# 最新项目活动策划方案做(大全15篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-12-30

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。项目...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**项目活动策划方案做篇一**

一)房地产市场调查。

二)房地产目标客户分析。

经济背景：经济实力/行业特征/公司、家庭。

文化背景：推广方式、媒体选择、创意、表达方式、

三)房地产价格定位。

理论价格/成交价格/租金价格/价格策略。

四)入市时机、入市姿态。

五)广告策略。

广告的阶段性划分、阶段性的广告主题、阶段性的广告创意表现、广告效果监控。

六)房地产媒介策略。

媒介选择/软性新闻主题/媒介组合/投放频率/费用估算。

七)房地产推广费用。

现场包装(营销中心、示范单位、围板等)印刷品(销售文件、售楼书等)媒介投放二：房地产销售策划所包涵内容：

一)销售现场准备。

二)销售代表培训。

三)销售现场管理。

四)房号销控管理。

四)销售阶段总结。

五)销售广告评估。

六)客户跟进服务。

七)阶段性营销方案调整。

第三节：房地产销售策划的内容及步骤。

位、购买理由等。

二：市场调研：对所有竞争对手的详细了解，所谓知己知彼、百战不殆。

三：房地产项目优劣势分析：针对项目的销售状况做详尽的客观分析，并找出支持理由。四：房地产项目再定位：根据以上调研分析，重新整合所有卖点，根据市场需求，做项目市场定位的调整。

五：房地产项目销售思路：

一)销售手法的差异性。这是要与其它楼盘的营销手法区别开来，避免盲目跟随风。

二)主题思想的统一性。广告宣传上，不管是硬性广告还是文字包装，都要有一个明确而统一的主题。

一个大主题可以分解为若干个小主题，小主题内容可以不一样，但都是为说明大主题服务的。

三)操作手法的连贯性。首先是操作思想不能断、前后不能自相矛盾。其次是时间上不能断，两次宣传间隔的时间不能太长。

六：房地产项目销售策略：

一)项目入市时机选择。

理想的入市时机：所说的入市时机并不是指时间概念上的时机，而是指根据自身情况和市场状况来决定什么时候开始进入市场，卖楼花还是卖现楼;建到正负零就开始卖还是等到封顶再开始卖;按部就班、调整完步伐后再卖还是急急忙忙、仓促上马;抢在竞争者前卖还是等人家卖完了再说等等。

一般应具备：根据多年的经验和教训一个项目理想的入市姿态。

1开发手续与工程进展程度应达到可售的基本要求;。

2已经知道目标客户是哪些人;。

3知道你价格适合的目标客户;。

4已经找出项目定位和目标客户背景之间的谐振点;。

7已制定出具竞争力的入市价格策略;。

8制定合理的销控表;。

9精打细算推广成本后并制定有效的推广执行方案。

10组建一支专业销售队伍并拟定一个完善培训计划;。

11尽力完善现场氛围;。

12竞争对手还在慢条斯理地等待旺市;。

13其他外部条件也很合适。

二)房地产项目广告宣传计划。

广告媒体的安排和广告预算的编排四个部分。推广计划应根据具体项目的不同特点，采用不同的传播渠道与推广手段，更要综合各种媒体的不同优势，充分利用时效长而针对性强的专业媒体资源，来实现广告的最终目的降低客户成本，一切为了销售!

三)销售部署房地产销售阶段性非常强，如何把握整体冲击力、弹性与节奏、步骤与策略调整，体现了操盘者控制局面的能力，同时往往也决定了整体胜负。通常销售部署应遵循的几个原则是保持进度与策略节奏一致预热期、开盘期、强销期、保温期;防范销售阶段性问题如工期、质量、配套等;估算综合成本及销售者影响因素剖析资金积压、广告推广、税费变化等。

第四节：销售策划原则。

一：创新原则。

随着时代的发展，传统的房地产销售理论越来越不适应市场的要求，更无法为当前许多房地产企业所做的种种创新探索指明方向。从目前房地产企业的大量营销实践来看，包括折让、有奖销售、先租后买、降低利率等各类措施，大多能产生更强烈、更快速的反应，能引起消费者对房产的注意，这为我探讨买方市场条件下的营销创新理论，提供了丰富多彩的素材和极具价值的思路。

二：资源整合原则。

场的过程，其中心是顾客。顾客的需求千差万别，注定房地产营销策划从单一化趋向全面化，营销服务从注重表面趋向追求内涵。不仅要体现物业特征，还要体现市场特征和消费习惯及发展要求，体现市场的要求。

销售策划不能脱离社会现实。策划时一定要考虑国情、民情和民风，充分考虑操作中可能会遇到种种困难，制定好相应的应对措施。与政府部门或权威部门合作可以大大降低操作难度，提高策划成功率。

第五节：检验销售策划成果。

随着市场竞争态势的不断发展，各种复杂的因素对销售策划进行都会产生影响，有可能销售策划初始定位已经不符合当前的现实状况，那就必须对策划进行重新定位。重新定位的重点仍然是遵循对于消费心理和竞争态势的准确把握，同时对于消费需求以及市场发展的趋势都要有清晰、准确地判断，如此才能保证策划定位的稳定性，否则策划定位的不断变动将会影响到项目价值的实现。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**项目活动策划方案做篇二**

一、招标项目概况：

招标项目名称：

招标编号：

项目委托金额：

项目概况及立项批复情况：（是否符合国家的产业政策）招标内容：生产线/单机（是否享受减免税待遇）。

二、招标人概况：

招标人名称：

通讯地址：

联系人：

电话/传真：

三、进口代理机构概况：

进口代理机构名称：

通讯地址：

联系人：

电话/传真：

四、适用政策范围、依据及具体文件资料：（依据项目类型）。

五、招标操作：

招标方式：公开/邀请（邀请方式须向商务部提交申请/待批/针对实际情况请教总工及总师办）。

招标人市场考察情况或与潜在投标人接触情况（潜在投标人是否满足3家/2家开标/直接进口）：

招标人有无意向及预测操作难点，初步确立分包情况及拟订具有可操作性的评标依据；

六、如何协助进口代理机构工作：（进口代理机构有无长期针对招标设备的进口经验，是否熟悉投标厂商）。

七、招标文件编制、修改：

把握好关键技术及商务条款与一般技术及商务条款的制定原则；

把握好分包原则；

确定可行的评标依据；

确认适用币种、保证金形式、中标服务费取费标准；是否需要召开招标说明会；

发布招标公告后的文件修改须报送上级主管审批；

八、专家情况：（确认专家优势：哪些审标书，哪些评标）评标委员会组成情况：（人数及人员构成）。

九、协助、指导办理进口许可证：（商务部/外地/天津）。

十、中标服务费预计取费时间：

十一、预计归档时间及如何作好项目归档工作：十。

二、招标结束后跟踪服务计划：

**项目活动策划方案做篇三**

《品牌策划项目商业计划书》基于产品分析、把握行业市场现状和发展趋势、综合研究国家法律法规、宏观政策、产业中长期规划、产业政策及地方政策、项目团队优势等基本内容，着力呈现项目主体现状、发展定位、发展远景和使命、发展战略、商业运作模式、发展前景等，深度透析项目的竞争优势、盈利能力、生存能力、发展潜力等，最大限度地体现项目的价值：

