

乡村策划文化宣传方案(优质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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

乡村策划文化宣传方案篇一

一个企业的发展，尤其是一个新型企业的发展，离不开企业文化的奠定和熏陶。企业文化是企业发展壮大的基石，是员工优良品性和荣誉感的养成，是企业获得创新能力和员工获得学习能力的源泉。同样，廉洁教育也是保障企业健康发展的必要条件。预防职务犯罪作为行之有效的预防腐败、提升企业正面形象、保障领导干部政治生命的安全，对企业的发展起到保驾护航作用。

基于这样的认识和现实的需要，我们拟定的xx太阳能科技有限公司的主题是企业文化的宣传展示和廉洁教育。我们希望通过这样一个教育园地具有以下功能。

- 1、全面展示企业新型企业文化的新精神、新风貌，倡导团结干事、创新开拓、积极向上的信仰理念。提升企业凝聚力和战斗力，用文化感召员工热爱企业、奉献企业。
- 2、全面展示廉洁教育的系统内容，弘扬正气、抵制邪气，教育员工特别是领导干部能够在政治上坚定信仰，在思想上筑牢防线，自觉抵制诱惑，做到警钟长鸣。确保企业不发生贪腐渎职等犯罪现象。
- 3、展示xx太阳能科技有限公司在山西省转型发展中的重大意义，展现企业发展远景，浓缩企业的科技创新能力，加深人们对企业的印象和认识，提升企业的影响力。

- 4、作为企业接待领导、外宾，展示企业风貌的窗口。
- 5、成为企业员工（特别是新员工）培训、学习和教育园地。

根据企业要求和规划需要，结合具体场地情况，拟定园地分为转型发展、企业概况、发展理念、文化理念、科技展示、廉洁教育等板块。根据平面效果图，主体大致划分21个部分。

01、前言1

02、《转型跨越聚焦xx展示xx太阳能科技有限公司在山西省转型发展中的重大意义和作为。

03、《新兴产业环保先锋》介绍xx太阳能科技有限公司在节能环保、降耗减排方面的突出贡献。

04、《科学发展持续增长》介绍xx太阳能科技有限公司在科技进步方面的辉煌业绩。

05、《领导关怀再接再厉》展现各级领导对xx太阳能科技有限公司的关心和支持。

06、《科技先导产品创新》介绍xx太阳能科技有限公司的产品性能和创新精神。

07、《强化基础精细管理》介绍xx太阳能科技有限公司现有设备硬件和规模。

08、《文化先行追求和谐》介绍xx太阳能科技有限公司企业文化理念以及管理特色。

09、《廉洁干事正气长存》简介xx太阳能科技有限公司重视干部队伍教育、开展日常廉洁宣传教育的情况。

10、《众志成城永葆先进》介绍xx太阳能科技有限公司员工班组和党员的奉献精神。

11、《放眼未来信心满怀》介绍xx太阳能科技有限公司未来发展规划和壮阔前景。

12、前言2

13、《牢记教诲忠于职守》展示党和国家的领导人对反腐倡廉公国的殷切希望和教诲。

14、《惩防并举落实规划》宣传惩防体系规划和公司惩防工作举措。

15、《重视预防防患未然》宣传有关预防职务犯罪的'方针政策。

16、《谨记准则不忘宗旨》学习党的廉政准则，规范党员干部的行为准则。

17、《英模风范xx英雄》全国和路安涌现出来的英雄模范人物，树立正面典型。

18、《遵章守纪公仆本色》宣传公司在党员干部教育中的好的做法和规章制度。

19、《铁窗剪影失色人生》举例大案要案，为广大员工提示惊醒犯罪的代价，做到警钟长鸣。

20、《检企共建永筑防线》介绍企业和检察机关共同推进防治职务犯罪工作。展示预防工作成果。

21、结束语

图片展板：数百幅照片配合生动准确的文字、一流的创意设计、精工制作120块形状不一的展板展示，以及内部灯光、色调、背景墙等营造出庄严、肃穆的氛围，加深视觉冲击，给人以深刻的印象和久远的回味。

视屏展示：展区将设置大型led视频设备作为播放设施，可针对不同参观人群播放不同内容的宣传材料，实现多媒体效果。

形象墙展示：设置在展厅前部，大气凝重，主题突出，象征xx人顶天立地的开拓创新壮举。又象征企业发展中重视科技和创新的“双翼”。

实物和雕塑：根据展示内容的需要设置实物展示或雕塑，形象表现展示主题。

乡村策划文化宣传方案篇二

秉承创新的公司文化，广东星星制冷在技术、生产、市场等方面不断走向更高、更好、更强，企业文化建设工作也逐步走入正规，根据公司现在的发展速度和发展阶段，特拟制20xx年度的企业文化建设计划。人事科必将按照计划和时间实施具体内容，并联合各个相关同事和部门，以达到最好的效果。通过不断的努力将广东星星制冷的企业文化深入人心。

