

最新营销策划活动要遵循的八个步骤 活动策划方案(汇总8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

营销策划活动要遵循的八个步骤篇一

感恩父亲节：

、主题：一生父爱，真情表达、举办时间：6月19日、地点□xx广场售楼处、思路：突出和谐、温馨的气氛，活动主要以互动为主、活动内容：

(1)前期准备工作：

、联系一名能带动现场活动气氛的资深节目主持人(最好是男士)。

、对外提示(报纸□dm单页等)“凡6月16至18日签约的前五名商户和6月19日(父亲节)签约的商户，即可参与6月19日现场活动并免费赠送精美礼品一份”。

、制作印有“xx购物广场提醒您：爸爸节快到了，赶快为老爸送上祝福吧!”下面印上xx购物广场名称、招商和招聘联系方式。

这种宣传方式从消费者的感情需要出发，可谓细微之处见真情。很容易引起子女们对父亲的感念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的xxxx形象有很好的作用。

、活动集中聚集点的布置：布置一舞台，墙面中央用康乃馨、玫瑰、满天星、绿叶等布置一处1米*1.5米的心形图案作为活动背景。图案的左边“一生父爱”，图案右边“真情表达”（见附图二）。

因生性的含蓄与内敛，导致中国男人不善言辞不善表达内心情感，但这些并不代表他们不需要温情，鲜花不只是女性的专利，男人同样渴望。

、提前通知员工歌唱较好的选择一首激进的歌曲，准备活动当天进行即兴表演。

(2)现场活动(活动当天即6月19日，具体时间待定))父子(女)亲情照：活动当天对于一同来签约的父子，如果子女能说清楚父亲的生日，可赠拍父子(女)照片一张。

)签名留言：写“最想给父亲的一句话”可在大红布或是纸张上由顾客写上给父亲的一句话。活动以煽动性海报引发情感上的触动。

)参与游戏。如：

、默契大考验：由一同签约的两个人合作，一个作问卷，回答一些喜好的问题。另一个(不许看答卷)由现场主持人员对其提问，如果两人答案相同，便可以领取相应的小礼品或是继续参加其他的活动。

、两人双足赛跑、长杆夹乒乓球：人站在一米线外，用两根长杆把乒乓球从一个盆里夹到另一个盆里，夹到多少颗有奖或是其他的。

以上参与游戏胜出者均送康乃馨一支，其他游戏内容还可以再考虑，中间穿插歌手演唱。

营销策划活动要遵循的八个步骤篇二

在家长微信朋友圈大量转发培训机构的“招生报名表”，迅速传播，获得大量生源信息！

二、原理

本营销方案是基于以下逻辑

1、培训机构在学生的家长的朋友圈里，一定有即将入学或者面临选择培训机构的学生家长。

2、所有家长同时在朋友圈大量的转发，培训机构招生信息将以几何倍数曝光，比如：一个拥有200个学生的培训机构，假设每个微信朋友圈有30人次的曝光度，那么200个学生家长同时在微信朋友圈转发培训机构的招生信息，将会有： $200 \times 30 = 6000$ 人次的曝光，效果将会相当明显。这么大的曝光量，对培训机构品牌宣传也是非常有好处的。

ps□如果校长和老师再积极推广，让亲近的朋友帮助转发，曝光量将会大幅提高。

三、必要条件

1、能调动所有在学校家长帮助培训机构转发“招生报名表”到朋友圈。

2、家长可以通过微信直接报名。

四、微信准备

本方案的核心是：有多少家长帮助培训机构转发“招生报名表”到朋友圈！

怎样才能让所有家长帮助转发呢?最好的方式就是平时就通过微信拉近培训机构和家长的距离，这样每年两次招生，培训机构可以轻易的调动起所有家长。

通过培训机构，大力拉近了培训机构和家长之间的距离，家长每天都通过手机查看学生在上课照片，查看老师分享的教学计划，和老师在班级论坛中互动，家长和培训机构会形成很融洽的关系。这将为未来家长转发培训机构的招生报名信息做好铺垫！

所以，培训机构一定要在平时将微信使用起来，家长每次在任何地方打开手机都要进入微信，把培训机构装进家长的手机里。当培训机构需要的时候，家长一定愿意配合。

至于，家长可以通过微信直接报名，这个微培训机构的技术会提供相应的支持，请培训机构放心。

五、亮点策划

1、摔杯为号，统一转发！

所有家长、老师、校长在同一时间转发！

同一时间转发培训机构的招生信息，将会使曝光度瞬间提高！

培训机构老师可以提前通过家长会等形式通知家长帮忙转发。

因为微培训机构是通过微信公众平台服务号开发的，所以培训机构当推送一条消息后，所有家长的手机将会在同一时间响起，大家一同转发！

2、推荐有礼！手机直接报名，填写推荐人！

家长将非常方便的通过手机报名，只需填写：学生姓名、年龄、联系人手机、推荐人！

这个推荐人可以是老师或者家长，培训机构需要给成功推荐的家长和老师一个小礼物作为感谢，这样将会在效果上更上一层楼。

培训机构可以轻松统计出来哪些老师在招生上做出了更多的贡献。

3、手机报名享有优惠！

可以将手机报名的时间设置成1周，一周以后，手机报名活动自动结束关闭，培训机构也不需要再每天都安排人查看报名信息了。

为了让招生活动有立竿见影的效果，培训机构需要使出必杀技——手机报名有优惠/有礼物，比如：

前10名报名的享有8折第一学期学费优惠！

前50名报名的享有什么优惠！

所有通过手机报名的都送培训机构书包一个。（招生课报还为全国培训机构定制招生策划方案，可以咨询zsdb01）！

培训机构可以根据自己情况自由发挥！

4、整个计划都在手机上实施

校长可以实时查看报名信息，整个计划将由培训机构的技术和运营人员提供支持，保证招生计划的实施，免费的哦！

六、职责划分

1、校长负责制定招生政策、制定微信招生方案，最后总结本次招生的问题和成果。

2、每个老师负责动员自己班级的家长，请家长务必配合转发。