——作为项目运作的行动指导工具。《品牌策划项目商业计划书》内容涉及到项目运作的方方面面，能够全程指导项目开展工作。

【品牌策划项目商业计划书质量保障】。

我们具备撰写高质量商业计划书的能力和经验：运通科学高效的沟通技巧，快速全面了解您的需求；项目咨询师经验丰富，熟悉各行业的市场需求、供给、政策、技术、企业、投资、行业管理的现状和未来发展趋势，这种专业知识能从更高的角度，提供更为全面深入可信的信息；专家顾问团队做过大量成功案例，能够精准解读各种政策及法律法规；另外专家所具有的金融和财务知识对高质量商业计划书的制定也具有同等重要性。

【品牌策划项目商业计划书目录】。

第一部分摘要。

一。公司概况描述。

二。公司的宗旨和目标。

三。公司目前股权结构。

四。已投入的资金及用途。

五。公司目前主要产品或服务介绍。

六。市场概况和营销策略。

七。主要业务部门及业绩简介。

八。核心经营团队。

九。公司优势说明。

十。目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还。

十一。融资方案（资金筹措及投资方式及退出方案）。

十二。财务分析。

1.财务历史数据。

2.财务预计。

3.资产负债情况。

第二部分综述。

第一章公司介绍。

一。公司的宗旨。

二。公司简介资料。

三。各部门职能和经营目标。

四。公司管理。

1.董事会。

2.经营团队。

3.外部支持。

第二章技术与产品。

一。技术描述及技术持有。

二。产品状况。

1.主要产品目录。

2.产品特性。

3.正在开发/待开发产品简介。

4.研发计划及时间表。

5.知识产权策略。

6.无形资产。

三。产品生产。

1、资源及原材料供应。

2、现有生产条件和生产能力。

3、扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力。

4、原有主要设备及需添置设备。

5、产品标准、质检和生产成本控制。

6、包装与储运。

第三章市场分析。

一。市场规模、市场结构与划分。

二。目标市场的设定。

三。产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析。

及品牌状况。

五。市场趋势预测和市场机会。

六。行业政策。

第四章竞争分析。

一.有无行业垄断。

二。从市场细分看竞争者市场份额。

三。主要竞争对手情况：公司实力、产品情况。

四。潜在竞争对手情况和市场变化分析。

五。公司产品竞争优势。

第五章市场营销。

一。概述营销计划。

二。销售政策的制定。

三。销售渠道、方式、行销环节和售后服务。

四。主要业务关系状况。

五。销售队伍情况及销售福利分配政策。

六。促销和市场渗透。

1.主要促销方式。

2.广告/公关策略、媒体评估。

七。产品价格方案。

1.定价依据和价格结构。

2.影响价格变化的因素和对策。

八。销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九。市场开发规划，销售目标。

第六章投资说明。

一。资金需求说明（用量/期限）。

二。资金使用计划及进度。

三。投资形式（贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等）。

四。资本结构。

五。回报/偿还计划。

六。资本原负债结构说明。

七。投资抵押。

八。投资担保。

九。吸纳投资后股权结构。

十。股权成本。

十一。投资者介入公司管理之程度说明。

十二。报告。

十三。杂费支付。

第七章投资报酬与退出。

一。股票上市。

二。股权转让。

三。股权回购。

四。股利。

第八章风险分析。

一。资源风险。

二。市场不确定性风险。

三。研发风险。

四。生产不确定性风险。

五。成本控制风险。

六。竞争风险。

七。政策风险。

八。财务风险。

九。管理风险。

十。破产风险。

第九章管理。

一。公司组织结构。

二。管理制度及劳动合同。

三。人事计划。

四。薪资、福利方案。

五。股权分配和认股计划。

第十章财务分析。

一。财务分析说明。

二。财务数据预测。

1.销售收入明细表。

2.成本费用明细表。

3.薪金水平明细表。

4.固定资产明细表。

5.资产负债表。

6.利润及利润分配明细表。

7.现金流量表。

8.财务指标分析。

**项目活动策划方案做篇四**

为进一步加强未成年人思想道德建设，共同呵护留守儿童健康成长，快乐生活，开展春泥计划“缤纷夏日”系列活动，经研究，区教育局、区文明办、区关工委、团区委、区妇联决定联合开展关爱留守儿童夏令营活动。现就有关事项通知如下：

一、活动时间：20\_年7月10日-12日。

二、活动地点：雅林学生综合实践教育基地，报到等具体事宜另行通知。

三、活动内容：\_x。

四、参加对象：全区小学农村留守儿童(三年级及以上)，已参加过区关爱留守儿童夏令营的营员原则上不予参加。分配名额见附件4。

五、活动要求：

1.营员必须身体健康，自愿参加，家长支持。

2.营员必须遵守夏令营的活动纪律，不得擅自离开活动场地，离开活动地点必须告知辅导教师。

3.夏令营活动是由区教育局、区文明办、区关工委、团区委、区妇联联合举办的公益活动，不收任何费用。

4.营员在夏令营期间营服、洗漱用品由主办单位提供，其它生活用品自备。每位营员准备一个文艺节目并自备伴奏带及所需的道具、服装。

科(\_)，联系人：付\_，联系电话：\_。电子表发送至\_，联系人：黄\_，联系号码：\_。

**项目活动策划方案做篇五**

坚持集团理念统领项目建设全过程的原则，坚持行为识别系统规范项目和员工行为的原则，坚持视觉识别系统统一鲜明的原则，坚持与思想政治工作相结合的原则，坚持与施工生产同部署、同检查、同奖惩的原则，坚持过程控制提高执行力的原则。

**项目活动策划方案做篇六**

一座印象中的城市，一个印象中的剪影——杭州西湖欢迎您！

还记得“未能抛得杭州去，一半勾留是此湖”。西湖是一首诗，一幅天然的画，一个美丽动人的故事。任时光荏苒，岁月变迁，她仍旧那副不老的容颜，那么多的人为她倾倒。

还记得她迎来了那么多呵护她的人。年过半百的白居易当看到她时就迫不及待的为她写了《杭州刺史谢上表》。他为她留下一湖清水，一道芳堤，六井清泉，二百首诗。送别白居易她又迎来大文豪苏轼为她说了如此的话“杭州之有西湖，如人之有眉目，盖不可废也“送走一位大文豪又迎来一位贤太守位她更添美丽。如今的她恢复了”六桥烟柳“固有的景色，更显娇媚之态。

还记得夕阳斜照，余辉洒满大地，坐一处静谧的庭院，沏上一壶西湖龙井，慢慢的品味这萦绕在唇齿间的清香，这是多么的惬意啊！与一位才貌双全的“佳人“一起拥抱这醉人的醇香。

