# 最新大型活动策划案例精选(五篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-07-31

*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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧大型活动策划案例精选篇1一、景德镇千年庆典活动策...*

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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**大型活动策划案例精选篇1**

一、景德镇千年庆典活动策划方案的工作重点

从20\_\_年景德镇市继江西省之后制定《景德镇旅游发展总体规划》开始，景德镇的旅游工作便逐渐成为了其经济工作的重要组成部分，在20\_\_年景德镇千年庆典活动来临之际，旅游工作显然是重中之重。然而究竟千年庆典活动前后两年时间景德镇的旅游工作能有怎样的作为呢，怎样才能更好的借助千年庆典活动让世人了解景德镇呢?这是需要仔细进行庆典活动方案策划的课题。

本部分从战略，战术两个层次的分析入手，全面介绍了景德镇千年庆典活动策划方案的形势、契机和困难，并最终指出了旅游工作的系列重点，为进一步策划、准备、执行旅游振兴方案指明了方向。

1、景德镇千年庆典旅游工作战略分析

在本应标书开头部分，我们曾经提到景德镇千年庆典工作是由八大部分共同组成的，它们是：大典工作;系列节事活动工作;旅游工作;招商引资工作;媒体宣传工作;城市建设工作;产业调整工作;文化艺术工作等八个部分。这八大部分工作是景德镇千年庆典工作的主体，涵盖了景德镇今后两年内，尤其是20\_\_年全年的工作重点，其他工作蕴于期间，比如统战工作，外事工作，广告工作，就业工作，科技教育工作等等。八大部分工作之间相对独立又相辅相成，在策划、准备、执行的过程中彼此衔接，相得益彰，并共同从政治、经济、文化等各个社会生活的领域对景德镇的发展起到提纲挈领，总揽全局的推动作用。

在前面的讨论中，我们明确了景德镇庆祝得名千年的重要意义，即今后两年一切庆典工作都应该围绕通过借助千年庆典活动促进景德镇经济大发展这个中心来组织和开展，在这个背景下，带动其他领域的发展。我们前面同时分析讨论了庆典工作八大部分的关系和重心，并确定了与此相应的景德镇千年庆典组织委员会结构，下面我们再来看一下前面根据景德镇目前情况讨论出来的千年庆典工作逻辑关系图，以便于进一步展开对千年庆典旅游工作的战略分析，旅游工作和系列节事活动工作是八大工作的枢纽，尤其是旅游工作是整个景德镇千年庆典活动策划工作的盘活点，而景德镇千年庆典对于景德镇最近两年的旅游工作又是千载难逢的发展机遇。机不可失，失不再来，显而易见的是一旦错过这个迅速崛起机会，可能经济的振兴和腾飞至少要延迟很多年，因此一定要解放思想，转变观念，抓住这样一个历史发展的良机!景德镇的产业结构在建国以后的建设中应该说是比较完整的，然而面对新世纪的机遇和挑战，第三产业的薄弱日渐明显，因此以旅游业为代表的第三产业应该在新世纪第一个十年的产业调整工作中努力成长，如此方能带动景德镇，乃至赣东北的经济振兴，也才能使景德镇的工业、农业进一步适应建设的步伐，满足生产生活的需要。

然而景德镇旅游本身存在一些弱势的问题，虽然它的区位优势十分明显，在六山两湖之间，但是在目前最吸引游客的自然景观方面同这些旅游资源相比，景德镇就逊色的多，虽然景德镇最近几年旅游收入稳步上升，但是这和全国的旅游发展是挂钩的，论增长比例，放在全国同类城市相比并不是很突出，只能说处于基础水平，实际上更多的游客看中了景德镇的区位中心的地位，结合景德镇地区一定的旅游资源，因此才促成了景德镇的旅游发展。如果我们一味看到增长，忽视了形成这个增长的原因构架与层次，势必造成定位失误。事实上，从景德镇市政府20\_\_年编制《景德镇旅游发展总体规划》到20\_\_年3月12日组织召开旅游交通协作会议，x月底召开全市x项重点工程调度会议都说明景德镇市委市政府已经认识到了旅游工作在景德镇经济布局中的特殊性和对经济发展的潜在主导意义，并开始了紧锣密鼓的部署工作。有了准确的定位，认清战略的需求。

