# 2024年策划书word(15篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-10

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。策划书word篇一二、策...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**策划书word篇一**

二、策划思路：真爱此次社区消夏大型文化晚会通过对“真爱文化”的深层次宣扬，动员社会大众一起来关注我们共同的精神家园——真爱绿色娱乐家园，呼吁人们捍卫真爱，抢救真爱，回归真爱，追求真爱，将真爱文化上升为一种社会热点话题，倡导家庭娱乐新时尚，为真爱的文化营销注入新鲜的血液，以此为制造新闻话题的契机，进而挖掘潜在的客源。这是我们的整体策划思路。

三活动主题:营造和谐社会的新娱乐方式——真爱量贩式ktv

家庭娱乐新干线——真爱量贩式ktv

四、活动对象：社区群众和到社区消夏的人。

五、活动时间：xx年7月17日晚8：30—10：00。

六、地点：人和社区。

七、创意：营造我们共有的精神社区——真爱绿色娱乐家园。

八、媒体：《北方新报》

九、可行性分析：

(1)引入了家庭消费的新概念。

(2)创建和谐社会从家庭开始，家庭作为社会的新单元，它是我们这次进社区宣传的重点，标志着真爱绿色娱乐家园进入了家庭。

(3)盲目跟随价格战导致品牌美誉度的下降，造成财务的危机，通过举办这种公益性的活动提升真爱的品位。

(4)“在营销等于传播的时代里，利用人流最集中的场所进行传播是挖取潜在客源的有利武器。”“轻轻松松的传播最易为消费者所接受。”

举办真爱广场消夏文艺晚会的目的就是轻轻松松的传播我们的“真爱文化”。

场面异常宏大，最易产生轰动效应，在此间隙组织人员发放宣传单开发真爱的潜在客源，吸引新客源，是一个非常好的时机。

(5)本次社区消夏文艺晚会作为昭君文化节的一部分受到政府的高度重视，社会各界人士翘首以待，盛况空前。

十、活动内容：

1、背景：公司标志(电子版)，文字。

2、邀请名单(10位)

3、相关软文(至少6个)，用于晚会串场，用于媒体软文2—3个。(附后)

十一、现场互动活动，发放宣传券。

十二、邀请函格式：为了答谢老顾客的厚爱，我们特在人和小区举办精品荟萃的文艺晚会有真爱酒水招待。

十三、主持人相关串联内容(附后)。

十四、报纸宣传文案(附后)。

操作说明：

1真爱分公司邀请老顾客15人到场。

2、真爱分公司安排4名服务生到晚会现场，要求形象好气质佳，礼貌大方，代表真爱形象。

3、采购部负责提前准备好晚会现场制作果盘用的水果和饮料和矿泉水，详细统计数量，做到准备充分，并合理计算成本费用。做好活动所需物品的保障。

4、果盘、爆米花现场做，分公司安排制作人员到场，保证所需制作设备正常运转，保证果盘的质量、口感优良。

5、将印有真爱标志的烟灰缸、打火机摆在晚会前台桌子上。

6、场地搭台有由新思路文化传播公司提供。

7、需要桌子、凳子各10张。

8、桌子上根据人数摆放饮料，保证每人一瓶。饮料一瓶、矿泉水一瓶。

9、由服务生托盘，看人给上盘。

10准备纸质垃圾桶2—3个，上面标有：“真爱绿色娱乐家园垃圾回收桶”和“真爱提醒您，营造绿色家园，从我身边做起，请将垃圾放入您身边的垃圾桶”字样，由策划部设计制作。

11主持人邀请现场几名观众上场，做一个游戏，游戏规则为，在地上放几堆垃圾，每堆垃圾旁放置一个垃圾桶，每堆垃圾数量相等，让几位现场观众依游戏规则进行比赛，按照谁先把身边的垃圾往垃圾桶放完为评分标准。主持人现场宣布冠军、亚军、季军，发给小礼品。

12策划部安排2个节目，一个节目为烘托活动主题的诗歌朗诵，令一个节目为游戏，由策划部全体人员表演。

13财务部负责活动所需物品的成本统计工作。做到细致入微。

14总公司办公室抽调2人到现场负责后勤保障工作

**策划书word篇二**

一、指导思想

20\_\_年\_\_区\_\_街道办事处元宵节文娱活动以“富民强区建和谐，万众欢腾闹元宵”为主题。通过开展形式多样、内容丰富、寓教于乐、群众喜闻乐见的阵地文娱活动和大型文化活动，丰富和活跃广大市民节日文化生活，打造节庆文化品牌，集中展示多姿多彩的传统民间艺术和近年来我区文化建设的丰硕成果。激发广大居民群众热爱\_\_、建设\_\_的热情，为街道各项事业又好又快发展，营造积极向上的文化氛围。

二、活动安排

根据\_\_区委、政府、区文化局的安排部署要求，\_\_街道办事处组织两支60人秧歌队、一支舞狮队及独唱、对唱、舞蹈、小品等节目。

1、活动时间：

正月十四上午9：30-11：30组织舞狮、健身操和两支秧歌队表演，同时进行政策宣传。

正月十四下午3：00-4：30组织舞狮、小品和两支秧歌队杂耍表演，同时进行政策宣传。

正月十五上午9：30-11：30组织游艺活动，带动居民广泛参与互动。同时进行舞狮、秧歌表演及政策性宣传。

正月十五下午3：00-4：30组织综合性文艺表演。

2、活动地点：

气象公园万家惠农贸市场门前

3、活动内容：

秧歌杂耍表演、舞狮表演、舞蹈、独唱、对唱、小品、游艺活动、有奖猜谜、政策宣传。

每个社区至少准备两个文艺节目,(独唱、对唱、舞蹈、小品、器乐)形式不限，组织干部和帮扶联系的辖区各企事业单位，制作一组特色彩灯，突出喜庆、祥和的节日氛围。彩灯造型要工艺性与观赏性于一体，体现农历虎年特色与民间传统文化特色，反映本单位、本部门基本职能和工作成绩。

四、大型文化活动

配合宣传部和文化局组织辖区居民和企事业单位积极参与各类大型文化活动，丰富广大市民的节日文化生活。

五、“六个一万”系列活动

(一)万条迎春灯谜会

1、活动时间：正月十二至十五

2、活动地点：青铜文化广场;

3、活动内容：设置10000条迎春灯谜，将传统的有奖猜谜以赏月观灯的形式，融入各个灯艺中，既能观灯，又能猜谜。

(二)“万人吃元宵”活动

1、活动时间：正月十五;

2、活动地点：铁西新区科技街(青铜文化广场和铁西公园之间的街道)

3、活动内容：组织辖区居民和企事业单位参加“万人吃元宵”活动。

(三)万人扑克大赛

1、活动时间：从正月初八开始，组织举办万人扑克大赛。

2、活动要求：各社区组织扑克大赛，正月初十将参赛名单上报文化站。

(四)万件礼品赠送活动

1、活动时间：正月十四、十五;

2、活动地点：鄂尔多斯广场、铁西广场;