还记得她也有许多同样是佳人倾城的姐妹：“柳浪闻莺“”梅坞早春“”三台云水“也如美酒般醉人。

谁不怜惜这样的江南女子，她飘逸脱俗，她清新秀雅，她既有大家闺秀之风范也有小家碧玉之可爱，如一位出尘的仙子一般美好。

让我们化作一草一木，共同走进她，走进我们梦中的仙子——西湖。

西湖文化游之一探惊奇（文化游涉及篇目）。

《西湖文化旅游项目策划书》的挖掘源于《大学语文》文言文篇目中张岱的《西湖七月半》中描写七月半游人到西湖游览的盛况。作者张岱一生是一个大起大落的过程，一明清易代为转折点，分为截然不同，反差极大的两种生活状态。张岱青少年时条件优越，追求精致生活。他自称好风流之士，明亡之后，到了清朝，他坚持不事清朝，避居山中，布衣素食都难以为继。唯以写著作来旧梦重温，多为他对往日繁华景象的追怀。

张岱善写小品文，他能诗善文，兼通戏曲、音乐。他得小品文文笔流丽清新，但后世留下的著作并不多，他的这篇著作写法独特，面对被许多文人雅士所赞颂的西湖，他脱开窠臼，不写西湖景色，偏写七月半西湖看月之人。在冷眼旁观中重现了当时的民风，可谓构思新奇，立意别致，通篇喧哗与冷寂，庸俗与清雅，对比手法的运用为文章增色不少。

西湖文化游之二探惊奇（篇目文化内涵挖掘）。

张岱的这篇《西湖七月半》一脱前人写西湖写其美景的束缚，以人衬景，是个绝妙的手法给人的感觉就像一幅幅色彩明丽的风俗画张岱可称晚明小品文的集大成者。小品文是极富个性色彩的文体。以篇幅短小，形式灵活，内容随意为特点，且小品文能与汉赋、唐诗、宋词相并列且毫不逊色。但这篇文章存在一个问题，作者张岱虽自诩清高拔俗情致与避世雅游的态度，终究还是留恋湖光山色，并未脱传统文人清高习气与风雅情怀。故这次策划书将以西湖一些固有的景色、人文为本次宣传的重点，以张岱《西湖七月半》作为一个基点来宣传这次的西湖文化游，让人们深入了解这如画般的西湖。

西湖文化游之三探惊奇。

以张岱《西湖七月半》作为一个基点来进一步探索西湖文化游，让大家了解这个被称作“浓妆淡抹总相宜”的西子湖。在这次的西湖文化游可让大家先感受一下。西子湖“静如处子”之美西湖的一山一水一草一木都透露处那些美丽。西湖也有“动如脱兔”之美每年都可去钱塘观潮，让大家感受那种“卷起沙堆似雪堆”的惊心动魄之美西湖不仅独善山水秀丽之美，林壑幽深之胜。她更有着她丰富的内涵。她有着丰富的文物古迹，优美动人的神话传说。自然、人文、历史、艺术巧妙的融合在一起。她古迹遍布，拥有国家重点保护单位25处还有39处文物保护点壑各类专题博物馆点缀其中，为之增色。可见西湖不仅是一位美女，她更是以为有着很好内涵的文化美女。

西湖文化游营销方案。

西湖文化游前期市场调查说明：

西湖历来是无数游人心目中向往的旅游胜地。她吸引人的方面是多方位的。西湖拥有众多的旅游景点，拥有国家重点文物保护单位，省级文化保护单位，在西湖成功申请世界文化遗产后她各方面的文化、经济价值有了更大的提高。因此杭州西湖景区及周边也推出了讲解景点历史文化，展示西子湖的风貌为目的的多媒体电子导游服务。据这些服务项目的推出给我们的西湖文化游的宣传和实施提供了良好的外部环境，再加上西湖有着得天独厚的旅游条件，特开展此次文化游是比较有利的。

活动主题：赏西子之美悟文化之韵——西湖文化二日游。

推广目的：为进一步宣传西湖文化游，让广大游客畅游西湖风景之美领略西湖文化之韵。将推出此次的文化游活动。此次文化游更突出的来介绍西湖文化，让游人更深刻了解西湖美景背后所存在的文化意味。让人更深层次的了解西子湖便可让身处喧闹尘世的人们领略一切美景，彻底的心灵净化。放下自己涨势的事情，与大子让来一次近距离的接触。

活动时间：12.23——12.24。

活动对象：广大游客。

活动地点：西湖风景区。

活动内容：

1、活动说明：

第一天活动主题为“寻访西子古韵，品味西湖龙井”主要的活动地在西湖十景之九的梅坞，在这里举行一个茶文化活动。

2、活动路线：早上十点之前杭州市区接团（l老城区），乘船游西湖（约45分钟）、登三潭印月、断桥、外观雷峰塔、游花港观鱼、苏堤春晓（约30分钟）、听《岳王庙》故事、游灵隐飞来峰（约60分钟，灵隐寺香自理奍(30元）、梅家坞问茶、车游钱塘江风光、观六合塔秀姿、参观江南丝绸文化（约50分钟），约五点半结束，晚上特别推荐自费前往宋城景区欣赏大型表演（约50分钟）。

3梅坞茶文化活动介绍：

（1）参加游玩活动的游客们自行组合分成六个“探茶“小分队。

（2）“探茶“小分队进入梅家坞文化村后将由人员带领参观梅家坞现有的160余家乡间茶坊，然后到村里的接待室，进行了解梅家坞的茶历史，茶采摘炒制和茶的功能，并惊醒茶艺表演的观赏（时间约一个小时）。

（3）在进行观赏结束后6个“探茶“小分队将进行一次炒茶继茶艺表演。

（5）在茶炒制完毕后，进行茶艺展示的环节。“探茶“小分队可进行自由的发挥。

（6）根据炒制茶叶的外形，茶汤色泽，香气滋味以及茶艺展示的效果进行评比。

注：此次活动的场地及原材料的提供是事先联系好梅家坞的一间茶坊，并邀请了茶坊的老板及村民来当评委，共有十个人。评委支持哪队就喝哪队的茶，以喝得茶的数量进行评比，评选出一二三名获奖的队伍将获得送出的大礼包。

第二天活动内容：

活动说明：

2活动路线：

（2）参赛的选手在万松书院都回穿上古代学子的服饰，男女分别站成一排。

（1）根据接球的数量来进行评比，评选出前三名的队伍。

注：西湖二日游会组织游客集体住宿在杭州宾馆。、

推广方式：

2公交车站，地铁站等候处的屏幕上介绍此次文化游的广告。

3在旅游网站上开辟专栏进行此次活动的介绍，可进行在线的交流。

4在一些路段挂宣传横幅。

5活动前一周内在推广地点散发传单。

费用预算。

1预订茶坊5002大礼包礼品300。

3传单20--4横幅1000。

5服装10006精美画册20--。

费用合计6800。

预备金4000。

广告效果预测。

**项目活动策划方案做篇七**

二、公司简介。

三、市场分析。

四、竞争分析。

五、产品服务。

六、市场营销策略。

七、风险分析。

八、应急方案。

九、具体准备工作。

近年来，珍珠奶茶的出现像一只俊秀的新军，短短几年便以一种不可挡的气势风靡中国市场。作为一个投资小、门槛低、消费人群广、回收成本快的行业，它已经以其旺盛的生命力占据个人创业榜首位。而且，在商机无限的现代社会，奶茶的时尚引力、繁多口味、独特口感、健康特色注定使它继续站稳快销行业的脚步，引领饮料行业消费的主流。但是，要注意几点：