坚持宣传公司的路线方针政策，以团队建设为中心，围绕增强企业凝聚力，突出企业精神的培育，把凝聚人心，鼓舞斗志，公司的发展作为工作的出发点和落脚点，发挥好舆论阵地的作用，促进企业文化建设。

- 1、宣传公司重大经营决策、发展大计、工作举措、新规定、新政策等。

- 2、企业文化建设。

3、先进事迹、典型报道、工作创新、工作经验。

4、员工团队建设活动组织策划。

公司全体员工。

1、端正认识，重视企业文化建设。

企业文化建设是教育、激励员工的一种方式，是企业不可缺少的一项工作。“企业要发展、要实现奋斗目标，离不开全体员工的不懈努力，只有进一步加强企业文化工作，才能激发起员工的斗志，形成向心力，各项工作才能战无不胜。”因此，要端正认识，把企业文化建设工作作为一件大事来抓好、做好。

2、企业文化建设活动具体计划

详情请看附件《20xx年公司企业文化建设工作一览表》（初稿）。

3、具体实施指导思想

(1)把企业文化建设工作落到实处，建立一个公司企业文化建设体系。公司各部门对整个公司的企业文化建设工作都有责任，各部门须积极配合公司的企业文化建设工作。各部门、各系统须通过本部门通讯员宣传本部门，提高其内部凝聚力，适应公司发展的需要。

(2)《广东星星风采》每月一期，凡公司员工均需积极投稿，稿件形式不限，宣传内容以20xx年宣传工作重点为主，所有稿件一经刊登按照《稿酬管理制度》发放稿酬。公司通讯员要将优秀的稿件向上推荐并通过各种途径提高稿件质量和数量。