参加由\_\_区委宣传部、文化局主办的元宵文化节万件礼品赠送活动。

(五)为确保活动有序开展，特成立七个领导小组，具体成员如下：

1、督查组：

组 长：温义忠

副组长：倪世忠、李 茜

成 员：张占文、王为成、任永莉、庞静、王国华

高 崎、郭宝霞、李慧、牛美莲、秦帆

2、演出组：

组长：倪世忠

成员：牛美莲、郭美玲

工作职责：负责秧歌、舞狮、舞台节目等表演

3、阵地活动组：

组长：倪世忠

成员：刘瑞、秦帆、杨菊帆、杨青、杨芳、郝伊宁、折丽、郭宏利、田海东、蔺守军、孟建忠、邱香、史俊梅、李艳萍、牛美莲、郭美林、王军、阿尔色愣、贺瑞、李忠强

工作职责：秦帆、杨菊帆负责猜谜活动，刘瑞、王军、阿尔色愣、负责组织游艺活动

4、宣传报道组：

组长：郭宝霞

成员：刘瑞、高海龙

工作职责：高海龙负责照相，刘瑞负责摄像，

5、舞台组

组长：倪世忠

成员：王润喜、郝伊宁

工作职责：负责联系万家惠布置舞台

6、电工组

组长：倪世忠

成员：王为成、李忠强、呼乐

工作职责：负责演出期间电力畅通

7、安全保卫组

组长：倪世忠

成员：王国华、高琦

工作职责：负责演出期间的安全工作

主题词：20\_\_年 元宵节 文化活动 方案

抄送：\_\_区文化局

**策划书word篇三**

“我的wcg，挑战无处不在”—师范大学首届电子竞技大赛活动策划方案

项目名称: “我的wcg，挑战无处不在”

——师范大学首届电子竞技大赛

起止时间：201x年3月至6月

实施单位：师范大学学生社团联合会

支持媒体：xx日报 ……

一、 背景及现状

在计算机技术高速发展并日益成熟的今天，计算机模拟游戏已逐渐融为大众体育的一部分，而电子竞技作为一项新兴的体育赛事更是在国际上崭露头角：它既是信息技术与体育活动的完美融合——将竞技活动从线下扩展到了线上、从现实世界延伸到了虚拟世界：又集知识性、娱乐性、教育性于一体，是一项拉近同学之间距离的精彩赛事。在人才济济的师范大学中，必有众多的电子竞技高手蓄势待发，为此，校学生社团联合会开通了这个平台，让众多玩家论剑师大。

二、 目标人群

师范大学全体在校学生

三、 项目目的

繁荣校园文化，活跃校园气氛，丰富同学们的课余文化生活，倡导积极向上与顽强拼搏的精神;在促进校园电子竞技的发展的同时提高同学们的计算机水平。

四、 项目策略

1利用海报、网站等形式对本次大赛进行前期宣传，在全校形成一定的影响力，吸引广大游戏爱好者踊跃参与，争取最广大的参与面。

2 邀请校电台对此次活动进行报道，扩大该项赛事的影响力。

五、 项目主体

分项目初赛：精选3项游戏作为本次大赛比赛项目，采取学院内部竞争名额制。

分项目全能决赛：各项目角逐出前三名后，在这各项目的前三名中进行三项目综合的全能赛，从而决出全能王。

六、 项目评估

在该项目的计划、准备、执行过程中，对该项目进行充分的评估，具体涉及项目准备工作、组织进展、受众群体、报道情况及社会影响力等方面。

七、 项目经费预算

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

**策划书word篇四**

一、加盟条件：

1、在当地具有独立法人资格，具有一定的市场开拓与管理能力;

2、具有一定的经济实力、销售网络、服务能力、营销理念、重商业信誉;

3、首期提货要求

说明：1、为了确保产品在区域市场能够尽快上市，经销商在《授权经销合同》签订后的一周内，必须交纳合同履行担保金3-5万(在首批进货时返还)

2、市场可行性调研结束后，经销商必须立即首批货款汇至我方指定账户。

二、管理模式

1、公司直接对总经销进行管理，并协助总经销商开发分销商。

2、公司对经销商的开发可采取“区域分品种独家经销制”，即公司对经销双方商定品种的经销商在约定区域和渠道内只发展一名。

3、公司将协助区域总经销商开拓市场：在总经销商的经营区域，派驻业务代表，协助经销商开拓市场。

4、区域总经销必须在其所在区域深度开发市场，使经销产品基本覆盖应进入的零售终端，公司将协助区域总经销商对分销商及零售终端进行培训管理。

三、广告支持

1、公司给予区域总经销充分的电视、户外、交通等媒体的广告支持，根据媒体的渗透率分析，预算投入比分配为5：3：2，即5%投电视、3%投户外、2%投交通。全方位提升经销商在当地的知名度与形象。

2、以终端生动化展示( pop海报、x展架等)，为主要推广手段，辅以电视广告，节假日免费品尝，完成【君龙葡萄酒】文化的深度传播。

四、促销政策

1、逢重大节日，根据市场情况，公司对各级经销商举行有利于销售的促销活动;

2、经销商可主动拿出促销活动方案向公司申请，经公司批准后可实施，并由公司和经销商按比例共同承担活动费用。

五、价格操作：

1、各地经销商进货价格为统一到底价;

2、对分销价格实行建议价，但经销商可根据实际情况适当调整。

六、奖励制度

经销商销售管理奖励政策由公司有关管理部门评审，于年终公布并兑现奖励。其中特别优秀者还将获得由公司奖励的港澳免费游或其它的惊喜奖励。

七、经销商返利政策：

1、无论经销商级别，严格按照公司统一制定的返利体系执行。

2、首批提货配发相应品种的5%酒作为品尝酒。

3、完成年度销售任务(以现金到帐为准)，高档产品按照 5%的返利，中档产品按照 3%的返利，低档产品按照 1%的返利在第二个销售年度的第一个月以现金的形式返还;

八、其他事项

1、经销商在经营过程中，发现某些产品确实不适合当地销售的，包装完好并未拆封的产品，可退回公司，调换等值的适销产品。

2、经销商在合同未到期而终止合同，公司按原价收回包装完好并未拆封的所有本公司产品，同时收回所有奖励，退货产生费用由经销商负责。

3、我们将根据加盟商的业务需要为加盟商委派专职业务经理，协助加盟商开拓批发业务和针对企事业单位的特色团购业务。我们将定期对加盟商的业务经理进行业务知识培训。确保批发业务和特色团购业务能够顺利开展。(人数根据加盟商的销量情况确定)并承担业务经理的人员工资。

**策划书word篇五**

按照惯例，人力资源协会在每年的秋季组织一次秋游活动，是新成员大会之后的又一次协会集体活动，旨在让广大会员相互熟悉，更好地融入协会。

充实会员周末生活，让会员感受协会氛围，会员之间相互认识了解，加深交流，更好地融入协会，增强协会凝聚力。

20xx年10月25日。

人力资源协会。

人力资源协会全体会员。

协会计划于20xx年10月25日举行协会内部秋游活动。考虑到会员们兴趣情况，协会提供五个项目，会员可任选其一，汇总后所选人数最多的项目确定为最终出游项目(协会统一)。

项目：1.草帮水库野炊;2.游清沙湾;3爬清源山;4.游西湖公园、闽台园5.游乐园。

草帮水库野炊

10月25日上午7：30分清真餐厅门口集合

草帮水库

a步行至水库b选野炊地点c野炊准备工作(分组野炊)d观光e野炊午饭f游戏g自由活动h返校

分组野炊(每组6人)