**大型活动策划案例精选篇2**

传统的开业庆典促销模式已经构成固定的模式，渐渐流入程序化，打折+返金+礼品三套促销手段已经很难有效的吸引目标客户了，往往商家投入了很多的人力、物力财力，而消费者根本不买帐，根本无法到达梦想的广告宣传效果。本次开业庆典促销欲想到达热闹、超人气的效果，必须大胆采用全新的餐饮营销模式，创造\_\_餐饮业促销最新浪潮。

促销整体策略分析：根据\_\_餐饮业目前状况，x家老院子在消费者心目中一家经营川菜为主的特色性餐厅，不管从装修风格和菜品口味来讲在同行业中都属于独树一帜的。川菜的博大精深和x家老院子餐厅名字的亲和力更为彰显出本次促销活动的主题性———强烈的饮食文化氛围带动浓厚的餐饮促销氛围。以系列性主题活动贯穿整个促销活动当中去，最大限度的和目标消费者互动起来，到达梦想的促销效果。

促销策略一、软文硬做

以x家老院子开业一周年以来，整个餐厅的经营宗旨为宣传主线，贯穿餐厅对客人的服务承诺，员工服务素质的培养、菜品质量的要求以及客户对餐厅的意见反馈等为辅助宣传，在媒体上出现。并为宣告本次促销活动拉开序幕。

策略重点：1、尽量以非广告的形式出此刻媒体上，以本报讯或者通讯稿的形式为佳。2、尽量用第三者口气叙述本次宣传资料，做到让读者有可信度，对于消费者反馈的宣传资料最好能以真实顾客的经历为佳。不妨列出顾客的姓名，工作单位等。

促销策略二、主题互动。

1、活动方案：评选\_\_人最喜欢的餐厅

活动目地：暗喻x家老院子的特色性，并提升餐厅的知名度

互动形式：和\_\_餐饮协会合作，列出\_\_比较出名的10家有特色的饭店餐厅，让消费者经过手机信息、网站的参入方式进行投票，并从中抽取幸运者赠送奖品。

2、活动方案：征集x家老院子特色菜肴的名称

活动目的：创造新闻效应，突出餐厅菜肴的特色性。

互动形式：在媒体上列出x家老院子主要特色菜的主要配料，主料及做法。根据色香口味让消费者给出菜肴的适合名字。并且餐厅一旦采用以后这个菜肴就一向沿用被采用的菜肴名字。并设立奖项奖励参加者或者以后针对本次中奖的消费者对来x家老院子消费本菜肴一律实现免费。

3、活动方案：征集\_\_食客最喜欢的菜肴

活动目的：创造新闻效应，突出x家老院子对消费者的重视

互动方式：经过各种媒体对外公开征集\_\_食客自我的特色菜肴或者是最喜欢的菜肴，要求有原创性，讲究必须的营养平衡因素和烹饪制作的可行性。入围者可获取奖品并由x家老院子作成实际菜肴推出。并且入围者对本菜肴有冠名权或者免费权。

促销策略三、亲和待客

尽管本次促销活动要避免传统的促销手段，但一些切实可行的促销手段不妨一用。

1、赠品方面：餐厅应有特色的纪念周年庆典的小工艺赠品，让顾客觉得到x家老院子吃饭，除了能享受高层次的气氛，还能得到令人心奇的小玩意儿。它不仅仅能起到宣传作用，还能提高我们的档次。在发放上能够根据消费的高低，赠品与之相配，但需要专人负责。

