

上海活动策划有限公司(优质5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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

上海活动策划有限公司篇一

一般一份基本的促销方案起码需要包括以下几项内容：

前言： 主要指简单的市场背景分析，市场动态等。

促销时间： 一般都是安排在特定节假日前后，主要要考虑周末和假期长短等因素等，并根据促销费用的大小灵活安排活动的周期。

促销地点： 终端商自有的终端店

促销目的： 做事情总要有目标，促销肯定是有预计的目的，终端促销活动想达到什么样的结果，是为了提升销量还是想遏制竞争对手？这是在制作方案时候必须强调的。

促销主题： 主题是在促销活动中要表达的重点和核心，能让促销活动得到有效传播，主题要简明扼要，能有效吸引消费者，利于宣传。

促销内容： 这是促销的核心部分，本次促销活动的具体内容是什么，是采用什么样的方式，必须在方案里明确描述出来。

执行步骤： 如赠品的陈列方法，促销pop的陈列方法等，详细的还可制作一份日程表，安排好赠品制作周期等，以便及时开展促销活动。

二、促销活动的种类和方式

促销的方式有买赠、打折、联合促销、主题促销、现场试穿、消费积分卡、返现、限时抢购、社区促销、特价促销等多种方式。这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。如何灵活运用这些促销方式，是需终端商根据当地的消费环境与风俗习性等诸多因素来定的。

三、促销活动的执行

促销活动的执行非常关键，同一个店，不同的执行确实就是不同的效果。如果能有一些广告配合就更好。在执行促销时，各位店主应当先对执行人员进行系统的分工，只有各个工作人员明确职能，才能使促销有条不紊地展开，不然，如遇到人多，管理混乱，就会使促销活动的效果大大折扣，无法达到预期的目标。

我们期待各位都能够灵活运营，举一反三，相处更多的促销技巧来吸引消费者的眼球，把促销进行到底。

返现

返现就是终端店在促销时，规定买满多少金额，现场返还现金多少，比如买满200元返20元，如同打9折。这种促销手段商场用得比较多，因为是直接用现金返还的，所以，吸引力较大。但是在制订促销时，要注意返现的金额，既不超出限制，又能有吸引力，所以，制定合理的返现金额是十分重要的。

限时抢购

商场用得比较多，对于比较大的店铺里也可以用，可以提高二天左右进行宣传，横幅可以提前挂，真正促销时间可以限时一天，一般产品折扣都比较低，把新产品正价产品收柜，

如果数量不多的话可以继续向公司申请，以达到一定的影响力，找一个很好的主题，如全场装修、门面拆迁、店庆等。

抽奖促销

是指利用消费者追求刺激和希望中奖的心理，以抽奖赢得现金、奖品或者商品，强化购买某种产品的欲望，对销售具有直接的拉动作用，可以吸引新顾客尝试购买，促使老顾客再次购买或者多次重复购买，达到促进产品销售的目的。

抽奖促销是我们在日常生活中最常见的促销方式。采取抽奖促销的不分是大品牌，还是新进入市场的品牌，都是屡试屡爽的促销方式。

特价周期

固定的促销时间，让消费者形成一种习惯，以特价为主，比如每周六特价促销日，比如每月特价专场，把正价产品入库，促销结束后再全部更换产品，做好陈列，以消化库存为主。对于比较大的店铺来说库存也比较大，特价专场就可以试用。

折上折

有的商场实行4折销售，却用另一种方式如5折再8折，吸引了不少人购买，这是抓住人喜欢优惠多的心理。店铺也可以借用，比如会员可以折上折，比如买满多少还可以再9折。

直接打折

在短期内可以快速拉动销售、生效快，增加消费者的购买量，对消费者最具有冲击力和诱惑力，直接打折在促销中采取的最常见、也是最有效的促销策略。

现在市场诚信度不高的情况下，到处是促销，到处都充满着

消费陷阱，面对纷扰的市场环境，作为消费者，有时分不清真伪，面对众多的促销活动有点无所适从的感觉。

因此，在这样的大环境下，进行货品打折，是最直接的方法，也是消费者最容易接受的方法缺点是不能解决根本的营销困境，只可能带来短期的销售提升。

不能解决市场提升的深层次问题；同时，产品价格的下降将导致企业利润的下降，而且，产品一旦下降，想要恢复到以前没有折价的水平，可能性非常小。乱打折会打击消费者对品牌的忠诚度。

