

2023年策划书的要点 大学社团活动策划书格式要点(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

策划书的要点篇一

一、策划书名称

具体的写出策划书名称，如“xx系xx专业xx班级团日活动策划书”

二、活动背景

三、活动目的及意义

四、活动名称

根据活动的具体内容影响及意义拟定能够全面概括活动的名称

五、活动目的

此部分需明示要实现的目标及重点(目标选择需要满足重要性、可行性、时效性)

六、活动开展方案

七、经费预算

活动的各项费用在根据实际情况进行具体，用清晰明了的形式列出

八、活动中应注意的问题及细节

九、活动负责人及主要参与者

注明组织者、参与者姓名、单位(如果是小组策划应注明小组名称、负责人)。

策划书的要点篇二

商业策划书的目的很简单，它就是创业者手中的武器，是提供给投资者和一切对创业者的项目感兴趣的人，向他们展现创业的潜力和价值，说服他们对项目进行投资和支持。因此，一份好的商业计划书，要使人读后，对下列问题非常清楚：

- 1、公司的商业机会；
- 2、创立公司，把握这一机会的进程；
- 3、所需要的资源；
- 4、风险和预期回报；
- 5、对你采取的行动的和建议。

商业计划不是学术论文，它可能面对的是非技术背景但对计划有兴趣的人，比如可能的团队成员，可能的投资人和合作伙伴，供应商，顾客，政策机构等，因此，一份好的商业计划书，应该写得让人明白，避免使用过多的专业词汇，聚焦于特定的策略、目标、计划和行动。商业计划的篇幅要适当，太短，容易让人不相信项目的成功。

策划书的要点篇三

一个团队人员越多，沟通成本越大，沟通效率越低，而对策划的沟通技巧的要求也就越高。特别是策划团队作为整个团队的信息传送中心，不仅需要面对项目经理，更需要将工作任务和工作目标直接传达给程序团队和美术团队。如何保证信息的完整传递及创造性地完成工作，很大程度上由策划人员的沟通能力决定。

如果你已经入行，相信你会听到不少以下类似问题：“这样设计就好玩了么？”“xx游戏就是那样做的呀，我们为什么要不一样呢？”“为什么要这么设计呢？”每天面对无数这样的问题，无论它们来自你的领导，同事，还是玩家，都说明至少在这个提问者面前，你的沟通已经产生了或多或少的障碍。

每天你会对着许多人传递很多信息，而如何判断这些信息是否能准确传达的人，不完全是你，而是那个接受者。这取决于这个接受者对你的信任感。举一个最简单的例子，孩子听父母的话而不是陌生人的话，是因为孩子信任他的父母。

1、信任需要验证—每一次都出色完成任务

如何让一个陌生人信任你，特别是当你新进入一个游戏开发团队的时候，如何让一群陌生的新同事信任你，最简单也是最有效的方法就是通过一次一次的工作任务进行验证。当你每一次都能按时出色地完成工作，信任感就与日俱增。很少有人去质疑宫本茂的设计不是因为他大牌，而是经过验证他设计成功的次数太多了。

2、信任需要诚实—别不懂装懂

也许你会说，我是个新人，我还没有太多机会去验证我的设计成功与否，我该如何取得信任呢？你不需要因为害怕而掩盖

一些什么，或去假装一些什么。虚伪是信任的天敌。当有人质疑你的时候，你所需要做的，就是一五一十地告诉对方你的设计思想，你的担忧，你的期望。

3、信任需要实做—充足的准备和勤奋的工作

充足的准备和勤奋的工作永远是别人不得不尊重你的理由。一通天花乱坠的说辞比不上一份逻辑严谨，描述详细的文档。当你去和程序员提一个需求的时候，配合一个准备充分考虑周全的文档，会让对方对你的信任感增加许多。至少说明你对这个需求这个设计是深思熟虑，好好准备过的。

4、信任需要目标—共同的游戏设计目标

团队合作最可怕的情况就是目标不一致。在确认目标一致的前提下，才有可能建立可靠的信任关系，从而才能继续良好的沟通。所以明确目标且双方进行确认这件事情在任何时候都不会显得多余。

