

2023年知名活动策划公司排名(汇总6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

知名活动策划公司排名篇一

活动背景：为了丰富同学们的校园生活，扩大同学们的'知识面，开阔同学们的视野，激发同学们的上进心，宣传企业文化，同时也让同学有个更深入了解企业的一个机会，浙江交通职业技术学院大学生院团委素质拓展中心为此开展了参观“可口可乐”公司的活动。

xx年12月8日

地点：杭州市可口可乐公司

形式：参观可口可乐公司生产流水线（具体形式可由商家提供）

主办：浙江交通职业技术学院大学生院团委素质拓展中心

1、 宗旨

弘扬校园精神文明，宣传企业优秀文化，丰富大学生课余生活。

2、 活动流程

a[]在参观前统计参观的人数，由可口可乐公司专车接送，参观具有现代科技的“可口可乐”生产一线。

b□接着参观洋溢着“可口可乐”文化和发展的“可口可乐”展馆，观看“可口可乐”发展短片，还有现场互动活动，参观的同学均可免费品尝可口可乐。

1、宣传范围

浙江交通职业技术学院大学生院团委素质拓展中心全体同学

2、宣传内容

(1) 12月在食堂门口进行宣传并登记参观可口可乐的人员的联系方式，便于在12月1日去参观时及时通知。

(2) 创业者协会宣传部分别在宣传栏、食堂门口张贴参观“可口可乐”的宣传单。

1、活动评估

(1) 同电视、报刊相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

(2) 有非常强的针对性。高校学生作为现代青年都喜欢追求能展示个性，表现自我的才能，且有素质高、思维活跃的特点，有利于以后事业的发展。

(3) 这次活动将同学们的思想与实践相结合，激发创业的潜能，明白科技创业的可行性。

2、活动组织的可行性

(1) 在校学生参加了不少校内活动，他们积极寻求新的方式，把目标转向校外，此次活动新颖，同学们表现一定十分活跃，对此次活动定会大力支持。

(2) 本活动在12月份举行，同学们的生活已经稳定下来，正处于精力旺盛，时间充足的时期，同学们到处寻求新的尝试，大家都需要一个新颖的给人豁然开朗的感觉，活动效果空前。

(3) 本协会已成功举办过参观“参观“可口可乐”等全校性大型活动，以职业发展协会的力量，我们诚挚地希望院团委领导能给予批准，在成就校园中自由创新的学术气氛的同时，也大力弘扬企业文化。

浙江交通职业技术学院大学生院团委素质拓展中心

2活动名称：“参观可口可乐公司生产基地”活动策划书

活动背景：大学不但是大学生学习课本文化知识的天堂，更是大学生培养能力和打开眼界的圣地。为了能使我院大学生青年志愿者能更好的了解大型企业的生产、运行情况，我们计划组织一次面向全院大学生青年志愿者的参观活动。

活动目的：在此次活动志愿者们通过对可口可乐公司的参观，能深入的了解到国际大型企业的生产、运行情况，打开了志愿者们眼界。此外本次活动也具有很强的趣味性，可乐是青年人最喜爱的饮品之一，了解它的整个生产过程也是青年人最感兴趣的问题之一，通过参观可口可乐公司，志愿者们可以了解到他们所感兴趣的话题。因此，此次活动一定能在志愿者中得到很好的影响，志愿者们在参观学习的过程中也一定能留下很多快乐的回忆。

参加人员：经济管理学院06、07、08级青年志愿者约1000人

活动内容： 1、志愿者们可参观到可口可乐的整个生产过程；

2、在可口可乐博物馆中了解到可乐发展史；

3、并在该公司的可乐文化交流区感受可乐文化；

4、志愿者们在对可乐有了深入的了解后，可以免费品尝到刚下线的可口可乐。

活动时间□xx年10月8日—xx年10月24日

活动地点： 兰州市城关区雁滩高新区的可口可乐公司生产基地

经费预算： 共包车15辆，合计3900元。

活动注意：1、与该公司协商参观过程中，公司将会有专门的工作人员给志愿者们做现场讲解，并可在现场回答志愿者们提出的各种有关问题，以便志愿者们能更好的参观、了解可口可乐公司。