可自带野炊食物

午餐费用5元/人。

游西湖公园、闽台园

公交车费2.5/人，总共三趟7.5元/人，午餐5元/人，总计15元/人。

游乐园

游乐场内娱乐消费各自承担。

1.清沙湾：每位出游会员交费用50元/人，多退少补。

2.其它四项费用均会员自理，不必交费。

1.会员选择项目，周四前报至各自各部长处。

2.各部长将统计结果报会长，确定出游项目，并迅速通知各会员。

3.会长负责组织调配人员安排活动，去清沙湾需联系包车。

此次活动实惠安全，很有实际意义。对会员来说，经历了一次协会秋游，得到放松与锻炼;对协会来说，有利于协会对会员的了解及培养，彰显协会活力。

**策划书word篇六**

活动宣传媒体：

1、报纸广告：《xx晚报》、《今周》

2、短信群发

报纸广告投放时间与数量：9月11日《xx晚报》一个整版

9月12日《今周》一个整版;9月19日《xx晚报》一个整版;9月26日《今周》一个整版;9月30日《xx晚报》一个整版

短信群发目标人群：1、大秦华府意向客户;2、三区市民

短信群发时间与数量：9月12日、9月19日、9月30日群发三次，每次20万条

销售现场：利用大型条幅与彩虹门进行宣传

以举办“回馈业主，服务业主”为名的公开活动，同时，带出一些较有影响力的歌舞、文艺表演活动，期望“充分利用现有的业主资源、以旧带新”，再推出在价格、赠送等方面较具吸引力的信息，吸引购房。策略建议

1、以“让世界充满活力——迎国庆系列活动”为题材，以旧业主活动的人气，带动新买家的购房优惠促销活动。2、系列活动的策略及简要计划：

\*计划在10月1日这一天，邀请金丰花园的所有业主及其亲友，活力康城的目标客户，凭事先发出的邀谓票，参加在金丰花园现场举办的“让世界充满活力”活动。

操作计划：

○1、9月25日前，向业主赠送活力康城国庆活动邀请票，计划每户4张

○2、在9月28日前，向部份目标准买家，赠送活动邀请票

\*连贯性促销优惠计划

◎从9月20至9月30日，前十名购房新业主，可获赠惊喜八五折优惠

◎10月1日至10月7日，前十名购房新业主，可获赠惊喜九折优惠

◎10月8日至10月31日，由金丰业主推荐成功的前十名购房新业主，新业主获赠价值2万元的豪华厨、卫装修(或额外九七折购房优惠)，旧业主获赠“免全年物业管理费”\*10月1日至10月3日“让世界充满活力”活动的主要内容：十月一日

1、澳大利亚著名乐团表演

2、“让世界充满活力”活力康城内部认购及国庆系列活动开幕式

3、《经济半小时》女主播沈冰小姐与观众面对面

4、活力健身操表演

5、活力幸运大抽奖

6、智趣开心游戏

7、“活力在康城”前体育明星业主面对面

8、“你、我、活力康城”趣味三人篮球赛(小组

9、“精彩一刻”明星合影留念

房地产公司元旦活动策划书

一、市场分析

略

通过举办一次元旦文艺晚会，扩大影响，树立形象，宣传楼盘优势。利用进行元旦楼盘促销活动。并通过晚会加强业主与物业管理公司的交流，沟通，建立一个完善，和睦，祥和的全国示范小区.—

二、宣传活动

鉴于本次活动范围涉及一二期工程的新老业主,，涵盖了小区所有工作人员，故前期宣传组织工作尤为重要。

1. 在小区设立宣传栏,在宣传栏内张贴宣传画及海报

2. 在合适的地点设置展牌

3. 在小区主要干道悬挂条幅

4. 在超市街道派发传单.

5. 在internet上进行宣传

三、活动筹备

晚会将以“家园 。交流”这一特殊层次的思维理念为主题。通过活动展现风格，加强一期工程、二期工程的居民之间的交流，和物业部门与业主之间的沟通。并溶亲情、友情、爱情于一体。

整台晚会将分三个部分：

1)美好家园：用歌舞或带有浓厚亲情友情色彩的节目展现充满生机与活力的美丽的南方家园、美丽的园林小区，还可配以带有浓郁的民族风情，展示昂扬向上、蓬勃发展的全国示范小区――。

2)阳光旋律：用多种体裁、多种文艺形式反映全国示范单位的小区人民青春活泼、开拓创新、昂扬向上，奋发有为的新面貌。

3)歌唱未来：歌唱祖国、家园、寄语美好的未来，憧憬灿烂的明天，可考虑采用美声、民族唱法、大气磅礴的舞蹈，或其它形式，内容恢弘，壮阔，使整台节目的思想内容得到延续和升华。

本次活动的筹备小组：

器材组：

机动组：【负责各种器材与晚会物品的搬运】

后勤组：【负责各种后勤事务和晚会的各种指引工作】

保卫组：【负责晚会的保卫工作】

策划组：【负责舞台设计】

表演组：【负责晚会的表演工作】杜京蔚(组长)组员详见节目表。

活动赞助商(由蔡土新负责跟进

本次活动由主办。由x公司赞助.

四、工作具体安排

一)、晚会场地安排

1) 晚会在x大礼堂举行。

2) 晚会12月31日晚上8：00准时举行。

3) 舞台布置由策划组进行指挥。由后勤组协助。在12月3日下午3：00前完成舞台布置。

4) 后台的的布置按表演组的要求由策划组指挥进行.

5) 器材组要求在12月31日下午5：00完成器材的安装与调校工作。

二)、晚会节目安排

1) 已经入选的节目于12月29号下午2：00到罗马广场进行彩排。

2) 各个节目的演员于12月31日下午6：00到管理处集中。领取节目表。

3) 6：30在后台进行化妆。

4) 8：00 开始表演。

5) 晚会时间8：00-11：00

6) 以上安排工作人员要在12月25日贴出通知.并将通知送到主要负责人手上.

三)、清理工作安排

本次活动的清理工作由后勤组与机械组共同合作完成。负责晚会所有器材的安置，舞台的拆迁。和会场垃圾的清理。

1、 器材一定要从哪里拿就放回哪里，并做好登记。

2、 舞台拆迁可回收的物品要进行归类。

五、文艺晚会

晚会主持人:

1、晚会开幕辞：(杨总经理宣读

2、晚会开始：主持人贺新春贺词，宣布晚会开始.

3、文艺汇演。

注：每3个节目穿插一次抽奖活动或小游戏。(购楼优惠百佳购物现金卡，小礼物

4、 闭幕辞。(何经理宣读

**策划书word篇七**

(一)总说明

1.项目名称：上海××厂与美国西高有限公司合资经营××产品的可行性研究报告。

2.项目主办单位：上海××厂，负责人厂长×××。

3.可行性研究技术负责人：总工程师×××。

4.可行性研究经济负责人：总会计师×××。

5.委托咨询单位：上海会计题事务所。上海××工业设计院。

6.本项目建议书业经上海市对外经济贸易委员会于××年×月×日以沪×字×号批准。

(二)中方合营者的基本情况

上海××厂是一个具有职工××人，以生产××产品为主的×型厂，行政上隶属上海市××工业局××公司;营业执照为××号;地址为上海市××路××号。电话××，电报挂号，电传××。

全厂占地××市亩，建筑面积×××平方米，共有××设备×××台，1983年底固定资产为××万元，定额流动资金为×××万元，完成总产值××万元，实现利润××万元。

全厂共有工程技术人员×××名，其中高级××× ，中级×××名。共有经济管理人员××名，其中高级××名，中级××名。

全厂共设××科，下属××车间。

(三)外方合营者的基本情况

美国西高股份有限公司创建于××年，共有职工××人。厂址在美国××州××市××号。电话×××，电传×××。营业执照××号。主要产品为×××，1983年产量为×××，占世界比重为×%，销售金额为××万美元，主要销售市场为××地区。母公司在美国××州××市，世界各地共有9个子公司，注册资本×××万美元，投资总额×××万美元。1983年资产为××万美元，负责××万美元，资本××万美元。

