

最新商业活动策划书纲目(汇总8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。

商业活动策划书纲目篇一

演至今间，已排演了四个版本，演出近百场，被称为戏剧舞台上难得的“艺术与商业完美结合之作”。

虽然中国内地各高校和戏剧社自行排演的《暗恋桃花源》总计超过千余场，但《暗恋桃花源》一剧的专业版本一直未能与内地观众见面。

今年恰逢《暗恋桃花源》首演20周年，为了纪念，赖声川在两岸同排新版《暗恋桃花源》。

该剧将于1月22日-23日在杭州大剧院剧场首演，

全部演出由同仁广告承办，演员由制作方[表演工作坊]挑选，

由众多明星：袁泉、黄磊、何灵、王洛勇等主演。

而此次演出的策划和票务推广则由笔者所在的策划小组主办，由杭州大剧场协办。

本次演出定在1月22日-23日，

在杭州大剧院演出，一共两场，每晚7：15-9：00。

这次演出的目的十分明确：

- 1、打响[表演工作坊]这块品牌，使人们认识到[表演工作坊]，

是一个非常有力量的演出单位，可以上演国内外著名剧，她正创造著亚洲最大胆的中国艺术。

2、通过演出，推广话剧，使高雅艺术不断深入普通大众，

3、在经济上，至少要保证演出能收回成本，力争为制作方创收。

这次大型演出主要由[表演工作坊]负责，包括演员选材、编舞、排练、演出。

我们广告公司负责演出的整体宣传和票务推广。

杭州大剧院共有1680个座位，2场演出就需要3000多张票。

怎样能把这3000多张票卖出去，以及找到演出赞助，

是这次演出成功与否的关键，也是两家公司的主要任务，

因此整个推广活动就要围绕销售票务和演出赞助展开。

演出市场和其它商品市场既有相同之处，也有许多独特的地方，

因而演出的推广也有着与其它商品营销相同和不同之处。

在演出市场的营销活动中4p同样存在，产品、价格、渠道、促销这四个营销组合因素，仍然占据主导地位。

演出质量的高低，票价定位正确与否，渠道选择是否合理，

促销手段是不是有效都决定着营销的成败。

话剧演出又不同于一般商品买卖。

买卖的商品是无形的。

消费者通过观看演出得到的是精神上的满足，有别于一般的物质消费。

具有一定文化层次的人才是话剧的真正目标受众。

这也就意味着芭蕾不是一种大众性文化艺术，况且又是舶来品，对于国人而言相对陌生。

这似乎与北京舞蹈学院此次推广话剧，使高雅艺术大众化存在矛盾。

但当我们分析了杭州演出市场后，

发现存在着不少对于我们推广高雅艺术有利的积极因素：

2、北京有着xx年的历史和文化，文化、艺术气氛浓厚；

3、北京人收入水平和消费水平较高，用于文化、娱乐方面的消费在不断上升；

4、以往国外、国内著名芭蕾舞团体在杭演出曾出现过火爆的场面。

凭借这几点，我们有理由相信，杭州存在着相当规模的话剧市场。

一、企划主题

二、主办单位

三、承办单位

四、赞助单位

五、活动时间

六、活动地点

七、活动流程

八、费用预算

九、效果评估

一、企划主题

1、以庆祝《中华人民共和国献血法》颁布实施六周年为主线，表彰献血先进典型，

宣传无偿献血的重大意义，进一步贯彻落实《中华人民共和国献血法》，

动员广大群众发扬人道主义精神，加入无偿献血队伍行列。

2、紧密联系《中华人民共和国献血法》，以“无偿献血，无尚光荣”为口号，

通过文化娱乐活动等表演形式，向广大群众宣传《中华人民共和国献血法》的内容和普及献血科学知识，让人民踊跃参与到这一伟大的事业中来。

3、本活动以庆祝《中华人民共和国献血法》颁布六周年为中心思想，

以漳州的一些无偿献血的感人事迹，打动观众的心，力求与现场观众打成一片，

共同为无偿献血这一伟大的事业挺身而出，从而达到举办此次活动目的。

二、主办单位：

中心献血站

三、承办单位：

环艺演出公司

四、赞助单位：

(待定)

五、活动时间：

20xx年10月1日(十月份)