2、取得学校认可，并开出本次活动的许可证明

3、确定志愿者人数

4、活动宣传

5、安排工作人员，包括联系、宣传、摄影等。

知名活动策划公司排名篇二

1、年度销售目标300万元。

2、固定连锁企业合作商10个。

3、公司在终端卖场（沿街店面）装修市场有一定知名度。

装修装饰行业，目前是一个热门行业。他的特点是投入成本较少，技术含量较低，而利润空间却较大使得该行业迅速火爆起来。一时间大大小小的装修公司，如雨后春笋般地出现。

由于装修业的市场空间很大，行业法规相对滞后，部分企业为追求暴利，缺乏企业自律和诚信，出现了偷工减料、鱼目混珠，坑害消费者的现象。一时间成为投诉率和曝光率的行业之一。近几年，社会、政府及新闻单位的重视，使得装修行业得到了规范，再加上建筑业采取多元一体化经营，使得许多专业装修公司的经营状况江河日下，许多中小型装修公司，处于举步为艰的地步。

从市场分布来看，目标客户目前分为几类□j1□传统的家庭套房□j2□高端公寓/别墅□g1□大型建筑广场/楼宇/大型商场/大型酒店/政府机构/银行/医院的维修与装修□g2□厂房/中小型个体经营企业如ktv和宾馆□g3□办公写字空间□g4□终端卖场/展厅。

综合分析来看□j1□j2市场竞争激烈，大部分的家装企业、以个体形式存在的各种队伍（游击队/工作室）以其为主要市场，该市场也是最成熟的□g1市场利润相对偏高，但需要大资本的涌入与对资质的要求以及房地产商的一体化经营，使得生存空间相对偏小□g2□g3市场现目前是由专门的施工队伍操作，应具有优质的样板工程，进入市场竞争的门槛相对偏高□g4市场是g2和g3市场衍生出来的二级市场□g4市场对于施工的成本、效率、特殊的工艺有较高的要求，处于传统的家装企业做不了、大型专门企业看不上的尴尬地位，相对于其他市场竞争相对小，目前一般是，以上级公司设计方案交由业主方，自己组建施工队伍或是承包给以个体形式存在的各种队伍施工□g4市场对于施工的成本、效率、特殊的工艺有较高的要求，相对于其他市场竞争相对小，处于传统的家装企业做不了、大型专门企业看不上的尴尬地位。本人认为g4市场在其他市场的竞争达到饱和状态的不久后，将成为本行业又一个残酷竞争的主要市场。

从各企业的营销渠道来看，大部分公司采用模式有□a广告：汽车车身广告/媒体广告/公益广告□b小区战略：小区设点/小

区游记宣传/房产商、售楼处、物业处获得新业主信息进行电话营销□c其他模式：电子邮件/网络推广/人脉资源的转介绍等。

1、业务应以长远发展为目的，力求扎根贵阳市场。本来度以建立完善的销售网络和样板工程为主，销售目标为300万元。

2、在g4市场挤身一流；成为快速成长的成功品牌。

3、以g4市场带动整个市场的发展。

4、市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使本企业成为本行业内的知名品牌。

5、致力于发展g4市场，到10家固定的连锁合作伙伴。

6、无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展；

如果本公司的业绩要快速增长，且还要取得竞争优势，的选择必然是“目标集中”的总体竞争战略。随着整体经济的不断快速发展、城市化规模的`不断扩大□g4市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选择。

1、目标市场：

遍地开花，卖场集中市场和沿街店面同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进品牌的建立及销售额的提高。

2、服务策略：

注重发展有实力的工班组与配套供应商，加强内部员工相关技能的培训，内部员工培训多样化，请老师培训的同时也要

结合实际工地，走到工地上多看多问。

3、价格策略：

加强统筹管理，积极地控制各种成本，在创业初期以平价为主，保证工期与施工质量的同时力求利润率在百分之20—30。

4、渠道策略：

合作伙伴分为二类：一是各类连锁客户，是我们的重点合作伙伴。二是直接客户，是我们的基础客户。

5、人员策略：

营销团队的基本理念：分工明确，精诚团结，善于学习，高效执行。

（1）业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设分工明确，各行其职。

（2）内部人员的报告制度和销售奖励制度。

（3）以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

（4）编制销售手册；其中包括公司简介，样板工程，市场部的工作范围和职能，预算与设计基础技能等。

（5）建立准客户管理制度，建档。

1、积极树立品牌，走品牌发展战略。

2、整合本地各种资源，建立完善的销售网络。

3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网。

- 4、建设一支学习型的营销团队。
- 5、选择一套适合公司的市场运作模式。
- 6、抓住公司的特点，寻找公司的卖点。
- 7、建立一套系统、科学的客户档案系统（老客户、准客户分类），强化售后服务，积极争取转介绍。
- 8、建立一套系统的广告宣传系统，统一话术（普通话）、着装、礼仪。
- 9、落实营销障碍理论学习。技巧障碍含需求、信任、价格等差异化营销，吃透传统，消化吸收后和别人不一样的思路、不一样的语言、不一样的技巧。落实准客户分类，差异化。
- 10、销售多元化，破除需求障碍。注重新媒体，网络、电话，团购，书信，卡片，论坛，交流会等。
- 11、品牌及产品推广：制定与执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。有可能的情况下与各个与准客户相关供应商联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

