

# 策划案线上活动(模板5篇)

梦想是人们内心深处的渴望和追求，它是人生的动力来源。梦想实现的过程中，可能会遇到挫折和失败，但我们不能轻易放弃。以下是一些关于梦想实现的成功案例，希望能激励大家追逐自己的梦想。

## 策划案线上活动篇一

20xx年春节即将到来，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们已成立有x年的。历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立品牌形象。届时！新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获！

- 1) 春节贺岁礼送新春
- 2) 元宵节情缘元宵节
- 3) 情人节感受温馨浪漫

20xx年x月x日—20xx年x月x日

内外已暖色料为主（大红、橙色、黄色）

### 1、场外布置：

- 1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处（主题宣传和活动宣传）。
- 2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

- 3) 门口处上方各挂大型灯笼□1250px□□要求美观。
- 4) 10家门店各制作竖副8条，各门店进行费用联系。
- 5) 各门店门口处统一放置红地毯一条□6m\*2m□□
- 6) 地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题（由营销科统一制作）。

## 2、场内布置：

- 1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。
- 2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。
- 3) 促销场地内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。
- 4) 一条街制作喷绘一张（材料为kt板）（由营销科统一制作）。
- 5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计。

## 3、通道布置：

- 1) 挂春节专用吊旗（由营销部统一设计制作）。
- 2) 根据促销场地实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

## 4、年货陈列专区：

- 1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

## 5、楼道口：

1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴（活动内容及喜庆图案），或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

## 6、员工布置及服务用语：

1) 统一制作春节员工帽子，每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴唐装。

### 1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒等。其中增加生鲜、熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

### 2) 赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、厨房用品等。

赠品由厂商提供赞助。（由门店及营销科共同执行）

1) 厂商大型文艺促销活动。

2) 厂商做大型的文艺活动，进行轮回演出，提高客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

晚报、年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队。

## 策划案线上活动篇二

展我风采、喜迎新春。

待定。

结合小学部实际情况，1-2年级、3-4年级、5-6年级联合开展联谊活动，地点分别在2年级教室、3年级教室、5年级教室；中学部以班为单位开展活动。要求如下：

1、各联合班级要制定切合实际的活动方案，以茶话会、学生表演节目等形式开展此次活动，方案上交校团委xx老师处。

2、教室要做适当的布路，班内前黑板要有布路，教室布路活动不影响正常的教育教学活动。

3、按时间要求结束班级活动，活动会进行卫生的清扫工作。

4、学生可带一定的小食品，但不允许带彩带、喷漆及含酒精类饮品等物品、食品。

5、学校班级活动程序：

(1) 12：30--12：35学校新年祝词。

(3) 14：15--15：30各班卫生清整（教室及环境区）。

1、教职工分组：共分5组。

2、活动形式：以茶话会的形式进行，同时开展小组间文艺比赛，其中穿插游戏活动。文艺节目比赛评委：校领导（两位老师的节目表演不参赛）xx老师负责发奖工作。

3、各组参赛节目的要求：各组在组长的带领下，上报至少x个节目，节目形式要多样，可为单人，也可为集体性节目。各组节目于下周二前上报到学校工会，并利用课余时间进行排练。

4、活动奖励：个体节目：本次活动评选出一等节目1个，二等节目2个，三等节目3个，优秀节目若干个。团体：本次活动将评选出一等组织小组1个，二等组织小组2个。

5、活动程序：14：30主持人宣布活动开始校领导致贺词。

比赛、游戏开始宣布活动结束活动会成员进行卫生大扫除。

## 策划案线上活动篇三

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于x

活动时间：暂定20xx年8月x日

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播x银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户数量。

物料宣传：

- 1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。
- 2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

- 3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

- 4、在x银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

#### (1)七夕节整体活动墙

1. 营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上印有爱心的图案或者恒丰银行的logo图案。
2. 在背景墙上指定的logo处插满玫瑰
3. 客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

#### (2)摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪

影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

### (3) 缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

1. 以”牵手渡鹊桥，相会于x“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出作品。

2. 参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3. 在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪

## 策划案线上活动篇四

时间：

地点：

新郎：新娘：

司仪：策划：督导：

风格：浪漫、典雅、中西合璧

1、酒店方：香槟塔、拱门、红地毯、追光灯、灯光音响

3、新人方：新郎神秘礼物、布娃娃、荷包、成长视频

1、开始：（音乐：开场童声）

2、投影播放成长视频

3、（音乐：金秋10月）

4、有请主持登场（音乐：童声有请主持人）

主持人登场+开场白……（音乐：钢琴铺垫）

（音乐：钟声+婚礼进行曲）你们听，教堂的钟声已经响起。各位来宾，让我们把所有的目光集中在幸福之路，一起伸出热情的双手，把美好的新愿化作掌声，祝福新郎手牵手新娘迈向幸福的婚礼殿堂！（新人入场）