2、建立和收集《客源人事档案》，如市委领导年月日生日，公司年月日年庆，领导结婚纪念日，到时提前发放贺信以此用来加强与食客的联系，使我们有一批稳定的客源。能够这样计算，若建立有5000客源档案，一年有一次就餐机会，每一天就有5000360=13。8次，上座概率就五分之一，那么每一天也有2—3桌客源。

3、餐后服务：就餐后，客人除得赠品、优惠券外，安排一两个人为客人免费洗车(凭餐券或其它手续)事虽小，却能给客人减少许多麻烦，以此来增加客人对的印象，从而更好的为酒店创造效益。

促销策略四、媒体整合

任何一项活动策划的成功，广告投放策略重要，按照威海广告投放有效到达率来看，排序是：报纸、户外、广播、电视。所以本次活动广告投放密度比例为：报纸50%户外20%广播20%电视10%。

**大型活动策划案例精选篇3**

一、目的及意义：

借此契机提升企业知名度，大力打造企业和品牌形象，可谓师出有名，机遇难得;塑造公司管理层的统帅风范和领导魅力;促进公司和俱乐部目标会员的感情交流，为即将成立的俱乐部奠定基石，对俱乐部的传播和推广大有裨益;为\_\_现代城网罗人气和客户资源，以便顺利打开市场;高尔夫是健康时尚的体育运动，历来为高端人士所推崇，举办高尔夫球比赛能够充分彰显\_\_公司和\_\_城的不凡品位。

二、主题和口号：

主标语：网聚现代商务英雄——采用的标语与\_\_现代城推广主题语相互呼应，突现与会者在现代商界的尊贵地位，同时证明这是一次精英的会聚。

参考标语：

1、商务英雄聚精之源

2、重塑现代商务礼貌

三、时间：20\_\_年x月x日(有待最终确定);

地点：\_\_高尔夫球场，\_\_宾馆(新闻发布会及联谊会地点)

四、活动对象和规模：

本次活动的主要对象是在\_\_商界出类拔萃的高层人物和具备消费本事及购买本事的客户。为了发挥媒体和口介的传播作用，邀请必须数量的新闻记者和原\_\_公司所开发项目的业主(如\_\_湾、\_\_花园、\_\_等)。

1、\_\_商界领袖人物(人数)

2、意向大客户(人数)

3、\_\_湾业主(人数)

4、新闻媒介记者(人数)

5、\_\_公司企业员工(人数)

6、代理商工作人员(人数)

总计：若干人

五、活动组织及资料：

活动安排大致分为三个部分，即上午举行新闻发布会，午时高尔夫比赛，晚上举行宴会。形式多样。资料丰富。

1、出于提高权威性、扩大影响力的研究，提议本次活动中的高尔夫球赛由\_\_企业家协会作为主办单位，\_\_公司作为承办单位。

2、本次活动面向\_\_商界领袖人物、意向大客户、业主、新闻媒介朋友、开发商工作人员和代理商公司员工

3、活动采用新闻发布会、户外高尔夫球竞赛活动、联谊宴会三种形式贯穿进行：

a.新闻发布会：邀请\_\_企业家协会领导致辞，由开发商代表回顾企业x年成就，并对\_\_项目和\_\_俱乐部做宣传介绍，提议邀请有广东知名俱乐部组建经验的权威人士或是属于某俱乐部成员的名流畅谈俱乐部。

b.高尔夫球赛：高尔夫运动具有浓烈的商务性质和绅士气质，能够完美地诠释本活动对象的不凡品质。参赛者在挥杆比赛激烈角逐中，深化友谊，促进交流，览尽\_\_山迷人风光。凡是对高尔夫感兴趣的活动参与者异常是意向大客户都能够报名参加比赛，此次球赛意在为俱乐部成立和项目销售做好铺垫。

c.联谊宴会：宴会目的在于在简便的氛围中拉近感情距离.宴会上由企业领导比较赛颁奖，推荐\_\_项目。企业家协会成员、媒体记者等与会者在会上自由交流沟通。

4、活动大体流程如下：

参与人员报到(\_\_宾馆)→新闻发布会(\_\_企业家协会领导致辞、开发商代表发言、项目推荐、广东嘉宾论俱乐部，\_\_宾馆)→中午作息(\_\_宾馆)→高尔夫比赛(\_\_高尔夫球场)→联谊宴会(领导总结陈述、宴会联欢，以上活动中穿插颁奖和项目推荐，\_\_宾馆)→全天活动结束