□the art of game design□一书中，开篇就明确指出，作为一个游戏策划，必须聆听来自5个方面的声音：团队，玩家，游戏，客户，自己。

1、开发讨论会议中适当闭嘴

在日常游戏开发会议或讨论中，经常发现几种比较常见的情况：1. 某策划比较健谈，于是滔滔不绝地阐述自己的观点，然后比较内向的程序员也没有机会插嘴，会议时间被拖得很长且变成了个人演讲说明。2. 某几位同事对某观点争执不下，各有各的道理，且没有人可以在短时间内做出决断，于是会议的时间也变得很长且争执越来越激烈。

其实上述两种情况都是因为当事者没有选择合适的时间闭嘴。其实此时如果能立刻停下来，学会聆听，而不是立马予以反

驳或继续强调自己的观点，将各种方案在脑海中进行沉淀和思考。这将会大大提高沟通的效率，也有利于更棒的创意产生。

2、别过滤来自团队的声音

其实很多情况下，不是没有去听，而是不懂得聆听的技巧。由于各种原因，我们常常会过滤掉很多我们听到的有效信息。比如：你比较容易听进表扬，奖励，正面的信息，而会自动过滤掉一些批评，惩罚，负面的信息；你比较容易听进和你亲近的人的话，而不是一个陌生人；你比较容易听上级领导的，却容易忽视下属和同级同事的。

这些都是正常的，所有人几乎都是这样。但是在面对游戏设计的时候，你需要尽可能多的去除这些声音的背景信息，直接分析这些声音的本身含义。比如面对程序员和美术的时候，你可能会自动过滤掉一些他们对于游戏设计的看法，认为他们是不专业的，而这恰恰是最致命的。因为他们的意见往往是你所得到的来自团队内部最重要的第一声音。

3、聆听自己的声音—设计师的自我意识

作为一个策划，你应该有两个自我。一个是作为设计师的自己，一个是作为玩家的自己。你经常需要在这两个角色之间反复切换，并且时时刻刻都不能有一点点的角色混乱。当你通过聆听，收集到了足够多的不同的声音之后，就需要将这些声音和两个自我发出的声音进行碰撞，最终才能做出最好的决定和设计。

4、策划表达的魔术

对于策划的日常工作中，表达基本分为两块，口头语言表达和文档表达。这两种表达虽然方式不同，却有着许多共同的技巧。

有些人在表达方面的欠缺，经常让他在整个沟通过程中处处碰壁。没能快速准确地表达设计思想会使得沟通过程变得非常艰难，因为表达是整个沟通过程中的最后一步，即使你很好的取得了别人的信任，同时又敞开心扉聆听了别人的意见，最后却没能很好表达出你自己的观点，这是非常可惜的。

5、抓住设计重点

没有人愿意听一个冗长乏味的观点阐述。在表述之前自己先整理思路，选择用最简洁明确的语言或文字表达自己的观点。无论是在文字表述或语言表述中，开篇就应该明确表述的重点。

以文档制作来说，写一份系统需求时，开篇一定是需求概述和设计目标。以100~200字左右最简洁的表述，宏观描述整个文档，这样能让阅读者以最少的时间对文档有全面了解。

6、策划的逻辑性

简洁而快速地表明了自己的观点之后，阐述观点需要有非常强的逻辑性。就像文档的制作技巧中，当你写完需求概述后，紧接着就应该是这个需求的详细流程图，而不是立马就展开细节说明。将自己要表达的内容分成若干块，然后逐一进行说明。多使用“第一条，第二条，第三条，结论是……”之类的词将内容有逻辑的串联起来，语无伦次会使你变得非常被动。

7、语言顺序的技巧

如果你有一堆东西想要别人知道。最好先自己整理一下顺序，因为同一些内容，以不同的顺序进行表达之后会达到截然不同的效果。先阐述需求再阐述原因，和先阐述目标再阐述需求，这两种方式需要按照不同情况进行。合理安排顺序是需要你在不同的情况下反复进行练习的。以文档结构安排的顺

序来说，举例一个排布基本，仅供参考：1. 设计目标，2. 文档概述，3. 逻辑流程，4. 系统描述，5. 参数列表。

8、交谈时，看着对方的眼睛

这是与人交谈时候的基本礼仪。但是由于各种原因，工作交谈中我们往往会忽略这点。首先看着对方的眼睛交谈代表了你最基本的诚意和态度，其次你能从对方的眼睛和表情中，时时刻刻得到有效的反馈，从而调整你的语言和语气。