1、经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。

2、品质要好，口感是否保持一致。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

1、公司名称：大学城奶茶店。

2公司业务：奶茶。

3、公司宗旨：以学生为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更优质的服务，吸引更多的客户。

4、经营目标：在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的校园市场份额。

5、产品优势：奶茶品种繁多，可供顾客选择的空间大，又不乏特色：，制作奶茶的速度快，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品。

1、市场情况介绍：经过我们的调查，学生喜欢喝珍珠奶茶的\'约占总数的71.3%，而不喜欢的只有总数的16%，可见奶茶消费量是具有较高潜力的。

2、目标市场分析：进入二十一世纪，复合式休闲美食文化已成为餐饮界主流文化，人们的感性消费支出远远大于理性消费的支出。被认为是时尚引领者的大学生们在这一领域扮演着越来越重要的角色，其市场份额占有率也逐年攀升；作为餐饮界边缘化的一支分流，经营学生专一市场正是立足于对这一信息的准确把握。作为学生消群体，她们对口味的追求越来越高，对于事物的新鲜越加敏感，对于品质的要求越来，而奶茶的口味自我创新不够，难以达到消费者的各方面的需求，因此奶茶店的生意愈加难做，所以我们所要做的首先是做好消费者的数据调查分析，其次做相应的方法刺激消费。

3、顾客需求分析：经调查，学生对于奶茶这一行业主要的要求有两点。一是产品；二是服务。对于某些学生来说，他们热衷于市场现有产品，而有些消费者比较喜欢尝试新产品，但不管是怎样的消费者，他们更看重的是服务质量。根据季节的差异，消费者对奶茶的需求也不尽相同，夏天，人们更喜欢冷饮，冬天更倾向于热饮。

1、竞争对手：目前，已有的奶茶店有口渴了、街客、避风塘等四五家奶茶店，这几家奶茶店的奶茶口味与品种都相似，且在产品开拓上没有什么创新。还有的竞争对手就是各种厂商创造系列奶茶，如香飘飘、优乐美、立顿等。

不断增加，消费者可供选择的领域越来越广，选择余地越来越大，产品差异化不够，饮料类诸如可乐、橙汁、椰汁、牛奶、纯净水等一定程度上瓜分了本已有限的需求市场。奶茶系高脂肪、高热量食品。当今社会的审美观念及较为风行的减肥趋势无疑让部分奶茶消费者忍痛割爱，对其说“no”。

产品发展规划：本店产品品质有安全保证，产品研发技术精益求精，口味不断创新，并根据消费群体不同，推出不同产品。随着销售不断增加，在产品开拓上不断增多，从而占据更多的市场份额。不断的创新与突破，真正让顾客品尝到健康美味、新奇时尚的休闲食品。多种辅助项目选择，轻松经营。

**项目活动策划方案做篇八**

信特景苑广场。

“欢乐周末”活动执行方案。

xxx房地产营销策划有限公司2024.9.9。

一、活动目的（1）维系现场热度，提高项目知名度，积累新客户；

（2）邀约老客户到场，维护感情，同时借助其资源，增加客带量；（3）活动现场释放当天92折优惠，逼定成交。

二、活动主题。

欢聚信特景苑广场，共度欢乐周末。

三、活动时间。

2024年9月22日上午9:30—11:30。

四、释放口径：

9月22日齐聚信特景苑广场，尽情欢度美好周末，除精美礼品外，更有购房惊喜优惠等你拿！

五、活动执行计划。

1、客户线（鹏翔智地）2、现场线（活动公司）。

2.1、接待中心拱门、横幅、地毯布置；

六、活动内容。

以获得信特地产提供的纪念品；4.每组客户每样游戏均只可参与一次；

纸抽、颈枕、毛绒玩具（20个）。

八、活动流程。

活动内容：

(一)一月份——名俗喜乐汇。

第一周（1月4日）——糖人diy：邀请民间艺人，在售楼处进行糖人的制作与教学；

第四周（1月25日）——一月生日业主联谊会：邀请中南所有1月份生日的老业主参与到生日会中，现场为客户准备生日蛋糕以及生日小礼物。

(二)二月份——。

第一周（2月1日）——春节期间，暂不进行安排。

第二周（2月8日）——浓情巧克力diy：巧克力寓意着“甜蜜与思念”，尤其是在这个特殊的月份，我们为到场客户提供巧克力制作的原料，让客户参与到活动中来，既可品尝巧克力的美味，也可用自己亲手制作的巧克力在情人节那天送给自己最亲密的人。

第三周（2月15日）——中南版“爱要大声说出来”：爱情是需要经营的，无论是对爱情充满激情的年轻少年，还是激情已褪去，享受安稳与依赖的中年，系策划筹办中南版“爱要大声说出来”，让客户说出心中的爱，对爱人、对亲人、对陌生人都可。

第四周（2月22日）——二月生日业主联谊会：邀请中南所有。

2月份生日的老业主参。

第一周（3月1日）——风筝制作与放飞：邀约客户在售楼处现场制作风筝，现场将有老师进行风筝制作讲解，完成后在售楼处外空地进行放飞风筝，所有成功放飞的风筝可获得小礼品一份。

第二周（3月8日）——户外烧烤狂欢:在售楼处外提供烧烤用具以及烧烤材料，邀约客户进行烧烤活动，现场并为客户提供甜点饮料。第三周（3月15日）——种一颗青春的盆景：

邀约客户来到售楼处，现场为客户提供。

小花盆以及花卉种子，并让客户在现场进行栽种，许下心愿。

第五周（3月29日）——三月生日业主联谊会：邀请中南所有3月份生日的老业主参与到生日会中，现场为客户准备生日蛋糕以及生日小礼物。

(四)四月份——我动手，我快乐。

第一周（4月5日）——。

第二周（4月12日）——。

第三周（4月19日）——。

第四周（4月26日）——四月生日业主联谊会：邀请中南所有4月份生日的老业主参与到生日会中，现场为客户准备生日蛋糕以及生日小礼物。

(五)五月份——我动手，我快乐。

活动地点：地产售楼处。

活动人群：领导、现有客户、意向客户。

活动规模：xxxx人。

激发xxx的意向客户和潜在客户群对xxx地产的兴趣，打造幸福家园，强化主题概念。

一、diy篇。

1、diy蛋糕/饼干烘焙。

活动内容：热闹的体验中心弥漫着蛋糕扑鼻的香味，带给来宾暖暖的感受，专业甜点师，家居使用的烤箱、工具、原料来进行专业的烤制，每半小时新鲜出炉的香甜蛋糕，温暖甜蜜全天等候。来宾也可以参与蛋糕制作当中，随心点缀蛋糕小佐料（珍珠彩米，杏仁片，葡萄干等）。