(四)筹办合资经营的理由与依据，合营方案总的分析与结论

我国海域辽阔，石油资源丰富，海上石油开发已列为国家重点发展项目之一。海上石油钻探主要设备是钻井平台，据了解每口井需要消耗性设备为50万美元。各种设备我国没有生产过，国家经委已决定由上海××厂生产，以适应石油生产的需要。国际上生产各种消耗性设备，基本上集中在美国5家大公司，其中西高股份有限公司的产品要占一半左右，技术、质量都是比较先进的。我国要填补这个空白，必须从国外引进技术，而美国西高公司是理想的合作伙伴，而且该公司与上海××厂过去已有交易，双方已有合作基础。

投资双方确定成立合营公司，注册资本为××万美元，其中中方占40%，外方占60%，双方均以现金投资(中方以人民币折成美元投资)，以合营公司名义购进国外设备。合营公司总投资额为××万美元，其中固定资产为××万美元，流动资金为××万美元。投资总额为注册资本外，不足之数向国内外银行贷款。合营期限为20xx年，公司地点设在中国上海市。

本合营方案在引进技术方面是先进的，是符合我国国情的，经济上是合理的，财务资金上是可行的，社会经济效益是良好的。

(五)市场

1.国内市场调查预测表，编制主要产品销售量分年预测表和主要产品销售金额分年预测表。预测依据市场商业信息与历史资料。以合资经济营制冷剂为例。根据轻、商两部1980年市场调查，我国家用电说箱城市普及率不到2%，与国外比较，差距很大。预计到20xx年，我国家用电冰箱城市普及率达到50%，所需要制冷剂的数量比现在增加7.4倍。年均增加速度为31%左右。如制冷剂按15%年增长率计算，每年需要量为6-7万吨。而我厂现有年生产量还不到此需要量1/10。由此可以断定，合营制冷剂，该产品的市场销售是没问题的。

2.国外市场调查预测表。同样编制上述两表，资料应由外方合营者提供。制表时须说明：(1)合营公司主要产品内外销比例;(2)外销是由外方合营者包销还是代销，外销价格如何确定;(3)外汇牌价可按贸易补贴价计算。外汇收入额应以外销产品的销售净额计算。

3.进入国际市场的设想措施。据外方合营者提供的信息得知，制冷剂外销主要是亚太地区。该地区年需要量为××万吨，但有15家厂商竞争，外方合营者占的比例为×%，预计合营企业生产的产品分年打入亚太地区的数量为××万吨。

(六)生产

1.产品生产能力的选定，编制主要产品生产能力分年选定表。产品生产能力选定的理由：以20xx年需要为目标，从1985年开始，××产品年递增率为×%。

在市场预测基础上，最低可供销售成品量是生产计划的依据，也是保持合营公司的最低水平，据此可测算出公司盈亏。但这个产量不代表公司的生产能力，生产能力是以设备、人员、物资三者的利用为条件，估计市场上升的变化，作出最高可供销售量，即公司的生产纲领。生产纲领一般按一班(8小时)编制。如市场销售量增加时，可采取措施增加部分设备，人员增为两班制，产量亦可相应增加。因此生产纲领是以市场销售为基础的，它包括三种计划：最低销售计划，最高销售计划，生产能力计划。可行性研究经济效益的分析以第一种为核算依据，以第二种为投资总额计算基础，以第三种为产销平衡的依据。

2.主要产品分年产销方案表。该表格为：

主要产品分年产销方案

产品名称 1985年 1985年 …… 20xx年 合计

××× 生产量

最高销售量

最低销售量

(七)原材料供应

1.主要原材料、动力、燃料供应计划表。其表头为：

主要原材料名称 1985年 1985年 …… 20xx年 供应来源 供应情况

2.主要原材料规格质量要求，例如甲醇(bg338-76);比重0.791-0.792，初馏点>0.764c，游离酸0.001%，水分<0.05%……

3.物资供应分年计划表(略)

(八)人员、工资预测表(略)

(九)厂址选择

合营公司地址设在×××，现有面积××m2，厂房建筑面积×××m2。选择理由：(1)地处上海近郊××中心，协作比较方便。(2)交通运输方便，厂内只要铺设铁路2公里，就可与铁路干线相连，通往全国;厂址邻近黄浦江，外运便利。(3)附近有热电厂，电力供应充沛。

(十)技术与设备

1.技术引进与选定的理由;2、技术转让的特点;3、支付技术转让费的条件;4、产品技术指标汇总表;5、技术转让及费用汇总表;6、引进设备清单(包括名称、主要规格、数量及从何国引进);7、设备价格选择的依据;8、固定资金计划，其中技术转让及费用汇总表的编制举例如下：

上海××厂与美国西高技术转让内容及费用表

合作产品：d×800×100

技术转让范围：

合同年限：从合同签约生效起20xx年

入门费总额：××万美元

合同生效支付：15%

资料提供完毕支付：65%

产品合格时支付：20%

提成年限：从合同生效日起20xx年

提成费：1%

提成费计算：按合作产品使用引进技术后的销售净额计算

专家派遣指导费：每人每天××美元，差旅费由合营企业负担技术人员培训费

……

(十一)生产组织、劳动定员

1.合营公司组织机构(略);

2.工时定额(分工种制定);

3.人员配备(略);

4.人员培训(国外培训计划每年为40人次，在前2-3年进行，共计80人次，平均每人按4个月计算;国内培训，主要采取短期训练方式。)

(十二)基本建设

已编制基本建设设计任务书，其中的征地、拆迁、安置、土地平整，以及修建内外的基础设施和配套的公共设施，均已取得了有关市政、规划部门的支持与同意。

(十三)横向配套

合营公司对下列内容均已作了安排：1、横向配套的质量、价格、供货等要求;2、主要原材料需要量及来源;3、横向国产率计划;4、横向配套件厂技术改造所需奖金。

(十四)环境保护

环境保护与筹办合营工作同步进行。在建设过程中，及时注意解决废水、废气、废渣问题，到建成时应达到我国有关环保规范要求。

(十五)投资估算与奖金筹措

1.投资估算。(1)固定资产投资，共计××万元人民币(合外汇人民币××万元)。(2)流动资金，按照流动资金周转天数估算，最高额为××万元，达到生产纲领年为××万元。项目总投资费用为××万元。可行性研究中采用的汇率除经说明者外均固定为1美元=2.1元人民币。

2.资金筹措。奖金主要来源有：(1)各方投入股金××万元;(2)长期银行借款××万元;(3)短期银行借款××万元;(4)合营公司内部积累××万元。

3.外汇平衡。〔按：合营企业在合营初期一般外汇支出较多，收入较少，必须落实解决差额的措施。因此编制详尽外汇收支平衡表常常是一个很重要的工作。外汇收支平衡表的内容包括收入与支出两大部分。其中收入部分包括中方投资、外方投资、产品返销、借入外汇、外汇存款利息、其他等合计;支出部分包括进口机器设备、合营公司工程设计费、进口零部件、偿还外汇借款和利息、许可证及咨询费、外籍职工薪金及费用，出国培训费、产品反销费用(包括运输费、保险费、交际费)、技术转让费、投资人分利、外汇投资还本提存、其他等合计。然后根据收入与支出的合计数分别计算出当年余缺和累计余缺。

对于外汇缺额问题，如果合营企业生产的产品，属于中国急需要进口的，以中国国内市场为其主要销售市场的，外汇不平衡由有关省、自治区、直辖市人民政府或国务院主管部门在留成外汇中调剂解决，不能解决的，由对外经济贸易部会同中华人民共和国国家计划委员会审批后纳入计划解决。