六、组织渠道：

\_\_企业家协会发函召集会员参加的方式是本次活动主要的组织途径，除此之外，补充采用其它方式。

1、以\_\_企业家协会名义经过直邮向协会成员、媒体记者发放本项目概念楼书及邀请函。

2、开发商以信函、电话等方式邀约其商界友人、\_\_湾客户。

七、宣传方式：

本次活动主要选择\_\_房地产界著名杂志《\_\_》，和\_\_发行量最大影响力最大的报纸《\_\_早报》两大平面媒体，结合电视台节目夹送折页现场推广等方式进行有效推广。

1、活动前期宣传：

a、《\_\_》发布活动预告，采取软文形式全面介绍\_\_公司、\_\_俱乐部，重点提及...现代城。

b、结合项目形象宣传，《\_\_早报》底版发布预告，图文结合简介...总经理、...现代城。

c、以直邮方式发放销售楼书和邀请函。

2、现场推广：

a、新闻发布会：陈述业绩以证明企业的雄厚实力;广东嘉宾动员与会者加入俱乐。，现场布置喜庆又不失庄重、气势宏伟，与企业的文化底蕴相结合。企业领导对项目和俱乐部作引见。

b、高尔夫竞赛：球赛场地经过拱门，悬挂项目和俱乐部的宣传布幅、双叶广告，重点投放，少而精，避免喧宾夺主，重在烘托高雅严肃的休闲活动氛围;

c、联谊宴会：发放项目以及俱乐部相关宣传资料。现场宣传营造出喜庆活跃、大气蓬勃的气氛，象征企业十年的辉煌以及蒸蒸日上的成绩，预示活动的顺利圆满。

3、活动后期宣传：

a、《\_\_》报道活动开展情景，公布获奖名单。

b、《\_\_早报》底版整版文章结合图片报道活动情景，公布名单，介绍\_\_现代城。

d、...高尔夫俱乐部配赠一次电视台节目，节目中引导观众关注...现代城。

八、效果评估：

1、新闻发布会是新闻抄作的有力手段，能体现号召力和权威性，易制造声势、吸聚眼球，并且依托这一平台，广交传媒介的朋友，能为企业发展和项目启动培育良好的舆论环境。

2、高尔夫球赛时尚高雅，采用竞赛形式更添加了趣味性，相信不少人都乐于参与其中。这次比赛是为俱乐部发展会员服务，参赛者在活动中体会俱乐部的高尚格调，以及组织活动的卓越本事。

3、联谊会气氛简便愉悦，最易培养情谊、挖掘客户，更进一步深化前面两项活动的效果。

为了更好的\'发展，此次活动的任务归根结底在于竖立项目良好形象，拉动潜在客户从而到达推广...现代城的目的。并且此次活动处于营销推广的初期，“良好的开始是成功的一半”，我们务必群策群力，使之顺利举行。相信在我们领导不断创新的领导之下，我们必须会拥有一个让你惊喜的好成绩!

