# 2024年宣传策划书 宣传策划书籍推荐(十七篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-06-10

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇一一...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇一**

一、指导思想

坚持宣传党的路线方针政策，以经济建设为中心，围绕增强企业凝聚力，突出企业精神的培育，把凝聚人心，鼓舞斗志，为公司的发展鼓与呼作为工作的出发点和落脚点，发挥好舆论阵地的作用，促进企业文化建设。

二、宣传重点

1、公司重大经营决策、发展大计、工作举措、新规定、新政策等;

2、党的方针政策、国家法律法规;

3、先进事迹、典型报道、工作创新、工作经验;

4、员工思想动态;

5、公司管理上的薄弱环节，存在的问题;

6、企业文化宣传。

三、具体措施

1、端正认识，宣传工作与经济工作并重。

宣传工作是教育、激励员工的一种方式，是企业不可缺少的一项工作。“企业要发展、要实现奋斗目标，离不开全体员工的不懈努力，只有进一步加强宣传工作，才能激发起员工的斗志，形成向心力，各项工作才能战无不胜，才能建立起公司特有的企业文化”。因此，要端正认识，把宣传工作作为一件大事来抓好、做好。

2、强化措施，把宣传工作落到实处。

①建立公司宣传网络，组建一支有战斗力的宣传队伍。公司办公室负责整个公司的宣传工作，各分公司设立一人兼职负责分公司的宣传工作，各部室至少要有一名兼职宣传报道员、各分公司至少要有8名兼职宣传报道员从事企业宣传报道工作。各部室、各分公司在2月20日前将宣传报道员名单报公司办公室，由公司办公室负责于2月22日组织宣传知识培训，提高其工作能力，适应公司宣传工作的需要。

②自3月份开始恢复《报》。每月一期，期间根据需要增发副刊。凡公司员工均可投稿，公司宣传报道员每月至少一篇，稿件形式不限，宣传内容以xx年宣传工作重点为主，所有稿件一经刊登按字数发放稿酬。优秀的稿件向上级报刊推荐。

③黑板报每半月一期。公司办公室负责办公楼东头的板块，技术中心负责办公楼西头的板块，综合管理部、质量部在机床制造分公司范围内各选一块，其余的由两个分公司负责安排完成。

④宣传栏由公司办公室负责根据需要不定期更换。

⑤更新、增添标语牌。要统一字体，统一着色，使之体现公司文化特色。道路上悬挂标牌由公司办公室负责更换，其他由各分公司负责。

⑥做好专题宣传活动。各部室根据需要牵头做好这项工作。如：安全月、质量月等。

⑦开展评优树先工作，体现人本精神。开展评选质量标兵、技术能手、劳动竞赛等活动，激发员工的劳动热情，增强员工的团队精神。

⑧、群团组织要广泛开展文体娱乐活动，既要轰轰烈烈、扎扎实实，有要讲究实效。

⑨、各分公司、部室要开好班前班后会，`

⑩加强对外宣传力度，主要是公司形象宣传和产品广告宣传等。 人们都说“三分治疗，七分护理”，句话虽然并不十分准确，但却反映了护理工作的重要作用和地位。护士对人民的健康做出了积极贡献，从而受到了社会的尊敬，被誉为“白衣天使”.20xx年这新的一年,我们的护理工作也应该走上新的台阶,

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

(一)、按护士规范化培训及护士在职继续教育实施方案抓好护士的“三基”及专科技能训练与考核工作

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教寓乐的节日晚会。

(三)、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

二:加强护理管理，提高护士长管理水平

(一)、年初举办一期院内护士长管理学习班，主要是更新管理理念、管理技巧及护理服务中人文精神的培养，当今社会人群对护理的服务需求,新的一年护理工作展望以及护士长感情沟通交流等.

(二)、加强护士长目标管理考核,月考评与年终考评相结合,科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

(三)、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

三、加强护理质量过程控制，确保护理工作安全、有效

(一)、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的能力，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

(二)、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作中的问题，提出整改措施。

(三)、进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每份护理文书采取质控员—护士长—护理部的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改进，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

(四)加强护理过程中的安全管理：

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

3、强化护士长对科室硬件

设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

四、深化亲情服务，提高服务质量

(一)、在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

(二)、注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访卡意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性。

五、做好教学、科研工作

(一)、指定具有护师以上职称的护士负责实习生的带教工作，定期召开评学评教会，听取带教教师及实习生的意见。

(二)、各科护士长为总带教老师，重视带教工作，经常检查带教老师的带教态度、责任心及业务水平，安排小讲课，了解实习计划的完成情况，做好出科理论及操作。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇二**

现在各种学校都在不断的成立，除了重点大学和一本二本大学之外，所有学校机会都在为招生努力着。其中三本的大学都在为生源感到发愁，就不要提各种大专、中专、技校了。现在生源已经逐渐的减小了，而学校却越来越多，供求变化之内，很多学校都走出校门，开始宣传自己，为招生作准备了!可以说，只要有一定的文化知识，任何学生就不愁找不到学校上学!

我在长期的招生工作中，总结经验写出了自己的的招生策划书，让自己更好的工作：

一、招生计划背景概述：

1、学校简介：

2、当前，随着初高中阶段教育的快速发展和教育这个特殊市场的逐步建立，各类职校之间，还有普通初高中之间以及职校和普通初高中之间的竞争越来越激烈，特别是面向广大农村之间的竞争尤为突出，为了争抢生源，每到招生季节，就打响了一场没有硝烟的战争。

市场营销是一种管理过程，即将品质优良的商品以适当的价格和最合理的渠道提供给消费者的科学的有系统的活动。职业学校的招生活动也可以说是在目前市场经济条件下，学校将“教育”商品销售给学生，但这种销售不是一次性-交易，而是与顾客长期持续的服务过程，学生对产品的消费要达到一定的时间，最后实现消费的目的。职业学校招生活动过程是在“教育”商品真实质量的前提下的营销活动：发现有就读意愿的学生，与之沟通，挖掘其潜在需要，唤起就读欲望，通过系列的分析、计划、执行和控制的过程及营销手段的组合应用，最后达成学生就读的目的。所以说招生营销活动应该是一个管理过程。当前对职业学校来说，应该了解和实施这种管理过程，包括相应的营销手段的组合应用，而更重要的是对招生工作中营销理念、新的思维的认识，摆正和确立招生工作的地位及从全局上把握招生工作。

二：在学校招生工作营销理念及运作手段的管理过程主要体现在以下几个顺序及层面。

1、市场调查及目标市场的确定

市场调查是招生营销活动的第一步，指以科学的方法收集、整理、分析各种有关资料，以了解营销目标及其需求，使主管人员能更有效地设计、执行和控制各项营销活动。职业学校可从教育部门获得有关生源的各种数据，如人数、毕业意向、家庭状况、现有及潜在需求，进行研究分析;或用分层调查法，以学校为单位，分为领导、教师、学生和家长诸个层面，以访谈、问卷方式，收集、分析各种信息，进一步接触实质情况，如生源数减少或增长原因，就读学生层次及相关需求，生源校对职业学校印象及学生选择学校就读的主要考虑等，可为学校提供较为客观的 材料，以供决策参考。

由分析结果建立目标市场，所谓目标市场，是指学校根据自身条件和能力，分辨出能为之有效服务的细分市场，以利发挥优势。职业学校招生目标市场慨念以学生类别，学校和区域为主，如职校校学生主要以普通中学初中毕业生为对象，再进一步细分为学业成绩中下及家景较为一般，而分布于学校影响力能及的某一区域内的学生，以及确定生源丰足的客户大校及一般学校，从而将招生工作中人力、物力资源集中于这一目标市常

2、职业学校的市场定位

定位是在顾客心理上建立自身形象及内涵，职业学校定位是为在目标对象中树立自身品牌地位。所以学校应了解消费者心理，对同类教育产品认知印象，学校在学生眼中地位、独特形象及优势，由定位可以确定营销方法及手段，在信息时代，职校应研究的是如何使消费者在大量信息包围下获得本校清晰的最佳形象，而采取的步骤有：

(一)确认学校最有利的竞争形象。定位来源不是产品本身而是消费者心理，学校要从自身教育系列活动到消费者心目中印象进行客观、系统的调查，依据顾客、产品差异和同类物价比关系研究来确认长期有利的竞争态势。职校可对本身师资、设备、环境、就业率，服务等进行评估、比较、根据学生认知调查，选择自身强项和特色，突出学校形象。

(二)选择竞争优势，指经系统性方法评估现有诸多因素后选择最富形象和竞争性的优势。如某职校硬件差、办学条件薄弱，则选择自身在素质培养，管理方法方面的优势，并使之与就读学生和家长心理切合，对公众强调现代社会人的素质重要性，树立自身特色品牌。

(三)定位的宣传和坚持，

定位是一个心理认知问题，应该是学校和学生、家长的沟通，通过宣传，使自身特色、办学理念、教育观为大众认同。宣传手段必须与定位相吻合，如宣传学校朴实校风就不能渲染奢华，宣传现代育人手段必须有相应硬件作衬托。宣传就业率就必须有充足依据等。定位是学校品牌，宣传中一定要客观地考虑消费者印象，也要实事求是。

定位是消费者认知和感情的长期积累，因此职校一旦确立、选择了自身定位，除非有重大情况发生，则应长期坚持，全力以赴。定位应有好的标的物，如对照某一有鲜明特点好的或坏的标的物，以衬托自身形象;或使自身形象与学生或家长脑海中定型形象有机衔接，比重新建立形象要容易。也可以采用新位置策略，如职校本身形象欠佳，可考虑大范围更动专业及培养目标，甚至合并或扩张、重组、改名以吸引学生。定位如遇重大社会变革或政策调整，如大学扩招、普高热等，也需要根据实际情况加以调整。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇三**