场外促销

场外促销主要借店外人流量加特价产品来吸引人气，可以把顾客带到店里推销其它产品，一箭双雕。如果店铺前面空间较大，人流量也不错的，可以采用店外促销，效果好，要求花车为，主数量要多，形成气势，花车周围用有吸引力的内容做成促销海报围起来。

有关系的还可以与商场联系在门口做促销专场，那更好，人流量大。如果有条件的最好用大的遮阳蓬，一来可遮阳二来防下雨，还要注意与城管的关系，要得到批准，以免产生不必要的麻烦。

新品促销

内衣店铺新品一上市就进行促销现在已很常见，他们主要是想通过旺季多抓顾客，以提高老顾客数量，在新品牌店铺居多，一般新品促销主要是通过赠送小礼品，不采用新品直接打折的方法。

节日促销

中国节日比较多，都是大家搞促销的好理由，如元旦、情人节、三八妇女节、国庆节、母亲节、教师节、端午节、春节、元旦等等这些中国传统的节日，因为在这段时期，消费力量激增，是内衣销售的黄金时期，所以，每个店铺都想抓住这种契机，抢占市场，竞争的花样也是多样性，可以打折也可以送礼品。最好配上促销宣传，门口的横幅比较显眼，加上会员促销短信效果会更好。

主题促销

主题促销，是创造一个主题，然后以围绕主题展开促销活动，让消费者认为这是名付其实。如店庆、门面装修、厂庆、节假日等，事出有因，促销更要如此，不明不白的促销不能引起顾客的认同感。有句话说得好，“没有理由创造理由也要促销”。

是指两个或者两个以上的品牌或者公司合作开展促销活动，一般是在两个知名品牌之间展开，讲究的是强强合作，实现双赢的目标。基本上，两个不对等的品牌之间是很难开展联合促销的。

联合促销

服装店铺可以联合化妆品、美容院、女装店等一起做促销。这样一种互动的促销手段，能有效整合两个品牌的资源，集中优势，把促销活动做大做好，又在一定程度上节省了双方的资金，因此，是一个不错的方式。

但也要注意：在合作伙伴的选择上一定是产品相关。另外，双方在交换赠品时，注意金额等值的折算，费用分摊的原则举行的促销活动。

消费券

消费券促销，不单在节假日可以做，在平时也可以做。

这也是提前完成消费者者竞争的一个方法，如果有消费时她可能直接来你的店，这是对竞争对手的打击。可以印刷消费券，一共十二张，折扣自己定，但不要伤害会员的感情，比如一件七点五折，会员才八点五折，就不行。

可以到有关第的各单位发放，可以联合其它店铺促销时用，最好是指定的点，不要在大街上随便发，这样会让顾客不够重视。

买赠

从维护形象的角度看，买赠更体面些，送赠品可以创造产品的差异化，是一种常规性的促销手段，具体做法是买满多少金额的货品，赠送相应的物品，以达到增加销量的目的。

选择赠送的礼品时，要考虑这一消费群体的喜好，送一些女性用品，如丝巾、雨伞、袜子、肩带、洗衣袋、洗衣液等。在做这类促销活动时，应特别注意，礼品一定要精致，因为，相对来说，赠送的礼品的金额不大。如果因此而采购一些质量不好的礼品，对于促销活动、对于企业品牌都是伤害。

会员促销

目前，开展对会员促销的店铺越来越多，通过买一定金额可以达到什么级别的会员，不同级别的会员可以享受正价产品的折扣，这是长期的。还有会员的其它促销比如对会员提供一款特殊价格的产品或礼品，每个月有固定的时间对会员进行促销，可以是特价，可以是送赠品，也可以是免费送小礼品做服务，如果会员很多的还有可以做会员促销专场。

特价专区

很多店铺都有特价专区，划出一个区域用花车或落地架陈列特价产品，一是为了与正价产品区分从而不影响正价产品的销售，二是让消费者容易找到，实行特价专区的要在花车和落地架上有相应的宣传内容。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

