴奏乐器或音带cd

### 二. 20xx年中秋晚会现场

主干时间分配：1民乐中秋宣传片

又一段短小的宣传片作为晚会的开端

#### 2 领导致辞

由现场主持人介绍嘉宾邀请先生给xx公司员工致辞，并邀请大家共同举杯

#### 3 由各个部门选报的活动(具体编排待订)

#### 4 xx公司生活秀

说明：此项活动旨在让xx公司人认识自我，在表演的过程中认识注意仪表仪态的重要性。今天员工们代表一个部门，未来代表的是整个xx公司的形象，从而使观看者也从中受益。活动的参与性和观赏性很高。

有每个部门推选出两名员工作为自己部门的形象代表，由个

人准备3-4套生活服装，一套夏季服装，一套休闲服装，一套工作服装，一套由本部门设计搭配的服装。来参加这场xx公司人的生活秀。在秀结束后，我们将邀请观众上台来评述。

## 5 游戏

### 同一首歌

邀请领导和员工共同合作一首歌曲，邀请领导人数三，员工人数三

### 我猜，我猜，我猜猜猜

邀请舞台下的员工上台来用五个问题猜出一件物品，猜出的即可以拿走奖品

奖品设置可以是(cd 小家电，日常用品 可以是小动物也可以是人，主要增强娱乐效果)

游戏有两人完成，一人将眼睛蒙住，一人在终点指导他完成路程，在t台上设置障碍若干，时间最短的小组获得胜利。

## 6 抽奖与礼品的颁发

### 效果预测

## 企业策划案例篇二

通过对润业苑项目的初步分析，我们感到这将是一个可塑性非常强的项目，通

过专业的营销和策划操作，它不但可体现出开发商的实力和形象，更应在小高层市 场上独树一帜。

时将根据具体资料提供一套系统的极具可行性的营销策划报告，以飨贵司慧眼。

## 众成伟业房地产营销管理有限公司 1 目录

一、市场背景

二、项目分析

三、项目定位

四、客源定位

五、产品建议

六、推案策略

七、广告策略

八、销售执行

九、公司简介 十、合作模式 2

一、市场背景

济南房产市场日趋规范，整体处于上升态势，在市场发展的过程中，我认为

可分为两个阶段，每个阶段市场构成要素的特征，简析如下：(一)九九年之前，被动销售的暴利阶段：客源特征：以高收入者为主，追求身份与地位的显示，此时市场选择范围小，客户购买存在一定盲目性。

