

2023年ktv国庆节活动策划方案(实用5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

ktv国庆节活动策划方案篇一

1949年10月1日，是新中国成立的纪念日。百年艰辛，铸就一个民主、全新、团结的中国。喜迎国庆67周年到来之际，学校为丰富校园文化生活，展示我校学生风采，增强同学们的爱国情怀，教导处与德育部联合举办五年级“爱我中华”、六年级“祖国新变化”演讲大赛，一起为祖国母亲献礼！

通过本次庆祝活动，培养学生民族自豪感，调动每个学生积极参与的热情，真切感受演讲艺术的快乐，营造良好的校园艺术文化氛围。

二、活动时间：

1、活动时间为：9月24日-27日。

2、演讲时间为：9月27日

三、活动年段：五年、六年全体学生

四、活动目标：

1、通过观看图片、亲身体会等方式，感受祖国翻天覆地的变化，增强民族自豪感。

- 2、通过主题队、激情演讲表达对祖国妈妈的热爱。
- 3、知道我国的国名及国庆节的由来，为自己是中国人而自豪。
- 4、学习收集有关资料。

五、活动主题：

- 1、聚焦一个点：开展“寻找祖国的成长足迹”图片展，每班制作一个精美画册(8-10页)。
- 2、辐射两个面：五年级开展“爱我中华”演讲赛；六年级开展“说说祖国的变化”演讲赛。
- 3、发动全方位：用海报、集体广播的形式在全校进行宣传发动，形成热烈迎接国庆的气氛。要求各中队出一期黑板报、开一次专题中队会，举行班级演讲赛，推荐2名优秀选手到学校参加校级演讲比赛。

六、活动准备

- 1、师生共同搜集人们欢度国庆的图文资料，如阅兵式、文艺演出等。
- 2、指导学生准备各项活动的参赛资料，制作精美画册。
- 3、指导学生细心观察国庆节来临之际周围生活环境的变化，如街上布置的花坛，建筑物上或学校、单位门前庆国庆的标语、灯饰，电视里呈现的天安门广场上的花坛等。
- 4、创作演讲稿。

七、活动要求：

- 1、活动期间，每班制作一本精致画册。

2、每班选派两名选手参加演讲大赛，题目自拟。

3、演讲时间为3-5分。

4、评分标准满分为10分。

七、活动奖项：

每个年组评出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名。

八、评委成员：

九、评分标准：

演讲评比分数，采用10分制，具体评分的分值分配如下：

1、演讲内容(4分)

主题突出，内容正确，联系实际，结构严谨、层次清晰，具有材料的新颖性、现实的针对性和思想的深刻性。

2、演讲有声语言(3分)

发音准确，口齿清晰，清亮圆润，声情并茂、流畅悦耳，富有变化，脱稿演讲。

3、演讲态势技能(2分)

表情丰富，动作得体、大方简练，手势自然，服装优雅。

4、整体效果(1分)

把握时间，不超不少，观众共鸣，掌声热烈，效果良好。

ktv国庆节活动策划方案篇二

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

精彩华诞，举国同庆

x月x日-x月x日

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

x.x-x.x日活动期间，在x西门口□x为您在x邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满x元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限xx面，送完为止）

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起□x三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日--7日(7天)

10月1日起，在x广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，

超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐，欢乐实惠颂：

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

除了菜价外，出惊爆价的部门依次为：二楼食品、酒饮、洗化、百货、针织、食品，酒饮。

选择商品时，根据惠万家的近期活动，要有针对性的选择商品，原则上为平毛利。

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

一等奖□xx;

二等奖□xx;

三等奖□xx;

参与奖□xx□

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们

结婚吧!让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝!

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满xx元以上，即可获赠x县x婚纱摄影名店提供的x寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满x元，或是在一三四楼一次性购物满x元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取xx□(小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品)

通过各类媒介做好活动推广的宣传。

ktv国庆节活动策划方案篇三

皓月当空洒清辉，中秋良宵念挚心；

祝愿佳节好运多，月圆人圆事事圆!

尼雅商务酒店是xx市唯一一家以红酒为主题的.主题型酒店，在酒店的装修风格和档次上都体现出独有的魅力，为各界红酒文化爱好者、古玩爱好者及收藏家们提供了一个放松心情、陶冶情操的一站式休闲场所，因此尼雅商务酒店必然成为济源酒店行业的一颗新星，同时也将成为主题型酒店、特色酒店里面新的风向标。

秋高气爽迎国庆，花好月圆过中秋;举目九州展风采，放眼中华万家兴;烟花红旗扬喜气，皓月照耀中华地;国庆中秋两节遇，双份祝福甜如蜜;祝福祖国永昌盛，祝福友人阖家欢!为感谢长期以来社会各界朋友对酒店的关心与支持，特制定本方案。

20xx年9月1日——20xx年10月31日

充值活动

最终解释权归酒店所有

累计住房五次免费住客房1/天/间

标准 388元/桌 588元/桌

688元/桌 888元/桌

二、活动期间在餐厅消费满500元(不含套餐、酒水)送酒店100元代金券一张，满1000元(不含套餐、酒水)送酒店100元代金券二张，此券客房餐厅均可使用，日期不限。