(3)建议每月制作宣传海报，张贴在公司宣传栏上。由人事科

负责，内容以企业文化、企业发展新动向，当月宣传为重点。

(4)各项外部活动，统一公司形象，宣传以及参加人员服装等。

(5)在办公室、会议室和其它可以标识的地方更新、增添企业文化标语宣传牌。要统一字体，统一着色，使之体现公司文化特色。

(6)做好专题宣传活动。配合各部门各系统根据各自的需要做好活动的宣传。如：安全月、质量月、读书月等。

(7)开展评优树先工作，体现人本精神。开展评选质量标兵、技术能手、劳动竞赛等活动，激发员工的劳动热情，增强员工的团队精神。

(8)广泛开展文体娱乐活动，既要轰轰烈烈、扎扎实实，有要讲究实效。(9)加强对外宣传力度，主要是公司形象宣传和产品广告宣传等。

乡村策划文化宣传方案篇三

歌唱新__和谐新农村喜迎国庆文艺汇演

二、组织机构

主办：__镇党委

__镇人民政府

承办：__镇文化综合服务站

协办：镇属单位、居委会、__乐队__乐队、幼儿园学校、__项目部

成立“歌唱新__·和谐新农村·喜迎国庆文艺汇演”群众文化活动组委会。

顾问：__

主任：__

副主任：__

成员：文化站全体工作人员、镇属单位负责人

组委会下设办公室，办公室设在综合文化站。由站长兼任办公室主任。

三、活动时间地点及内容：

时间：9月30日上午9：00——12：00

地点：__学区隔壁

内容：1、镇党委书记__致辞

2、文艺演出

四、组织机构及职责

1、新闻宣传组

责任人：周湘云

(1) 编发活动新闻稿件上报。

(2) 组织安排新闻采访报道、制作新闻专题片。

(3) 协助作好活动的工作总结。

(4) 活动现场的拍摄与收集工作。

2、安全保障组

责任人：__

(1) 维护活动现场秩序，确保观众安全。

(2) 负责往返现场道路的交通引导和管制。

(3) 做好活动中消防安全你和突发事件的安全处置。

3、场地组

责任人：__

(1) 负责活动场地的协调和座位分配。

(2) 落实现场的花摆放和环境布置。

(3) 负责舞蹈音响和灯光调试。

五、工作要求

1、明确工作职责。实行组长负责制，各工作组要按照本方案要求，认真履行职责，精心组织实施，抓好各项工作落实。

2、服从指挥调度。演出人员服从执行导演指挥，确保会场井然有序。

乡村策划文化宣传方案篇四

为深入发掘、树立先进人物和先进集体,传播先进文化,弘扬模范精神,调动和激发广大员工爱行如家、干事创业的积极性,

根据上级行有关工作要求，结合继续开展服务“海西”思想大讨论部署，决定开展“践行文化理念，学习先进典型”演讲活动。现将有关事项通知如下：

“感动工行”——寻找、学习、推广身边践行我行企业文化核心理念，开创改革发展伟大事业的先进人物和先进集体。

紧紧围绕中国工商银行企业文化核心理念，深入挖掘各支行、各部门、各岗位先进人物、先进集体的感人事迹。参考内容如下：

（一）情系“三农”——为“三农”事业贡献毕身精力或做出突出贡献的感人事迹。

（二）服从、服务工商银行改革发展大局——默默无闻，无私奉献，牺牲小我，成就大业的感人事迹。

（三）追求和创造价值——时刻关注市场变化，积极探索盈利模式，勇于开拓，积极进取，努力实现价值创造最大化的感人事迹。

（四）服务典范——以客户为中心，用心服务、文明待客、始终如一的感人事迹。

（五）善于风险管理与防控——视安全为工商银行“生命线”的感人事迹。

（六）人才理念的真正践行者——以人为本，关心员工成长，为员工搭建事业平台的感人事迹。

（七）工商银行优秀领导干部、优秀管理者的典范人物。

（八）践行企业社会责任的工行人。

（九）长期宣传、教育、推广企业文化理念，致力工商银行文

化事业的感人事迹。

（十）其他方面的先进典型。

（一）各行要高度重视，充分认识开展“践行文化理念，学习先进典型”演讲活动的重要意义，要把组织演讲的过程，作为宣传、推广、教育和普及企业文化核心理念的过程，切实加强组织领导，确保活动顺利开展。

（二）演讲内容要围绕中国工商银行企业文化核心理念及释义展开，突出我行企业文化核心理念在各级行、各部门、各岗位的具体体现。

（三）演讲事迹要言之有物，真实感人，具有强烈的感召感染力和影响力。演讲稿要求条理清晰、富有文采，核心理念与典型事迹结合自然。演讲要求脱稿，演讲时间控制在15分钟以内。

评分采取百分制由评委当场评分，去掉一个最高分和一个最低分后的平均得分（取小数点后两位，分数相同者取小数点后三位）为选手的最后得分。评分按演讲内容、语言表达、神态表情、仪表形象、演讲效果、演讲时间及脱稿等6个项目进行，各占分值30分、25分、10分、10分、15分、10分。

（一）演讲内容（30分）

观点正确鲜明，主题深刻集中，角度新颖得当，材料典型充分，联系实际针对性强，逻辑严谨，说服力强。

（二）演讲技巧（45分）

1、语言表达（25分）：普通话标准，吐字清楚准确；语言生动形象，能准确、恰当地表情达意；语调、节奏富于变化，注意轻重缓急。

2、神态表情（10分）：姿式、动作、手势、表情大方自然，善于渲染气氛，增强表达效果。

3、仪表形象（10分）：服饰大方得体，举止从容端庄，精神饱满，态度亲切。

（三）演讲效果（15分）

有强烈的鼓动性、激励性和强大的说服力、感召力。能充分调动现场听众的情绪，在听众中产生强烈的情感共鸣。

（四）时间控制要求（10分）

本次演讲比赛将现场评选出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名。另设单位组织奖2个。

为确保活动有序进行，成立演讲比赛活动组委会，由行长担任主任，成员由办公室、工委办、监察部、信息技术管理部、财务会计部负责人担任；

组委会下设办公室，设在综合管理部内，具体负责比赛活动的实施。各成员部室要高度重视本次比赛活动，落实专人分工负责相关工作。

具体事项有：（一）评委拟定8个人。

（二）主持人由工委办担任；

（三）场所布置与午餐、晚餐安排由办公室负责；

（四）电脑技术支撑由信息技术部负责；

（五）参赛选手引导员；

（六）选手名单、讲稿上报；

(七) 奖状制作;

(八) 拍照、摄影等宣传报道。

七、经费预算

(一) 奖金分配：一等奖：1000元

二等奖： $800 \times 2 = 1600$ 元

三等奖： $600 \times 3 = 1500$ 元

鼓励奖： $300 \times 28 = 2800$ 元

(二) 其他开支：

伙食：6000元

评委及主持人报酬□20xx元工作人员：500元

(三) 以上共计：15400元.

