

## 一、策划方案的内涵

写

策划方案，其实，这不是一个写文章的事，你首先对要你要策划的这个方案是想做些什么、在做些什么、要做到怎样，然后，考虑达到这目的之步骤，每个步骤的环节和方方面面，写策划方案只不过是把以上这些设想详细完整地落实到文本上而已。

如果

别人能按照你的策划方案，不需要你的指点就能准确达到策划方案想达到的效果，这就是一份成功的策划方案。

## 二、策划方案的种类

策划

方案的种类太多了，有公益活动策划方案、社团活动策划方案、赞助策划方案、创业策划方案、培训策划方案，各种政治学习活动策划方案、各类喜庆节日活动策划方案、各个年龄段的群体活动策划方案，最多的是商业策划方案，有公关策划方案、营销策划方案、促销推广活动策划方案等等。

但是，总的来讲，还是以各种活动的策划方案居多，我们就着重探讨活动的策划方案的写法。

### 三、策划方案的格式

一份基本的策划书涉及以下几个方面：

#### 1

##### . 策划方案名称——标题

策划方案名称就是策划活动的主题，如“3.15活动策划方案”“五一节长假促销策划方案”“公司培训策划方案”“七夕情人节活动策划方案”“街道重阳节敬老活动策划方案”，标题置于首页页面中央。

但是这还不完整，比如，“公司培训策划方案”，要具体地写出特定的这一次，对内的策划方案不必写公司名称，对外必须写明是某单位。

然后，在策划方案名称下方写上策划者姓名（小组名称、成员名称），有外界人员参与的话也应明白记载。还要写上策划制作年月日。

#### 2

##### . 活动背景

这部分内容应根据策划方案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、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）、活动开展原因、社会影响，以及相关目的动机。

如果活动有主办单位、协办单位和承办单位，那就要一一介绍，有媒体合作方还要介绍媒体合作方。

活动背景中很重要的一部分是应说明活动的环境特征，主要考虑环境的内在优势、弱点、机会及威胁等因素。

### 3

#### . 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具体化的目的要点表述清楚，让人明确活动举办的最重要和最终的目的是什么；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。

### 4

#### ● 经费预算和资源需要

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。同时列出所需人力资源、物力资源，可以列为已有资源和需要资源两部分。

### 5

#### . 活动策划内容

确定大体活动流程，把活动分成几个大块来做。写出详细工作分解预案以及活动的前期准备。安排整体工作的进程，拿出详细的时间推进表。

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。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。

如果活动是一个会议的形式，就有会场布置、接待地点、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、海报制作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、灯光、音响、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调节等。

如果是促销活动，要有促销现场布置效果图、人员的有效分工、商品陈列、上货、广告宣传品的布置、促销人员的礼仪、服装、工作纪律、做好促销后的销量预估等。

## 6.

### 传播渠道的设置

要在确定传播对象的基础上选择传播沟通渠道，决定何时进行、如何进行，我们要对各类媒体进行考察评估，分析普及状况和受众成分，同时考察其使用条件和费用，不失时机地决策日程和频度。

## 7.

### 效果预测

从内容和影响的范围考虑，有经济效果、心理效果、社会效果；从产生效果的时间来看，有即时效果、近期效果和长期效果。



## 8.

### 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，应周密考虑活动中可能发生的突发事件，并拿出后备方案。

如有附件，可以附于策划方案后面。

一个大策划方案，可以有若干子策划方案。

## 四、策划方案不是写出来的，是策划出来的



### 1.

如公共关系的策划是从信息分析开始的。有以下几个步骤：

#### （1）信息分析

公共关系的策划者要重点分析的信息有两大类：

一类是策划所服务的社会组织自身的情况，包括组织的历史状况、现实状况、战略目标，具体到资产资源、人才设备、业务水平、办事效率、服务态度以及组织形象（组织的知名度的美誉度）等。

另一类是影响社会组织运行的各种社会信息：如策划所服务的社会组织的目标公众、竞争对手、合作伙伴，国家的政策法规、传媒环境、财政金融、交通通讯、能源人口等方面的背景及信息。



**举例：**

“神舟五号” 在10月16日早上7点刚一落地，几乎是同时，在公众最能即时了解这一消息的门户网站上，就出现了蒙牛的广告。9点左右，蒙牛在中央电视台的广告开始启动。中午12点以前所有的电视广告、路牌广告也都在北京、广州、上海等城市实现了“成功对接”，全国30多个城市的户外候车厅都被蒙牛的广告占领了，而“蒙牛为中国航天加油”的字样则出现在北京一半以上的公交车上。当天，蒙牛的全新电视广告——“发射—补给—对接篇”在央视和地方台各频道同步亮相，气势夺人。