(十六)财务与经济分析

从产品成本、利润、资产负责等情况来分析，合营公司财务上的前景是乐观的，正常生产年度税后利润率为15%，平均每年可供分配利润额为注册资本的20%，通过采用投资加收期、投资利润率、净现值、内部盈利率、盈亏临界点等指标进行分析，合营公司的投资效益是理想的，投产后所获利润能达到公司的目标。

(十七)社会经济效益

〔按：社会经济效益的分析是为国家对该合营企业作出批准与否的宏观决策提供依据。对目前可能提供的数据和可以有根据地进行预测的数据进行定量分析，对目前无法提供的或无法测定的数据进行定性分析。〕

(十八)项目实施计划与进度要求

1.签订合同、章程、协议，协商董事会名单以及报批的计划进度;

2.厂内外工程计划进度;

3.引进技术、进口设备的计划进度;

4.试生产和正式投产的计划进度。(均略)

**策划书word篇八**

本次活动以“弘扬志愿者精神，为社区服务事业贡献一份力量”为主题，践行青年志愿者精神，走进龚家湾社区，并为社区提供志愿者服务。

为建立和完善社会服务体系、社会保障体系，和谐校园和和谐社会做出贡献弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿服务精神，以“爱心献社会，真情暖人心”为行动口号，以“志愿服务活动基地化、社会化、项目化、专业化、长期化发展，立足校园，服务社区，面向社会”为发展思路，兰州理工大学技术工程学院青年志愿者协会特此发出倡议和策划走进龚家湾社区，服务社区。

1.走进龚家湾社区以长期的志愿服务，在不久的几年在社区建立“兰州理工大学技术工程学院青年志愿者服务站”，通过长期的努力和实践，来形成学校领导重视、各部门支持、学生积极参与的良好氛围，为构建和谐社会奉献我们的力量。

2.培养大学生的实践能力，吃苦耐劳，团结合作的精神，锻炼出有责任感，有道德的青年志愿者，以便更容易适应社会发展需求;

兰州理工大学技术工程学院社团联合会

承办单位：兰州理工大学技术工程学院青年志愿者协会

1.开幕时间：20xx年5月中旬

2.服务时间：会员课余或闲余时间

兰州市七里河区龚家湾街道办事处辖区

1.社区服务站参与者

(1)街道敬老院住院老人，及社区孤老和残疾老人

(2)单亲家庭青少年和家长

(3)精神病康复者及其家庭的照顾者

(4)青年志愿者

2.服务目标

(1)倡导社区对老人家特别是孤老、残疾老人的关怀，提高孤老、残疾老人的生活质量;

(2)提升单亲家庭青少年、精神病康复者、为老人服务志愿者的志愿服务精神及社区参与意识，提高他们社会交往的自信心和能力;

(3)使单亲家庭青少年、精神病康复者、为老人服务志愿者等群体更好地融入社会，锻炼和发展自我，树立或巩固健康的生活态度。

我协会主要承担龚家湾街道办事处辖区内个人、单元、社区的力所能及的志愿服务活动，包括为社区内老弱病残的同志给予帮助、为中小学生给予心理和学习上的帮助(义务家教)等。由街道办事处提供服务内容，我协会作出详细的计划并上报团委，经上级同意后再与街道办事处有关部门商讨活动步骤或方案。最后组织活动。

(一)街道宣传

前期准备:

(1)组织部申请六套桌椅，六张展板，活动前期组织志愿者入伍选定;

(2)外联部切实做好与社区居委会的联系工作，保证街道宣传资料的获取与服务对象的选定;

(3)宣传部准备一条横幅、一张倡议书、一张活动简介及四张海报，内容为：弘扬志愿者精神，为社区服务事业贡献一份力量;

(4)策划部撰写好活动具体策划与活动问卷调查;

活动中期安排：

(1)组织部做好桌椅的摆放工作，志愿者分队人员确立及组织安排;

(2)宣传部切实做好横幅的悬挂、展板的摆放，以及活动中的讲解;

(3)策划部做好问卷调查的记录及回收;(问卷调查表见附表1-1)

4.秘书处切实做好服务对象信息资料的记录以及新闻稿的撰写;

5.外联部准备好相机，做好采相工作;

6.实践部负责活动宣传资料的的发放及回收(宣传资料见附表1-2)

(二)社区服务

1.组织部安排走进社区服务社区的志愿者队伍集合到社区居委会，统一服从指挥;

2.外联部提前与社区居委会取得联系，安排好“走进社区”工作进程;

3.秘书处做好服务对象家庭信息资料与人员定点安排及记录;

4.宣传部定点进行宣传资料的发放，配合实践部、策划部进行各项服务活动。

5.务对象确立之后，由社区工作者指挥，院青协带头，组织各系分会搞一次社区卫生清扫活动，然后进行服务活动，充分体现我志愿者无私奉献的志愿精神。以此让社会人士了解和认识青年志愿者协会。为后期工作开个好头。

(三)活动科目

1.生活服务：

1.我协会每一个月对社区内的卫生彻底清理一次，各分会负责各自的区域;

2.对生活上需要照顾的人士给予帮助。特别是孤老和残疾老人以及单亲家庭，不定时的对其房间卫生进行清理。

2.义务家教：

需要学习和心理上辅导的社区中小幼学生给予帮助。做到一对一，定时定点辅导。

3.电子信息：(电气分会与机电分会负责)

1.系统重装，简单讲解各个系统的应用。

2.计算机杀毒，简单讲解病毒的种类及预防。

3.简单网页制作，如何上传资料。

4.讲解电脑实用知识。

5.家电维修。

1.会员不得私自行动，行动前要告知学校和街道办事处有关领导;

2.活动前街道办事处有关部门要告知一些关于个人、单元、社区的基本情况，以确保我会员的安全;

3.我会员必须保证不泄露个人、单元、社区的基本情况，不能制造坏人搞破坏的机会;

4.义务家教员坚决不能收取报酬，不得做有损我协会或学院名誉的事;

5.义务家教员必须认真负责，正确引导小朋友。

桌椅、展板(各六张)横幅学院院旗、门旗

青年志愿者旗帜、帽子、绶带旗杆(四根)

横幅一条(15米×4元)60元

优秀实践青年志愿者证书10个(向团委申请)

**策划书word篇九**

一.活动主题：

关键词：狂欢、青春、激情、梦想、未来

二.活动目的：

1.进一步加强同学之间的协作能力，促进班级同学之间学习、生活的交流，增进同学、老师之间情谊，展现学生风采。

2.丰富同学们的校园文化生活。

3.发掘优秀文艺人才，使之得到更好的培养和锻炼

4.为进一年来表现突出的同学进行颁奖

四.活动地点：

五.活动策划主办单位：学生会、校团委

六、晚会各个环节安排

宣传和扩大影响力：由宣传部负责出海报，条幅。其中海报于演出前三天贴于校内、外等人流量较多的地方;条幅悬挂于教学楼前。其中张贴和悬挂工作由办公室和宣传部负责。另外，文艺部干事必须定时地检查海报有否被撕毁，若被撕毁应及时补贴。在晚会的前一周，制作好节目单。节目单派发给到场嘉宾。由宣传部负责写稿，以便登于各大报刊中。选派人员负责晚会现场的摄影工作(主要控制当晚拍摄的内容、方式，晚会现场的整个过程不漏拍，拍摄角度多样)。