道具：签到桌花，桌椅，活动主题背板，签到板，活动内容宣传牌，指示牌，德式展架等。

内容：甜品香味萦绕全场，带给来宾温馨、甜蜜感受。

专业蛋挞甜点师，家居使用的烤箱、工具、原料来进行专业的烤制工艺；

活动内容：设计一个喜欢、值得纪念的手势，将手放到由专业设备融化的腊液里浸一下，只需三步2-3分钟就可以制作出一个完美的、独一无二的腊手艺术品来。

活动内容：现场进行软陶捏制、上色，现场提供烧制服务，具有收藏留念价值。而这个软陶也可以为之装点圣诞树环节起作用。保证一系列活动的关联性。

将南瓜掏空，然后在外面刻上笑眯眯的眼睛和大嘴巴，再在瓜中插上一支蜡烛，把它点燃，在很远的地方便能看到这张憨态可掬的笑脸。这可是孩子们最喜欢的玩物了。

万圣节前夕，孩子们会提着南瓜灯，穿着各式各样的稀奇古怪的服装，挨家挨户地去索要糖果，不停的说：“trickortreat”(给不给，不给就捣蛋)。

8、巧克力喷泉diy。

咖啡浓郁的香气，使整间屋子闻起来如同提拉米苏的味道。

在咖啡业界，速溶咖啡算不上真正的咖啡，只有现磨咖啡才能真正呈现咖啡豆不同层次的味感。

10、diy装点属于自己的圣诞树。

活动内容：每家每户发一个未装点的小圣诞树和礼物装饰包，其中必不可少的装饰物就是xxx标志性的吊牌。

活动点评：既可以活跃现场气氛还能当作美好圣诞纪念品，xxx视觉识别装饰物，更能加深来宾对xxx印象，小圣诞树拿回去也是一个流动性的宣传，能够完成广泛视觉传播。同时，在活动微博上，大家可以发自己小圣诞树的照片。进行评比。获得活动奖励。

**项目活动策划方案做篇九**

建设xx高速公路绿色通道工程，是实施“西部大开发，xx大发展”战略的一项重大举措，是我市实施的9条主干公路绿色通道网络工程的重要组成部分，也是改善生态环境、美化古城xx、提高城乡居民生活质量、满足社会经济可持续发展的重要途径。实施这一工程，不但能够增加我市的绿地面积，降低各种废气和扬尘对大气的污染，而且能够促进沿线地区农业产业结构调整，促进两个文明建设健康发展。

**项目活动策划方案做篇十**

二.活动基本要素。

活动形式：到访有礼+暖场游戏+成交砸金蛋赢大奖。

三.场地布置说明四.活动内容及形式。

戏礼品）。

器；

五.活动流程。

策源股份西安分公司。

六.活动统筹。

七.物料清单。

策源股份西安分公司。

八.活动倒排期。

策源股份西安招商依云曲江项目组2024.11.10。

名城是一座集商品住宅和商业旺铺于一体的社区。为使名城的销售达到“更上一层楼“的目的，特决定举办中秋晚会。现对本次中秋晚会实施方案详述如下：

一、活动时间。

20xx年9月12日（中秋节）18：00—21：00。

二、活动地点。

名城中心广场。

三、活动主题。

主题释义：该主题将开发商与中秋有机地结合起来，同时渲染出一种家的温馨氛围，暗喻进入就是回到了家。

五、活动预计参与人数。

中秋晚会：600人。

中秋酒会：400人。

合计：1000人。

六、活动宣传语。

“今晚回家吃饭吗？“。

活动宣传语释义：中秋佳节作为中国一个传统节日，有道是：“每逢佳节倍思亲”，佳节都是家人团聚的时候，故活动宣传语以一种亲人的问询来触发本次活动，这句话也更能引起大众的共鸣，同时也暗喻本次活动将为所有与会者以家的温馨感觉。

七、活动方案及创意构思l活动前的推广措施：

为达到更佳的宣传效果和更广泛的认知，本次活动拟将晚会分为两部分：晚会部分和酒会部分，并通过一些活动和环节将两部分有机地结合起来。

晚会内容：

晚会以突出家的氛围和格调为主，诠释中秋的内涵和底蕴，弘扬中国传统文化，触发所有与会者的共鸣，并使其能以最快和最自然的方式融入到本次晚会当中，使所有与会者真正体会到家的温馨情怀。

晚会进行当中由集团相关领导为地产第1000位业主授予荣誉员工称号（注：具体数字可根据开发商具体情况定，既可以是整数位，也可以是第815位、第918位等与中秋有关联的数字位）。

现场互动环节：1、现场制作月饼。

由聘请的厨师现场演示月饼的制作工艺和流程，由互动业主现场实地操作，并将制作好的月饼送与他最想送的人品尝。

由主持人向现场观众征集有关中秋的各种形式作品（例如：歌曲、诗词等）送与他们想送的人，赠送形式既可以是现场献歌，也可以当场挥毫泼墨，也可以吟诵给他们的亲人听（看）。

由主持人邀请现场观众上台朗读一篇文章，将文章中的“中秋”置换成“”，将“”置换成“中秋”。无错误的参与者将得到开发商的现金或物质奖励，读错者将受到一定的惩罚。

本环节以娱乐为主，同时起到宣传公司品牌形象的目的。

l“望月”酒会。

酒会以推广和宣传为主，播放一些轻柔的背景音乐，同时设置部分“望月”茶座，会场设置业务洽谈区、品茗区、月饼制作演示区、餐饮区等。其中休闲娱乐区拟邀请木偶戏团、小型民乐演奏等现场助兴作为酒会的一个亮点推出。

关于本次晚会节目的一些设想。

晚会是以各种节目的形式来烘托中秋的节日气氛，同时为体现开发商的形象，所以应体现出家庭生活的温馨、浪漫，而此处的家庭应理解为广义的家庭，它既指每个人的小家，也涵盖着名城这个大家庭，因此所有节目应围绕这个主题展开，所有节目也应为这个主题服务。

晚会应包含演艺团体的节目、企业员工节目、互动节目及企业领导致词或颁奖等几个部分。

演出团体的节目应以格调高雅的民族类节目为主，可以包括一些民乐演奏、体现中秋节日气氛的民歌等，同时可以考虑邀请一些专业的播音人员来现场吟诵一些反映中秋的诗词，考虑到各年龄段业主的需求，可适当增加一些流行时尚的元素，但该部分只能属于陪衬和渲染气氛，不应喧宾夺主。为实现宣传品牌的目的，拟采用模特现场走秀的形式来展示，模特可以穿上印有集团开发的各个楼盘标识和形象的文化衫进行现场展示，以达到最佳的宣传效果。模特既可以邀请专业模特，也可以考虑使用企业自己的员工来展示。

企业所出的节目应体现出企业的风采、员工的风貌，同时所选节目应突出集团与业主是“一家人”和处处都是为业主考虑的一种人文关怀。

企业领导致词或颁奖是体现本次活动目的的一个重要载体，其作用是强化本次活动的意义和作用，同时也通过致词表达人对所有业主和潜业主的祝福和感谢。本次晚会的一个目的是希望现有业主介绍其周边亲戚或朋友来购买，但如果去过份渲染这一目的势必会起到适得其反的作用。我公司认为最佳的办法是只在主持词中体现这一目的，然后通过本次晚会的举办能让与会观众能切实感到该企业的独到之处，只有让业主能深深感受到该企业和该楼盘的好，才能真正触发他们的宣传意识，使这种宣传和介绍由一种被动行为变成一种主动行为，将这一目的由宣传变为无形，也就是“此处无声胜有声”，其效果才能达到最佳。