同时，在蒙牛的销售通路上，促销与广告也紧密配合，做到货到、人到、广告到。在“神五”成功落地之后，印有“中国航天员专用牛奶”标志的蒙牛牛奶也即刻就出现在全国的各大卖场中，配合着身穿宇航服的人物模型和其他各种醒目的航天宣传标志，“航天员专用牛奶”引起了众多消费者的关注和浓厚兴趣。现场促销工具的设计围绕“中国航天员专用乳制品”的产品和品牌特性，与媒体广告形成立体配合，共同促进销售和品牌形象的提升，从而使影视广告、平面广告和人员口碑、现场促销形成一个节奏多元的传播层级，让消费者处处看到蒙牛与“神五”捆绑的身影。

## （2）确定目标

公共关系的策划者在分析信息的基础上，根据一定的条件，提出解决问题、期望达到的理想结果的方案，这就是目标。



### 举例：

海尔张瑞敏的砸次品事件，张瑞敏带头将76台次品冰箱砸烂后，他自己罚了自己工资的百分之百。从此海尔树立了质量

方面的一种理念：“有缺陷的产品就是废品”。这个砸次品事件的策划就是为“敬业报国，追求卓越”这个海尔的精神服务的。在法国和美国家用电器评比中海尔名列第九，是中国唯一入选企业。海尔在巴基斯坦建了一个海尔工业园，在建国仪式上，奏响了中华人民共和国国歌。接着美国一条路以海尔的名字命名“海尔路”，在命名仪式上升起了中华人民共和国国旗。海尔为中国人赢的了骄傲，赢得了自豪。

## （3）活动公众的辨认

公共关系的策划者在进入实质性策划时，首先要进行公众的辨认，要研究特定公众的特点需求，对社会组织的态度如何，从而有针对性地策划主题，展开策划各个步骤。

#### (4) 设计主题

公共关系的策划主题是策划的灵魂、核心，贯穿于整个策划之中，是策划中最富创造性的一个步骤。它要服从和服务于策划目标，要有独特新颖具有个性特色，要融入公众需求因素。

##### 举例：

如宝洁公司针对与儿童常见的牙冠蛀牙相比，成年人的牙根蛀牙因为难以及时发现的现象，举办“预防成人根部蛀牙”活动，提醒大家，牙龈萎缩的现象在我国82%的成年人中普遍存在，而牙龈萎缩会导致牙齿根面暴露在外，牙根的硬度和抗酸能力比较差即使没有看到牙冠上有蛀洞，牙根也已经有蛀牙的可能了。从而推出佳洁士“根部蛀牙，全面保护”的理念，就比较容易为公众所接受。



#### (5) 选择媒体

根据具体目标和本次辨认的公众，有目的有针对性地选择媒体。

#### (6) 编制计划

根据上述信息对活动的全程做总体构想，使之有序，可操作性，这说是计划的编制。要找时机、想方式、确定地点、人员，设置步骤，匡算经费的可行性。

#### (7) 经费预算。

在经费预算中考虑投入与收益的关系，考虑各个项目之间的分配比例是否合理，使资产的投入产生最佳效益。

至此，才进入策划方案的写作阶段。





## 2. 广告策划方案也是从调查分析开始

调查分析的关键在于广泛收集信息：

(1) 环境信息：政策环境、产业环境、企业环境、广告宣传环境、自然环境、政治经济环境、社会环境、国际环境等；

(2) 市场信息：市场需求信息、产品供应信息、市场状况等；

(3) 消费群体信息：消费结构、消费习惯、消费态度等；

(4) 产品信息：产品的原料、产地、用途、性能、包装、商标，以及产品的价格、铺货情况、产品的知名度、产品档次、产品广告促销现状等；

(5) 竞争对手信息：竞争对手是谁，他们的竞争能力如何，竞争对手的资金、技术、产品、人员、管理等。

根据上述信息，找出目标市场的广告对象，进行产品定位，以此为基础，才能制定出广告战略和广告策略，才能进入科学有效的广告策划阶段。

# 3.

如你要写商业促销活动策划方案，那你就要注意：

- (1) 主题要单一
- (2) 利益点要直接地说明

如：一般情况下，必须要回答以下问题：

- (a) 顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？
- (b) 企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？
- (c) 企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议？
- (d) 为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品？
- (e) 企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。