礼仪小姐训练与安排：由女生部负责训练礼仪小姐，并负责准备绶带。礼仪小姐安排在门口负责迎接嘉宾老师，并带领他们入席。

选择主持人：主持人数量在4个左右，其中有一名新生。由同学或老师推荐和选节目时候的观察，择优选拔气质佳表达能力、组织能力应变能力和责任心强的学生。组成风格和组成方式不限。主持人用语必须经过审查。

晚会结束后礼堂的打扫负责人：所有学生会成员。

注：由晚会策划小组负责对各个部门及节目彩排的监督、协调和落实。负责整场晚会现场人员的安排各项事宜的分工，协调各部门的工作，解决突发事件。

七、迎新晚会节目流程与形式

(此为简单流程，详细流程待第一次预选结束后及时附上)

(一)学风建设启动仪式

1.开场前循环播放学风建设学生会活动纪念视频

2.启动仪式

(1)主持到位，宣布仪式开始，介绍到场嘉宾，领导

(2)领导上台，启动学风建设活动

(3)领导讲话

(4)品学兼优学生代表讲话

(5)主持宣布启动仪式成功

(二)迎新联欢晚会

1、开场倒计时，开场演出

2、老师讲话，宣布迎新晚会开始

3、文艺演出

4、闭幕

**策划书word篇十**

一、促销主题：品一段历史佳话 亿一颗风味美粽

二、促销目的：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：5月11日——6月11日

四、促销商品：主要商品成品粽.速冻粽子.及绿豆糕.熟食、海鲜等;

五、促销内容：

(一)价格促销：对一些成品粽.速冻粽子.及绿豆糕.熟食、海鲜等进行特价活动(6月1日——11日)

具体品项：

(二)娱乐促销：

1)包粽子比赛

游戏规则——3人/组;限时5分钟，以包粽子多者为胜;

胜者奖其所包粽子的全数;

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

(三)免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五)卖场陈列与布置：

场内：

1)店面入口处，八至十个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的头，八至十个堆头为龙舟的身;

陈列商品：绿豆糕、成品棕、礼品棕

时间： 6月3日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2)冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4)冻柜周围张贴标识

时间：5月11日---6月11日

负责人;生鲜部、营销策划部

场外：

1)店门装饰拱门、以绿色竹子做背景书写对联：品一段历史佳话 亿一颗风味美粽 ，横批：来家世界，思故乡情

2)店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

**策划书word篇十一**

前言

经过上届医学院学生会的辛勤打造，医学院的医学节已经成为交大校园内的一项着名品牌活动。医者仁心，医学院素来以恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，全面发展著称。路漫漫，其修远兮,吾将上下而求索。在祖国腾飞，民族复兴的伟大年代里，我们已经踏上了全新的生活道路。在这条道路上坚定不移的前进，我们将成为21世纪人类健康的保卫者和生命科学的开拓者。所以在这条道路上我们要不断的充实自己，完善自己。也因此，医学院在本次医学节里为我们医学院的同学提供了一次相互学习交流的机会。

活动目的

旨在使医学生从进学起，即能够对医学领域，健康与医学等相关知识有初步的了解，从而树立远大的志向，勤奋学习，发奋图强，努力把自己培养成为人民所需要的医学人才。同时丰富校园文化生活，给广大同学们提供展现自我的空间，在活动中展示医学院学生风采，发扬独特的医学生文化。策划方案

活动内容

1、秀出你我他医学节开幕式

时间：11月7日

地点：逸夫楼200

承办：人资中心

协办：外联部

负责：

2、营养知识讲座及知识竞赛

时间：11月8日

地点：d500

承办：学术中心

协办：事务部

负责：

3、艾滋病主题宣传活动

时间：11月9日

地点：文选医学楼报告厅

承办：学习部

协办：外联部

负责：

4、医学节之水果拼盘大赛

时间：11月10日

地点：东区大转盘

承办：文体部

协办：外联部

负责：

5、第二届心随声动，康伴歌声卡拉ok大赛

时间：20xx年11月14日，11月17日

地点：光彪楼博雅厅

承办：文体部

协办：外联部

负责：

6、我的logo我作主之医学院学生会logo设计大赛

时间：截止11月17日

地点：

承办：宣传中心

协办：办公室事务部

负责：

7、红色记忆系列思想政治教育活动策划书网策划书

时间：

地点：文选医学楼报告厅

承办：组织部

协办：外联部

负责：

日程安排

职员安排

经费预算

未调查研究。内容来自

应急预案

观看有关亚健康的科普片，或者新闻访谈实录等。材料由综合办的同学收集。

重点备忘审核批准

相关部分意见：

主席团意见：

分管老师意见：医学营养知识讲座及知识竞赛策划书活动内容

1、各部分宣传工作及预备事务到位内容来自策划书网

2、请医学院营养学专业的专家或教授为全体医学院学生讲课。

3、讲座结束后以专业为单位举行营养知识大赛

4、颁奖

日程安排时间任务负责人备注11月1——8日宣传工作宣传中心11月1日(周三)联系主讲老师及颁奖嘉宾联络中心11月2日(周四)预定场地(d500)联络中心题目初审学术中心11月3日(周五)确定主持人(男女)及司仪人资中心11月4、5日(周末)预备奖品联络中心11月6日(周一)各班组织参赛队伍办公室事务部敲定主持稿文体中心敲定题目学术中心11月8日(周三)讲座司仪联络中心布置会场办公室事务部讲座知识竞赛司仪联络中心嘉宾及参赛队伍进场办公室事务部竞赛评分及嘉宾发言颁奖结束后整理场地办公室事务部内容来自策划书网

重点备忘

1.预备后补主持人

2.抽调两名同学专门负责紧急事件

前期宣传

1、横幅：

内容：医学节隆重推出――医学知识竞赛20xx.11.

d500;署名：上海交通大学医学院

张贴地点：隧道，东区大转盘等显眼地

2、宣传单：

张贴于医学生寝室楼下。

材料及物品预备

1、材料：

横幅、宣传单、邀请函、比赛试题库

2、物品：

奖品(设立一、二、三等奖各一，其余为参与奖)策划方案

经费预算

横幅：80元

传单：10元艾滋病主题宣传活动策划书

**策划书word篇十二**

为了促进我校实施素质教育的进一步发展，活跃我校校园艺术氛围，彰显学生积极向上的精神风貌，丰富活跃第二课堂，切实提高学生的合唱艺术水平，推动我校学生合唱艺术的发展，从而提高学生的艺术修养和审美情趣。学校特举办庆祝元旦暨“唱响校园”合唱比赛活动。

1--6年级各班四、比赛形式和参赛人数：本次大赛采取团体比赛形式，但表演形式不限。以班级为单位，主要参赛人数在班级总人数的班级合唱比赛策划书以上。

检阅曲目：《校歌》(年级段检阅)比赛曲目：半自选曲目(音乐教科书任选一曲)和自选曲目一首(内容应健康向上)。

1、比赛动员：11月4日开全体教师会议，以此对全校进行宣传，具体的工作全面展开。

2、11月4日-14日为选曲报名时间。各班确定参赛曲目，并将参赛曲目上报到政教处。

3、比赛进度：分低、中、高三段进行比赛。

(1)11月9日--12月底，各班精心准备大合唱;(2)12月25日比赛抽签;(3)12月25日《校歌》检阅。

(4)12月29日下午1：00分进行低段比赛。

(5)12月30日下午1：00分进行中段比赛。

(6)12月31日下午1：00分进行高段比赛。

4、大队部筹划有关竞赛准备工作。

1.各班参赛的自选曲目尽量不雷同，如发现雷同，以先报曲目的班级为准。

2.两首曲目总时长不得超过7分钟(包括上下场时间)。

3.一至四年级参赛各队指挥的指挥不作要求，五六年级参赛各队要有指挥，指挥必须为本班学生，校外人员不得参与比赛。

4.伴奏可采用钢琴、电子琴、音乐伴奏带等形式。

5.比赛场次共分3场，一、二年级一场，三四年级一场，五六年级一场，出场顺序由抽签决定。

大赛将按场次分设一等奖(低、中、高段各1名)、二等奖(低、中段各2名，高段1名)、三等奖(低、中段各3名，高段2名)、团体优秀奖(低、中段各3名，高段2名)，并评出最佳指挥奖、最佳精神文明奖和最佳组织奖等。