1、介绍新人（音乐：钢琴铺垫）（音乐：爱是永恒）

2、介绍重要嘉宾，嘉宾讲话（音乐：介绍嘉宾）

3、请主婚人或证婚人上台，讲话并宣读颁发结婚证书。（音乐：激情燃烧岁月）

4、新人亲朋好友三鞠躬（感谢1、2、3、）（音乐：感谢你）  
司仪旁白

5、交换戒指、展示戒指（交换）（音乐：交换戒指）（结婚戒指历来都被示为有情人之间的定情物，是爱的纽带和坚贞不渝的爱情见证，也象征着永恒的爱情和灿烂的人生，请大家目光聚集到舞台上，真正的爱情要用心去体验，真正的爱情要用心去营造，下面请新郎新娘互带婚戒。）（展示）  
（音乐：展示戒指）请二位新人向大家展示象征爱、象征永恒的钻戒。

新娘：我愿意（音乐：我愿意）

主持：最简单的三个字“我愿意”却真实的表达了新人对对方无尽的爱和最多的情，掌声恭喜他们！



（宣读爱情誓言）接下来请新郎为新娘宣读爱情誓言，并签字。请新娘为新郎宣读爱情誓言，并签字。（音乐：爱情宣言、许愿）

（许愿）请两位新人相对而立，将右手放在心脏的位置，左手紧紧的合在一起，微闭双目，从心底为对方许下一个美好的心愿。你们经历了酸甜苦辣、坚辛坎坷，都将深藏在你们的心中，此时此刻，是否会想起与对方相处的每一个日日夜夜，朝朝暮暮。第一次牵手的心跳、第一个热吻的狂烈都将成为你们永恒的回忆。好，请二位新人手牵着手，睁开双目。新郎官，看着漂亮的新娘，从今天开始，她将成为你的爱妻，在她眼中对你有全部的企盼，有一生的渴望。也请新娘望着对面的新郎，他就是你一生可以依靠的人，你们是彼此的全部，是彼此，一辈子的幸福。新郎张开你男人的臂膀拥吻你心中的太阳。朋友们，掌声再次响起，让我们衷心的祝福他们心心相映、常相依，常相守，永远恩爱！（音乐：掌声、欢呼）

今天，新郎还特意给新娘准备了一份神秘的礼物，有请工作人员送上这份礼物来。送到新娘手里。哦，原来这是一把红伞，请新郎为新娘撑起这把伞。新郎让我代他告诉美丽的新娘，在今后与你相依相伴的日子里，或许无法使你成为世界上最富有的女人。但是，他会使你成为这个世界上最幸福的女人。不管刮风下雨、不管生活的路有多少坎坎坷坷，他将永远用男人的臂膀为你撑起一把爱的小伞，支起一片爱的天空。为你遮风挡雨！保护你、呵护你。朋友们，掌声再次响起，祝福他们！祝福这对甜蜜的爱人。（音乐：掌声、欢呼）

今天，一对新人也专门为在座的亲朋好友准备了很多吉祥的小礼物，能拿到礼物的朋友，好运将马上降临在你的身上！

请父母上台就座（音乐：爸妈谢谢你）

改口（音乐：拜父母）

## 红包

### 拜父母（音乐：鞠躬）

父母祝福（谢谢伟大的父母亲孕育了那么优秀的儿女，此时此刻，他们一定有很多话想跟孩子说，请父母每人说一句祝福孩子的话（音乐：喜洋洋））

（朋友们，掌声再次响起，衷心的祝福他们。接下来，有请双方的妈妈拿起爱的火炬，点燃爱的圣火，照亮儿女光明的道路，照亮儿女未来的希望。从此以后，他们的生活的路上将永远铺满着父母关爱的目光。烛光在西方代表希望与生命，今天我们也赋予了烛光不同凡响的寓意，那就是祝福新人百年好合，香火旺盛！请一对新人接过火炬点燃最高的蜡烛，一起点燃爱的希望。）

### 11、家长致辞、父母下台就座（音乐：步步高）

### 12、夫妻对拜（音乐：拜天地）

（当所有的人们为你们祝福的时刻，我们接下来要进行的是中国最传统的仪式，夫妻对拜，有请新人，面对面，一鞠躬、二鞠躬、三鞠躬。）

古今中外，流传着太多太多日月银河的传说，放眼星空琼宇，银河天边飞挂，仿佛在召唤天下的爱人，永浴爱河。今天，一对相爱的人要用真爱共同铸就一条人间的银河，爱的长河。请新人走向日月银河酒塔，两个人手捧爱的甘泉，让爱情之河尽情流淌。香槟层层变蓝，蓝色光芒再次闪耀，照亮了苍穹，这是生命融合的精彩，心与心跨越这光芒，联在了一起，这是誓言的实现，是承诺的载体，是爱的光芒，爱的力量，这也见证着你们的爱情，比海还要深。掌声响起。

