

新项目规划方案(汇总5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

新项目规划方案篇一

1、友爱镇对于打造“一院一主题，共享民宿小院，乡村会客厅”的政策导向正好与我们公司项目相契合。

2、皇庄村地处成都市郫都区友爱镇，东距县城七公里，西靠友爱三元场，北达清水河，南临农科村，郫花路穿村而过，交通位置优越。

3、现在的皇庄村目前的支柱产业是以苗圃为主，现在村民房屋都是以自住为主，基本没有涉足过农家乐，现有房屋都比较陈旧。

1、周边农科村农家乐非常多，最出名的是徐家大院，刘氏庄园。这是农科村最早的农家乐，是友爱镇农家乐的名片。

2、观景楼农家乐，配餐788元—1288元/桌，民宿120元—180元/间.夜，临水轩消费是780—1688元/桌，民宿280—380元/间.夜。

结论：周边民宿、农家乐很多，同质化竞争很激烈，上客率都不理想。

三、

抛砖引玉，我搭平台，大家唱戏。吸引更多商家共同打造项目，从而实现大家共赢的局面。

规划自营项目：将4号院、5号院、6号院、7号院及的院落作为自营特色民宿区（a区）。其余物业作为康养度假民宿区（b区）

a区

结合现代国际元素，打造流行派对空间。

关键词：主题独院，时尚，国际化元素，定制消费，强ip

优势：

劣势：

1、交通便利

2、绿化率高，空气清新

3、私密性强

4、契合友爱镇打造“乡村会客厅，主题民宿聚落”的发展政策

5、有区域优势，中国农家乐发源地的名片

1、全新组合模式，适应性有待考证

2、自成ip与项目本身环境关系不大

3、管理难度相对较大

机会：

威胁：

- 1、消费迭代更新
- 2、大成都范围内缺乏相应业态
- 3、本身项目架空层适合这种业态
- 4、自成ip易造网红，易推广
- 5、快速汇集人气，为后期物业销售打下基础

对原住民和周边村民影响较大

b区

将b区打造成为园林式健康养生度假别院，集养身、餐饮、民宿、度假于一体的大型健康养生度假别院群落。其主要针对以70，80后为主的“上有老，下有小”家庭亲子度假型消费群体。

优势：

劣势：

- 1、交通便利，距成都市区1小时车程。
- 2、项目内空气清新，绿化率高
- 3、项目私密性强，曲径通幽
- 4、契合友爱镇打造“乡村会客厅，主题民宿聚落”的发展政策
- 5、有区域优势，中国农家乐发源地的名片

- 1、区域发展较早，整体陈旧，老化

- 2、类似竞品同质化
- 3、村民返迁造成管理不便
- 4、针对的客群消费较理性

机会：

威胁：

- 1、一院一主题，打造共享民宿小院
- 2、全新的农企合作模式，投资小风险可控
- 1、可复制性强，同质竞争激烈
- 2、后期经营缺乏持续竞争力

最后□a□b区恰当融合可以快速汇聚人气，使之成为网红景点，并促进后期业态形成。最终促进物业销售。

营销思路：

1. 有主动营销快速过度到自媒体营销
2. 强ip□易推广，多渠道
3. 圈层营销，渠道合作
4. 搭建平台，吸引更多主题民宿经营者来共同打造

总结：锁定目标客源人群，以强ip□主题活动营销，快速切入市场，形成口碑效应。并利用主流营销平台推广，形成粉丝群，吸引人气，吸引商家。助力整个院落剩余物业的去化，差异性补充郾都去友爱镇现有的经营性业态。结合国际时尚

元素，打造乡村镇新农旅结合示范性特色民宿院落标杆。

新项目规划方案篇二

邀约怎样的人群才能在基础上大幅度提升现场成交率，这点很重要，首先以节日活动营销的角度来看，这次活动的举行应该是注重质，质的优越性保证活动能够大获成功，而符合这一条的人群，则是那些有意向却没有达成成交的客户以及只差临门一脚的客户。