- (3) 活动要围绕主题进行并尽量精准
- (4) 具有良好的可操作性



## 五、策划方案要有创意

不要把策划书当作计划书来写，因为计划无需创意，只处理细节，而策划必须要有创意。

创意也可以是对一个旧事物的革新，使旧事物以新面貌呈现，这是一种创新可能是突破性的，它可以拓宽某一领域。凡有创意，必定投入小产出大。活动更是如此。

公共策划中的几个创意的经典例子

1.

● 急中生智，扬长避短

民国四年（公元1915年），中国驻外大使黎庶昌把茅台酒送去巴拿马参加万国博览会展出，茅台酒当时包装比较差，是黄色土瓷瓶，陈列在巴拿马万国博览会偏僻角落上，与包装精美、色彩华丽的威士忌、鸡尾酒中相比，毫不引人注目，几乎无人问津。

情急之下，一负责人将一瓶茅台摔在地下，顿时，浓厚的醇香引起了人们的注意。醇厚四溢的酒香，引来众多外国参加者，最后和苏格兰的威士忌、科洛克的白兰地并列为世界三大名酒之一，获得金质奖章。



2.

● 出人意料，二次传播

日本西铁城钟表商为了在澳大利亚打开市场，提高手表的知名度，曾声称某月某日将在某广场空投手表，谁拣到归谁。到了那天，日本钟表商雇用了一架直升飞机，将千余只手表空投到地面，当幸运者发现自己拣到的手表完好无损时，都奔走相告。

### 3. 乘势而上，博击风浪

“PPA事件”引起感冒药行业一次不小的震荡，造成消费者心理恐慌，信任出现危机，此时如果不能及时纠正舆论误导，企业很可能因此事件株连而遭受“误伤”。中药的市场机会和PPA被禁给整个感冒药市场造成的空缺，使三九制药第一时间出击，展开了大规模的新闻战。

配合广告攻势，以新闻发布的形式，通过媒体的权威报道，快速在全国产生影响。由于反应及时，在危机发生的第二天，三九健康网上就刊登了《感冒了，康泰克不能吃，吃什么？！》、《关爱自己，拒绝PPA》，同时在新浪、搜狐、网易、上海热线、21cn等著名网站进行链接。关于《“999感冒灵”不含PPA》和《三九决心抢占感冒药市场》的报道出现在中央及各地方新闻媒体上。

### 4. 人机大战，顶峰演示

“1997年5月11日，星期一，早晨4时50分，一台名叫‘深蓝’的超级电脑将棋

盘上的一个兵走到C4的位置时，人类有史以来最伟大的棋手不得不沮丧地承认自己输了。世纪末的一场人机大战终于以计算机的微弱优势取胜。”人类派出的最优秀的象棋代表——卡斯帕罗夫被一种没血没肉，有的只是冷冰冰的铁和硅的机器怪物打败了！“深蓝”与卡斯帕罗夫的“预赛”最后有了结果。卡斯帕罗夫经过调整战术，终以三胜两和一负的战绩赢得了比赛和50万元美元的奖金。



## 5.

### 实证手法，创造纪录

1997 年，爱民医院决定对年仅11岁，体重达348.5斤的特胖少年邓雪健实施治疗，经历188天，成功减肥180斤，创造了“减肥速度最快的少年”世界吉尼斯纪录。2000年，为体重530斤的哈尔滨人孟庆刚100天内成功减掉160斤，又创造了一次“减肥速度最快的人”世界吉尼斯纪录。当年孟庆刚被中央电视台评为“二十世纪最幸运的人”，新华社全国发通稿报道，大大小小的媒体也报道此事，天津爱民医院的名声也就不胫而走。

## 6.

### 现场活动，出奇制胜

1999 年，世界特技飞行大师驾机穿越天门洞，在全球引发了轰动效应，收看现场直播的观众达到 8 亿之多。

天门山距张家界市区南侧约8公里，在 天门山1264米高的绝壁之上，有着一个南北洞穿的天然门洞，洞底至洞顶131.5米，宽37米，当地人称之为天门。但这一奇特的景观却一直不为人所知。游客到了张家界，一般都是只到武陵源风景区，而不去天门山。