**大型活动策划案例精选篇4**

一、活动主题

“情定X周年，感恩大回馈”

药店周年庆活动可选择打情感牌，围绕活动主题推出一系列优惠活动及公益活动。前者是为了提高客流，以增加销售;后者是为了树立企业在社区居民中的.良好形象，赢得顾客的忠诚度。

二、活动内容

(一)免费项目

1.免费测血糖、测血压

2.凡是在店庆当日出生的顾客，凭身份证复印件即可领取66元代金券，代金券不限制使用条件，可全额抵扣但不找零。

3.联合附近社区医院，凭药店发放的邀请函，顾客可以去医院进行免费体检。

(二)优惠项目

1.打折，你说了算：活动期间，在药店购买商品的顾客可以自己指定一种商品，享受x折优惠，从而避免打折的药品，顾客用不上，顾客用的药却不打折的现象，让顾客真正享受到实惠。

2.价格，你来定：活动期间，每天推出一款常用药，顾客可在x元-x元之间，任意指定价格。

3.顾客只要进店就送\_\_元电子币，可在保健品专场和医疗器械专场使用，满x元可用电子币抵x元，满x元抵x元，满x元抵x元……电子币的有效期为一个月，但只在活动期间发放。

(三)公益项目

店庆当日，药店可在门口搭建一个小舞台，药店店员为社区内的孤寡老人表演自己编排的娱乐节目，如歌曲、舞蹈、小品等，同时要请药店会员和社区居民一起参与。

三、宣传推广

1.向药店附近社区居民发放DM单，同时设计一本实用的手册，介绍一些常见简单疾病的预防及生活提醒。

2.在各社区比较显著的位置张贴海报和条幅，打出店庆主题。

3.公益项目的宣传科联合附近的居委会。

4.门店拱门、POP海报、X展架、喷绘、吊旗等宣传以及广播宣传，从视觉、听觉等多方面营造节日气氛。

5.网站宣传

6.微信宣传，公众平台发布活动信息，所有员工朋友圈分享

7.短信宣传

8.电话宣传

四、注意事项

1.各项物料的数量、摆放地点、完成时间等都要明确，并严格按照时间节点来完成。

2.人员分工清晰明了，并进行实战前的培训。

3.具体活动流程及安排，要尽可能详细，最好能提前演练以便及时发现问题。

4.保证参与促销的商品数量充足。

5.执行有力。

五、编辑小结

药店只有走出单纯“卖药”的角色，将经营与顾客的健康联系起来才能吸引顾客、留住顾客。因此，药店周年庆典勿走入以药店为中心的误区，要站在顾客的立场上设计活动，为其提供实惠或公益性活动，从而提升品牌和彰显社会责任感。顾客日趋理性，药店借周年庆打一场价格战，只会让顾客反感。

**大型活动策划案例精选篇5**

报名对象：

x岁的儿童，无论是否购物，均可报名参加。限制人数为x人。

活动方式：

每位参赛者上台演讲一个童话故事，限时x分钟，根据选手的语言、神态、服装打扮等由现场评委评出一、二、三等奖。

奖项设置：

一等奖：x名，奖品为商场消费券价值x元

二等奖：x名，奖品为商场消费券价值x元

三等奖：x名，奖品为商场消费券x元

报名方式：提前x天开始接受报名，参加者携带选手基本资料介绍、一寸照片一张，到商场企划部直接报名，也可将选手材料邮寄到商场企划部报名。公布商场咨询电话……如演说需要音乐、道具配合的，参赛者自己准备素材。参赛者需要经过一定化妆打扮，可打扮成童话人物、卡通人物等。在评委打分项目中有“造型”一项。

活动操作说明：

1、活动需有一至两名主持人现场主持，串联起各位选手之间的演讲，同时邀请六位评委进行现场评选打分，评委邀请对象是商场领导、学校老师等。

2、活动时间：每位选手演讲限时x分钟，x位选手为x分钟，另加上开场白和颁奖时间等，活动时间控制在两小时内。

3、活动宣传方式：提前在报纸上刊登广告，并通过会员海报、商场现场海报等方式告知顾客。在活动进行时，可邀请新闻单位到场采访拍摄。

4、活动现场布置：在商场门口或中央大厅搭建一个活动台，精心布置活动现场，用彩带、横幅、海报等营造出童话色彩，备好音响、话筒等各种必需设备。

5、活动可与广播电台联合主办，并由某厂家赞助协办。

大型活动策划案例精选

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