上海活动策划有限公司篇二

热身时间20分钟

团建时间100分钟

自由体验时间30分钟

备注事项：团建当天建议穿宽松适合运动服饰，女士建议尽量不穿裙子；团队建设横幅乐图空间可协助团建当天布置，请团队自行安排定做。

二、具体时间安排

（一）、前期准备

1、时间：五分钟

2、活动内容：所有参与人员到场，签订安全协议，更换衣物及防滑袜。

（二）、入场分组热身

1、时间：十五分钟

2、活动内容：教练带领所有成员入场，进行场内规则讲解，区域表演环节，之后分组热身。

3、分组规则：一组一名教练带团，15-20人分一组；21-40人分两组；41-60人分三组；61-80人分四组；81-100分五组；同一单位团建建议不要超过100人。

三、活动具体内容

比赛项目说明：

1、蹦床接力赛（自由蹦床，计时制。）

游戏规则：在自由蹦床区域，选用三道，每道区域一队人。当喊1、2、3开始时，所有成员依次往前跑，背部撞击斜面蹦床返回与第二人击掌，第二个人才能接下来往前跑，直到所有成员都完成，看总时间，用时少的组将获得本场冠军。

2、躲避球闯关（躲避球，3局2胜制。）

游戏规则：在躲避球区域，以小组赛的方式进行，将8道选手分成2队，以4对4的方式进行pk采用3局2胜制。扭转，弯曲，翻转身体躲避对面飞来的球，获得最终胜利。是乐图给予朋友、家庭和团队之间必备的最好游戏。

3[fightingtime]海绵池区域角斗士，3局2胜制。）

游戏规则：约荏架吗？来乐图吧！在角斗士区域，你可以拿着“武器”和对手进行对抗，但是不可以打脸哦！两人进行力量技巧对抗，即使被打落，也会落到柔软的海绵池中。组中分为两队，派出代表进行角斗士项目pk进行两两对抗赛。本场采用3局2胜制。

4、欢乐叠叠叠（海绵池区域，计时制）

游戏规则：在海绵池区排好队，双手交叉一手抓着另一方向的耳朵，原地转五圈。达到规定的圈数后，快速跳入海绵池，爬到对岸取回彩色海绵并叠出标准图案。只有当队友取回海绵回到岸上之后，下一名队友才能开始转圈。先完成比赛的队伍获得胜利。

5、最强小脑王（海绵池区域闯关制）

游戏规则：扁带固定在海绵池两点之间，凌驾于海绵池上空。大家根据教练提示排好队，保持身体平衡，不借助任何外力，赤手空拳的情况下向前行走，直至到达对岸，即为闯关成功，闯关途中落入海绵池也没关系，柔软舒适颜色绚丽的海绵很适合自拍哦。落入海绵池的同事快速离开扁周围区域，以便后面的同事安心闯关，当队友都依次比赛完成教练根据团队计分公布比赛结果。

6、占山为王（火焰山区域，计时制）

游戏规则：由火焰山区域教练讲解攀爬规则以及注意事项，因火焰山攀爬时一条道上只能有一个人在攀登，且攀爬过程不能拉扯以爬到顶峰的人员，所有人员只能通过蓝色的攀爬扣爬上火焰山顶端的平台，再通过短道滑速回到平台下方。先完成比赛的队伍获得胜利。

7、蹦床篮球（蹦床篮球区域，计时制）

游戏规则：想象篮球高手一样能够进行大力灌篮吗？到乐图来体验这种感觉吧！分组在蹦床篮球进行投篮，第一个投进后将球交给下一个队友。用时最少的队伍获胜。大家尽可放开自己，用自己能玩出的最帅的姿势将球投入篮筐。

（二）自由活动时间为30分钟，可以自由选择体验项目。

1、翻滚吧少年（airbag区域）

项目介绍：像鸟一样追求轻盈，像飞机一样追求高度，这就是你！平地而起，仿若轻功附体。在大量柔软且专业的气垫保护下，大可不必小心翼翼。唯一要做的就是尽情玩耍。每组成员在3个不同的蹦床上向空气气垫跳跃，体验airbag的乐趣。