1.歌曲主题内容健康，演唱不超时。

2.合唱人数符合规定，队员排位整齐有序，进、退场秩序良好;3.演出服装整齐统一，充分展现当代学生积极向上的精神面貌。

4.演员演唱时精神饱满、积极乐观、保持良好台风。面部表情自然大方，充分显示当代小学生的朝气和热情。

5.合唱时，声音宏亮协调，音准节奏准确，声情并茂，吐词清晰，主次声部没有走音现象，强弱对比得当，能体现一定合唱艺术性，有感染力。

6.指挥手势准确，节奏准，姿势优美。

1.比赛采取去掉最高分和最低分的记分办法。

2.比赛项目单独记分的方式，加总分并取平均分的记分方式。

3.比赛的评奖工作，由学校指派部分老师担任评委。

4、评委：

1、筹备工作：主要任务：负责整个比赛过程的具体实施。

2、主持人指导教师：

3、《校歌》表演队指导教师：

4、算分：

5、拍摄及照相：

6、后勤工作：比赛场地的布置和安排评委、学生的位置。

7、比赛音响准备：

1、伴奏音乐于比赛前交xx老师处。

2、各班要做好比赛前的准备工作，如服装、道具、化妆、音响调试等。

3、本办法若有未尽事宜将适时修订补充。

**策划书word篇十三**

一、活动主题：弘扬青春主旋律，唱响校园和谐曲

二、主办单位：怀化市振华职业学校

承办单位：校团委

三、比赛原则：本次大赛将本着公开、公平、公正的原则进行，比赛过程由大赛组委会及全校师生予以监督。

四、比赛方式：比赛分班内海选(每班不限人数)、初选(20强进18强)复赛(18进13)、总决赛(进13)。海选阶段每班各设一个赛区，时间及海选，海选时间(4月27日)初选(x月8日)复赛(x月9日)决赛(x月13)最终评选出“校园“十佳”青年歌手”，颁发荣誉证书及物质奖励。

五、报名方式：每班不限参赛人数。参赛选手须填写报名表，请在4月20日前上交校团委文艺部王凤处，逾期未上报者，视作班级放弃比赛资格。团委会将作弃权处理。报名后，原则上不得更改审查通过的曲目。

六、比赛日程及地点：

海选阶段：校工会舞厅x月x日

初赛阶段：校工会舞厅x月x日

复赛阶段：校文明大道x月x日

决赛阶段：校文明大道x月x日

七、参赛歌曲内容要求：

参赛曲目内容积极向上，体现当代大专生积极向上的精神风貌，提倡校园歌曲，弘扬青春旋律，唱响和谐校园。

八、比赛规则：

1、海选、复赛阶段比赛限于独唱，参赛选手可采用民族、美声、通俗三种唱法中的任何一种，其中民族、美声类歌曲在平均分基础上加0.1分。

2、参赛选手一律用普通话演唱。海选、复赛阶段每人演唱一首歌曲，总决赛选手每人演唱一首报名表中通过审查的歌曲。

3、演唱时可用乐队、手风琴、电子琴、吉它等乐器伴奏，也可用光碟或mp3伴奏。总决赛可以有伴舞，但伴舞者不参加演唱，有伴舞的选手在平均分基础上加0.2分。

4、各参赛选手要在比赛前10分钟到达比赛现场签到处签到，到场后将伴奏带或光盘交给指定工作人员，并在光盘上标明曲目序号与伴奏声道。选手提供的cd、vcd必须保证质量，若因伴奏质量问题而影响成绩，后果自负。

5、选手对比赛音响设备、乐器等有特殊要求，应于比赛前一天与承办单位工作人员联系，协商解决，否则责任自负。

九、卡拉ok大赛评分标准：

1.歌曲内容健康、积极向上(1分)

2.吐字清晰、发音标准，对歌曲节奏、音准、音色等有较好的处理(3分)

3.有自己的演唱特点，对所演唱的曲目有较好的表现力(2分)

4.台风好、舞台效果(2分)

5.演唱感情丰富，有激情，听众反映情况热烈(2分)

评分采用10分制，评委打分保留小数点后一位小数，并去掉一个分和一个最低分，取平均值作为选手卡拉ok大赛的综评得分。

十、校园“十佳青年”歌手评选方法：

根据评委打分综评后得分，由高到低排出名次，综评得分前10名者即荣获校园“十佳青年”歌手称号。

十一、所评奖励:

1、卡拉ok大赛设人气奖，台风奖，实力奖，创意奖，组织奖(一张奖状)未获奖其他参赛选手颁发纪念品。

2、大赛最终评出20\_\_年“校园十佳歌手”颁发校级“校园十佳歌手”荣誉证书并颁发奖品。

十二、参赛人员

有参赛选手的个人，班级以及服务组的全体成员。

**策划书word篇十四**

 店 铺id：好享购物乐

 店铺地址：

1经营宗旨：一切为了顾客，为了顾客的一切

2.产品概述：我店主要经营品牌男装，时尚男装，男鞋

3.市场分析：目前淘宝的上购物的主要人群都是年轻人，因为本人是男生对买卖上的讨价还价总是不够专业，也懒得像个家庭主妇一样和顾客讨价还价，所以就选择了销售男装，因为我知道天下的乌鸦一般黑，我不太会别的男生也不一定喜欢!哈哈 最主要的是男生很好还价，很少给差评!

5营销测略;建立自己的主营网站，在国内推广自己网店内的产品。打响自己的网店名声。再与同类的商家搞好关系，互相做店铺的连接从而达到增加流量的效果，而且可以组建联盟，让顾客感觉我们是个专业的团体，增加自己的信誉值，还有可以多做交流，互相交流开店的心得和经验。做到共同发展。

6. 资金需求及筹措方法;小额资金积累，抓住市场机会利用贷款或集资的方法来必备资金。

二.网店介绍

1.网店经营宗旨及目标： 我店以网络ctoc交易模式与客户交易，主要宗旨就是一切为了顾客，为了顾客的一切。我们的目标是成为淘宝网上最有名的男装销售网店。

2. 网店管理：我们每天都会拿出尽量多的时间用于网店经营、管理及广告宣传等工作。尽量让每一位顾客满意而归，对我们留下好印象。我们会采用民主决策在有一些重大决定时，只要是有利于自身发展的建议和意见我们都会积极听取和改正。

三.市场分析

1.市场介绍：自1946年第一台计算机出现到信息高速发展的今天为个人及企业在互联网上带来了更多的商业机会，越来越多的人选择了在网上购买自己喜欢的商品。足不出户就可以得到自己喜欢的商品。因而网上购物将成为以后购物的主流，发展前景越来越大。

2. 市场机会及环境：自从韩剧对我国时尚前沿的狂暴侵略，大量的年轻那女追捧韩式风格似已蔓延，于是我们提供时尚的必需品—潮流男装!我们采取薄利多销的政策方针。一切从消费者出发，努力的打开市场、提高我们网店的知名度。