一，营销策划目标

1，结合本校特点大力宣传推出联想针对高校市场的新产品——ideapadnba

2，提高联想品牌在高校细分市场的影响力，培养客户对联想品牌的忠诚度

3，提高联想在该市场的市场份额，实现销售目标

二，当前市场营销环境状况

1，当前市场状况及市场前景分析

近来来，中国市场成为了全球第二大pc市场，同时也是全球增长最快的市场。联想公司在这个市场上实现了连续20xx年市场份额排名第一，20xx年，联想公司调整其在中国市场的战略，重新划分了三大细分市场，分别是大学生市场，年轻白领市场与教育客户市场。其中，大学生市场成为联想公司发现的新蓝海，也成为其重要的市场之一。由我们的调查显示，在海南大学，联想占据了pc市场第一的位置，市场占有率为12%，在该校园市场潜量为320.87台，同时超过60%的大学生消费者认为联想有较强的品牌优势，联想在高校市场的优势明显，这为联想ideapadnba系列进入全国校园市场，率先占领大学市场，在该细分市场上建立品牌优势，提供了良好的市场沃土。

2，竞争情况

目前，海南大学海甸校区市场存在大量电脑厂商，他们分别占据了市场一定的市场份额，具体市场占有率如下表：

三，市场机会与问题分析——swot分析

联想拥有的内部优势与劣势以及面临的外部的机会与威胁将成为其能否顺利进入校园市场，并在校园市场竞争中取得有利地位的重要因素。下面，我们将运用swot分析法确定联想公司在海南大学海甸校区市场的基本情况。

四，营销组合策略

1，产品策略

产品定位：精准定位于学生本，迎合了现代大学生对全能学生本的购买需求

技术创新：强大的影音、游戏功能与无线互联功能

品牌：联想，pc市场领导者地位，作为民族品牌骄傲，很好的激发现代大学生的爱国情怀

服务：联想阳光服务的标准、密集、专业

外观：拥有炫酷的nba主题外观，个性时尚，联想与nba的合作实现了联想精神与nba精神的完美结合

2，价格策略

给予适当数量折扣，鼓励多购,校园团购，情侣购机，优惠

3，销售渠道

在校园内设联想校园店并设专业咨询人员，网上订购线下直销，大大方便电脑购买和售后维修服务

4、广告宣传

采取针对海南大学的，新颖有效的宣传方式如：通过互联网校园bbs宣传;校报和校广播站宣传;活动前期的气球攻势;

五，具体营销方案

活动一，前期宣传——气球攻势打造“寻找联想”活动，事后由校园bbs，校报，广播站，进行报道，加强活动影响力和宣传效果

目的：品牌宣传，让大学生进一步了解联想的核心价值观，品牌文化，行业地位，在大学生心目中树立品牌形象，取得大学生价值认同;同时，为我们的“nba激情仲夏”活动造势，告知其内容与流程，举办时间、地点及相关内容;启动三人篮球赛报名程序;同时开启联想及ideapadnba品牌的初期宣传工作。

具体实施：

气球攻略——届时，我们的工作人员，会在全校的学生区，教学区，食堂区等主要街道的树上挂上印有“联想ideapad祝海大学子学业有成”字样的气球，让整个校园在一夜之间被联想公司的气球妆点的分外美丽，同时，也让大家保持好奇;工作人员在2号到3号公寓之间的电动门处挂上巨型海报为大家“解惑”，告知大家活动规则，只要在气球中发现有“联想——开拓卓越”“联想——全球pc领袖”“联想ideapad——funinlife”等字样的小纸条，可以凭纸条到我们之后的“nba仲夏活动”现场领取奖品如鼠标，键盘等;同时也宣传并说明我们的下一个活动——“nba仲夏”的时间地点等

(如图红色区域为气球布置，并将在a、b、f及旅游学院宣传点放置活动细则说明海报(24寸)一张。其中旅游学院宣传点设置在l2教学楼过道

宣传品的设计与制作：

气球中的小纸条：由团队成员完成，填写纸条中的内容;

气球悬挂：由工作人员与团队成员协作共同完成;

海报：由团队内部邀请专业人员设计，在海口某广告公司完成;

预期效果

通过7个宣传点的设置，上千个气球的悬挂，达到宣传的规模效应，使全校80%的学生了解联想及ideapadnba机型有所知晓并了解此次活动，同时使有一部分学生关注与期待活动的举行。

简单可行性分析：

1、各主要校道可在校勤工助学部申请获批;

2、设置的宣传点a、b、c、d以及旅院宣传点均为宿舍集中区，而e、f区则为学生主要活动中心，人群集中，能起到良好的效果

活动二，联想ideapdanba新世界——havefun

目的:通过该活动的不同展示区，展示联想ideapdanba机型，特色功能体验;通过三人篮球赛体现主题外观;宣传联想企业文化品牌文化;现场购买享受折扣，促销活动;

活动对象:所有在校大学生

活动时间：周六周日10：00——17：00

活动现场布置:

运用高2米，宽14米，总面积为300平米的巨型主题幕布将海南大学海甸校区的三个普通球场共1232平米，围成本队白天活动场地，命名为：联想ideapdanba新世界——havefun。以此营造出神秘、动感的感觉，形成强大的吸引力。

◆“联想阳光服务天使”实施方式：在抽奖区西边放置三块展板，内容分别为：如何保养您的电脑;如何选购一台适合自己的电脑;如何在网络上高效地收集信息等。这个举动地目的在于突显联想的阳光服务，让凡是参与活动的同学都能有所收获。

◆“现场产品销售”实施方式：在该区域由联想公司派出的销售人员负责现场售机，凡当天购买联想任何一款电脑均可享受超值优惠;鼓励团购，人数多多优惠多多!

简单可行性分析:

1、活动场地由校体育部批准提供，可供使用一天。

2、大本营中设置的涂鸦在海南地区还尚属于新兴艺术，许多人对于涂鸦都很陌生。通过本次涂鸦活动，既可以丰富同学们的课余活动，也可以让团队在校园内有一个健康向上，积极主动的新的品牌形象。

3、三人篮球赛具有广泛的群众基础，在校的绝大部分男生都对这一项运动有浓厚的兴趣，加上我们奖项的设置，使这个项目吸引力倍增。

4、工作人员在前期宣传过程中已全部招募完毕。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇四**

一、活动背景

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”.并逐步发展成为零售企业的龙头老大

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业.现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

二、活动目的：

1.基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客.扩散商场知名度树立良好的企业形象.

3.营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.

3.长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一.

三、目前营销状况：

1.市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者.

2.产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全.

3.宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大.

四、swot问题分析：

优势：沃尔玛具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的竞争力.而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营销具有特色培训体系健全化等显著特点.

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多.

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮.

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多.

五、价格策略：

1.以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品.

2.给予适当数量折扣鼓励多购.

六、促销策略：

1.综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益.

2.保持本土化经营.

七、广告宣传：

1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售.

2.并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则.

3.在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价.

4.注重卖点的广告宣传即pop广告.

八、公共关系：

1.建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系.

2.企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转.

3.设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系.

4.赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象.

5.邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式.

九：营业推广：

1.实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务.

2.对消费者促销：赠送样品减价推销.

3.把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额.

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇五**

一：活动背景

圣诞节是西方最浓重的节日，地位相当于中国的春节，对于中英系的学生来说是个了解西方文化，加深与外教交流，放松身心的好机会。

二：活动目的

圣诞晚会是我们中英系最大的晚会，我们要通过宣传让大家了 解并参与到我们的活动中。

三：活动口号

共贺圣诞，张扬青春

四：活动主题

圣诞 青春 梦想

五：活动对象

管理科学学院全体师生

六：活动时间

20xx年11月19日-12月24日

七：活动地点

成都理工大学

八：承办单位

20xx级管理科学学院中英系学生会

九：活动筹备 a.前期准备 1.视频宣传

负责人：祝贺，黄馨稼

联系方式：, 时间：11月19日-11月28日 要求：

由中英系宣传部的干事找到外教录制视频。每段视频包含他们对圣诞晚会的期待和鼓动全校同学的参加。由负责人找同学录视频。 主要对象为会在圣诞晚会表演节目的或者是在学校知名度高，号召力强的同学录制。

视频录制好后，由干事发到微信，微博，和qq空间，调动自己的人脉，努力让视频扩散。 预期效果：

管理科学学院全体师生初步了解到中英系即将举办圣诞晚会，同时吸引中英系参与到其中。

2.海报和展板的绘画和展出 负责人：黄思琪，冷苏

联系方式：, 时间：11月20号-12月1号

地点： 海报—— 各个宿舍楼，食堂以及体育馆，俱乐部门口

展板—— 桐荫路 要求：----张海报 ----个展板

由干事设计，绘画，力求新颖，醒目，突出主题。 预期效果：

加强圣诞晚会的宣传，让更多的人知道圣诞晚会的举办，扩大其影响力。

3.制作门票以及横幅 负责人：刘真扬

联系方向： 时间：11月20日-12月1日 要求：

门票一共600张，分为vip门票和普通门票，vip门票针对于学校领导的各院各系主席，普通门票针对于有意愿参加的同学。横幅大型醒目，加强宣传的效果。 预期效果：

门票小巧新颖，突出主题，能起到较强的宣传作用。横幅将挂在体育馆门口，有一定的指示方位作用，同时提高了宣传热点。

4.资金及赞助

负责人：朱阳映雪，陈柯龙

联系方式：,

时间：11月19日-12月1日 要求：

事先明确我们所需的赞助，通过查阅书记收集资料，上网查询公司各种信息，朋友家人的介绍等寻找到我们的客户资源。在拉赞助之前，准备好我们的策划，得体的台词，以及我们所需的道具。拉赞助时充分发挥自己的作用，尽可能让公司相信我们，为我们提供赞助。 预期效果：