“恒大旅游周畅想新生活”

——箐箐雅苑悠悠我心。

10月，金灿灿的大地，迎来了丰收的季节，每一位播种的人都会在这个季节收获难得的喜悦，同时也是个庆祝的日子，恒大雅苑收获了广大业主的好评，业主收获了家的温暖。恒大雅苑主办一场“恒大旅游周畅想新生活——箐箐雅苑悠悠我心”活动，旨在丰富恒大雅苑客户的业余、娱乐文化生活，感恩老客户，发掘新客户，巩固恒大地产的品牌形象。

活动目的：

1、通过举办一系列活动来提高恒大地产品牌知名度、美誉度。

2、通过举办感恩重阳节活动，形成事件公关效应，宣传恒大地产品牌。3、展示恒大地产的理念与服务，巩固老客户，拓展新客户。

活动主题：恒大旅游周畅想新生活——箐箐雅苑悠悠我心。

活动地点：恒大雅苑营销中心会所。

活动形式：

现场以多种形式展现恒大地产集团的用心，主要从展览、互动游戏、表演、赠送、抽奖多种形式结合吃喝玩乐，根据不同的活动主题设置不同的环节吸引客户。

活动前期准备：

1、活动执行人员的安排。

2、节目表演人员的安排。3、活动物料的准备。4、活动的宣传和人员的邀请。5、活动现场布置。

现场主要布置物料：1、项目入口大型背景，根据活动内容，设计活动背景立于项目入口，展示、介绍活动。2、活动现场主题背景。活动主场布置一块大型活动主题背景板。

3、引导牌布置。从入口处到营销中心的步道上，根据活动主题沿途用引导牌展示活动信息，吸引客户、营造气氛。

4、礼品摆设。将包装精致的礼品放在活动现场显眼的位置。5、气球布场。将活动现场布置成一个小型花海。

大型展架、引导牌、鲜花等布置x展架气球。

礼品。

“恒大旅游周畅想新生活——箐箐雅苑悠悠我心”活动流程表：

现场游戏进行中，将为来宾提供各种美食。

换个角度看世界:主持人有请对拍照有兴趣的朋友对现场的各人各物的拍摄，各自选出自己最好的一张进行比赛，选出各种优秀的作品，进行展示，优秀作品个人获得纪念奖品。

现场趣味问答：在拍照活动进行时，主持人到观众席进行现场问答，题目都是关于旅游类的，现场观众举手抢答，答对者有奖品，答错者获得相应惩罚或者表演节目。

语言游戏：主持人邀请5。

—6人上台，每人从主持人手上抽取代表自己身份的卡片，卡片上是旅游景点的地名。例如：月湖公园、洪山景区、世界之窗、海底世界?，首先从月湖公园开说：月湖公园的火车就要开啊就要开啊往那开往洪山景区开，洪山景区就接话：洪山景区的火车就要开啊就要开往拿开啊，如此内推，如果在月湖公园说洪山景区的时候，世界之窗接话了就淘汰或洪山景区五秒钟没有接上来就淘汰，最后剩下一个人为冠军。最后三个还在舞台上了获得纪念奖。

**项目活动策划方案做篇十一**

焦作物流信息公共服务平台将按照“2+4+5”的规划方案进行建设，具体内容包括：两个核心定位、五大业务功能、五项公共服务。

(一)两个核心定位。

(1)信息展示中心：物流行业各类信息的集中展示中心。

(2)数据交换中心：根据规范标准，为物流行业业务信息提供数据交换服务，支持不同主体之间的数据交换、并与省际平台实现数据互通。

(二)五大业务功能。

平台提供门户网站、信息发布、信息查询、数据交换四大业务功能。

(三)五项公共服务。

平台提供数字语音服务、结算保险服务、gps增值服务、诚信评价服务、四项公共服务。

平台将形成如下功能模块规划：

(一)公共信息模块：形成一个面向物流企业、工商企业、行业协会、主管部门等行业相关企业和机构的信息、新闻资讯、招商招标信息发布与展示的平台。内容包括政府主管部门发布的信息，行业协会发布的信息，国家、省、市行业相关政策信息，国家、省、市行业新闻资讯信息，招商、招标信息，以及政府、协会、企业等之间的在线交流平台与行业论坛等。

(二)物流信息模块：支持通过网站、手机等各种方式进行货运、仓储信息的发布、展示与查询;并通过系统设置的匹配规则，对物流信息进行自动撮合匹配，提高物流企业的业务成交效率。

(三)数据交换模块：通过各种交换接口的设置，能够与省际物流信息平台、省际物流数据交换中心、物流企业信息系统、工商企业信息系统、物流园区信息系统、国际物流信息系统等实现数据交换。重点整合徐州港区内重点港口企业、物流企业数据。

(四)商机信息模块：以信息超市的形式集中展示包括物流设备、物流保险产品、物流地产租售等服务于物流行业的业务产品信息。

(五)企业商务室：企业可通过平台帐号方式登录，并根据自身需要对平台功能进行配置，从而搭建企业个性化的信息平台。

(六)平台系统管理：平台的后台管理系统。

(七)数字语音服务：通过数字语音信息综合服务将客户通过电话、手机的语音通信和短信，发布的供求信息、查询、咨询等服务请求、投诉或建议等，与整个公共服务平台系统整合。

(八)结算保险服务：为物流业务运作的供需双方客户提供交易金融结算、代收代缴款、运输货物担保和物流保险服务。并通过引入保证金管理制度，保障物流业务运作各方的利益。

(九)gps增值服务：提供公共的gps增值服务，客户可通过服务租赁的方式使用平台的gps服务功能。其中，gps服务功能包括车辆定位、车辆在途实时跟踪查询、司机实时联络、运行线路预警等。

(十)诚信评价服务：建立物流企业诚信评价体系，通过对物流企业基本情况、业务运作情况、结算情况、其他社会信用等综合分析，给出物流企业的诚信评价。

**项目活动策划方案做篇十二**

3、实施区域：广西财经学院。

4、项目期限：xx年5月10号下午3点到7点。

5、希望广西财经学院现场销售活动以及现场留言捐助活动通过此次公益营销活动。

增长同学们的知识，同时通过此次公益营销活动为我系结对帮扶的贫困对象送去祝福，送去温暖，树立信心。增加商家在财经学院的知名度与美誉度。2．项目背景分析?儿童是我们的未来，随着国家的改革开放，人民生活水平日益提高，很多孩子过上了幸福的生活，但是仍有这样的一些孩子还生活在物资缺乏的世界，我系结对帮扶对象\*\*\*\*\*\*（生活情况）值此国际六一儿童节来临之际，我们特别向学校申请在校园进行一次公益营销活动并且已得到学校的支持，通过此次活动筹集资金，帮助贫困儿童，同时提升商家的知名度美誉度，提高学生对工艺事业的理解与支持具有重要作用。3．项目目标?预计的目标：