开发商特征：政府对开发公司的实力要求不严，开发商实力良莠不齐，受传统

观念束缚严重，不重视客源心理及市场发展特性，主观开发，追求暴利，无品牌意

识，对专业销售机构极度排斥。

项目特征:产品形式单一(多层为主)，缺乏特色，不注重整体规划，且有明显

区域性特征(集中在千佛山周边)。

销售特征:无整体营销思路，盲目追求高利，定价偏高，且无有效的表现及宣

传手法，不注重品牌的培养和树立。3(二)xx年以后，振荡中走向规范的过渡阶段

念逐渐接受，同时专业销售人才带来的先进理念也影响了开发商的思想，开始注重

客源需求，逐渐向以产定销的路线靠拢。品牌意识已大大增强，大量实力雄厚、理

念先进的外地开发企业着眼于济南房产市场的良好发展前景，进而纷纷抢占济南市

场。同时由于政府对土地资源进行统一管理，地价开始上升，而促使开发企业走出

暴利阶段，利润趋于合理，此时一部分资金实力弱、管理不完善、开发理念陈旧的小企业将面临严峻考验。

项目特色:产品多元化，在仍以多层为主的同时，小高层逐步为市场认可，高

层也占领一定市场份额。地域限制日渐被打破，小区规划趋于合理，特色鲜明，并且小区品质不断提升。

销售特色:价格趋于合理，市场出现整合态势，营销理念随 4 专业销售机构的介入逐步为市场接受，人员日趋专业化，宣传手段不断翻新。

求、工程质量，向追求舒适性、安全性、私密性方向转变。

能承受4000元/m<sup>2</sup>以上的客户，相对前两种客户来说已有了质的提高，在选择

据历史考证，自唐朝开始，茶叶已经成为社会生活中必不可少的日用品了，有

一句诗“早晨开门七件事，柴米油盐酱醋茶”就说明了茶叶的重要性。茶叶已经伴

随我们一千多年了，以后我们的生活还是离不开他。

到年xx亿元的规模。但国内茶叶市场一直处于一种杂乱无序的竞争状况，产区厂

家受各种因素影响，基本还处于小农经济时代，规模小，成本高，技术创新能力弱；

加工工艺和设备落后；质量监控体系不完善；受资金、规模等因素的制约，无力打造

遇瓶颈，从而导致无力在更大范围扩张。个体茶庄虽然数量庞大，但是由于规模

小，产品质量良莠不齐，价格混乱，导致严重缺损社会公信力，外资品牌如立顿等

由于产品集中于袋泡茶，很难与大多数国人的消费习惯相吻合，虽然有极高的品牌美

业，却没有任何一家真正的名牌，也没有任何一家利益集团来投入资源打造一个知

名品牌出来，张一元、吴裕泰出了北京还有几个人知道，西湖龙井、碧螺春、安溪

于民，确立安全茶叶的概念，抢占终端市场，打造茶叶行业的真正名牌。

## 项目背景和市场现状

茶叶是中国人的传统消费产品，也是中国传统文化的重要组成部分，中国人有

着根深蒂固的饮茶习惯，社会生活中有着深厚的茶文化的底蕴，茶叶是中国人日常

生活中不可或缺的一部分，中国也是世界最大的茶叶消费国、产量第二大国。

他任何一种日用品，你都可以想出至少几个牌子的商品来购买，但是，茶叶基

这些就根本无从谈起了，随着生活水平的提高，消费者对食品安全度的要求有了极

有疑惑心理。市场迫切需要打造出一个具有良好美誉度、公信度的强势品牌来满足

公众的消费要求，无论是绿茶、花茶、乌龙、普洱，我不想成为专业人士：买茶

叶，我只需要一个安全优质的品牌。

## 可行性论证

一(作为终端市场的占领者，借助现代农业概念、环保概念及零售概念，有助于企业进入资本市场。

二(作为农业产业化项目，在行业内具有独创性，符合国家 8 产业政策，也符合创新发展的路子，易于得到政策的支持。

农增收，也使消费者能在合理的价位上放心购茶。

四(作为传统文化的一部分，经营一个优质的茶品牌，带动茶文化的发扬，使

企业极容易取得较高的社会美誉度，从而有利于提升品牌价值。

销售的最大一块蛋糕，零售利润

六(茶行业具有良好的成长性，抢先占领终端就等于抢先占有了未来的制高点

## 品牌理念

以质量为本，以品牌为依托，多品种单一品牌连锁特许专卖 9 方式，打造具有长久生命力，优秀企业文化具有市场公信度和社会美誉度的中国茶叶名牌。

## 组织架构

总公司、生产厂家、零售终端



# 企业策划案例篇三

一、活动项目：

二、活动时间：

年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

三、活动对象：

全体人

四、活动地点：

五、活动目的：

以此让大家远离紧张工作压力，呼吸清新的空气，欣赏大自然的美景，陶冶情操，还可以锻炼身体，放松心情。同时在活动的过程中让大家学会团队中的生活，增强大家的友谊和团队精神，有益于培养大家在团队中的协作精神，增强集体的凝聚力。

六、活动内容以及时间安排：

1、8：30集合，集合地点：

2、9：00从公司出发

3、9：30到达聚缘山庄

4、10：00自由活动(钓鱼、爬山、观景等)