至少得到赞助4000元，并且拉到酒水的赞助。

b.中期宣传

1.网络宣传

负责人：赵浩丞，熊静

联系方式：， 时间：12月1日-12月24日 要求：

通过一系列的多媒体的宣传，利用微博，人人，微信平台大力宣传圣诞晚会，把我们的信息以图像，文字，视频等形式在网络上进行宣传。随时对我们的信息做出更新，让大家及时了解到我们晚会进行的动态。 同时开通微信抢票活动，让大家积极参与进来。 预期效果：

全校师生都了解到圣诞晚会，并且大家能够随时了解到我们的动态，提高大家参与的积极性。

2.广播宣传 负责人：全翌铭

联系方式： 时间：12月20日-12月24日 要求：

联系学校广播站帮我们进行圣诞晚会前一周最后的宣传，让大家能够对我们的活动引起重视。 预期效果：

将圣诞晚会的影响力扩大到最大。

c.当场活动

1.现场工作

负责人：王宏博，毛越佳

联系方式：, 时间：12月24日 要求：

现场的门票收取，组织同学有序的入场，以及整个活动有序的进行。 预期要求：

活动有序正常的进行。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇六**

一、活动主题：狂欢圣诞·喜迎元旦

二、活动目的：为向我院新生我院全体师生最热情活泼的一面，让新老生交流，也为新生的大学生活增添一曲崭新的乐章，这场文艺晚会发掘我院文艺人才，使的特长的锻炼与培养，特举办本场迎元旦晚会。

三、主办单位：湖南外国语职业学院

四、活动时间：xx年12月30日

五、活动对象：全院学生

六、活动地点：湖南外国语职业学院俱乐部

七、活动流程：

1、项目组：

(1)、第一项目组：组织部负责

①完成活动策划书，节目收集、筛选及后期的排练、彩排工作;

②主持人的选择、形象设计及台词审核;

③负责节目的编排及晚会全流程的衔接;

④准备好晚会所需的一切服装道具;

(2)、第二项目组：宣传部负责

①利用海报、横幅、广播等方式开展宣传;

②现场摄影及cd摄像;晚会结束后的vcd制作及上传等。

(3)、第三项目组：外联部

①负责联系商家以及完成承诺给予赞助商的服务工作;

②联系晚会前热场商家、校内商家及食堂等;

③负责晚会费用的处理

( 4)、第四项目组：礼仪队

①确定晚会邀请的嘉宾并且及时送出请柬;

②组建一礼仪组培训后确定礼仪人员名单(人数待定)，主要负责接待参加晚会的院领导及商家(赞助商)出席代表;

③晚会当日准备好会场服务物品，如水杯、茶叶等，并接待好领导及商家(赞助商);(注：所需物品提前向后勤组联系，另其有足够时间准备)

(5)、第五项目组：纪管部

①监督并确保舞台的搭建及时及质量;

②晚会期间舞台灯光设备、音箱设备的安装,化妆室、换衣间的选制。

(6)、第六项目组：社团联合会

① 舞台组搭建舞台需要的材料;

②晚会所必须的设备，如音箱、彩灯等 ;

③物品购买。

④礼仪组所需的且是必须的一切物品，不能办到的提前通知礼仪组，便于其改变接待嘉宾等方式;

(7)、第六项目组：学习组

①晚会期间，负责会场纪律维持;

②协助比较忙的项目组的工作。

(8)、第六项目组：生活部

①晚会结束后，负责会场卫生。

2、晚会策划及准备期(现在到12月15日)：

本阶段主要完成宣传、节目收集、主持人确定及确定赞助商

①节目收集：由节目组负责。由各个社团、部门或班级提供节目。确定主持人

②赞助商确定：由外联部负责。联系商家，并配合商家作好宣传工作

③前期宣传：由宣传组负责。海报设计及张贴、横幅。

(2)晚会协调及进展期(12月16日-12月23日)

本阶段主要完成节目筛选及排练、中期宣传、礼仪小姐确定、舞台灯光音响确定、物品购买。

①节目筛选及排练：由组织部负责，统筹组监督。选取优秀节目，并进行排练。

②中期宣传：由宣传组负责。该阶段展开宣传(海报、横幅、各个班的宣传委员在班级说明)广播宣传。

③物品购买及礼仪小姐确定：由外联部和礼仪部负责。物品需要情况征求各部。

(3)晚会倒计时期(12月24日-12月29日)

本阶段主要完成晚会全过程确定(包括节目单确定)、第一次彩排、末期宣传、领导邀请、场地确定、费用收集。

①晚会全过程确定及彩排：由节目组负责。节目单确定交由各部门，加紧排练节目。并进行彩排。

八、资金预算

用 途 金额(单位：元)

舞台设计布置 120 元

海报 10元

宣传横幅 20 元

晚会现场横幅 40元

服装费 200元

场地布置 100 元

气球 10元

胶卷 10元

化妆品 100元

贴 图 20元

矿泉水 50元

总预算： 680元人民币

九、资金来源： 等赞助商家提供金额。

注：各部门在尚未开展自己的工作或完成自己的工作时，请自觉参加其他工作部门的工作以加快整体工作进程。晚会结束后，各工作人员按照会前安排的相应工作进行收场工作。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇七**

一、期限

自\*\*年\*\*月\*\*日起至\*\*年\*\*月\*\*日止，为期3个月。

二、目标

把握购物高-潮，举办“超级市场接力大搬家”，促销\*\*公司产品，协助经销商出清存货，提高公司营业目标。

三、目的

(一)把握圣诞、元旦以及结婚蜜月期的购物潮，吸引消费者对“接力大搬家”活动的兴趣，引导选购产品，以达到促销效果。

(二)“接力大搬家”活动在a、b、c三地举行，借此活动将进口家电，重点引向国市常

四、对象

(一)以预备购买家电之消费者为对象，以f14产品的优异性能为主要诱因，引导购买\*\*公司家电，并利用“接力大搬家”活动，鼓舞刺激消费者把握时机，即时购买。

(二)诉求重点：

1.性能诉求：

真正世界第一!

家电!

2.s.p.诉求：

买产品，现在买!

赶上年货接力大搬家!

五、广告表现

(一)为配合年度公司“家电”国际市场开发，宣传媒体之运用，逐渐重视跨文化色彩，地方性报纸、电台媒体、电视节目选择，亦依据收视阶层分析加以考虑。

(二)以\*\*公司产品的优异性能为主要诱因，接力大搬家s.p.活动为助销手段，遵循此项原则，对报纸广告表现之主客地位要予以重视。

(三)tv广告，为赢得国际消费者，促销欣赏角度并重，拟针对接力大搬家活动，提供一次30分钟实搬、试搬家录现场节目，同时撷取拍摄15〃广告用cf一支，作为电视插播，争取雅俗共赏，引起消费者的强烈需求。

(四)pop：布旗、海报、宣传单、抽奖券。

六、举办“经销商说明会”

为配合国际市场开发策略，并增加此次活动之促销效果，拟会同公司及分公司营业单位，共同协办“年末促销活动分区说明会”，将本活动之意义、内容及对经销商之实际助益做现场讲解，以获求充分协助。

七、广告活动内容

(一)活动预定进度表

注：“接力大搬家”日期定于圣诞前后，理由有二：

1.圣诞前后正是购货高-潮期，应予把握。

2.圣诞前后，是目标市场顾客非常忙碌的时刻;交通必然拥挤，交通问题不易妥善处理。

(二)活动地区

在国a、b、c三地，各择具备超级市场之大百货公司举行。

(三)活动奖额

1.“接力大搬家”幸运奖额

(1)a地200名，b地150名，c地150名，如下表：

表5-4“接力大搬家”幸运奖地域分布

区别次别

a地b地c地

首次抽奖100名70名70名

二次抽奖100名80名80名

合计200名150名150名

(2)以户为单位，每户限时相同，均为10分钟。

(3)每户10分钟，以接力方式进行。

2.“猜猜看”活动奖额

(1)完全猜对者一名，与搬最高额者同额奖品，同时猜中者，均分。

(2)附奖5位，最接近搬最高额者，每名赠\*\*品牌家庭影院一套，超抽签决定。

(四)活动内容说明

1.收件期间：自\*\*年\*\*月\*\*日至\*\*年\*\*月\*\*日，在a、b、c三地举行试搬，除选定之百货公司本身广为宣传外，并加以录像拍制现场，节目于\*\*月\*\*日8点档播放，借以宣传于观众了解活动内涵，同时剪录15〃cf“试搬”情况，做电视插播，广为宣传，刺激销售，增加回收件数。

2.分两次抽奖原因：

①早买中奖机会高，第一次未中，还可参加第二次抽奖。

②活动期间较长，可藉抽奖分次活动，刺激消费者恢复销售高-潮。

3.参加资格及办法

(1)超级市场接力大搬家部分

凡自活动日起购买\*\*公司产品价值1000美元以上者，以1000美元为一单位，可向各地总经销商索取幸运券一张，参加抽奖，多买多送。

①如电视5120美元即送5张。

②幸运券填妥寄总公司。

③三地各分北、中、南三区，幸运券亦分3色区别。

④以1000美元为单位即赠幸运券一张之理由如下：

不限买家电方可参加，对所有\*\*公司产品均有相互促销作用。

b.让消费者依购买额之多寡，持有较多幸运券，吸引力较强。

c.对预算奖额并无差异。

d.经销商依各产品之在库金额请领幸运券，可以其为p.r.用。

e.\*\*公司、经销店以及参与企划、活动单位之员工及其亲属，不得

参加比抽奖活动，抽中者如被察觉，视为无效。

(2)“猜猜看”部分

任何人都可以参加，猜三地各区接力大搬家，搬得最多之金额，猜中者可得同等额之奖品，若两人以上同时猜中，则均分其奖额。另选数字相近之5人，各赠\*\*牌家庭影院一套。\*\*月\*\*日截止。