1、收回100块钱的资金成本投入，净利润达到300元；

2、捐款达到50元；

3、鼓励祝福留言达到50条；

4、资助帮扶对象，树立第七项目小组形象。

4．项目操作流程5．预期风险分析?风险一：商业成分太浓，顾客认为那公益作秀。?风险二：所买东西与别的项目组重合，导致卖场竞争。?风险三：无商家愿意支持我们的公益营销活动风险对策风险一对策：通过卖场布置以及前期宣传让顾客清楚我们帮扶对象，公益流程，消除为公益念头风险二对策：风险三对策：采取小组集资、利用经费采购自行摆卖。6．项目创新性?与学校公益组织锋火社青年志愿者服务队合作，提高公益营销的公益可信度。?卖场布置，突出公益色彩，淡化商业成分，容易赢得顾客。?第二部分：项目实施计划1．项目产出。

总目标。

公益、形象、利润三丰收目标1:达到公益目的预期产出具体活动时间安排其他资源预算（人民币：元）合计帮扶慰问活动6月1号文传系分团委5月4到6号联系商家，争取外联潘扬成5月9采购相关物品邓家庆、梁海捷5月4到8号海报宣传物品制作锋火社、文传系学生会阶段三运行期5月10号14点布置卖场邓家庆、钟诚5月10号15——19点现场买卖邓家庆、周已禾、刘丹华、武惠勇5月10号19——20点收拾卖场邓家庆、钟诚阶段四后期资助期待定以实物、现金资助，信件鼓励方式帮助帮扶对象潘扬成阶段五总结评估期5月11写出总结，课上交流梁海捷、钟诚卖场布置留言展示板作用：

1、向顾客展示，公益捐赠流程。

2、展示留言稿，留言本，以及公益主题。

第三部分：项目组织结构主办方:公关0841班第七项目小组协办方（承办方）：锋火社青年志愿者服务队第四部分：社会资源拓展。

1、项目须整合的其他学校资源：

锋火社青年志愿者服务队、文传系学生会、院青协遮阳棚等设施。

2、学校资源可提供的支持或发挥的作用：

提供项目所需物资支持；提供人员参与支持；提供拓展人脉关系提升项目销售量；

3、社会赞助或支持可获取的回报：

（1）借此活动加以宣传提升知名度与美誉度（2）增加销量，获得部分利润第五部分、宣传规划主要宣传方式：前期通过人脉、以及网络宣传；卖场海报及口头宣传；第六部分、项目社会效应分析第七部分、项目经费预算。

（一）项目基本费用：

（二）采购费用：

事项。

用途其他赞助来源总计物资运输费品名用途数量规格总计（元）备注苹果甘蔗木瓜天山雪莲香蕉圣女果雪梨。

（三）志愿者管理费用：

项目。

用途其他资助来源总计志愿者开支培训交通住宿餐饮志愿者表彰其他。

（四）场地及其他费用：

总投资金额情况资金来源项目原始资金组员集资锋火社青年志愿者服务队资金数量100238.9100合计438.9项目成本情况单位（元）其他费用单位（元）品种数量单价购买金额海报2（张）1.53便签纸1（本）22朔料5（捆）15合计10成本合计：406.1元项目收益情况单位（元）种类实际销售数量预售单价实际销售收入利润香蕉53斤2.8148.434.4圣女果35斤1.86324芒果132斤3.9124.840.8芒果225斤3.997.539.9苹果12斤3.5422菠萝41个1.873.812.3合计549.5153.4顾客捐款：2.4元项目投资收益情况单位（元）销售最终金额—总投资金额=投资收益（592.3+2.4）—438.9=155.8

**项目活动策划方案做篇十三**

商业计划书，很多创业者在融资时需要用它来叩开投资机构的大门，向那些对自身创业项目感兴趣的人展示它的潜力和价值，以此获得投资者资金和资源的支持。

对于大部分普通创业者而言，当你有融资需求时，一份漂亮的商业计划书是非常有必要的。

那么一份合格的商业计划书长什么样?我们认为写好一份商业计划书，里面的讲究有很多。

01。

商业计划书应该呈现哪些内容?

总体而言，一份合格的商业计划书应该讲清楚创业者目前在做的事是什么、为什么这件事由这个团队来做可以做成，以及该项目所在的行业目前处于哪个阶段。

所以商业计划书最开始应该阐述的是项目亮点，这个亮点可能是市场机会的亮点，或者是项目本身模式的亮点、团队的亮点、技术的亮点、数据的亮点，也有可能是历史投资机构背书这方面的亮点，或者是它的竞争优势等。亮点非常重要，因为亮点决定了投资人在拿到一份商业计划书并开始快速浏览后是否会继续往下看。

02。

商业计划书的撰写方法和注意事项。

团队介绍。

什么人需要写进团队介绍里?最好采用更为直接的方式。例如“20\_\_年到20\_\_年在阿里巴巴担任产品经理”这种表达方式要优于“4年阿里巴巴高级产品经理经验”，前者在筛选时对于投资机构来说更高效。

有时，为了更明确地展示团队能力，创业者可以透露团队成员在创业前的年薪范围，“年薪在一定程度上展现了候选人的实力。”

除了要展现核心团队的背景，也是团队架构需要展现的一部分。“团队架构可以看出一个公司的能力是否完备，例如一家即将商业化的技术型公司需要融资，它的创始团队能够满足技术方面的要求，却没有销售人才，这在团队结构上，可能就是不完善的。”方洁这样解释。

市场痛点以及解决方式。

创业者要在商业计划书中清晰地展现自己对市场的认知，而不是基于一些报告上的条目泛泛而谈。

例如当前的市场痛点有哪些、自己能针对痛点提出什么样的解决方案等。“假设总共有3条市场痛点，那么创业者就要针对痛点提出不同的解决方案。”方洁说道。

市场规模。

通常在描述市场规模时，创业者可以引述咨询公司或者是券商撰写的行业报告，引用时要注意引述格式，并且标明信息来源。

需要注意的是，创业者没有必要在报告中夸大市场规模的具体数字，因为市场规模本身就是一个模糊的统计，在不同的统计方法下千差万别，创业者只需要知道这个数字背后的大致意义和逻辑就可以了。

而且，市场规模大并不代表就有需求，关键还是看你有没有抓到市场的痛点。“很多领域市场规模看起来很大，投资人不太会在这一点上较真，如果投资人对某个领域非常感兴趣的话，他们本身就对市场有一定的测算。”所以创业者不需要在市场规模上过分纠结。

业务模式。

相对来说业务模式是商业计划书中难以一下子解释清楚的条目，很多人在初次撰写时倾向于用文字形式去解释公司的业务，并且认为越详细越好，其实不然。业务模式这部分应该尽量减少文字性叙述，而以图表来展现。比如当业务模式涉及到产品，那么最好用产品截图或者是服务体验来展现自己的业务范围和模式。如果公司的业务比较复杂，那么创业者最好采用结构化图表的形式。“一家公司往往都会有重点业务和非重点业务，也可能出现目前仍在布局阶段，而未来会朝多方向发展的情况，那么图表会更容易将这种横向和纵向的内容梳理清楚。”