六、活动地点：

中山公园

七、活动流程：

(一)活动安排：

1、早上8：00：

无偿献血活动开始，背景音乐响起，宣传员(由中心血站安排)用扩音器开始宣传；采血车和医护人员开始采血工作。

在现场设置医师咨询台和志愿者签名长幅。

全体医护工作人员和相关人员及设备用具必须准时到达各自岗位。

在全市有选择地设采血点，并分发宣传单(由中心血站印制)，

鼓励人们前往中山公园观看演出和志愿报名，扩大活动宣传效果。

2□8□00——10□00□

后勤人员必须把舞台、灯光、音响、拱门、条幅、彩旗和相关布置完成。

3、12：00之前：

现场负责人必须确认所有工作是否完成，检查有否纰漏。

4□8□00——22□00□

讲解献血知识，亲切和群众交流，宣传无偿献血活动，鼓励人们踊跃献血。

5□19□30——21□30□

演出时间。

(二) 节目流程：

1、开场歌舞《共同的荣誉》（创作）

演唱：

吴艳丽 吴宏宁

伴舞：

福建漳州环艺艺术团

2、主持人开场白，介绍领导和来宾

3、表彰一年来献血先进和典型

4、舞蹈《夏威夷草裙舞》

表演：

厦门歌舞剧团

5、无偿献血有奖知识问答

6、歌曲《报答》

商业活动策划书纲目篇二

xxx手机在徐州市场已经销售两年多了。在两年中xxx手机在徐州市场中，一直没有没有进入市场的位置□xxx手机品牌在徐州市场的认知度还不是很。学生是目前手机市场中的重要消费群体之一。在新生入学之际，面向4000多名新生，和近万名大二大三学生搞此次活动可以起到宣传品牌培养消费群体。

二、活动目的

推广xxx达手机品牌，培养消费群体。

三、主题

万千娱乐，一步到达———xxx移动电话

四、时间

xx年九月六日———九月七日

五、地点

徐州xx学院东大门

六、活动流程

略

七、预算

横幅制作费50元

喷绘制作费50元

城管费50元含横幅悬挂

复印费10元

合计160元

商业活动策划书纲目篇三

xxx手机在徐州市场已经销售两年多了。在两年中xxx手机在徐州市场中，一直没有没有进入市场的位置□xxx手机品牌在徐州市场的认知度还不是很高。学生是目前手机市场中的重要消费群体之一。在新生入学之际，面向4000多名新生，和近万名大二大三学生搞此次活动可以起到宣传品牌培养消费群体。

推广xxx达手机品牌，培养消费群体。

万千娱乐，一步到达———xxx移动电话

xx年九月六日———九月七日

徐州xx学院东大门

略

横幅制作费50元

喷绘制作费50元

城管费50元含横幅悬挂

复印费10元

合计160元

商业活动策划书纲目篇四

封面是最初印象，要求精美，封面的纸张和颜色都需要与内文有所区别。策划书的封面通常包括策划书的名称策划者的姓名或者机构、日期、编号。

内容摘要是策划目的以及策划内容的简要说明，摘要的文字不宜过长，一般800字以内。

目录是策划书的检索系统，是标准化的细化和明确化，要做到让读者通过标题和目录，便知道整个方案的概貌。

正文是策划书的主题内容具体包括：

- (1) 活动背景；
- (2) 活动目的；
- (3) 活动主题；
- (4) 目标对象；
- (5) 活动时间和地点；

(6) 前期筹备;

(7) 活动方式及内容;

(8) 经费预算。

附录主要包括重要附件。通常有：实施进度表、有关人员职位分配表、所需物料一览表、经费预算细表。

商业活动策划书纲目篇五

：2月4日-2月6日(周五至周日跨度3天)

对于一个新兴卖场要打开市场占领市场份额，要不以自身的品牌实力打动消费者，要不以大力度的促销活动，在消费观念上打动消费者。见于我商场的实际情况，及周边人群的消费档次，将商场定位为高档时尚百货加大型超市，集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城。

金融危机虽然已开始平息，但在人们消费观念上的阴影依然挥之不去。周边商圈的竞争对手也在蠢蠢欲动，在这样的消费观念、竞争环境下，我们需要改变营销策略，适时推出大力度的宣传及促销活动。

综上所述，我们既要加大品牌实力的宣传，又可在适当时间推出大力度的促销活动。

节庆促销是零售销售的黄金期。在东区商业城已经成功运营一周年的日子里，我们应该抓住这个有利的庆典机会，聚拢人气，回馈、感谢我们忠实的顾客朋友，更主要的是为了提升商场销售。