(3)幸运的新婚蜜月环岛旅游

凡被抽中为参加“接力大搬家”之幸运者，同时又是于此活动期间新婚者，另赠蜜月旅游券两张，以刺激结婚期\*\*公司产品之销售。

(4)奖额预算

300万美元以内。

(五)与上次“超级接力大搬家”改进之点

1.\*\*公司、\*\*公司经销商，以及参与企划单位之员工及其家属不得参加抽奖，抽中无效。

2.活动期间酌情拉长为两个月。

3.重点在促销，且此次拟举办“经销商说明会”，幸运券之分配，当较为妥善均匀。

4.用tv做现场节目介绍，并播放15〃cf，可使消费大众对百货公司之超级市场有所了解。

5.积上次经验，针对百货公司之签约，当立下多利于我之条件，不致超出预算。

6.搬家时间全部均定为10分钟。

7.搬家日，另致邀函，请经销商到场参观，加强地方经销商之协调色彩。

8.报纸及此活动之广告表现，均重视优异性能并以“接力大搬家”来销，且媒体选择趋于大众格调。

9.媒体运用趋向于广告面广，并对超级市场之说明予以加强。

10.整个活动分两个高-潮，促销效果大，并将试搬提前，对购买欲望之提高，将较有助益。

11.经销商政策已做全面改进。尤以p.p.物大量补充。指名率高。

12.售后服务，亦将在广告内提出，在整体配合上，改进颇多。

八、预算分配

(一)活动部分

1.奖额150000美元

包括“接力大搬家”奖额及“猜猜看”奖额。

2.杂项11000美元

包括p.r.费、主持人费、车马费、误餐费等。

3.s.p.费用10000美元

包括幸运券、帆布袋、传单、布旗、海报。

(二)广告媒体费用

1.报纸180000美元

2.电视节目170000美元

170000美元

4.杂志12500美元

5.电台50000美元

总合计：735500美元

注：①整理费用拟利用工厂临时作业员两人协助，不另编列预算。②电台部分提高为8万美元。③应增列现场拍摄记录片多出制作费之费用约1万美元。④待呈准后，应详列预算表，并附正式估价单报准。

广告媒体之选择分析：

1.报纸部分

为配合“\*\*公司家电”市场开拓，此次报纸媒体和地方性报纸显见增加，并就此次活动，多发消息，以助其宣传。

2.电视部分

改变过去\*\*公司重视高格调之表现与节目选择，在广告表现上，采用平易近人的说明方式以slide及cf播放;在节目选择上，参考\*\*公司提出之10月份收视率调查结果，使其中层阶层更为明显，普遍对大众做“大众化”的诉求，如影片、连续剧、综艺节目的综合运用。

3.电台部分

突破历年来的保守方式，大量播放于地方台，并拟采用英语、中文配合播出。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇八**

不经意间，我们来了，我们轻轻的来了。吹着二十一世纪的号角，踩着新世纪延伸的大道，迎着新学年的晨曦，我们欢快地来了。站在新学年的源头，为进一步推进学校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，为了迎接xx年元旦的到来，河北大学工商学院社团联合会拟定主办本次晚会。计划如下：

主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

目的：丰富我院学生的业余生活，发挥每一个人的特长, 反映同学们的真实水平，体现当代大学生的精神风貌。

时间：xx年12月29日(时间初步预定)

地点：a5一阶

特点：节目新颖，表现当代大学生实际生活以及需求。

第一部分：具体组织安排

1) 拉赞助

由企划部联合宣传部组织具体操作。越快越好，最迟要在10月底完成，以方便后期的舞台设计、海报制作及宣传工作。

2) 选择主持人

先由本学院同学或老师自我推荐后，再由晚会筹备组全体成员共同决定，择优选拔现象气质佳，表达能力、组织能力、应变能力和责任心都强的学生或老师。主持人数量在10个以下，组成风格和组成方式不限。主持人用语必须在晚会前一周经过晚会策划组的审查。

3) 安全

由监察部负责保证晚会的安全和治安工作，维护晚会现场的秩序。

4) 会场布置

由社团部、办公室、编辑部和企划部做好晚会的后勤保障工作。会场布置人员须参加当晚的舞台搭设、观众席布置、购买矿泉水、发放小礼品等一切有关晚会的服务性工作。

5) 节目编排

由各社团负责人负责本社团的节目编排，并要保证节目的高质量。节目要在10月底上报到晚会节目策划组。彩排时，各社团节目带上与节目相关的磁带或cd。

6) 通知领导

由晚会总负责人即指导老师负责联系学院和学校领导准时参加晚会。与会主要领导须准备好晚会开场时的演说稿。

7) dv拍摄

主要控制当晚dv拍摄的内容、方式，确保晚会现场的整个过程不漏拍，拍摄角度多样，以保证后期vcd制作出来的质量。

8) 电脑操作

安排好当晚电脑的安置、调试与控制，保证晚会有关电脑的运用顺畅有效。

9) 晚会现场摄影

负责晚会前后整个过程的摄影记录，用相机从不同角度和时间拍照，反映晚会的各方面工作。

10) 协调工作

负责晚会的人员调动，人员调动要合理，保证晚会每一项工作都要有人管、都有负责人、都要按要求完成。

活动宣传：

1、前期宣传工作(一周)

a:宣传板

制作：河北大学工商学院xx年元旦晚会宣传板。

要求：形式不限，构思新颖，以元旦晚会为主题。

b:海报

制作：xx年元旦晚会海报。

要求：专业喷绘海报。

c:宣传单

制作：元旦晚会传单

要求：形式不限，构思新颖，以元旦晚会为主题。

2、后期宣传工作(活动结束后)：以文字、网页的形式对本次活动进行回顾报道。

前期活动工作：(12月10日-12月15日)

1.通知各社团递交节目名单

2.所报节目参加人员

3.晚会节目主持人

4.参加晚会人员名单

晚会节目准备：

内容：成立晚会筹备小组，确定晚会节目。并邀请校内著名的乐队、劲舞队、剧团进行表演，力求节目质量。

中期活动工作：(12月16日-12月24日)

1.校内树立以此次活动为主题的宣传版，张贴宣传海报

2.进行网上宣传

3. 推进各社团的节目进程

4.对所有参赛的节目进行前期筛选

5.对所有参赛节目进行彩排并进行选优方案

6.确定所有参赛节目

晚会期间：(12月25日-12月29日)

1. 对现场内外进行布置

2. 安排演职人员以及后期参赛所有节目排练工作

3. 现场领导的接待工作、观众进出会场秩序

4. 晚会开始前后的现场秩序的维持工作及各项后勤保障工作

5. 晚会后的收尾工作

后期活动工作：

1、为演员分发小礼品

2、费用处理

3、书面总结

4、vcd制作

5、网络宣传

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇九**

一、招新目的

一、吸纳更多对计算机有浓厚兴趣的同学，为大学生网络工作室注入新鲜血液，促进大学生网络工作室更好地发展。

二、培养大学生的创新精神和实践能力，提高大学生的网络水平。

二、招新对象

河南理工大学14级在校大学生

三、招新时间安排

准备宣传宣传阶段：9月26日—10月10日

报名时间：1.现场报名：10月10—11日

2.网络报名：10月10—11日

面试阶段：10月13—19日

笔试阶段：10月20—25日

全体成员大会：10月26日

四、招新流程

本次招新共分四个阶段即：前期准备阶段、宣传阶段、现场招新阶段、人员选拔阶段

一、 前期准备阶段(9月27—10月7日)

1、编写最新公告。(9月30之前完成)

2、招新通知(含报名表)的设计、印制。(9月30完成设计，10月7日之前完成印制)

3、大展板海报及海报宣传页的设计、印制。(9月29完成设计，10月7日之前完成印制。)

4、各组安排笔试题目及上传。(10月7日之前完成上传)

5、固定展板、场地及帐篷的申请(包括宣传阶段及招新现场的场地、帐篷)。(9月30日)

6、论坛、微博、微信等新媒体宣传的准备。(9月27——10月3日准备更新的电子文档，10月4日开始更新)

7、借投影仪、幕布、音响等设备(包括宣传阶段及招新现场的设备)。(10月6日)

8、采购胶带，订书机，笔，笔记本等文具。(10月7日)

9、各组安排一些题目(稍有深度)供招新现场使用(10月7日)

10、拷贝工作室经常使用的软件的安装包。

二、宣传阶段(10月8日——10月10日)

1、海报到团委申请在盖章(必须在10月8日上午完成)

2、到宿舍张贴招新海报(10月8日下午)

3、现场宣传小组提前到场布置场地。

4、到宣传现场播放工作室宣传片、招新ppt及工作室作品。(10月8日——10日)

5、安排人员在宣传现场为同学们装各种工作室常用软件。(10月8——10日)

三、招新阶段(10月11——12日)