2、勇攀高峰（攀岩，梅花桩区域）

项目介绍：攀岩，速登，敢不敢约上你的小伙伴，来攀越巨石的比赛，看谁第一个拍响铃声。或者，给自己一个定时，完成一段旅程，享受轻巧落地后的华丽转身。梅花桩循序渐进，登高望远十个桩点，挑战你的体力，耐力以及心理承受力。大家来到攀岩区（梅花桩也在攀岩区域）穿好护具，戴好头盔，根据教练提示开始攀登。攀岩墙一共有5面，梅花桩一面，大家可以尽情攀爬享受往上前行每一步艰辛到达最高峰的成就感以及高空降落的快感。

3、我最摇摆（蹦床表演区域）

项目介绍：表演区是反重力弹跳的最佳之地。你可以尽情练习后空翻，侧身翻，发掘更多的新招式，怒刷存在感！原材料采用达到国际奥运赛事标准的超弹力蹦床。也是全馆弹力最强的3个蹦床。本小时内每5分钟更换人进行体验。

4、勇往直前（拓展区）

项目介绍:来到拓展区，穿好护具，戴好头盔，由教练挂好安全绳索。高空拓展项目每次最多四人同时进行，一层极限挑战项目没有人数限制，请在教练协助下进行。

5、障碍闯关（拓展区）

6、短速滑雪（滑雪区域）

项目介绍：纯进口的滑雪道具，直接取区域准备好的道具由左边道登上滑雪道顶端，按教练提示方式摆放位置，坐好并抓紧安全扶手带，由高处直接滑下（单个滑只适合个人单独体验）既可以享受短道滑速带来的尖叫，也可以直接穿着专业防滑袜行走在指甲板之上。

四、150分钟团队活价格

150分钟团队活价格为158元/人。

单价包含乐图专业运动袜一双，每人矿泉水一瓶。当天乐图空间免费提供派对屋一间供大家休息喝水使用。

现场人员分配

- 1、总教练：进行现场活动规则讲解以及带准备活动（一组1名教练依次类推）
- 2、副教练：与总教练一起带领小组进行自由项目体验（二名教练配一名副教练）
- 3、餐饮准备：2名（至少）
- 4、活动策划人员1名（整场活动全程各部门衔接和执行跟进）