超低的价格，精美的款式迎来了广大小青年的追捧

3. 目标市场：我们经营的产品主要目标群体就是所有的篮球爱好者。利用nba在中国市场的影响力来吸引顾客。用我们热情的服务态度、相比起来最低的价格和信得过的质量来让每个顾客都能淘到好的商品，满意而归。

4.顾客的购买准则：按时付款，交易完后为我们的服务进行评价，如果买到的货物和我们描述的货物不符，我们将保证如约收货退款。

5.市场渗透和销售量：我们主要在价格和宣传方面进行市场渗透。首先我们会在货源方面尽量压低成本，以提高我们的竞争力，另外我们会多在各社区论坛宣传自己，让顾客更多的了解我们、信任我们。前期我们目的是最大限度的赚取信誉度，至于销售量方面目前我们还没有对自己有明确的要求。

店主开店感言

我们所提供的产品绝对货真价实，如果出现假冒伪劣产品我们将会买一赔十。如果顾客收到我们的产品时发现与我们所描述的及顾客真正想要的不同，我们会保证收货退款(在货物没收到损坏的情况下)。同时我们要积极和顾客进行沟通，让他们了解我们的产品了解我们自身，只有让每一位顾客满意(每位顾客都有很多自己的亲戚朋友这些人是我们的潜在顾客)，我们的生意才会越做越好。

**策划书word篇十五**

活动目的:通过本次活动展现海大学子的设计才能，激发海大学子的想象力，创造力，同时加深旅游学社与海大学子的交流，提高海大学子对旅游的热爱程度，给海大学子一个展现自我的天地。

活动宗旨:本次活动本着公平、公正的态度，对广大学子认真负责。

活动流程:一、宣传报名

通过海报形式来宣传，海报准备一份大的、两张小的。由同学在新苑、学子餐厅前组织报名。

二、稿件的收集

1、书面版在活动开始一周后由成员在新苑、学子餐厅前收集。

2、电子版的作品可以发到邮箱里。

三、稿件的筛选

将学生的作品在一号楼和新苑门前展示给学生，并让大家积极投票选出自己心目中最好的前六名作品。

四、最终确定并颁奖(一名一等奖，其他优秀奖)

1、由6名选手分别向大家讲述自己的构思以及标志的内涵。

2、由老师和学生代表打分。

3、播放所有参赛选手设计的标志。

4、确定社团标志，并由老师点评、社长颁奖，宣布标志正式启用。

五、正式启用社团标志

通过海报公布标志，同时说明设计者。

活动要求:一、参赛方式

可以以个人或团体形式参加

二、稿件要求

1、以“行走改变命运”为设计理念。

2、展现旅游气息。

3、创意独特、新颖别致。

4、一人可以有多个设计方案。

5、设计标志可打印在a4纸上，也可以是电子版的。

6、附带说明(创意基础、设计理念)。

活动意义:通过活动提升大家的想象力、创新能力，同时扩大旅游学社的知名度，引导大家喜欢旅游热爱旅游。

[大学社团活动策划书范文篇五:大学社团活动策划书的写法及范本]

大学社团活动策划书的写法及范本

一、策划书名称

尽可能具体的写出策划名称，如“×年×月\_大学\_活动策划书”，置于页面中央，当然可以写出正标题后将此作为副标题写在下面。

二、活动背景:

这部分内容应根据策划书的特点在以下项目中选取内容重点阐述;具体项目有:基本情况简介、主要执行对象、近期状况、组织部门、活动开展原因、社会影响、以及相关目的动机。其次应说明问题的环境特征，主要考虑环境的内在优势、弱点、机会及威胁等因素，对其作好全面的分析(swot分析)，将内容重点放在环境分析的各项因素上，对过去现在的情况进行详细的描述，并通过对情况的预测制定计划。如环境不明，则应该通过调查研究等方式进行分析加以补充。

三、活动目的、意义和目标:

活动的目的、意义应用简洁明了的语言将目的要点表述清楚;在陈述目的要点时，该活动的核心构成或策划的独到之处及由此产生的意义(经济效益、社会利益、媒体效应等)都应该明确写出。活动目标要具体化，并需要满足重要性、可行性、时效性

四、资源需要:

列出所需人力资源，物力资源，包括使用的地方，如教室或使用活动中心都详细列出。可以列为已有资源和需要资源两部分。

五、活动开展:

作为策划的正文部分，表现方式要简洁明了，使人容易理解，但表述方面要力求详尽，写出每一点能设想到的东西，没有遗漏。在此部分中，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表等;对策划的各工作项目，应按照时间的先后顺序排列，绘制实施时间表有助于方案核查。人员的组织配置、活动对象、相应权责及时间地点也应在这部分加以说明，执行的应变程序也应该在这部分加以考虑。这里可以提供一些参考方面:会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、校园宣传、广告制作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、电子背景、灯光、音响、摄像、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调节、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮招待、后续联络等。请根据实情自行调节。

六、经费预算:

活动的各项费用在根据实际情况进行具体、周密的计算后，用清晰明了的形式列出。

七、活动中应注意的问题及细节:

内外环境的变化，不可避免的会给方案的执行带来一些不确定性因素，因此，当环境变化时是否有应变措施，损失的概率是多少，造成的损失多大，应急措施等也应在策划中加以说明。

八、活动负责人及主要参与者:

注明组织者、参与者姓名、嘉宾、单位(如果是小组策划应注明小组名称、负责人)。

注意:

1、本策划书提供基本参考方面，小型策划书可以直接填充;大型策划书可以不拘泥于表格，自行设计，力求内容详尽、页面美观;

2、可以专门给策划书制作封页，力求简单，凝重;策划书可以进行包装，如用设计的徽标做页眉，图文并茂等;

3、如有附件可以附于策划书后面，也可单独装订;

4、策划书需从纸张的长边装订;

5、一个大策划书，可以有若干子策划书。

附:进行一次大学活动的基本步骤:

一、活动若办，策划先行。策划是办活动的脉络，一份好的策划是成功的前提。

二、获得支持。获得领导的认可与支持，是一件非常有必要的事情;获得大型媒体的支持，你的活动就会变得特别好办，而且多半会成功。

三、组织任务小组，分配人员职责。权责相应，每个人都要非常明白自己的责任。注意，分配任务要以人为单位，而不能说某件事“你们几个做”，这样这件事情基本做不好。有几个方向:指挥中心，外联赞助组，现场工作组，宣传媒体组，现场秩序、礼仪接待组、应急人员。打印出权责清单，让每个人看得明明白白。并且，每天碰头一次，及时汇报进展，以便处理各种信息;

四、赞助或其他经费来源:寻找赞助商，与他们进行艰苦地谈判，最后取得双方能认可的协议，这是活动需要。有了经费，一切好办;注意:广告不能太过分，谈判一定掌握尺度，否则商业味道可能让晚会failing!

五、组合资源。有很多的道具、物品需要你尽快找到。就像个rpg游戏，你要懂得怎样获得资源，组合资源。

六、进行宣传。调足参与者的胃口，是广告、海报或其他媒体的职责。

七、现场必须有一个指挥中心，负责及时调度;

八、进行过程中，要有至少一种让所有工作人员沟通的方式。比如手机短信，纸条或手势。

九、特别提醒，那些领掌的，托儿，制造气氛的人员要特别安排好。想办好活动这是必须。

十、认真把参与活动的高层人物送走，不要失去任何礼节，记得向那些辛勤劳动却默默无闻的人员致敬!你的荣耀，他们才是真正的缔造者。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找