任何交易都是建立在需求上的，拥有需求的客户才是优质客户，

每天的大概数量一百到二百人左右即可，因为此次营销活动就是针对他们而举办的。

以当天家假日的相应内容去建立一套主题互动活动，把活动气氛挑动起来，再以此类现场互动的小游戏等等方式，将他们真正需要的东西引出，购房折扣，车位，现金，礼品等一系列奖品作为节目的重点，试想，如果我参与这样的活动得到了9折购房的优惠，还是在被调动的氛围中，在互动活动里通过我自己的努力得到的优惠，可能之前已经有意向了，但因为种种原因犹豫不决卡在最后一步，那在此刻我肯定会毫不犹豫的当场购买，活动的气氛加上诱人的优惠，可以大大的刺激客户的购买欲，而一旦一个人现场成交了，人们的从众意识作祟下，本就只差临门一脚的客户与曾经有意向的客户在一起产生的连锁反应必然，就是本次活动的目的，再多的气氛铺垫都是为了诱使这种连锁的发生。

正确的人群邀约，隆重的活动氛围，具有刺激性的优惠条件，这三点都做到了完美，那么节假日的活动营销必然能够大获成功。

新项目规划方案篇三

婚庆创意新项目：一个新婚夫妇进入洞房前的特别节目

洞房花烛夜浪漫焰火秀

一、节目时间：晚餐后（冬春19：30；夏秋20：00）

二、节目名称：微型音乐文艺焰火晚会《婚礼之夜》

四、节目场地：室外平坦宽敞场地（注：焰火燃放场地的安全警戒范围最小为200米x100米，观众应在此范围外观看）。

五、节目流程：

1、司仪宣布音乐文艺焰火《婚礼之夜》正式开始；

2、邀请新婚夫妇和嘉宾在观礼台前就座；

3、安排音乐舞蹈演员或者参加婚礼的嘉宾在观礼台上表演歌舞节目；

6、焰火燃放结束，司仪宣布新婚夫妇入洞房，并祝福新婚夫妇尽情地享受新婚之夜的浪漫与甜蜜。

新项目规划方案篇四

活动简介：

20_年，想唱就唱清凉一夏多彩扎啤狂欢节大型公益活动——是中国的城市时尚名片，是现代化时尚潮流的弄潮儿，是社会大众自娱自乐、放纵自我的第一大舞台，是城市文明进步的标志。此次大型公益活动将结合夏日经济发展的要求，把夏日经济生活带延伸至城市效外，不扰民、不受限，联合国

内知名商家共同为省会市民打造一个休闲娱乐的夜生活平台。同时，这也是一场慈善爱心活动，活动组委会将从最终营业额中提出部分费用作为阳光工程慈善助学金，捐献希望工程，呼吁社会大众奉献一点爱心，共建美好城市。

活动目标：

- 1、打造一张属于华北“时尚爱心名片”。
- 2、构建城市人们“自娱如乐第一展示舞台”。
- 3、创建河北最具规模、最具特色的“夏日经济多彩扎啤休闲广场”

活动主题：

唱出新声音欢乐无极限

组织机构：

主办单位：河北省委宣传部石家庄人民政府

承办单位：河北东垣投资集团龙滹湾温泉城

协办单位：

支持单位：中国联通中国移动青岛扎啤雪花扎啤嘉禾扎啤

媒体支持：河北电视台、河北电台、燕赵都市报、河北青年报、新浪微

活动流程：

- 1、活动时间、地点：

时间：20_年5月1日-----20_年10月1日

地点：石家庄龙滹湾生态广场

2、人员招募方式：

才艺展示者通过短信、电话、网络、现场报名参加。

3、启动仪式

时间：20_年4月30日

地点：多彩扎啤生态广场

参与人群：省市相关领导、东垣集团领导、支持企业单位、
媒体记者

4、活动环节：

主持人主持(歌唱、故事、趣事、表演)开幕

疯狂歌手(有奖)音乐会

欢乐对对碰，现场歌唱、才艺

疯狂的扎啤

才艺表演助兴

扎啤转转中奖活动

人气影视片(露天电影)

5、颁奖盛宴

时间：20_年10月1日

内容：举行大型庆典仪式，由组委会领导向相关机构捐款，给支持活动的爱心人士代表颁发奖项，表彰优秀企业，歌舞活动演出。

地点：石家庄

备注：以上每一项需要都细化执行。

功能区划分：

演艺区

多彩扎啤专区(按品牌分区)

vip啤酒屋(6人屋、10人屋)