1、优越的地理环境;

目前黄埔区最大的购物中心，具有便利的交通，众多固定居民区，宽阔的休闲广场，其消费能力强，消费水平高，潜在无限的商机。

2、准确的商业地位；

集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城，具有众多的国内外中高档品牌及大型超市，突出主题化、个性化。利用传统的商业形式，结合差异化的卖点，在竞争对手中摄取客户，争夺市场份额。

3、优雅的购物环境；

目前楼层的分布及商铺的设计规划，其购物环境除了有一般购物商场的明亮整洁外，更多的是宽敞和舒适。配合整体的装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的购物环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

5、强劲的竞争对手；华润万家摩登百货大润发领好广场百事佳

6、时尚百货加大型超市可以强强联手；

7、新兴企业，市场份额不足，广告宣传还需加大力度，增加品牌知名度，还需进一步规范内部运营体系。

仪式地点□xx北广场

仪式主题：弘扬企业文化

公司高层领导检阅员工，由物业部组织保安举行升旗仪式，升2种旗帜(国旗、企业标志旗)，到场员工需着公司统一制服，肃立行注目礼。

具体流程：

- 1、公司员工统一着装列方队等待公司领导检阅；
- 2、奏响欢迎曲公司领导入场员工鼓掌欢迎；
- 3、公司领导就坐主席台；
- 4、主持人介绍领导及嘉宾；
- 5、主持人宣布东区商业城1周年店庆仪式正式开始。方队面向升旗台准备就绪，升旗队准备就绪。
- 6、主持人宣布：“请主席台的各位领导起立”舞台音响操作人员播放进行曲，升旗开始；
- 7、主持人宣布升旗结束，请主席台各位领导就座，方队面向主席台；
- 8、马总致辞；
- 9、陈总致辞；
- 10、公司领导进入商场对店容店貌及服务礼仪进行检查。

提案a□满100元送108元礼券(注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大)

活动时间：2月4日-2月6日(周五至周日跨度3天)

活动内容：

活动期间，参加此活动的专柜，当天消费累计的电脑小票，满100元送

108元礼券，满200元送216元礼券，依此类推多买多送。（部分专柜及特价商品不参与本期活动）

操作规则：

1. 礼券消费部分不再赠送礼券；
2. 销售票可以累计；
3. 礼券不可兑换现金且不设找赎；
4. 损坏或撕毁均无效；
5. 礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间内，过期自动作废。

提案b□满200元减免100元再送100元礼券

（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大。将消费额度提高至200，目的在于提高客单价。满200减免100送100元礼券较能制造轰动效应，相当于直接满100送100元礼券）

操作规则：

- 1、顾客凭参加活动专柜的当日售货小票，在收银台买单时，收银员直接将减免部分减掉；
- 2、顾客凭减免后的电脑小票，在换券处换取相应金额的礼券；
6. 礼券消费部分不再赠送礼券；
7. 销售票可以累计；
8. 礼券不可兑换现金且不设找赎；

9. 损坏或撕毁均无效；

3、礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。

一、红红火火抽红包

活动时间：2月4日-2月6日(周五至周日跨度3天)

抽完即止。若当日红包没有抽完，不再累计至次日。(人人乐及租金专柜除外，如参加此项活动，则按比例或小票的抽奖情况，承担一定费用。)

每日奖项(红包)设置：

一等奖：100元2个

二等奖：50元6个

三等奖：20元5个

四等奖：10元10个

五等奖：5元20个

六等奖：1元200个

二、欢乐开心游乐园

活动时间：2月6日(周日1天)

活动地点：外广场

活动内容：活动当天顾客在xx购物的顾客，无论金额多少就可在兑奖处领取游园券一张，参加游园活动。每张游园券最

多可参加3项游园活动。参加游园的顾客，每通过一项由工作人员在游园券背面签名。（人人乐及租金专柜除外，如参加此项活动，则按相应比例，承担一定费用。）

活动规则：3项活动全部过关，可领取1等奖；{店庆氛围活动策划}.