1、现场招新第一小组提前到招新场地布置现场。

2、值班小组需提前去之前小组做好交接。

3、值班人员积极向来往同学介绍网络工作室。

4、播放工作室宣传的音频资料。

5、为同学安装工作室常用软件。

6、现场举行“解难题 得奖品”活动，要求每组安排专门

人员负责。

四、人员选拔

1、统计报名人员各项资料，通知面试。

2、面试

1、面试前各组选择面试官，分配各组面试场地。

2、面试时组织人员维持面试秩序。

3、面试后整理面试场地

3、确定面试通过人员名单及资料通知培训时间。

4、 各组组长为面试通过同学进行培训，培训后留下作业。

5、按作业完成情况再进行一次人员筛选。

6、通知新成员被录取。

五、经费预算

注：经费预算为最高上限，努日不要超出总使用额度，各负责人想自己垫付最后到主任处报销

六、具体人员安排

详见人员安排表

七、招新总结

一、人员名单确定后，参加招新人员统一开会，总结本次招新的得与失。

二、整理招新资料，存档保存。

八、其他事宜

一、准备、宣传阶段

1、人员安排须按时到位，临时有事情不能到位需及时向负责人反应安排调整。

2、传单海报等印制是多加的催促，若真的赶不出来及时调换复印社。

3、海报张贴时多与宿管交流沟通，确保海报不被撤销或覆盖

4、场地、帐篷、音响等负责租借的同学要与租借方约定好具体时间及租借数目，并按时归还。负责租借音响等需充电设备的同学负责检查电量并及时充电。

5、笔试题目及供招新现场解答的题目做好备份。

6、现场宣传前做好各种机器的调试。

7、现场宣传时各小组做好衔接。

8、现场宣传结束后打扫卫生整理场地

9、其他突发情况及时向小组负责人反应。

二、招新阶段

1、每天值班前小组组长询问组员确保到场如若不能尽快联系负责人调整，保证每组达到既定人员。

2、各小组交接时注意相关文档的保存保留避免丢失或发生错误。

3、维持招新现场场地附近的卫生，避免出现脏乱情况出现。

4、每天最后一队整理报名表统一放置。

5、其他突发情况及时向小组负责人反应。

三、人员选拔阶段

1、通知人员确保报名的每位同学都能通知到。

2、各组面试官提前到场，与同组其他面试官做好交流避免面试时出现冷场现象。

3、面试前安排人员在场外维持秩序保证面试有条不紊进行。

4、面试成绩需认真记录确保人对应成绩，避免出现成绩与人不一致情况出现。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇十**

一、 活动主题：发现生活中的美，共建安农学子风。

二、 活动目的及意义：安农是我们学习和生活的地方,为了充分发挥学校在育人当中

的功能和作用,培养学生良好的道德素质，营造温馨生活环境，增强大学生美好的生活意识。更好地投身于学习和社会实践,提高综合素质,学院特决定开展创建“发现生活中的美”活动。对于加强我们的主管能动性，加强学生自我教育，增加学生的发现能力，增加品质。强化大学生思想政治教育、促进优良学风和文明风尚具有重要意义。

三、 活动时间：3月31号至4月15号。

四、 活动对象：安徽农业大学所有在校生

注：可以个人参加，也可以组团参加(2-3人)

五、 活动步骤：

1.从20xx年3月30日开始在八教、九教、和餐饮广场前摆活动介绍和活动报名展台;

2.有兴趣的同学可以先了解活动的参赛要求和注意事项，然后决定报名与否;

3.报名参加的同学于20xx年4月15号之前将作品发至资环素拓邮箱

4.素拓部工作人员对参赛作品进行评选活动，选出一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名和优秀奖十五名;

六、 活动内容要求及评分标准：

1.作品可以以照片，ppt，dv形式展现;

2.作品内容要丰富，富有审美性，艺术性，内容积极向上，能够将安农学子的正面学习风貌表现出来;

3参加作品必须为原创，不得抄袭，不得脱离主题，不得有过于偏激的内容。

4.参赛作品需注明参赛者姓名、年级、专业、学院、联系方式等。

5.评分标准：作品总分100分，思想性和审美性占70%，作品精细程度占30%。

七、 活动奖项设置：

1.一等奖：一名 150元现金及获奖证书

2.二等奖：两名 价值100元现金礼品及获奖证书

3.三等奖：三名 价值50元现金礼品及获奖证书

4.优秀奖：十五名 纪念品及获奖证书

八、 活动经费预算：

1.宣传横幅一个：40元

2.宣传材料：30元

3.获奖证书以及奖品：奖金150元

礼品350元

获奖证书50元

纪念品180元

4.总计：800元

获奖人员都获得相应的荣誉证书，凡参赛者即可加社会实践0.3分。

资环素拓部

20xx年3月26日星期六

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇十一**

一.前言

为了适应社会的新潮流给在校大学生实践的机会及减少资源浪费实现资源的循环利用，节约有效资源服务全校师生满足学生的不同需要起到整合校园个人资源目的，向全校师生倡导一种正确的、节约的消费理念和习惯，

二，市场分析

1， 同电视、报刊等传统传媒相比在学校宣传有良好的性价比可用最少的资金做到的宣传，

2， 我校校本部在校生达8000多人“学联社”下属社团会员近1000名，消费群体数量庞大消费地域高度集中针对性强产品品牌更易深入人心，生作为现代青年都喜欢追求时尚追赶潮流若商家能在这方面多做宣传那么营销效果可想而知，

3， 我们非常重视与贵公司的合作，我“学社联”将以此为契机与贵公司展开合作，今后学校团委有类似大型活动(如校运会校园社团文化节、社员招新、欢庆歌舞晚会等)举办我们将与贵公司共同合作使商家在学校的品牌知名度不断加深影响力进一步扩大，届时无论是对商家还是对学校来说都会是一个“双赢”的结果，

4， 便捷的活动申请：商家在校内做宣传或促销活动一定要经过一系列的申请而通过和我们“学社联”合作贵公司可以更方便快捷的获得校方批准并且得到我会各部门的大力协作配合，

5， 高效廉价的宣传：学校建有强大的宣传网可以在短时间内达到较好的宣传效果有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!

三，活动介绍

活动目的：让学生熟悉市场经营全过程培养学生的创业和市场经济意识认识市场规律和规则增强学生关注经济社会发展、关注市场的意识同时切实地为学生日后走出校园提供经验，

主办单位：xx省高级技工学校学生社团联合会

活动时间：-xx年11月下旬

活动地点：2号篮球场

活动进程(计划)

四，宣传计划

(1)宣传单 宣传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的宣传单委派学生在校散发宣传单(该项目可独立由商家自己提供)，

(2)海报宣传 海报上商家以赞助商的身份出现并可印上公司logo(商家自行设计也可)， (3)横幅宣传 在活动现尝学校过道可悬挂带有商家名称的横幅，

(4)工作人员用品宣传 工作人员可穿上印有商家标志的服装(如t恤帽子等)(可

(5)纪念品宣传 纪念品由公司赞助、提供或印有图案，

(6)促销(或咨询活动) 贵公司可以在学校内人口流动频繁的路段开展促销咨询等营销活动，

(7)校刊 可在我校校刊上刊登贵公司的宣传广告，(赞助费另外计算)

(备注：如若需要另外的宣传方式校方与赞助方可协商解决)

五，活动经费预算

宣传横幅、海报、宣传单(宣传方面的经费由赞助商提供)，

赞助物资：可采用赞助金或赞助金与赞助物品相结合的形式，

赞助金：1500―20xx元

赞助金加实物：待定，

如赞助商对以上内容有更好的想法或建议校方与赞助商可协商解决

一、 通过校园赞助宣传活动保持现有顾客

大量的数据表明吸引一个新顾客所耗费的成本大概相当于保持一个现有顾客的5倍，确保现有顾客对贵公司的忠诚度是非常主要的，另一方面保持在顾客对公司的忠诚度不仅要在产品质量和售后服务上制定一些战略性策略更主要的是需要在宣传广告上保持新鲜度增加贵公司的知名度，对于我校的情况公司可以通过校园赞助宣传活动来保持现有顾客对贵公司的忠诚度，

二、通过校园赞助宣传活动挖掘潜在顾客

就我校为研究对象是一个小型的“市潮，随着夏季的到来学生对饮料的需求量会逐渐增大，贵公司的宣传做的够大贵公司的产品在我校是非常受学生欢迎的，但仍有许多学生是选择其他替代饮料，对于我校贵公司可以采用一种“市场渗透战略“，通过校园赞助宣传活动挖掘潜在顾客，

三、通过校园宣传赞助活动来提高贵店品牌的知名度

贵公司在我校做宣传赞助活动，一方面使我校的校园生活得到大力的支持从而使我校的校园活动开展得更加顺利另一方面活动开展得顺利丰富了我校学生的校园生活这会让贵公司给我校学生留下一个深刻的美好形象贵公司品牌深植人心，作为对贵公司的一种感谢的回馈方式我校提供场地和人力为公司品牌做宣传活动更重要的是活动得到贵公司的支持而开展的更加丰富顺利给学生留下好评所潜在的宣传价值是学生会说贵公司的好话以一传十十传百呈指数爆炸的宣传模式定会为贵公司带来可观的经济效益这是一种最直接最有效的宣传弥补了广告宣传存在区域性和局限性的不足，学生流动量比较大到不同的地方依旧会把好话传递到位让贵公司的知名度和企业形象在每个地方都得到宣传，

我校团委将借此合作成功与贵公司保持着良好的合作伙伴关系并希望长期合作帮助贵公司在我校利益的实现，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大支持，预祝我们合作愉快!