5、12：00在聚缘山庄吃午餐

6、14：00一起在农家乐的歌厅唱歌、跳舞等。

7、17: 00吃晚餐

8、18: 30从农家乐出发返回公司

### 七、活动要求:

1、在去春游之前，每个人必须依照时间安排准时集合，违反者后果自负。

2、在自由活动期间，自由活动，保管好自己的随身物品以及自己人生安全，也不得独自一人离开活动地点。

3、在进餐的时候，举止文明，要有素质，不可以酗酒，要做到适可而止。

4、在游玩期间，要注意周边的环境，不可以随地乱扔乱吐，爱护花草树木。

5、在外期间，要懂得谦虚礼让，不惹是生非，要尊重他人。

6、在规定的时间内集合好，不然错过时间后果自负。

7、在返回的途中，不得擅自离开，有事需请假，经批准后方可离开，不然后果自负。

### 八、路线:

## 企业策划案例篇四

公益路上，感激有你。

x月x日

暂定每人80至100元。

1、年会筹委会人员组成□xx秘书处全体成员。

组长：年会统筹人员安排，外围事务协调。

副组长：涉及年会一切事务安排，年会中协助组长工作安排。

成员：

(1)负责年会主持稿编写，年会视频、文档等制作。

(2)主持人2至4名。

(3)负责年会场地、餐饮等预约落实(x月中旬完成)。

(4)负责年会物品(表演用具、奖品、晚餐酒水、水果等)采购。

(4)负责群友报名统计工作。

(5)负责表演节目征集、排练□(x月x日开始征集节目，呼吁群友们群策群力积极参与)

(6)成员：晚会摄像拍照，表演现场维护。

(7)成员：负责场地的布置事宜。

2、中期安排□x月x日前。

完善节目单编排，最终敲定表演节目，确定人员。

## 企业策划案例篇五

似水年华的追忆璀璨未来的憧憬——毕业生晚会

二、晚会意义

6月，我们学院成功送走了一届毕业生，进入社会工作或者继续深造。我校团委、学生会将举办毕业生告别晚会，师生共聚一堂，以表达对毕业生的美好祝福和殷切期望，为他们提供一个展现个人魅力的舞台，共同勾画精彩的毕业诗章，给大学生涯画上一个圆满的句号！这台晚会的主题是“似水流年——年华的追忆未来的憧憬”。记录着学生青春的历程，年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。这是一个个心情的延续，是一个又一个情感的升华，让我们在这里，看到一个真实的我，看到一个真实的你，看到一个真实的我们。让毕业生回顾这三年美好的大学生活。同时，促进新老生交流，老生通过轻松的交谈给新生提供学习、生活、工作、等经验和忠告等，让在校的学生能够更加珍惜学习时光。

### 三、晚会性质

晚会以一种欢快和回忆的氛围贯穿始终。和谐，唯美。

### 四、活动内容

1、晚会前半个月联系各个院学生会，商量具体细节即相应工作的分配，并安排晚会节目

每个学院至少出一个节目，晚会节目请以活力青春为主，小品类以幽默诙谐为主等，节目的顺序要有高低起伏感，防止参加晚会的人员流失和晚会现场的冷场。

2、策划申请，和外联资金的到位

晚会提前一周每个学院分别将策划书上交各个学生会审批，社团交校团委审批。确保晚会的正常举办。

外联资金提前一周确保到位，负责外联的人员要和合作商家签好拟定合同。

### 3、宣传海报的设计和宣传视频的拍摄

ps海报的制作，在外联资金到位后将其打印，提前三天在每栋寝室楼下、教学楼、第一田径场等人流量很大的地方张贴。

宣传视频包括大四的寄语、每个学院党委书记的寄语以及大四学长在学校的一些青春回忆记录，并提前三天晚上在二食堂门口或者一食堂门口进行播放。

### 4、横幅的悬挂

主办方至少制作6条横幅，分别在二食堂、一食堂、中心花园、健康大道等悬挂，每条横幅落款加上主办方和一个学院或者协会。

### 5、五月二十号确定演出节目并监督排练

节目的排练和监督由每个学生会自行负责，节目进展情况上报晚会节目组，节目组根据节目的进展安排时间。

### 6、租借场地，准备道具，安排服装

节目组请提前一周确保体育馆的申请以及每个学员表演节目所需的服装和道具。（道具如气球、荧光棒等）

服装等请于在天府广场陕西街租借。

### 7、晚会前一天在正式场地彩排一次

晚会彩排请参加晚会所有工作组到现场，对正式晚会进行各方面的彩排和做具体要求。落实到每个学院、社团，落实到每个人上面。

### 8、晚会前三天相应老师和同学等嘉宾发放请帖

## 五、活动流程

- 1、播放入场音乐《最后一个夏天》和《那些花儿》循环播放，同时播放连州中学及海大风景照片并迎宾进场20:00—20:30（看人数定开始）
- 2、主持人介绍来宾2分钟
- 3、乡长致词（礼福，战胜）5分钟
- 4、接着播放大四师兄师姐的回忆视频（缓慢熄灭灯光）8分钟
- 5、游戏——超级猜歌队20分钟
- 6、游戏——模仿动作onebyone15分钟
- 7、歌曲表演——《那些年》5分钟