

最新中秋节策划活动书案例分析(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

中秋节策划活动书案例分析篇一

二、活动时间：年7月22日上午9：30至12:00

三、活动地点：成都海昌极地海洋世界

五、活动内容

第一环节：公益在行动

规则：10名选手经过上周抽签环节，分为两个组。两组选手在一周的时间内，策划了一场公益活动，并拍摄了10分钟视频。

得分规则：这一环节无需淘汰，8位评委分别为2组选手打分。

第二环节：环保你我他

规则：10名选手按照序号，回顾在公益行动中的精彩片段，并发表现场参赛感言，在此过程中选手接受评委点评打分。

得分规则：评委根据现场表现，依据团队配合力、语言表达能力以及感言内容和项目中的贡献进行个人综合评分。

第三环节：创意大比拼

规则：10名选手在一周前结合生活的各个领域，设计自己的环保创意物品。在总决赛现场展示并接受评委提问。

得分规则：评委根据设计物品的创意及环保理念进行打分。

第四环节：选手投票

规则：10名选手针对一周时间内策划和执行的公益活动，进行互相投票点打分。

得分规则：选手参与度和现场执行能力评测进行打分，选手不得给自己打分。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

中秋节策划活动书案例分析篇二

成都汽车博览会将于6月16日-6月18日在成都世纪城新国际会展中心举行。此次“车博会”几乎涵盖了蓉城市场上目前所有的汽车品牌，为打开市场加入“销售大战”。40多家汽车销售商，带来了上千款车型，最便宜的只要3万元，而最贵的高达千万元。

本次车展作为成都地区规模最大、专业水平最高的车展，将和国内外汽车厂商一起为在本地区展示汽车产业的最新成就、引导汽车消费、繁荣汽车市场、弘扬汽车文化做出新的努力！成都汽车博览会得到了国内外汽车品牌、本地经销商等所有参展商、各界媒体和车展观众的首肯。

二、目标分析

结合前阶段店头促销，主要目标如下：

1. 提升奥迪品牌车型尤其是奥迪a系列车型在家用车、商务车

领域的影响力。

2. 内外促结合，有效促进q系列车型在四川地区的销量提升。

3. 提高一汽*奥迪下车型在全国地区的品牌美誉度及抢占更高市场份额。

三、活动概述

车展时间：2015.6.16-6.18

车展地点：成都世纪城新国际会展中心5号馆

主办单位：成都市人民政府

参展车型：奥迪全系车型，重点宣传奥迪a系列

四、活动亮点

1、紧密结合“缤纷车展·热辣蓉城”主题，在展会现场打造奥迪全系热卖盛宴。

2、以“缤纷车展·热辣蓉城”为活动契机与炒作热点，整合丰富购车优惠回报广大购车客户。

五、参展人员安排

(一) 参展人员分工

车展的特点是客流量大且集中。通过合理的人员分工，确保有效的接待每一个有购车意向的客户，避免到展台的客户因无人接待而转向购买其他品牌，同城几家网点要求所有销售顾问同时上车展，事实证明人海战术能最小的避免客户的流失。

1. 销售经理-现场管理，处理突发事件，销售顾问最后签单全部以销售经理签字为准，避免因价格，谈判过程等影响成交的客户。
2. 市场经理-现场管理，处理突发事件，根据现场客户，竞品情况及时对展台的物料作出相应的调整以达到最佳效果。
3. 销售顾问-只负责接待客户，抢夺订单，其他相关辅助工作全部由行政人员负责。
4. 促销员-分别站在车展几个入口，本展台四周，竞品展台附近发放宣传单页(5—10名)

(二) 参展人员培训

车展前要对参展人员(销售顾问，市场部人员，宣传单页派发人员)进行一系列的培训工作。

中秋节策划活动书案例分析篇三

卷烟销售已进入旺季，这是xxx销售的关键时期，为了抓住这一有利商机，加大终端宣传促销力度，扩大销量，掀起新一轮促销活动的高潮，确保xxx平稳增长的销售势头，以真情回报广大零售户和消费者对xxx的厚爱!

二、活动对象

20—60岁各阶层男士

三、活动主题

真情回馈，空烟盒兑换真香烟!

四、具体活动事项

(一)活动时间：从20xx年11月21日起至20xx年12月21日止。

(二)活动地点：各大香烟直销点。

(三)兑换比例：5个xxx空烟盒兑换xxx香烟壹包。

(四)兑换办法：持有5个xxx空烟盒的有证零售户直接找销售人员兑换xxx香烟壹包；消费者也可直接到当地烟草公司兑换。

五、广告配合方式

方式一：香烟盒内附有精美卡片——真情回馈，空烟盒兑换真香烟！

方式二：各大卖点设置x展架。

六、前期准备

(一)人员安排

1. 总负责人：市场经理
2. 活动宣传：促销主管、广告策划主管
3. 参与人员：各卖点促销员

(二)物资准备

1. 公司总部提供x展架、精美卡片
2. 各大代理商负责回收空烟盒并交于公司总部！
3. 各大卖点促销人员负责活动的实施及推广。

4. 店长负责督促和监督工作

七、中期操作

1. 活动负责人员深入熟悉本次活动的. 主题、方案。
2. 相关促销职员提前到岗。
3. 每天停业前进行场地的清场。

八、后期延续

此次活动结束后，两个月后再次举办此次活动。望消费者踊跃参与！

九、费用预算

(一) 预算总额：本次促销活动总预算为1万元人民币。

(二) 预算分配明细。

1.x展架约为3000

2. 精美卡片约为1000

3. 赠送的香烟约为6000

十、意外防范

1. 政府部门可能会干预此次活动的推广力度。
2. 活动期间可能有个别消费者以假乱真，扰乱此次活动。
3. 活动期间可能出现赠品及相关物品丢失，相关人员应当做好防范工作。