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇十二**

一、前言

一年一度激烈的秋季招生竞争拉开序幕。生源是高职院校的生命线，招生是高职院校一切工作的重中之重，它直接关系着一所高职院校的生存与发展。为了树立广东青年职业学院在公众心中更好的形象，提升广东青年职业学院在广东省的美誉度和知名度，而获得更好的生源，同时间接地为毕业生营造良好的就业环境支持。特此进行本学校的招生宣传策划，让广东省及周边省份各家长和学生了解广东青年职业。在此次的宣传策划中我们将借助各种线上和线下宣传推广方式来宣传广东青年学院及学校在20xx年的招生。

二、宣传策划目标

1.宣传推广目标最根本的是完成今年广东青年职业学院的招生计划。2.通过宣传我校的办学理念和文化特色，让更多的人了解广东青年职业学院，强化认同感，提升知名度。

三、环境分析

(一)宏观环境分析

1.政治环境

中国在和规划中，大力提倡发展高等教育，并在采取各种措施支持高等教育的发展，例如采取扩招、自主招生，助学贷款、奖学金、助学金等方面支持高等教育的发展。

2.经济环境

改革开放以后，中国的经济快速发展，人们生活水平不断提高，而广东省作为改革开放的领头羊，也得到令人惊叹的发展。

3.人口因素

中国的人口基数很大，加上广东省是中国农民工进城务工最大的城市之一，有很多的外来人口涌入，城市化进程加快，教育需求大。

4.社会文化因素

中国人越来越重视教育，加上广东省特别是广州从清代就成为对外贸易港口，又是改革开放的沿海开放城市，中外文化交流多，外国先进的教育理念在这里得到了传播和发展。

5.科学技术

中国科学技术在改革开放后的到了很大发展，特别是现代计算机以及互联网技术的发展，为高等教育提供很好地网络技术环境。

(二)学校的基本概况

1.学校简介

广东青年职业学院(广东青年管理干部学院)前身是成立于1950年的华南团校，是一所经广东省人民政府批准成立，国家教育部备案、有60多年办学历史的全日制公办普通高等学校，隶属于共青团广东省委员会。学院现有广州市天河校区、广州市白云区钟落潭校区两个校区，校园占地面积664亩，其中钟落潭镇校区占地约650亩，规划校舍建筑面积达32万平方米。学院以精心培养高素质技能型人才，着力提高青年综合素质，服务广东经济社会发展为办学宗旨，努力突出青年院校特色，建设行业精品高校。

2.院系及专业设置学院设有管理系、财经系、外语系、社会工作系、计算机工程系、艺术设计系、青年继续教育与培训学院、思想政治理论课教学部、体育教学部共9个系部，开办了计算机网络技术、商务英语、会计电算化、国际经济与贸易、商务管理、社会工作等专业，专业设置以文科为主、重点围绕生产性服务业和社会服务业开设。

3.办学理念

自开办以来，学院坚持“以青年为本”的教育理念，在人才培养上突出“政治优势”与“青年特色”，注重培养出“下得去、用得上、留得住”、拥有“双证书”技能突出的实用型人才;走“质量立校、特色兴校”之路，推行“全程实践教学”和“团队辅导训练”的创新模式。

4.学校校训

奋斗的青春最美丽

(三)学院目前存在的问题

未来随着高考报名人数的逐年减少，生源自然也呈下降趋势，作为普通的民办高

校来说无疑是一种压力，同时面临其他高等职院的招生竞争。广东青年职业学院地处于地级市高等学院，成立时间段，师资力量较为薄弱，教育制度不是很完善，对于几乎同质化的推广方式给我校带来更大的压力。我们只有通过学校独特的办学理念、管理模式和特色专业多层面，多角度的宣传方式赢得更多的生源。

四、招生宣传推广定位

对一所学校来说，定位准确、目标明确，体现着招生的目的和方向，也关系到招生的质量和数量。

广东青年职业学院给自己的定位是“以青年为本”，突出“政治优势”与“青年特色”。努力培养出“下得去、用得上、留得住”、拥有“双证书”技能突出的实用型人才;走“质量立校、特色兴校”之路，推行“全程实践教学”和“团队辅导训练”的创新模式。

坚持“自奋斗的青春最美丽”的校训，教育学生努力拼搏、奋发图强、绽放青春。这个定位，广东青年职业学院学院在学校建设、对老师和学生的领导培养方面都做着努力。滨海学院全体向着目标前进。

五、swot分析

(一)优势

1.学校隶属于共青团广东省委员会，得到广东省政府的关注以及政策支持。

2.有60多年办学历史的全日制公办普通高等学校，办学历史比较长。

3.地处广州郊区，周围商业还没发展起来，人口密度较低，环境清静优美，比较适合读书。

4.学校周围空地多，且低价较地，有利于学校校区的扩建。

(二)劣势

1.学校20xx年从团校转为普通高职高专教育，大专教育经验不足。

2.学校的新校区还没完全建好，基础设施还不够完善。

3.学校院系以及专业设置还不够完善。

4.学校与企业合作还比较少，学生缺少工作实践机会。

5.地处郊区，交通不便利，出行较为困难。也使得学生比较难去做兼职，没有机会社会实

践，相比于其他众多开放学校的社会实践经验较少，求职压力更大。

(三)机会

1.近几年，国家大力发展教育，不断扩大大学生录取比例。

2.学校周围还有其他高校建立新校区，逐渐形成广州第二大学城，有利于教育氛围的形成。

3.20xx年学校附近的地铁将开通，将有利于改善交通。

(四)威胁

1.学校地处广州市，而广州市是广东省大学教育最发达的城市，不仅有全国重点大学、本科院校，也有很多高职高专院校，竞争十分激烈。

2.近年来，广东省越来越多的大学，特别是高职高专院校建立或者建设新的校区，申请政府资金支持较为困难。

3.学校的知名度不是很高，社会大众不了解，择校时不太会将学校作为优先考虑的对象。

4.学校周围的村民在农田征用建校方面存在争议，校区建设遇到困难。

5.学校周围的比较偏僻，治安存在问题，威胁学生安全。

6.生源人数下降，招生竞争压力大。

六、学校招生宣传目标对象

主要是面向广东省的高中毕业生

七、宣传推广策略

(一)线下宣传推广

1.在择校填志愿前，邀请部分高中毕业生以及他们的父母，参观我们的校园，并邀请他们试听不同专业的课程。

2.校内师生的宣传：通过各种方式，与高中的老师或者朋友取得联系，利用病毒营销的方式进行宣传，以增加生源。

3.在高考场地门口向考完试的高考生发学校的传单，而传单上设一些免费试听的课程。

4.学校组织统一穿着学校校服的师生在琶洲会馆的高校咨询日当天，进行咨询宣传。

5.学校可以在广州日报或者羊城晚报等地方报纸或者《读者》、《青年文集》、《黄金时代》等广东省学生喜欢的杂志做广告，进行宣传推广。

6.学校制作一些关于本学校的明信片、书签等小礼品在高中学校门前免费派送。

7.设置学校的招生代理，给予高考后的学生咨询。

(二)线上宣传推广

1.结合学校特色来设计完善学校的官网，同时优化学校官网的关键字，增加点击量，充分发挥学校官网的宣传作用。

2.论坛：在天涯、百度贴吧上发布有关学校的软文、视频广告等，同时积极回答目标人群在学校贴吧问的问题，给予他们咨询服务。

3.微博、学校应该在学校的官方微博，发布大量有关于学校特色的信息或者学生活动视频，吸引目标群体的注意。同时申请一个官方微信，并验证，微信的头像等设计成学校的校徽等。

4.学校可以将上课的课件ppt发布到百度文库这些地方，课件上面有我们学校官网的链接。

5.学校可以与周围的大学例如广东工贸职业技术学院、广东机电职业技术学院等交换链接，建立“广州第二大学城”圈。

6.合作网站：中国有许多教育网站，也是招生代理网站，很多都是免费的，在上面可以发

表一些学校的课程，和相关的课程开课计划等。比如神舟学习网、培训通等，通过这些可以找到自己学校的课程，有利于招生。

八、策划方案费用

由于这次策划是由学校组织，学生参与学习实践的校内活动，因此策划费用主要是在线下推广方面要一些费用，例如在报纸、杂志上登广告、传单发送、以及部分工作人员需要支付费用外，其他的基本上是免费的，具体费用如下。

1.报纸，杂志等广告费用：20万

2.传单：20xx元

3.人员费用：5000元

九、实施与控制

这次参与招生宣传推广的人员主要是学校的学生，学校组织一些平时校园活动的优秀组织师生，成立一个专门的宣传推广小组，探讨实施宣传工作。

对于宣传时，出现的资金等问题，学校和师生集体讨论解决。

十、结束语

我们这次通过对本学校的环境分析，结合学校实际情况，运用线上和线下的宣传推广方式对进行招生宣传推广。虽然这次策划不能将学校的知名度立刻提高到很高的水平，但是在一定程度上让能更多的人知道有一间这样的学校，为获得生源创造机会，也为以后学校的宣传推广积累了经验。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇十三**

红十字会与红新月国际联合会将每年9月的第二个星期六定为“世界急救日”，希望通过这个纪念日，呼吁世界各国重视急救知识的普及，让更多的人士掌握急救技能，在事发现场挽救生命和降低伤害程度。今年的“世界急救日”是9月12日。根据红十字会与红新月国际联合会的精神和要求，围绕市红十字会制定的《开展20xx年“世界急救日”主题宣传活动的通知》，结合我园实际，就我园的“世界急救日”活动做如下安排：

急救与日常及灾难中的危险。

20xx年9月5日～15日

1.宣传发动，积极营造主题环境氛围。

根据20xx年“世界急救日”的活动主题，制定我园的宣传标语为“学习急救方法，生命更加精彩”。在“世界急救日”来临之际，全园积极创设营造浓厚的氛围。幼儿园家长园地开辟专门的版块，宣传“世界急救日”的相关知识。

2.学习培训，观看网上急救知识专题。

为了进一步普及心肺复苏、人工呼吸、止血包扎、呼吸道异物清除等急救措施，我们通过网络学习急救知识活动，了解成功施救，挽救生命的真实故事，让全园的教职员工以及幼儿都对急救知识有一个感性的认识。

3.根据年龄，实施粗浅急救知识教育。

基于幼儿园教育的特点以及幼儿的年龄特点，我们要求各班根据小班、中班、大班幼儿的发展水平，教师利用晨间谈话将急救知识与幼儿喜闻乐见的故事、音乐等相结合，帮助幼儿从小树立急救意识。

4.幼儿园开展地震应急疏散演。

通过地震应急演练，使幼儿掌握应急避震的正确方法，熟悉震后我园紧急疏散的程序和路线，确保在地震来临时，能快速、高效，有序地进行撤离，从而最大限度地保护全园师生的生命安全。同时通过演练活动培养幼儿听从指挥、团结互助的品德，提高突发事件下的应急反应能力和自救互救能力。