### 14、交杯酒+伴娘伴郎互动（音乐：花好月圆夜）

15、礼成入洞房。（音乐：礼成退场）

16、欢送、再鞠躬：当新人走到花门处，请新人再次回头向来宾一鞠躬

17、新人更衣

18、新人再次登场致答谢词（音乐：致辞小提琴）新人敬酒

## 策划案线上活动篇五

一、活动时间□20xx年12月1日——20xx年4月30日，2月14日除外。

二、参与酒店：生活派酒店公司旗下各门店

三、活动内容：首次预订并成功入驻生活派酒店的顾客，即可享受100元/间夜特价房，在消费结束即自动升级为生活派酒店派卡会员，关注酒店微信即可获赠电子优惠券。

温馨提示：

4. 100元/间夜特价房不可与其他优惠措施同时使用；

5. 此活动有效期20xx年12月1日——20xx年4月30日，2月14日除外。

3. 短期促销及互动活动

短期促销主要针对节假日来策划，互动活动注重趣味性、参与性。短期促销及互动活动的奖励均设为20元电子优惠券。

四、宣传渠道策划

## 1. 线上宣传渠道

(1) 微博□official上添加微信二维码；

(2) 利用微信“附近的人”功能模块，在企业微信签名档做免费宣传；

(3) 利用微信“漂流瓶”功能模块：

“捡一个”，每天只有20次捡漂流瓶的机会，也可以进行对话，邀请加入微群。

(5) 利用微信“添加朋友”功能模块，添加好友。

## 2. 线下宣传渠道

(1) 名片□dm单、服务指南、店内海报□x展架、户外广告、活动海报等宣传品。

(2) 发动内部员工转发酒店信息。

## 五、管理工作

酒店微信营销需保持24小时在线，方便发展粉丝并对粉丝的关注、提问、咨询、投诉做出反馈。推送的优惠信息由市场部负责策划。

对于已经关注酒店微信的会员，建议向布丁酒店一样只是在每周三、五发送1条信息，避免会员反感。

## 六、费用预算

手机4000元（天津店、洛阳店、烟台店、沈阳店各配1部，廊坊店已配备手机，根据实际情况确定）

sim一张：250元（50元，5家酒店，根据实际情况确定）

手机月租：300元/月（60元/月，5家酒店，根据实际情况确定）

#### 方案四：酒店微信营销策划方案

随着移动互联网技术的普及，发现目前酒店用户具有网购习惯移动化的趋势，于是果断看准商机，利用微信进行移动社交营销。率先提出在微信平台提升酒店服务和开展营销活动，并通过微信，吸引更多高端精英人群关注和加入财富俱乐部，同时也为其会员提供更加尊享移动化服务，争取在同类型酒店营销市场占领先机。

通过三大阶段实现招募粉丝到口碑分享、优化服务目标，占领同类型酒店的营销先机。

第一阶段：资源整合，利用线上线下资源，摆放立体宣传物料，招募价值粉丝/会员用财富酒店自有资源（酒店内（前台、大堂、餐厅、客房）宣传物料、官方微博等），以二维码作为导入口，吸引品牌兴趣粉丝；微信用户一旦关注酒店wechatnumber不仅可以收到最新活动信息、酒店优惠、在线预订等服务，还有机会参与酒店不定期发起的抽奖活动及预订酒店赢积分活动。

策划线上推广活动，粉丝可通过分享到朋友圈，获取活动优惠，以达到口碑营销。

第二阶段：制定优惠政策，建立线上crm客户管理系统，实现微信o2o营销（线上营销线下消费）

优惠政策：

客房：

1. 通过微信进行预订或前台预订出示微信会员卡，返现50元（返现金额3个工作日内打入客户会员卡，返现政策与携程等ota平台一致）。

2. 通过微信进行预订或前台预订出示微信会员卡，除享受第1条优惠政策外，还可享受赠送欢迎果盘和洗衣服务。

餐饮：

1. 出示微信会员卡，港式茶点享受6折优惠。（免服务费、免茶位费）

2. 出示微信会员卡，散点享受菜金9折优惠。

第三阶段：微信线上crm系统与财富俱乐部crm系统无缝对接，微信在线支付，线下消费。

财富俱乐部会员可通过微信查询卡内消费明细及余额，亦可通过微信了解财富俱乐部会员优惠政策，在线申请办理会员卡（类似招商银行wechatnumber[]查询卡内实时动态和申请办理卡功能），此功能的实现需crm客户管理系统供应商提供接口，微信开发公司进行定制开发。