乡村策划文化宣传方案篇五

今年，对于酒业来说，是一个特别的年度。在全国经济全面回升的影响下，我国的酒类市场也渐趋兴旺。酒业在产量增长的同时，经济效益均有较大幅度的下滑。酒类市场得到进一步的调整和优化，产品品质也在不断提高。面临这么严峻的挑战，市场供大于求将使竞争更加严酷。华夏酒厂是一家具有30多年白酒酿造历史。拥有比较强的技术力量，有生产名优酒的能力，然而，这些年来，由于厂内创优意识薄弱，生产的都是低档酒，在市场上缺少一个叫的响的产品，因而不能引起社会各界的关注，造成产品滞销。为了能够让我厂能够在白酒这个市场能够取得一席之地，改变目前的这种被

动局面。

(一)我们希望能够通过对产品的精心策划，惊动四周，招徕客人，创造一个更好的市场。

(二)我们相信只有在竞争中运用新的营销理念和技巧，才能在激烈的白酒行业竞争中取得一席之地。

(三)，中国白酒行业的整体格局是：整体滑坡的同时，名优酒份额继续扩大，白酒行业处于内部调整和升级阶段；地区性品牌与国家级品牌抗衡，割据一方；大型白酒集团从产品经营走向品牌和资本经营，努力寻找新的经济增长点。

酒，在中国千百年来兴衰不一。但总体来说，中国百姓对酒的感受利大于弊，现代人对酒的消费及观念较为明智和成熟。目前白酒正朝着优质、低度、营养的方向转变发展。消费者不再狂饮，而是趋于理智，开始讲求酒的品质，低度酒已占到酒类总销售额的65%以上。在当代城市中传统豪饮者减少，享受者渐多。“喝酒”与“休闲”共享，成为现代人消费新观念。

(一)、消费者购买酒类的地点，正从以往的食品店、杂货店、小货摊转向超市、平价店和专卖店。但不同城市因经济水平的差异，购买地也有所差别。

(二)、竞争对手分析

“华夏的主要竞争对手是五粮液、剑南春、酒鬼、浏阳河、金六福、小糊涂仙系列品牌。从市场分析来看，这些品牌已经得到消费者的认可，知名度较高，因而取得了很好的市场份额。

(三)、消费心理研究。

根据消费心理学的研究，顾客的购买行为可以分为“注意、兴趣、欲望、购买动机、购买行为、消费行为、满足评价”七个阶段。大规模的广告宣传能够短时间引起顾客的注意，引起顾客的兴趣、购买欲望，激发起购买动机。

1、消费者购买动机

- (1)、经常饮用，自己品尝(生活习惯)
- (2)、会客、待客饮用
- (3)、送礼
- (4)、喜庆事饮用需要
- (5)、节假日购买饮用。
- (6)、开心时、烦恼时饮用

2、消费者性格分析

- (1)、炫耀心：地位、财富、名誉、爱情方面，都希望胜人一筹。
- (2)、平常心：认定的一种品牌一般不会改变。
- (3)、比较理性，注重营养和健康而有所选择。

3、消费习惯

- (1)、生活习惯(比较固定)
- (2)、广告影响
- (3)、听说

4、消费者分类

- (1)、大众温饱型，是低价位产品的消费群。
- (2)、中档价位流行型
- (3)、礼仪型，与价位没有绝对关系，这部分消费者不太固定。

消费者选择白酒普遍受品牌、价格、广告、口味等因素影响较大，酒类广告宣传效果比较明显，是影响人们选购白酒的重要因素。

5、消费者与品牌的关系

“华夏”酒必须以长远的眼光看待品牌与消费者的关系，并采取整合营销传播策略强化这一关系。品牌形象一经确立，坚持品牌的一贯形象与个性，进行持续的投资与强化。把企业的广告、公共关系、新闻宣传、销售促进、包装装璜、新产品开发等进行一体化的整合重组，让消费者从不同的信息渠道都能获得清晰一致的品牌信息。只有这样，“华夏”酒才能长期占领市场，不会只像一阵风，吹过便静。

(一)公司的优势

1. 华夏酒厂酿造白酒有30多年，经验丰富。
2. 拥有较强的生产技术力量，有生产名优酒的能力。
3. 巨大的空白市场广阔的利润空间

(二)公司的劣势

1. 华夏酒厂的创新意识薄弱。
2. 生产的产品多为低档产品。

3. 销售网络落后，缺乏市场。

4. 缺乏市场影响力。

(三) 机遇

1. 政府的产业政策支持、国际市场的逐步认可和资本市场的青睐，三者加在一起表明中国白酒产业整体迎来一个发展的黄金时期。因此，白酒企业应该抓住机遇，大胆创新，充分利用政府的支持，相信政府这只手的力量，利用各自的能量来加快发展。所有中国酿酒人应该携起手来，共同给力中国白酒，我们也会获得更好的回报。