5、团队摄影人员1名（团队负责人安排）

具体项目时间，需要教练根据单天场内情况协调安排，上述项目可以由其他项目替代。

教练需要根据比赛具体情况，中场休息、喝水但要有序组织接下来的比赛。

五、水吧饮料套餐

饮料套餐（自由选配）：

a套餐（10元/人 提供：纯净水、可乐、雪碧、橙汁、花茶。根据团建人数配备团建全程温开水，水杯自带）

b套餐（20元/人 提供：鲜榨果汁、花茶、进口点心、纯净水、冰可乐、冰雪碧、魔爪。根据团建人数配备，团建全程提供温开水，水杯自带）

c套餐（30元/人 营养水果拼盘、现磨咖啡、鲜榨果汁、花茶、进口点心、纯净水、冰可乐、冰雪碧、魔爪。根据团建人数配备，团建全程提供温开水，水杯自带）

六、安全协议电子版（附件中含）

可将电子版安全协议打印出来发放给入场人员并规范填写完毕，活动当天带过来交给团建负责人即可。务必一人一份，填写有效信息。

或活动当天在乐图统一签订。（凡入场者必须签订）。

上海活动策划有限公司篇三

活动目的：提高员工工作情绪，缓解员工工作压力，增强公

司团队凝聚力。

活动地点：杭州____轰趴馆

活动时间：3月18号上午十点至次日上午八点

活动人数：50人

预算支出：188元/人

活动流程：

20:00-次日8:00：自由活动+休息时间

上海活动策划有限公司篇四

活动时间：18.10.31.晚5:30开始

主持人：甄媛菲、外教

音乐音响：王贺杰

照相：李艳

场地维护：刘军、陈琳

场控：侯静及各班主任

场地布置：美术组

活动材料负责人：侯静

1、通过扮演，进一步让幼儿感受万圣节的气氛，体验西方节日的快乐。

2、 通过游戏，锻炼孩子的胆量和辨别能力。

活动准备：

1、 活动前准备：进行幼儿园内环境布置，营造万圣节气氛，制作的南瓜灯布置在教师门口柜子上及操场周围。制作“神秘魔窟”游戏入口。

2、 家长及幼儿着万圣节的服装及道具入场。

3、 室外南瓜灯(仿真可操作)、活动背景(喷绘)及汽球。

5、 游戏材料准备(若干个糖果系在2根2米长的绳子上，汽球橘色和黑色各4包，卫生卷纸40卷)。

6、 一切工作人员着骷髅服装。

7、 各班场地分配。

8、 音乐准备：恐怖音乐、演出音乐

1、 主持人介绍本次活动。

2、 副班与助教带领孩子们手搭肩组织一起站在活动场地的里圈，班主任带领家长但同样的方式站外圈，随着主持人的呼叫“僵尸party”开始。音乐起，按音乐舞动，结束时由老师带领家长及孩子做着僵尸的动作回到位子上。

此环节控制在15分钟

3、 主持人介绍集体游戏活动环节，介绍以下游戏玩法：根据孩子年龄特点进行：(听主持人口令，口令开始想参与游戏的幼儿速跑到活动地点，口令结束后为止，以活动场地人数为参与游戏人数标准)

小班、中班组：《跳跳摘糖果》

玩法：幼儿站在已绑好的糖果下，听主持人口令最快摘到一颗糖果者速把糖果交给主持人。

大班、学前、幼一：《木乃伊包裹》

玩法：家长在规定时间内用卫生卷纸把孩子包裹成木乃伊者为获胜者。

获前三名的孩子可到主持人处领一个大棒棒糖果。

(一个游戏可同时分两组进行) 此环节控制在20分钟

4、游戏活动后，主持人号召全体的大鬼小鬼集合(家长及幼儿)，介绍集体游戏《魔窟冒险》(全场关闭灯光，家长及幼儿需闭眼倾听主持人讲游戏规则，这时班主任带领班上老师悄然从操场小门进入魔窟隐藏，家长原地等待倾听规则)，随后当主持人发令音乐起时家长带领幼儿速从“鬼洞”(幼儿园一楼入口)进入“危险区”《神秘魔窟》寻找本班班主任老师(其他教师隐藏并在其过程进行恐吓干扰)，家长找到老师后必须提示孩子说“trick or treat”班主任老师发给孩子一颗糖果以示找到了，家长和孩子并拿着糖果速回到户外自己的位子。班主任根据糖果数量(一个家庭一个)验收找到自己的人数，糖果全部发完的班主任速到活动场地与班上家长汇合并报告主持人，主持人统计结果。最后一名回来的班主任，由班主任带领家长进行游戏惩罚：家长和孩子面对面，主持人将装有面粉的黑色汽球放在两人身体中间，按主持人的口令，用身体将汽球挤破。

5、结束活动：主持人邀请大家把自带的面粉拿出，(在万圣节这天把你的祝福撒向你身边的同伴，今天谁最白谁将是万圣节这天最幸运的人)。(音乐起) 此环节控制在15分钟。

上海活动策划有限公司篇五

促销主题：周年庆，全国同乐！回馈新老顾客！

促销时间：店铺周年时间的前后三天

促销形式：一、针对冬季商品，按建议零售价制定活动方案：

1、冬季商品一次性消费满200元立减30元，满400元立减60元，依此类推！（此活动折扣合计8.69折）

2、冬季商品一次性购买两件或两件以上可享受8.5折优惠，持vip卡可在享受9.5折折上折优惠。（客户购买一件是不享受折扣，购两件以上才享受折扣□vip购买一件可享受9.5折，购买两件或两件以上□vip的折扣是8.1折）

二、针对冬季商品，按建议品牌原始价制定活动方案：

品牌原始价的2-4或者3-5折，要根据店铺周边的消费层次来制定（新款到店货品基本上是4折或者5折进行售卖，货品销售一段周期之后可根据售卖情况制定一口价或者2折、3折，一口价的设置控制在2折或者3折之间）

三、可设置抽奖环节，细则如下：

凡进店消费者均可参加抽奖派送：

- 1、一等奖现金购物券50元
- 2、二等奖时尚暖手宝一个
- 3、三等奖时尚围巾或手套一个
- 4、特等奖时尚vip卡一张

客户可根据店铺实际的需求数量，进行礼品的采购，奖项数量也可根据店铺实际情况进行制定。