而“穿越天门”策划直接突出了景点，飞机穿越天门又是一种惊险的运动，其内在气质和作为“自然天险”的天门是非常吻合的。这样的一种冒险和壮举，实际上赋予了“天门”一段传奇。



## 六、成功策划方案的创意的来源

### 创意

是策划的核心，以创意为方案的核心，再加上对创意的扩展、修改、深入、补充等进一步的具体构思，便可以逐步形成一项完整的策划。策划富有创意，能够塑造独特风格，体现“把握特色，创造特色，发挥特色”的策划技巧。因此，好的创意是成功的策划方案的根基。

### 小贴士

### 成功

策划方案的

创意从何而来？人与人之间的交流以及媒体与大众之间的交流（即大众传播）是创意的关键因素。

思想的交流往往给我们带来策划的灵感。



# 全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

## 招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元



**【授课方式】** 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学电子光盘自修+网络学院持续视频学习）



**【颁发证书】** 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》;
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》;





## 【证书说明】

1. 证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
2. 毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明；。



## 【学习期限】

3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



## 【收费标准】

全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是职业经理人首选的学习方式。



## 【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



## 【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习（专家、顾问24小时接受在线咨询，第一时间回答学员的提问和咨询）



## 【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



## 【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



## 【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



## 【咨询电话】

0451——88723232



## 【咨询教师】

王海涛 王耀辉 郑毅



## 【报名须知】

- 1、报名时请直接邮寄4张2寸免冠近照（要求蓝色背景）和一张身份证复印件
- 2、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) 或者传真至0451—88342620
- 3、交费后及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



## 【报名地址】

哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室美华教育（ 邮政编码：150020）

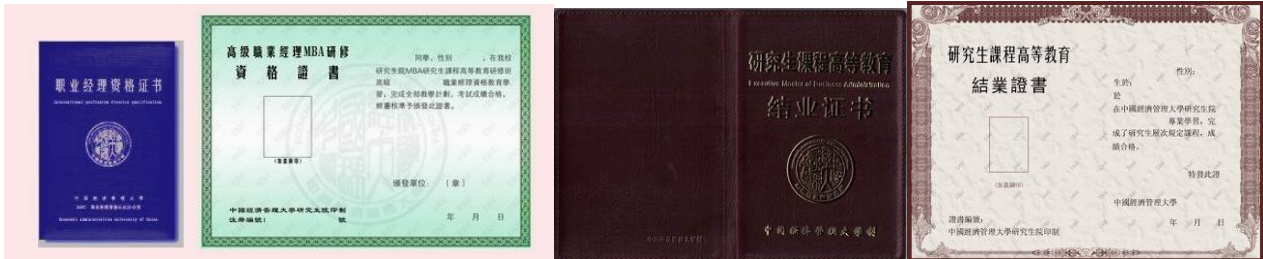




## 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



## 【学费缴纳方式】

方式一	邮局邮寄	邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室 邮政编码：150020
方式二	学校帐号	学校帐号：184080723702015 开户银行：哈尔滨银行龙江支行 企业户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校
方式三	交通银行 (太平洋卡)	帐号：40551220360141505 户名：王海涛 开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心
方式四	邮政储蓄 (存折)	帐号：602610301201201234 户名：王海涛 开户行：哈尔滨道外储蓄中心
方式五	中国工商银行 (存折)	帐号：3500016701101298023 户名：王海涛 开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行

可以选择任意一种方式缴纳学费，建议使用第五种方式（中国工商银行，比较方便快捷）收到学费的当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材和考试问卷。

# 全国职业经理MBA双证班

## 精品课程 火热招生

函授学习 权威双证 全国招生 请速充电

**认证系列：**高级职业经理资格认证、人力资源总监、营销经理、财务总监、企业培训师、酒店经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、市场总监、营销策划师等学习认证系列。

**颁发双证：**通用高级经理资格证书 + MBA 高等教育研修结业证书 (含 2 年全套学籍档案)

**证书说明：**证书全国通用、国际互认、电子注册，是提干、求职、晋级、移民的有效依据

1280

元

**学习期限：**3 个月 (允许工作经验丰富学员提前毕业)    **收费标准：**全部学费

**学校网站：**[www.mhjj.net](http://www.mhjj.net)    **报名电话：**0451-88723232    **咨询邮箱：**xchy007@163.com

**颁证单位：**中国经济管理大学    **承办单位：**中国教育培训网 美华管理人才学校

## 全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效