2. 作为中国酿酒人中的一员，这些年来，中国白酒产业，尤其是白酒生产企业是非常幸福的，因为白酒产业的骨干企业都得到快速的发展。从去年的统计数据来看，无论是产量、销售收入，还是利税，都创造了新高。

(四) 威胁

1. 中国白酒的快速发展，也引起许多问题，白酒的假冒产品越来越多，给消费者带来了消费恐惧不信赖感。

2. 竞争者越来越多，中国传统白酒行业面对洋酒、葡萄酒的“挑衅”也显得有些“力不从”。

3. 白酒业未来在于创新和文明推广，面对白酒产能的理性发展，让传统的白酒品牌内涵加进现代的元素与时尚的品味，高端酒的奢侈化如何把握、彰显白酒个性化、系统化发展、信息技术与酒文化的认定，有待于创新和提升。

(一) 目标市场：先由沿海到内陆发展，开拓白酒行业的高，中，低市场。

(二)产品定位：白酒行业的中档产品。

(三)产品线：1. 宴会喜庆系列，2. 礼品盒系列，3. 享受生活系列；

(五)分销渠道：

1. 公司负责提供专业化的销售队伍，积极帮助经销商建立分销系统，提供订货

支持。

2、公司制定不同时间的市场营销计划。负责媒体联络、立体式的广告投入，

让经销商实现销售及吸引消费者购买的营销目标。

3、公司提供无风险订货机制，在一定期限客户可以自由退货。

(六)销售队伍的建设：

1、同意公司下达该区域年度销售目标。

2、购货量要求，同等条件下，网络能力强、首批购货量多的有优先权。公司对所有经销商执行款到发货方式。入市三个月后，考核经销商的信誉和资金运作能力，可适当给予信用额度、信用期限支持。

(七)售后服务：1. 如有质量问题，得到公司证实，一律包退换。

(八)广告：

1、电视类：湖南电视台湖北电视台北京电视台上海电视台；5秒广告片15

秒广告片30秒广告片公益广告；

3、企业宣传册□pop展板sp海报条幅等宣传用品制作；企业宣传册是企业形象、公司理念、产品介绍的集中表现，有利于传播，更有利于吸引消费者。大量的海报、条幅在促销活动中的运用，能够起到视觉提示、协助促销的目的。强化企业在消费者心中的印象。

4. 采用此媒体组合原因为：

(1)、利用强势媒体电视，效果比较直接。

(2)、报纸类的广告有利于具体说明“华容道”酒产品质量，更有利于深入的诉求，吸引更多的消费者。

(3)、扩大产品与广大消费者的接触率，如此籍由媒体宣传配合的影响，是可以让消费者对产品留下深刻印象，扩大知名度。

(九)促销：

1、春节活动促销方案

(1)、推出一系列文化趣味有奖问答，体现“华容道”酒对文化的重视。

(2)、设立惊喜大奖，凡经常关注“华容道”酒的消费者都有可能获奖。引导消费者了解“华容道”酒，强化品牌形象，深化企业文化内涵。

(3)、礼品包装强调文化品位，通过活动，给消费者留下“华容道”酒是礼品的最佳选择，档次高，文化品位高，从深层次上让消费者认同企业产品。

2、公益活动赞助

为体现文化、知识的价值，促进两个文明建设的战略意义，更为了向华容教育事业的发展奉献爱心，捐款2万元，奖励那些为教育事业而无私奉献的先进教师。（召开新闻发布会，颂扬企业的爱心，加深企业文化内涵）。通过这一系列的活动，展现湖南华容道酒业有限公司为社会奉献爱心的精神，从而达到宣传产品，推广品牌，树立企业形象，深化文化内涵的目的。

1.20xx年9月28号~10月9号：开始写策划方案。人员的确定，方案的实施。

2.20xx年10月10号~10月20号：与广告公司洽谈广告方案，交由他们负责制作。

3.20xx年10月21号~11月18号：业务员也各地经销商做新的业务交流。

4.20xx年11月19号~11月23号：开始实施广告投入市场，宣传。

1. 销售经理：负责各地业务员派遣。策划销售方案。

2. 厂长：产品的创新。

3. 总经理；与广告公司的洽谈。

场地：三个广场做促销活动。

八. 通过这次策划我们有信心能够达到我们的预期目标，惊动四周，招徕客人，创造一个更好的市场。