在一个团队中，程序是切切实实的骨架，所有需要去实现和架构的内容，都需要程序大哥们一步步搭建起来。所以只有当你明白了程序大哥们的工作方式，才能更好的与程序进行配合工作。

通常来说，当策划提出需求时，程序最希望看到的三个部分：系统结构，逻辑流程，参数列表。系统结构是指该需求在整个游戏中和别的系统之间的关联，以及它的主要内部结构。逻辑流程是指该系统的全部细节逻辑流程。参数列表是指所有需要实现该需求中所涉及的相关参数，以及该参数的作用。

只有当你给了程序大哥们他们所需要的内容，并且文档和表述非常明确，逻辑缜密，他们一点都不“火星”。反而，当你遇到非常有经验的程序员时，他们会根据你的文档和需求，一起参与你的结构设计和参数设计，从而更好地提高系统效率。当然程序员也是有不同类型的，至少在我的工作经历中，至少遇到过三种比较典型的类型(各位程序大哥们就别对号入座了)。

1、游戏狂热型。

因为对游戏的狂热而加入到游戏行业，对游戏设计充满热情，经常会对策划提出的设计方案有自己的想法，并且热衷参与设计和讨论。面对这种类型的程序员，很多游戏策划往往觉

得很头痛，而在我看来却相反。这类程序员只要你懂得如何和他们相处，并且认真聆听他们的意见和想法，并积极参与讨论。如果最终达成一致，你会发现你的设计的执行效率将非常高，而且经常会有很多超出你预期的效果发生。

2、内向闷骚型。

在很多人眼里，程序员有很多都是少言寡语，不善言谈的。很多时候你热情万分地去向他介绍你的设计方案，可能最后得到的就是“嗯，我明白了”，然后不会多说一句。其实在我看来这都是假象，再内向的人都有自己的热情所在。所以只有你真正叩开了对方的心门，才能使你们之间的沟通更上一层楼。当然叩开的方式有很多种，比如烤肉，喝酒，更比如参与到他每天中午打一盘的kof中去。

3、非暴力不合作型。

难免在沟通过程中你会遇到一些“硬骨头”，这类程序员的自我保护意识非常强，他们经常会挑出你设计里面的一些漏洞从而拒绝执行。这也无可厚非，策划在这个行业的不良声誉经常会造成程序员的大规模返工和重构。所以面对他们，你唯一的办法就是通过非常详尽的描述和缜密的逻辑来准备你的文档。只有当你的设计一次次被验证，他们最后才会卸下自己的保护，顺利与你合作。

与美术方面的沟通中，最重要的一点就是将制作规格，背景描述，参考图三样东西到位地给到他们。

首先，策划可以建立一个总的图量表。该图量表中，应囊括了所有的关于美术资源的信息，包括编号，类型，文件名，尺寸，详细描述，参考图等等。其次，在描述美术需求的过程中，切忌以主观的观感与审美来表述。时刻需要记住，你是非专业的，美术才是专业的，你需要提供的参考，描述，感觉只是为了设计目的而服务的，而非满足你自己的审美需

求。很多时候其实你需要描述的内容应该是“是什么”，而非“怎么样”。

最后提到的一点应该是每个策划或多或少都会遇到的，那就是对原有设计的修改。无论修改是大是小，无论修改的原因是来自玩家，来自领导，还是自我否定，修改本身对你自己本身和团队之间的信任关系就是一种伤害，并且对别人的工作更是巨大的否定。但是好游戏都是改出来，所以修改在所难免。

当发生设计案的修改或变动的时候，你首先应该自我审视这个修改本身的问题。是因为当初决定太草率，考虑欠周全，还是由于别的什么原因。只有当反复审视这些问题的时候，才会在下一次的设计中，减少修改的次数。其次，你应该以修改目的为首要沟通内容来和当事人进行沟通，这样才能在双方目标一致的前提下进行修改。最后，协商出一个最小化的执行成本且能达到修改目的的方案。只有当我们以谦虚谨慎的态度面对每一个设计，每一次的修改，才能使得游戏越来越好。

游戏开发之所以魅力无穷，因为它不是一个人的工作。它是一个讲究团队紧密合作，程序，美术，策划，测试，制作人等环环相扣，各自之间产生了神奇的化学效应，灵感碰撞，从而最后完成一个真正好玩的游戏的过程。而策划作为整个信息的中转站，理应起到一种粘合剂，催化剂的作用，使得团队更强大。