5.通过家校路路通，向家长宣传急救知识，参与急救知识竞赛。

通过家校路路通，告知家长可以登陆“张家港在线”、“张家港市卫生局”、“张家港市红十字会”网站进入全民急救知识竞赛专题页面答题，也可在进入“张家港在线”专题页面扫描二维码或加关注“张家港在线”官方微信后在手机上答题。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇十四**

为加强公司科学宣传力度，建立有效宣传机制，更好地发挥宣传的舆论导向作用，塑造公司的社会形象，履行社会责任，促进公司健康发展，特制定本方案。

一、指导思想、基本原则和总体目标

(一)指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，大力弘扬企业文化，坚持以人为本，把“人”作为企业发展的第一资源，坚持客观真实、多层面、多角度宣传的方针，突出和展现信产投人的精神风貌和健康向上的文化品味，形成企业文化助推中心工作，中心工作创新企业文化的良好机制。内强文化，外树形象，振奋精神，凝聚力量，为实现公司更好更快发展，推进和谐企业建设提供良好的文化环境和不竭的精神动力。

(二)基本原则

1、把握时代性。要以解放思想为先导，不断创新理念，围绕落实科学发展观，把宣传工作打造成提升公司核心竞争力的有效载体，努力形成开放性大宣传格局。

2、突出创业性。要与时俱进，强化发展观念、市场观念和创业观念，弘扬创业文化，传播创业经验，努力营造鼓励创业的舆论环境。

3、强化原创性。要正确把握舆论导向，客观、公正、准确地反映各部门、各单位的工作进展、工作成就、典型事例等，及时、准确报道发展的重点、热点和亮点，为公司发展提供优良宣传服务。

4、注重持久性。要实行前瞻性规划，纵深性宣传，由传统的说教式、灌输式为主，向渗透式、感召式的方向发展，让员工在潜移默化的企业文化氛围中感受共同理想，增强参与意识，形成持久合力。

5、坚持群众性。要牢固树立以人为本理念，尊重员工主体地位，发挥员工的首创精神，激发全体员工的参与性、主动性和创造性。

6、增强长效性。各单位在开展宣传策划、实现宣传总体目标方面要充分发挥各自优势，拓展宣传渠道，完善方法和机制，通过建立宣传工作长效机制，更好地为公司发展服务。

(三)总体目标

逐步建立公司良好的宣传机制，畅通公司宣传报道渠道，整合资源和宣传力量，最大限度地发挥宣传工作作用，为公司快速发展营造良好的舆论氛围。

二、主要宣传渠道和方式

(一)宣传渠道

省市主流媒体、商业网站、上级部门网站、公司网站、公司宣传册、宣传光盘、宣传栏(牌)、简报、大型团体活动、主题活动等。

(二)宣传方式

1、向媒体、网站、有关部门及时报送材料;

2、利用公司网站、宣传栏(牌)等，宣传工作动态、公司理念、发展战略等;

3、积极参加上级部门以及其他团体组织的各类宣传活动，宽领域展示公司风采形象;

4、邀请上级部门、合作对象到公司参观考察，参与或观摩公司大型团体活动，有针对性地开展宣传活动展;

5、以上级部门组织开展和公司组织开展的主题活动为载体，统一思想，凝聚人心;

6、邀请新闻单位采访公司及控参股公司发展成果，有针对性地开展系列宣传活动。

三、工作要点及责任单位

1、广泛开展中国特色社会主义理论体系以及中央、省委省政府重大决策部署的宣传教育活动，统一思想，凝聚人心，引导广大员工掌握中国特色社会主义的科学内涵、精神实质和根本要求，增强科学发展的自觉性和坚定性，不断提升广大员工的理论水平和助推企业发展的能力和水平。(责任单位：党群工作部;配合单位：各部门、控参股公司;督导部门：人力资源部)

2、坚持正确的网络舆论导向，利用公司网站、上级网站以及商业网站，加大对公司日常经营管理、推进体制创新、管理创新、资本运作等方面工作的宣传力度，树立良好国企形象和大型专业化投资公司品牌形象;加强网络采编人员队伍建设，完善重大突发事件快速反应机制，健全各类信息发布机制，营造文明、健康的网络文化环境;控参股公司要加强信息和新闻线索报送工作，充分利用公司网站、简报等，突出报道各单位工作进展情况、成功做法和经验。(责任单位：各部门、控参股公司;督导部门：办公室)

3、充分利用《河北国资信息》、《河北国资》等外部平台、公司宣传板报、简报等内部平台以及向上级部门报送交流材料、工作报告等，反映公司工作情况及成绩，展示公司面貌。(责任单位：办公室、党群工作部;配合单位：各部门、控参股公司;督导部门：人力资源部)

4、依托报刊、广播、电视等媒体，加大对公司的主题宣传、成就宣传、典型宣传等，不断提升公司知名度和影响面，进一步弘扬公司良好形象。(责任单位：办公室、党群工作部;配合单位：各部门、控参股公司;督导部门：人力资源部)

5、邀请上级部门、业内同仁、业务合作伙伴等参加公司运动会、联欢会等大型团体活动，有针对性地制定活动方案，展示公司团队形象和整体形象，弘扬企业文化。(责任单位：办公室、党群工作部;配合单位：各部门、控参股公司;督导部门：人力资源部)

6、开展座谈会、演讲比赛、成果展览等主题实践活动，加强社会公德、职业道德、个人品德教育，将社会主义核心价值体系有机融入企业文化建设和精神文明建设全过程，提升企业核心竞争力;同时，在公司网站、上级部门网站以及相关新闻媒体加大对主题活动的宣传报道力度。(责任单位：党群工作部;配合单位：各部门、控参股公司;督导部门：党群工作部)

7、精心制作宣传册、宣传光盘等对外宣传品，并及时进行内容更新，不断提高公司知名度、美誉度。(责任单位：办公室、党群工作部、控参股公司;配合单位：各部门;督导部门：人力资源部)

8、加强思想政治宣传工作，及时了解员工思想动态，把握宣传引导的时机、力度，做好引导、疏导工作，促进和谐企业建设。(责任单位：党群工作部、控参股公司;配合单位：各部门;督导部门：人力资源部)

9、围绕进一步提高宣传工作水平，加强各部门、各单位间的配合沟通，适时组织人员开展研讨会、调研活动等，不断创新工作内容、方法和手段，进一步增强宣传工作的针对性、时效性和吸引力。(责任单位：人力资源部、党群工作部;配合单位：各部门、控参股公司;督导部门：办公室)

四、组织机构和人员

为加强对公司宣传的领导，成立公司宣传工作领导小组，下设宣传工作领导小组办公室，具体负责公司各项宣传目标的实施、监督、检查工作。

组 长：陈金毅

副组长：郝东伟 李光

办公室成员：张建 时立明 宋广宇 刘瑜

五、评比考核、评分标准及报道渠道

(一)评比考核

年底对宣传报道工作进行表彰奖励，公司宣传工作领导小组对各部门、各单位宣传报道成果进行审核，对总分前三名的部门(单位)和积分前3名的个人给予奖励。

(二)评分标准

1、参照《河北省信息产业投资有限公司信息工作考核评比办法(暂行)》;

2、根据工作实际，增加如下标准：

(1)国家级各媒体采用的新闻报道每篇记50分;省级各媒体采用的新闻报道每篇记30分;

(2)向上级部门报送的交流材料、工作报告等，有上级领导肯定性批示的记30分;

(3)省级刊物采用的调查报告、理论研究文章记20分;

(4)在国家级网站刊发新闻报道记40分;在省级网站刊发新闻报道记20分。

(三)报道渠道

办公室负责宣传工作的日常工作以及各媒体、上级部门网站、刊物、简报稿件的登记、督办、通报等工作。

对各部门、各单位上报新闻稿件及采用情况每季一通报，半年一考评，年终总评并表彰。

六、几点要求

1、强化宣传工作的领导和责任，各部门、各单位对外宣传报道材料，须经主管领导审核同意并签字，重要材料须经公司主要领导审核签批，方可对外宣传报道。

2、各部门、各单位要依据职能及分解的要点任务，深入进行调查研究，多角度、宽领域、新视点地发现新闻、信息素材。对材料组织综合要注重质量，并主动与办公室及有关部门沟通，力争在第一时间上报文章和信息，做到了解情况新、发现问题早、总结典型快、宣传效果好。

3、各部门、各单位要做好材料积累工作，将上报及采用稿件原稿或复印件留存以备作为考评依据。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇十五**

一、 活动背景

以开展宣传“diy”自己动手做活动为契机，结合本系学生的原创精神，为同学们提供展现才能的舞台空间，将各专业中完成的作品融入于校园生活方式的展现中。通过设计新颖，独特的视频音频合成剪辑，界面制作宣传，三维漫游，掀起一股diy旋风。以增强学生对diy的热情和对专业知识能力的提升及高度的创新热忱，展现学生的动手能力和艺术风采，烘托当代大学生健康，活泼，创新的精神面貌，倡导健康高雅的大学生活，展现年轻人的活力和风采，培养高品位专业知识能力，积极推动校园文化建设。