特色美食区

全羊篝火烧烤区(鸡、羊、鱼)

综合管理办工区

战略合作

本次公益活动组织由政府与相关部门大力支持，主旨在于为省会市民打造一个健康、积极、文明、时尚的自由娱乐平台，供社会大众发挥余热。为此，多彩扎啤生态广场在本次活动中对所有商户政策如下：

五大免费政策：

1、免进场费；

- 2、免占地费；
- 3、免员工专业礼仪接待服务培训费；
- 4、免舞台活动推广使用费；
- 5、免饮用水水费；

战略合作政策：

- 1、市场管理、维护费1角/天/平米
- 2、双方赢利分成比例为(免地租扣点制)
- 3、组委会与合作商双方各出一半公益费用做为助学基金
- 4、特殊装修需要根据具体情况待定

媒体宣传：

多彩扎啤狂欢节大型公益活动如何整合资源达到最佳宣传效果？

- 1、电视、报纸、杂志、电台、网络、海报、短信、博客、微博等众多大型媒体资源
- 2、独一无二的放飞心情与梦想自娱自乐大舞台
- 3、唯一集娱乐活动和慈善爱心想结合的夏日经济体
- 4、当地政府特别支持活动单位

多彩扎啤狂欢节大型公益活动配合好招商与战略企业品牌形象完美结合？

- 1、外宣方面：河北电视台、河北电台、燕赵都市报、河北青年报、新浪微博等省内多家权威媒体三位一体全面推广，短时间内轰动全城。
- 2、内推方面：大力推广自娱自乐活动项目，通过网络、短信、电话、现场报名的方式吸引大批喜欢表演人群，为活动造势。
- 3、建设方面：场地属于省会城市最大面积休闲广场。同时，建设合作伙伴专区，从建设风格与展示宣传面上更多的体现企业文化与特色。
- 4、活动方面：将合作伙伴产品以参与性活动的方式，拉动人气。
- 5、政府方面：河北省委宣传部、河北省文明办、石家庄市政府大力支持，有较强地方保护权威。
- 6、交通方面：位于开发区太行大街主路东侧，车程仅约20分。
- 7、服务方面：组委会免费为合作企业服务人员提供专业培训。活动服务人员都要通过专业酒店服务礼仪培训，正式上岗上员须经培训合格。
- 8、合作单位免费入场，多彩扎啤生态广场不收取占地费用，相当于“0”成本合作。

新项目规划方案篇五

本店选择在春节前的圣诞节期间开业，圣诞节是西方传入中国的节日，所以被广大年轻的朋友所接受。因此，此次活动应以年轻人的为对象开展促销。

圣诞“寻宝”活动。

以抽奖和签名方式，让顾客参与到开业活动中来，以此烘托活动现场气氛，增加人气，同时请一个专职摄影师，对活动现在进行拍摄，保存影像资料，以备后用。

1、现场抽奖活动。

（1）抽奖方式：

在用餐大厅设置一棵大的圣诞树，上面挂对奖卡号，来用餐的客人每人均可抽取一张，同时在收银台设置抽奖箱，里面存放相对应的抽奖号码。

每天中午和晚用餐高峰期，分别从抽奖箱抽出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名。

（2）奖品设置：

一等奖：价值138元的代金券一张。

二等奖：价值88元的代金券一张。

三等奖：价值68元的代金券一张。

（3）亮点：

请获奖佳宾代表上台发个圣诞祝福！！

2、会员卡发放活动。

（1）发放方式：

当天来消费的顾客，满50元即可获得本店赠送的会员卡一张，并获得在签名墙上签名权。

（2）会员卡发放管理：

会员卡的管理、发放和登记工作均由收银员负责。

(3) 亮点：

设置会员签名墙，在活动结束后，将会员签名墙做成永久性墙壁，永久保存。

1、氛围营造：特色饮品加盟店外设置开业促销广告，可以做成喷绘形式。

店内按圣诞层氛围营造。

2、广告单发放：印制开业广告宣传单，在开业前五天在周边客源集散地发放。

本活动由店经理全面负责实施，各项工作由主管、领班、收银员分担实施。