4. 安全隐患：香烟属易燃物品，做好防火措施。

十一、效果预估

1. 活动相关负责人审查并监督各大卖点活动执行情况。
2. 各大香烟卖点相关促销人员负责统计活动期间香烟销售数目同比增长态势。
3. 活动期间，了解同业反应概况及消费者评价比。
4. 为下次开展此活动总结经验，吸取教训，取得更好的销售业绩。

中秋节策划活动书案例分析篇四

今年是公司成立三周年的日子，公司领导为了庆祝我们公司这个具有纪念的日子，特举行一次庆典活动，下面是活动的策划方案。

一、公司庆典活动策划方案的调查

我们公司三周年庆典活动是这样庆典活动策划方案是这样实施的：

内容

活动是手段，目的是让公众接受活动中所包含的意图。这样就要精心设计活动的内容，使活动既能充分包含设计意图，又容易让大众接受。活动内容我们是这样设计的：

1、10月8,9日两天，公司组成80多对拜访小组，分别拜访全市3400家客户，征求他们的意见，感谢他们一年来对公司业务的大力支持。

4、10月9日晚，举办庆祝活动，进行员工卡拉ok比赛，并评出优秀员工家属，公司领导感谢广大员工和员工家属为公司发展所作出的努力。晚会结束后，燃放烟火，与全市人民同乐。

媒介

举办一个大型的活动一定要考虑到媒介的作用，通过媒介可以扩大活动的影响范围。利用媒介的关键是要为活动找一个好的新闻开头，就是说自己在写新闻稿时，要站在记者的角度看问题，三周年庆典活动的媒介工作我们是这样进行的“：

二、方案与实施

1. 感谢客户

时间：8月8日—9日下午

参加部门：市外销售部、行政部、财务部、生产部、品控部
成2人一组。80对拜访队伍

拜访对象：市内3400家客户

任务：感谢客户、收集意见，每组拜访45家客户随身携带：
绶带、感谢信、拜访登记表□a□b类客户送可口可乐古典画
拜访要求：统一服装配带绶带，主动热情谦虚礼貌，衷心感谢，
以情动人，倾听意见认真记录，不做承诺，反馈消息。

2. 客户赠饮

赠饮地点：市内繁华地带20个现调机点，每点4人，限赠800
杯，赠完为止，赠饮总量9盎司1600杯(40桶)

3. 交警赠饮

地点：市内全部60个岗亭执班交警

总量：每人500ml二瓶，合计70箱

4. 中萃之夜晚会

地点：阮公墩内容：祝词、表扬模范家属、自助餐。

卡拉OK比赛、烟火程序：

18：00晚会开始主持人：郑副总

18：10—18：20陈董事长讲话

18：40自助餐开始

三、费用预算

1. 感谢客户

a类客户40家画 $80 \times 40 = 3200$ 元

b类客户180家画 $40 \times 180 = 7200$ 元

绶带和印刷品4000元

小计14400*元

2. 客户赠饮688d元

3. 交警赠饮3360元

4. 定点赠饮和调查13160元

5. 中萃之夜晚会45300元

6. 报纸广告34000元

7. 其它费用3000元

合计现金：107960元

实物：13740元

总计：121700元

四、公司周年庆典活动策划方案评估

1. 对于员工及其家属

2. 对于消费者

3. 对于政府

中秋节策划活动书案例分析篇五

二、活动时间：8月15日至31日

三、活动地点：

福达店：福州市古田路132号福达商厦二楼(劳动大厦旁)

五一北路店：福州市五一北路店186号利嘉大世界二楼(龙华天桥旁)

四、活动内容：

活动期内，在呼啦啦福州区两家任意门店消费满指定金额即可参加‘斗牛’游戏，每日pk赛中游戏刺激，奖品丰富；8月31日还将设定总决赛，更有电器大奖等您拿。‘斗’斗牛，拿大奖，呼啦啦让您生活与k歌结为一体。到店还有礼品送。

方案四□ktv周年庆活动方案

1. 包厢活动:

2. 超市抽奖活动:

凡在超市消费满100元者，均可获得一次抽奖机会

满200元者，可抽两次，依次类推。

抽奖奖品两项大奖其余部分可设为(1小时欢唱券、果盘、2瓶啤酒、4瓶啤酒、6瓶啤酒、爆米花、红酒、软饮、冰淇淋等)

3. 超市酒水活动

a.ak-47158元买一赠一(不赠送软饮)

b.金威啤酒10元/瓶100元=15瓶