2项通过，可领取2等奖；

1项通过可领取3等奖；

0项通过可领取参与奖一份。

游园项目设置及说明：

套圈站在距被套物体2米左右，用圈套住物体者通过游戏；

呼啦圈在5分钟内呼啦圈不掉落，则通过游戏。

通过游戏的顾客可凭游园券，在工作领奖处进行领奖，工作人员确认有三个

以上签名后，根据兑奖规则，发放奖品。

奖项设置：

一等奖□xx雨伞一把二等奖□xx杯子一个

三等奖□xx钥匙扣一把参与奖□xx打火机一个

三、会员购物双倍积分

活动时间：（2月4日-2月6日）

活动内容：活动期间，凡持xx会员卡的顾客，在我商场消费

可享受双倍积分。

活动时间：2月5日(周六晚7：30)

活动地点：外广场舞台

活动内容：外请演出公司进行大型歌舞表演，邀请公司领导及嘉宾观看演出，在表演的过程中将制作好的生日蛋糕推上舞台，由公司领导切蛋糕，发放给场下的观众，将晚会推向高潮。

活动流程：主持人宣布晚会开始；

开场舞蹈；

表演节目；

主持人深情的诵读生日祝语，《生日快乐》背景音乐起，生日蛋糕缓缓推出舞台；

主持人邀请公司领导上台切蛋糕；

公司领导就坐；

工作人员派发给场下观众；

继续节目；

晚会接近尾声主持人邀请公司领导及嘉宾上台与演员合唱《难忘今宵》并与演员合影留念；

主持人宣布晚会结束。

预计销售分析

商业活动策划书纲目篇六

手机在徐州市场已经销售两年多了。在两年中手机在徐州市场中，一直没有没有进入市场的领先地位。***手机品牌在徐州市场的认知度还不是很高。学生是目前手机市场中的重要消费群体之一。在新生入学之际，面向4000多名新生，和近万名大二大三学生搞此次活动可以起到宣传品牌培养消费群体。

二、活动目的

推广***达手机品牌，培养消费群体

三、主题

万千娱乐，一步到达----***移动电话

四、时间

20xx年九月六日---九月七日

五、徐州**学院东大门

六、活动流程

1、所需物料：

物料名称

数量

到位时间

负责人

帐篷

2、活动共需四人

指挥：**（活动安排及问卷调查）

副指挥：***（现场介绍品牌和机器功能）

工作人员：两人（发海报）

3、9月6日和7日

8点———8点30搭帐篷、装展台、摆机模等

8点30———12点30现场发单页、介绍

12点30———1点轮换吃饭

1点———6点现场发单页、介绍

问卷调查间歇进行

七、预算

横幅制作费50元

喷绘制作费50元

城管费50元含横幅悬挂

复印费10元

合计160元

商业活动策划书纲目篇七

从20xx年x月x日开始到20xx年x月x日结束，时长x个月。

二、目标

把握耶稣节，举办“洗车免费，会员狂折”，促销公司产品，出清存货，增加会员提高公司营业目标。

三、目的

“洗车免费，会员狂折”活动在xx广场与xx店同时举行，借此活动将xx的牌子的隔热膜□xx魔术和xx镀膜，重点引向车车市场。

四、对象

（一）当然是有车的，或者有啥子价位的车车的广大有车民众，不限价位。

（二）诉求重点：

1. 性能诉求：打造xx最顶尖最专业最霸道最安逸最舒服的汽车美容中心。

2. 诉求原则：麻烦有车的来车诚堂会整！赶上年前为爱车美容，洗个澡！顺便抱得美人归。

五、广告表现

（一）宣传媒体之运用，重视跨文化色彩，区间性□dm□展架，海报，短信，口传。可以上个电视咋的。

（二）以免费洗车为诱导，直接勾引起来。然后再以会员狂

折助销手段。

（三）免费xx的体验券。

（四）pop布旗、海报、宣传单、抽奖券。

六、广告活动内容

（一）活动预定进度表。

（二）活动地点。

（三）活动奖项。

1. “洗车免费”幸运奖额。

2. “会员狂折”活动奖额。

商业活动策划书纲目篇八

本届全国高校学生案例分析大赛是由共青团湖北省委主办。大赛面向全国所有高校学生，以活动的生动性、实践性、拓展性吸引着广大学子。

活动是为了锻炼大学生分析报考的写作能力，通过对周边企业或店面的观察，然后进行实际调研、分析、思考、论文的撰写。整理出企业或店面的运营现状，根据分析并提出自己的观点或建议，从而锻炼大学生的综合能力。

我系为了积极相应学校的三位一体的育人模式，特此承办此次活动，一是让更多的在校大学生得到锻炼；二是为与全国同类专业的重点高校接轨，与同类专业的其他高校优秀学生交流提供一个平台。