除此之外，最好能在这部分内容里看到项目各端的合作模式。“不管是社交、电商还是其他项目，任何产品都不是孤立的，下游有用户，上游有供应商，供应商可以是产品、服务的供应商，那么这家公司和所有外部的人及公司的合作是怎样的模式，这是我希望创业者在商业计划书中展现的内容。”

公司的盈利模式当然也是投资人关注的点，一般来说，这部分内容最好包括：目前的盈利方式、未来的盈利模式会朝哪个方向发展等分析。如果文字太多，图表或者流程图同样是很好的展示方式。

竞争分析。

一份完整的商业计划书里至少应该要列出3个竞争对手，“不可能没有竞争对手。如果说一个创业者认为自己没有竞争对手，那只能说明ta对整个市场的认识还不到位，或者会让我感觉对方还在挑选投资人，不太想跟我好好聊。”

事实上，竞争对手可以是业务模式大致相同的直接竞争对手，也可以是业务模式不同的间接竞争对手。以去年比较热门的无人货架领域来举例，果小美的直接竞争对手是哈米科技、小e到家以及猩便利等创业公司，而它的间接竞争对手则是友宝以及各类便利店。

数据。

如果本身是背景不那么突出的创业者，那么在商业计划书中就需要用一定的数据来证明自己的实力。

“数据分为两类，一类是财务数据，另一类是运营数据。”刘炳一说，财务数据中的收入、利润、亏损、平台上发生的交易量(gmv)等是比较重要的数据，“事实上，这些数据中最有说服力的是利润，那很多创业公司连利润都没有，此时就只能看gmv或者直接收入了。总结起来，这几个数据按照重要性排序是利润、收入、gmv。”

除了财务数据，运营数据也很重要。但是各个领域注重的数据不同，一般而言出行领域注重频次，社交领域注重用户数量和用户活跃度等。

融资需求。

商业计划书的最后一个部分往往就是融资需求，公司需要多少融资，创业者打算出让多少比例的股份，这是两个需要考虑的问题，创业者应该根据公司未来一两年的发展需求来预估所需的资金，并尽量以最小的股权出让比例来获取。

接下来要回答投资人的另一个问题就是，这笔钱打算怎么用?这牵涉到一个很详细的财务计划。团队建设、研发投入、招聘人才后的人力成本、市场投放等项目大概需要多少钱，这只是一个预算，也没有投资人会对预算的数字非常较真，但是财务预算这件事情必须做。

同时融资需求条目中还需要说明这笔融资款大概使用的时间、当这个时间段过了后公司会达到一个什么样的阶段、获得什么样的业绩、预期下一轮可以给到投资人多少回报了。

所以每份商业计划书在写完了之后，还要根据每个机构和投资人的喜好各不相同，但侧重点、投递渠道，针对性地修改，这才是一份优秀商业计划书该有的样子，所以说这些都是很讲究的。

最后啰嗦一句，关于商业计划书ppt，有时可以多看看那些成功融资的商业计划书，然后理一理他们值得学习的阐述方式，将它活用在自己的商业计划书上，这样肯定使你原先的商业计划书如虎添翼。

**项目活动策划方案做篇十四**

中华民族五十六个民族，呈现“大杂居、小聚居”的形式，差异比较大，尤其是语言方面，所以我们主张构建和谐的语言生活，就是以普通话为主导，同时允许各地方言，以多样化的形式存在，给来之各地同学提供展示自我，展示家乡方言的机会，扩展各地风俗人情的了解，增加生活乐趣，同时也更好的学习各种方言，加强沟通，增进同学之间的交流合作，特举办纺织系第二届魅力方言大比拼。

一、活动主题:魅力方言，风采展示。

二、活动时间:20xx年11月13日晚。

三、活动地点:教e303。

四、活动对象:20xx级所有同学。

五、活动形式:。

1、比赛以个人或组合形式参赛，表现方言形式不限，如:以方言为主的歌曲、小品、相声、朗诵等运用到节目均可，有创新形式更好。

2、限时3-5分钟（不包括自我介绍）。

3、评委可根据参赛人员表演的节目，表演的特色和形式以及参赛人员的外观气质等进行综合评分，以十分制为标准。

4、参赛人员在结束时用普通话简介其作品内容。

六、活动计划和安排:。

1、报名方式:在各班学习委员处报名，注明参赛人员的姓名、班级、联系方式。

2、报名截止日期:20xx年11月10日（联系人:峰）

3、奖项:一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名。

纺织系团总支学生会。

**项目活动策划方案做篇十五**

1、公司自身条件分析、公司概况、市场优势,建设网站的能力（费用、技术、人力等）。

2、相关行业的市场是怎样的,市场有什么样的特点。

3、市场主要竞争者分析。

4、市场前景分析。

二、建设网站目的及功能定位。

1、明确建设网站的目的,确定网站的功能,确定网站规模、投入费用。

2、根据网站功能，确定网站应达到的目的作用。

三、网站技术解决方案。

根据网站的功能确定网站技术解决方案。

1、采用自建服务器，还是租用虚拟主机。

2、选择操作系统,分析投入成本、功能、开发、稳定性和安全性等。

3、网站安全性措施，防黑、防病毒方案。

4、相关程序开发。

四、网站内容规划。

1、根据网站的目的和功能规划网站内容，一般企业网站应包括：公司简介、产品介绍、服务内容、价格信息、联系方式、网上定单等基本内容。

2、电子商务类网站要提供会员注册、具体的商品服务信息、信息搜索查询、定单确认、付款、个人信息保密措施、相关帮助等。

3、假如网站栏目比较多，则考虑采用网站编程专人负责相关内容、注重：网站内容是网站吸引浏览者最重要的因素，无内容或不实用的信息不会吸引匆匆浏览的访客。可事先对人们希望阅读的信息进行调查，并在网站发布后调查人们对网站内容的满足度，以及时调整网站内容。

五、网页设计。

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计一般要与企业整体形象一致，要符合ci规范。要注重网页色彩、图片的应用及版面规划，保持网页的整体一致性。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度、阅读习惯等。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

六、网站维护。

1、服务器及相关软硬件的维护，对可能出虚拟主机现的问题进行评估，制定响应时间。

2、数据库维护，有效地利用数据是网站维护的重要内容，因此数据库的维护要受到重视。

3、内容的更新、调整等。

4、制定相关网站维护的规定，将网站维护制度化、规范化。

七、网站测试。

网站发布前要进行细致周密的测试，以保证正常浏览和使用。主要测试内容：

1、服务器稳定性、安全性。

2、程序及数据库测试。

3、网页兼容性测试，如浏览器、显示器。

4、根据需要的其他测试。

八、网站发布与推广。

1、网站测试后进行发布的公关，广告活动。

2、搜索引掣登记等。

九、网站建设日程安排。

十、项目小结。

这次的实训是有关项目规划的,在此之前从来没有接触过,虽然老师上课时也有讲过,但等到自己要做时却手忙脚乱了,不知从何起,所以参考了某些文章,但对于自己还是有所启发的。

一些以前没注意到的细节会突然发现,原来是这样子的心里偶尔窃喜。

一个网站的建设是很不容易的,里面错综复杂,不是一朝一夕就可以完成的,期间也会遇到很多意想不到的困难虚拟主机但只要团队同心协力,相信成功会属于自己。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找