策划书的要点篇四

业务优势

所谓商业信函直邮行销法即是把一个公司的产品求购、招商引资等资料直接寄到能做决策的企业相关的负责人或终端用

户的手中，引起收信人兴趣，再辅以其他方式完成商业交易。这种方式在中国虽然很少使用，在欧美却早就广为流行。它的好处主要就是：与其他行销方法相比费用低廉、有一对一的直接效果、有针对性。对于中国的企业来说，它是少数可以打入主流社会而不需天文数字投资的宣传方法。由于它是一种书面资料，还可以避免一般中国企业在国外没有办事处，中国与外国有时差，没有英文流利的员工可以随时接听、应答外商电话的烦恼。直邮行销法如与数据库营销配合，更可塑造一个现代化、国际化、数位化、高尚的整体企业形象，增加公司的'商业魅力。

商务函电

商务函电是指在日常的商务往来中用以传递信息、处理商务事宜以及联络和沟通关系的信函、电讯文书。常用的商务信函主要有商洽函、询问函、答复函、请求函、告知函和联系函等。

商务信函的写作需要注意以下几点标准：

(1) 准确。商务信函的内容多与双方的利益有着直接的利害关系，因而要完整、精确的表达意思，用于乃至标点符号都要做到准确无误，以免造成不必要的麻烦。

(2) 简洁。在做到准确、周到的前提下，应用最少的文字表达真实的意思，不能拖沓冗长。

(3) 具体。信函所要交待的事项必须具体明确，尤其要注意需要对方答复或会对双方关系产生影响的内容，绝不能语言不详。

(4) 礼貌。要掌握礼貌、得体的文字表达方式，以有利于双方保持良好的关系。

(5)体谅。要学会换位思考，能够站在对方的立场上思考问题。这样容易获得对方的认同，有利于双方达成有效的沟通。

策划书的要点篇五

在结构化面试综合分析题中经常会考查哲理故事题，但是这类题目如何才能作答的非常优秀，赢得考官青睐呢，小编在此通过一道例题进行分析。

【例题】有人说我们每个人要发现自己的长处，但是要重点要去发现我们自己的短处。

1. 解释含义解释道理

上天没有亏待过任何人，他在给你一项技能的同时也会剥夺你的另一项技能，正如赫兹里特所说毫无缺点的人显然是不存在的，因为他无法在这个世界上找到一个朋友，他似乎属于完全不同的物种。一个人的完美之处，在于找出自身的缺点，所以在生活中我们不在与发现自己有多少长处而在于如何利用自己的长处去弥补自己的短处，让黑点被亮光所覆盖。

2. 发现优点的重要性

以优为战，可以为胜。

我们每个人都有优点，优点用的好可以获益良多。举个例子，你模仿能力很强，对于电影的台词以及人物语气的把控都很细腻，所以你总会在各类的配音大赛拔得头筹，久而久之你发现随着你配音经验的增加你突然对以前不感兴趣的英语产生浓厚的兴趣，你开始喜欢看美剧，在看的过程中去模仿致使你的英语成绩突飞猛进。所以优点也是我们成长的一个契机。

识短不足，转胜为败。

我们都知道木桶效应，木桶装的多少是由最短的木板所决定的，那我们的短板也决定了我们最终取得的成就。只有发现了短处我们才可以增加我们胜利的筹码。比如在数学方面你优点是你的计算能力和思维灵活性都很很好，强于第二名，但是你很粗心，正好今年的高考题他不侧重于考察学生的思维灵活性而主要考察学生的严谨性，在这种情况下你两只有一个能上清华，这时候你的短板就决定了你的命运。所以我们不能只一味的看自己长处也应该看自己还有哪些不足。过多的长处往往会欺骗我们的眼睛导致我们看不到短板进而会有致命的危害。

3. 自我践行

作为一名将要步入公务员行业的人，我要在平时的工作和生活中正确的定位自己，忠言逆耳利于行，只有积极听取别人的意见和建议，及时的改正，才能不断的完善自己。与此同时我也会继续发扬自己的长处，更好的工作，用自己的长处更好的去帮助同事当然同事要是想询问方式方法的话我也会毫不吝啬的进行一些讲解，让我们共同进步，更好的为单位争光，为群众服务。