- 1、营销队伍：全年合格的营销人员不少于3人。
- 2、所有工作重心都向提高销售倾斜，要建立长期用人制度，并确保营销人员的各项后勤工作按时按量到位。
- 3、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。全力打造快速反应的机制。
- 4、拓宽公司产品带，增加利润点。

5、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

6、为加强机构的敏捷、迅速化，本公司将大幅委让权限，使人员得以果断速决，但不得对任何外来人员泄露公司价格等机密，在与客户交流中，如遇价格难以定决定时，须请示公司领导。

7、为达到责任目的及确定责任体制，公司可以贯彻重奖重罚政策。

知名活动策划公司排名篇三

一、 游戏名称：踩气球。

二、 游戏主题：激情踩气球，欢乐迎校庆。

三、 游戏目的：活跃气氛，增进协作能力，增厚同学间的友谊。

四、 主办：院学生会

承办：院纪检权益部

五、 游戏材料：500个气球、绳子1捆、3个打气筒、2张桌子、2张椅子，笔记本电脑及音响、剪刀2把。

六、 游戏规则：

1. 10人一大组进行游戏，每个人双脚各绑上3个球，再两人一小组，手绑起来，小组成员不得分开，否则淘汰。

2. 开始后，每个人用脚去踩破另一小组的气球，同时努力避免自己的气球被别人踩破，游戏进行一分钟。

3. 要求是不能用手去弄破气球，否则算犯规；小组两人中若是一人没有气球了则没气球那人只能保护自己小组成员的气球不得踩别人，若是两人脚上都没有气球了就下场不能再踩别人的气球。

4. 游戏只能在划定的区域内进行，出区域者淘汰。

5. 结束后脚上气球最多组获胜，获胜组成员各得奖券1张。同时对于第一个气球全被踩破的那一组我们要惩罚，罚表演才艺。（唱歌、跳舞等）

七、 人员安排：本游戏安排7个工作人员，四个负责吹气球及绑气球，一个负责计时注意每一组的游戏时间，一个主持，一个负责游戏背景音乐的. 播放及奖券的发放以及比赛犯规情况记录。同时我们需要大量的志愿者参与吹气球、绑气球工作。 具体人员安排：

八、 具体工作场地安排与注意事项：

1. 所选场地应较空旷平坦，要画好适当大的边框。

2. 打气球及绑气球人员速度要快，避免活动进行较慢。

3. 选择激情的high音乐

九、 经费预算

纪检权益部20xx年10月20日

知名活动策划公司排名篇四

活动聚会聚餐，是给大家带一个交流、沟通的机会，透过参加各种互动游戏、经历交流、才艺展示等活动培养大家的感情，增加职工之间的凝聚力，强化职工之间的实质性联系。

安排大家聚集在一齐，期望大家能沟通出浓浓的情谊。

策划:全面负责本次聚会活动的策划书、协调、主持、聚餐餐桌安排等工作。

生活组:负责接待、饮食、会场布置、车辆安排等事宜，需要人员能够随时调遣。

文艺组:负责活动的文艺节目、互动游戏、才艺展示等活动策划。

摄像组:负责本次聚会活动照相、录像等事宜以及活动后期照片、全程跟踪拍摄。

1、聚会时间:

2、聚会报到地点:

3、参会人员: 山东海利尔化工全体职工。

4、活动安排

(1) 聚餐与文艺活动同时进行，提前准备好音响、投影仪、点歌聚餐策划书公司聚餐活动策划机、话筒等设备，并在人员到场前布置好会场。

(2) 员工到场后，全体工作人员负责安排职工就座，避免会场秩序混乱。

活动经费由财务科专项管理，所有费用支出由综合办提出和审核，财务负责支出，最终按实际支出做收支明细表，便于审核。

1、服从统一行程、时间安排，不得擅自脱离团队;