二、 活动主题

声声不息，张扬个性，炫舞青春

三、 活动目的

1. 弘扬大学生炫舞青春中的创新精神，增强大学生青少年的社会责任感，锻炼大学生的社会活动能力。

2. 激发我们对创作艺术的热情，培养激发青少年大学生的专业知识服务于实践项目的能力，将设计和制作相结合，促进大学生合作交流培养合作精神。

3. 推广“用自己的双手，创造美丽的奇迹”的diy理念，在校园里展开diy运动，以丰富校园文化生活。

四、 活动要素

1. 主办单位：石家庄----学院装备工程系

2. 协办单位：装备工程系

3. 支持单位：10级--二班第二组

4. 制作人: ------ --- ---

5. 制作时间段：20xx年3月——20xx年5月

6. 制作地点：石家庄----学院装备工程10--二班

7. 制作对象: 大学校园生活照片、出游照片、公益照片、校园生活视频、音频、3d漫游

8. 活动方式：以小组的方式分工合作制作

9. 活动主体内容：运用所学课程知识进行综合作品展示。把照片，音频、视频、flash、photoshop、3d的相关知识运用到作品中去。

五、 活动流程安排

1. 策划流程图：

2. 作品主界面：

3. 作品一级界面：

4. 作品二级界面：

5. 作品展示界面：

六、 前期准备

1. 前期制作素材准备:界面素材照片、整体作品风格定位、作品中所需照片素材、背景音乐的素材准备、flash片头效果素材、界面转换效果模型、色彩搭配处理

2. 前期制作简单技术处素材处理：照片素材运用ps处理，音频素材的裁剪及音效转换、界面制作

3. 素材保存工作：素材保存采用分别存储的方式，进行素材备份拷贝，组员每人一份的存储方式，避免素材的遗失

4. 素材修改工作：进行组内讨论素材的多次修改工作

5. 素材整合工作：素材进行筛选、整合

七、 中期活动中可能遇到的问题：

八、 后期制作：

九、 注意事项

1. 坚持不懈，不断改进，不断创新，在作品中不断注入新生力量。

2. 坚持小组合作，相互配合，相互支持，保障各环节的顺利完成。

3. 坚持有问题向有关人士请教的原则，一切以作品的顺利开展为前提，遇到问题不断的想办法解决问题。切不可意气用事，浮躁了事，有头无尾。

4. 作品的相关问题需不断改进，不断向大家展示，以征求大家的意见。不断完善作品。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇十六**

一、活动主题

南理工泰州科技学院化工院元旦晚会——20xx迎新晚会

二、活动时间及地点

学院报告厅：20xx年12月30日星期三晚

三、主办方及参加人员

主办方：南京理工泰州科技学院化工院学生会

参加人员：化工系全体学生及教师，院长及校领导，各位商家代表

四、活动形式及节目

本次活动主要以晚会形式呈现，其中有歌舞，小品，现场互动，具体内容还待定，本次晚会正在尝试一种别出心裁的新晚会形式，若能成功，将会给你一种新感受。另外我们也会邀请商家参与我们的节目，比如高歌一曲，或者由商家提出的也可以

五、赞助商可获得的优势

1.本次参与的人员较多，较广，还涉及到学校领导及教师，人员集中，有利于商家宣传，可以让更多的人了解商家产品，了解商家

2. 可以通过此次的活动，例如通过商家和同学的活动，游戏，让商家更近的接触学生，更了解学生，话说知己知彼，方能百战百胜，只是一次小小的投资，获得的不仅仅只是朋友，还有长久的利益和名声。

3. 目前学生的人际网络比较广，相信一传十，十传百得功效，我相信商家的名字及商品很快被很多人知道，若是商家能抓住学生的消费心理，略作点“小文章”，搞点优惠政策，会吸引更多消费者

4. 其实商家可以和我们学生会建立一个长期的合作关系，那么的每一次宣传不仅仅只是短期利益，更重要的是长远利益，我们可以及时帮商家传达信息，也可以以我们部门做商家学校的代理人，让学生更便捷的与商家联系，通过我们的每次活动，为商家树立一个更好的企业形象，为以后公司的方展铺垫，以备人才的招揽。

六、活动的宣传方式

1. 条幅：活动前期至活动结束后的一两天挂在学校的教学楼处，对冠名的商家，将会在会场内挂横幅，以增加视觉印象，从而达到宣传效果。

2. 海报：活动前就张贴在各个宿舍大厅，另外，还有我们的手工海报张贴在学校宣传栏中宣传

3 服装：当天晚会上，我们的工作人员可以身着商家提供的工作服，上面印有商家的信息，这样可以增加宣传效果，让人映像深刻。

4. 现场主持人致谢词

5. 网络信息宣传：每个学生都有手机，我们可以利用飞信群，qq群向同学宣传

6. 宣传单，我们的工作人员可以可以事先为商家发一些宣传单

7. 礼品宣传：商家可以提供我们一些含商家信息的小礼品，让学生记忆更深刻

8. 优惠卷，打折卡：商家可以利用学生的心理，发一些优惠卡，打折卷，来宣传自己。从而也可以促进自己的消费

9.也可以根据商家的要求

七、晚会预算

条幅(商家预祝化工院元旦晚会圆满结束，商家恭祝化工系20xx元旦晚会的举办，预祝商家协化工院20xx元旦晚会圆满成功，或合作愉快) 2 x 80

海报 4张 x 50

演员化妆 300元

背景喷绘 500

灯光 300

饮用水 100

礼品 300

道具 200

其他 200

总计 2300

冠名费 1500元

八、后期工作

1. 反馈信息：为商家传达当天活动的有关信息，主要是 照片

2. 交流：与商家交流，了解商家的感触，听取商家的意见，以便下次更好的为商家宣传，与学生交流，了解学生对商家的印象，及时将这些信息反馈给商家

致辞：我们会尽我们最大的努力，为商家做好宣传，给我们一次机会，也给自己一次展示的机会，只要一次小小的投入，就会给你带来一些意想不到的收获。

**宣传策划书 宣传策划书籍推荐篇十七**

根据总公司《关于进一步加强企业对外宣传工作的意见》的通知(闽运总办[20xx]38号)精神，为进一步加强对外宣传工作，建立有效宣传机制，合理利用各种宣传资源和平台，营造有利于企业改革发展的社会氛围，提升闽运的总体社会知名度，促进企业

健康快速发展，现根据总公司对外宣传总体部署，闽运修理公司提出以下工作计划：

一、坚持对外宣传工作的思想指导和基本要求

(一)指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的xx大、xx届x中、x中全会精神，凝聚力量、着力创新、加快发展，坚持服务企业改革发展大局，着力宣传企业改革和发展成就，凸显企业在海峡西岸经济区建设中的地位和作用，树立企业优质市场品牌，提升企业社会认知度，积极营造有利于企业改革发展的社会环境。

(二)基本要求

1、全面准确。对外宣传的内容要全方位、多角度地准确体现企业认真贯彻党的xx大、xx届x中、x中全会精神以及闽运总公司所开展的改革与发展的各项主要工作。

2、注重整体。要以闽运对外宣传的整体性和统一性，塑造企业品牌和社会形象，积极推进和实施标准化、规范化、系列化的闽运视觉识别系统，应用于企业对外宣传和业务推广。在举行公共社会活动及应用于对外交往的名片和宣传材料印制时，须统一使用闽运企业标识，提高社会各界对闽运的识别度和认知度。

3、创新方式。要注重宣传效果、创新宣传方式，充分利用各种介质的活动平台和媒体开展企业对外宣传工作，形成多层次、全方位的企业对外宣传格局，提高企业社会影响力。加强企业信息工作，完善信息网络建设，善于捕捉新信息，提高信息质量，扩大信息发送范围，发挥信息宣传工作应有的影响力。搭建企业对外宣传平台，以点带面，重点展示企业在区域经济发展中所处的重要地位和发挥的重要作用。精心组织，积极参与。努力在市场活动中的活动平台上展示企业的竞争实力和发展成就，拓展宣传空间，提升企业知名度。

二、完善企业对外宣传工作的组织领导和工作机制

(一)建立闽运修理公司对外宣传领导工作机制

1、闽运修理公司设立对外宣传办公室。在总公司对外宣传办公室的指导下，负责组织协调指导本单位对外宣传工作，研究确定阶段性企业对外宣传任务、要求和措施，对重大对外宣传活动进行部署、组织和协调。

2、公司成立由党支部书记董鲁榕同志为分管领导，公司综合办公室为专门负责部门的对外宣传组织机构。根据总公司的对宣传的基本要求，涉及领导视察、重大建设工程开竣工、重大投资项目的协商签约、参加重要招商投资展览会等是关全局的宣传事项，应报闽运总公司对外宣传办公室审核。闽运修理公司有关业务主管部门和各部门、车间要积极协助提供具有宣传价值的新闻线索和宣传材料，大力配合做好企业对外宣传工作。

3、公司所属各部门、车间要重视对外宣传工作，指定一名熟悉生产经营业务、有一定文字表达能力的同志担任本部门、车间兼职通讯员，名单于12月29日前报公司综合办。建立责任制，根据闽运总公司有关对外宣传工作的部署，明确任务要求和工作重点，精心组织实施，充分发挥各部门、车间通讯员的主动性和积极性，努力形成上下联动的对外宣传格局。

(二)建立对外宣传信息共享工作机制

建立公司对外宣传办公室每半年组织召开一次宣传通讯员协调会议，通报本单位及兄弟单位信息报道，对外宣传开展情况，交流宣传信息工作经验，表扬在对外宣传方面做的较好的通讯员及所在部门、车间，年终对信息报道、对外宣传工作进行小结，对工作突出的予以奖励。

三、加强企业对外宣传队伍的素质建设和物质保障

(一)公司本部要努力建设精简高效、结构合理、力量充实的强有力的对外宣传工作队伍。

(二)要加强对外宣传队伍建设，充实选拔一批具有较高理论素养、熟悉企业经营管理和宣传工作、作风扎实的人员从事企业对外宣传工作。宣传骨干要熟悉交通企业生产经营管理知识，善于把握难点热点问题，提高分析判断和处理企业宣传业务的能力;要加强学习，勇于实践，增强对外沟通协调能力和宣传活动策划组织能力。

(三)要保证必要的对外宣传经费和物质投入。将对外宣传工作经费纳入年度经费预算管理。要配置必要的既符合现代化要求又根据实际工作需要的宣传设备。

四、建立企业对外宣传工作的激励约束机制

企业对外宣传工作要纳入本企业的工作目标责任制，认真加以考核，并表彰企业对外宣传工作先进部门、车间和优秀企业通讯员，增强各部门、车间通讯员开展对外宣传工作的积极性和创造性。

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