- 2、遵守酒店的一切有关安全之规定；
 - 3、不得酗酒、酒后滋事等有危害自我和别人的行为发生；
 - 4、有礼大度，不得和他人发生口角、争斗等行为；
 - 5、参加活动的职工注意保管好自我的随身物品，如在活动中出现物资丢失事件，请各位自行负责。
- 1、活动需要携带的个人用品请自备；
 - 2、礼貌参与活动，多展现自我的风采；
 - 3、生活组要安排好职工的饮食、接待、活动场地等各项工作；
 - 7、综合办全体工作人员感激每一位支持和配合我们工作使得活动能圆满结束的员工。

未尽事宜，请大家谅解并提出宝贵意见，具体活动以正式通知为准！务必请各位员工大力宣传，并安排好自我工作和生活，期望大家能如约前来参加活动！

知名活动策划公司排名篇五

开辟儿童专区，主要销售童装、童鞋、儿童玩具、婴儿床、小孩手推车等。展出各种不同品牌的商品，并联合厂家展开不同程度的优惠、打折、赠送等促销方式。婴儿床、手推车等需要安排营业员现场讲解。

精心布置卖场，利用海报和各种材料等，营造出童话般的色彩和氛围。同时，儿童的衣服、玩具等本身就是色彩多样，可以充分利用商品的色彩来进行现场陈列摆设。

（有实力的大型商场可搭建一个“卡通儿童王国”，可分为

场景区、活动区、销售区：其中场景区是一个木头搭成的童话般的王殿，西方式的建筑尽显童话般的色彩，里面“栩精心布置卖场栩如生”的白雪公主正跟小矮人一起游玩，灰姑娘正等着小王子用金色的马车把她接走……另外活动区是简单游乐设施，如翘翘板、滑梯、积木、秋千等，让家长在购物的同时，小孩子可以在一边玩，但特别要做好安全保护措施；销售区可摆设各种卡通玩具，童话人物造型等陈列出售。）

购物满50元，赠送精美儿童茶杯一只，原价值5元左右。

注：赠送品还可为儿童玩具、学习用品等

：游乐园、影楼、肯德基餐厅、玩具厂商等。

知名活动策划公司排名篇六

“三八”妇女节即将到来，为了感谢长期付出辛勤汗水的全体员工，体现公司对女员工的特别关爱，特策划此方案。

通过此次活动的举办，让员工心情得到调节，增强集体荣誉感，增进对公司企业文化的了解；而且使来自五湖四海的员工们了解公司发展知识、公司福利、公司内涵等各方面；让员工体会公司对员工的关心与支持。

20xx年3月8日

公司所有女员工

四、参考案

实用指数：品质生活、时尚健康、美丽风采等方面的书籍永远是职业女性的贴心读物。

具体操作：按健康营养、服装打扮、职场礼仪、家庭、情感、工作方面准备8本书，用彩亮纸包装并系上小礼花。

效果：能充分体现公司对女职工送知识、送健康的人文关怀。同时，女员工之间在业余时就不自觉的会对书中知识进行交流、探讨，互相借阅，增强了员工之间的沟通。

2、靠垫、个性抱枕。

实用指数：一个柔和舒适的抱枕能给人特别温馨的感受，并且有一定的保护作用。在家躺的沙发上、床上、电脑桌前都是一种不错的享受。

3、购物卡。

实用指数：每位女性朋友都喜欢购物、逛超市。

4、牛奶一箱。

实用指数：现代女性长期在电脑前工作，会使皮肤出现以下3个症状：一是皮肤干燥、肤色变黄；二是斑点；三是黑眼圈。专家指出，多喝牛奶能够在一定程度上起到改善肤色的作用，让忙碌中的女人变得更加漂亮。同时还能增强抵抗力、改善睡眠、提高视力、提高大脑的工作效率。

5、花头笔。

实用指数：三八妇女节是女性朋友的节日，不能没有花的陪衬，真正的鲜花每人一束，费用成本高，又不实用。建议每人送一支带花的笔，它包括笔杆、笔芯、笔套，其特征在于笔杆的尾部插装有仿真花朵。它既是一种书写工具，将其放在笔筒内，又是一枝美化环境的仿真花，在工作间息还能缓解眼睛疲劳，放松心情。

成本费用：8-12元/支

6、三八妇女节慰问信，贴于宣传栏。

7、知识小问答。

具体操作：以公司的发展史、公司的基本日常管理制度，某个领导某个员工负责的职责范围……等知识设题，一位男性出题，女性抢答，答对的有奖。（奖品：好吃又营养的零食、护手霜、唇膏、指甲剪、手机吊坠等）

效果：通过此小活动，既可以提高员工对公司管理制度的熟悉度，又能使女同志们得到小礼物。

人事行政部