三、活动期间预订包桌两桌以上(含两桌)送尼雅专供水2件，以此类推

四、活动期间使用会议室者均赠送尼雅专供水1/人/瓶

五、活动期间指定尼雅红酒八折优惠

六、最终解释权归酒店所有。

执行标准：

- 1、所有员工应本着对酒店客人负责的态度，认真执行本方案。
- 2、本方案执行过程中如发生疑问应及时向上级汇报，迅速解决。
- 3、本方案自20xx年9月1日起执行，截止20xx年10月31日。

ktv国庆节活动策划方案篇四

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

精彩华诞，举国同庆

9月30日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满××元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200*秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到西门名品服饰特卖场来淘宝吧！由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐 欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠××县婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满××元，或是在一三四楼一次性购物满××元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

通过各类媒介做好活动推广的宣传。

ktv国庆节活动策划方案篇五

三、思路分析：1、营销整体分析：

消费群体形态分析及题目所在

1、没有来过***的消费者如何宣传，如何引导？

1、如何让已选择***的消费者能够得以满足，留下良好的印象？

消费者得以满足最主要的是体现在我们的性价比上，他们需要的是甚么，我们需要的是甚么，他们付出了想得到需要的，我们能否满足？我们做到了消费者能否接受？这是我们斟酌和研究的主要题目。

a□客人选择k歌，首先要有好的环境和装备。

b□我们能否提供周到的服务，能否热忱对待每个客人，服务品质。

c□能否给客人带来快乐，能否满足客人的要求。

d□能否与客人产生互动，给客人带来更多的附加值，现场的气氛。

2、如何让刺激消费者，控制消费者在下次选择k歌再次选择***？

a□我们所有的一切有无发挥到最高的水准，装备、环境、服务、产品？

c□我们给予客人的是甚么，有无得到意外的附加值，如何勾

引下次消费？

d□下次消费他还会来吗，有甚么值得他来的地方，下次来能享遭到甚么？

2、活动方案分析：

针对以上题目的分析，我们要进行匹配分析，制定出合适客人的企划活动来刺激每种心里因素，以便确保每步在我们的把握当中。

1、针对本次消费的客人：

能做到最基本的稳住现有的客人，但是在这的基础上我们要能够让客人感觉到更多的附加值及与客人进行互动，这样才能给客人留下更好的印象，真正感受“性价比”。

a□现场派发赠予爆米花，爆米花无穷量供给（附加值）

b□凡是消费的客人都可参加抽奖（意外附加值）

2、勾引再次消费的客人

a□让客人具有一些可下次使用的优惠券及赠品（不用白不用）

b□连续消费可取得我们提供的积点礼品（礼品***）

c□消费满多少金额送小吃礼品或酒水券（增进消费）

四、活动主题：快乐k歌、*** 意外不断 欣喜不断

1、香喷喷爆米花，即日起无穷量供给。

2、开包厢便可参加抽奖，中奖率95%。

3、 超市购物满88元起就送。

4、 夜场啤酒派对， 卖多少送多少。

唱歌免费、赠予酒水、饮料小吃、包厢打折、好礼不断，一切都在你手中。

五、活动方式：具体活动方式以下

1、爆米花无穷量供给：

凡开包厢都可无穷量取得爆米花，客人开包厢后，有服务员直接进行派送至包厢，并告知客人，本公司目前弄活动，爆米花无穷量供给，假如您吃完了还需要，我们可以继续为您供给！（具体预算附表1）

2、抽奖活动

客人在开包厢后，均有一次抽奖机会，客人开房后，由总台职员提示客人进行抽奖，并告知客人目前本公司有抽奖活动，您可以试下手气，中奖率95%，客人中奖后可到兑奖处进行兑奖（具体预算附表2）

3、超市购物满88元就送：为了增进超市消费，我们可选择性的分时段赠予，推行超市套餐、例如超市消费满88元赠予啤酒2瓶，消费满188元赠予红酒一瓶，消费满288元赠予收藏红酒套餐1份，由于本钱估算，该活动还需进一步测算（具体预算附表3）

4、夜场啤酒， 买多少送多少

为了提升夜场的上客率，可以给消费者营建出夜场消费往***最划算的概念，清晨12点以后夜场啤酒销售我们下降利润，以走量为主，在原价10元的基础上进行推行买多少送多

少，来刺激消费者购买欲看，有超市职员根据销售小票进行派送（具体预算附表4）

六、活动时间

1、香喷喷爆米花，即日起无穷量供给任什么时候间，只要开包厢的客人便可享受无穷量供给，不限人数不限量。

2、开包厢便可参加抽奖，中奖率95%晚场8点至清晨12点期间，开包厢就有资历参与抽奖。

3、超市购物满88元就送任什么时候段只要超市购物满88元起就可得到不同的赠予。

5、夜场啤酒派对，卖多少送多少清晨12点以后开始，以电脑小票时间为准。

七、广告宣传配合方式：

1、店堂海报宣传：

店堂明显处进行x展架及海报张贴，内容以突显噱头为主，刺激客人进一步了解。

2、包厢宣传单宣传：

印制宣传单，在所有进包厢的客人都能轻易了解到具体活动的内容。

3、电视字幕宣传：

转动播出活动主题，进行提示消费者活动进行中。

4、转角广告宣传：

主要制造噱头，可适当夸大，利用图案及文字结合，宣传活动性价比。

5、服务员推广宣传：

所有职员需把握所有活动内容及流程，能够耐心具体的为客人进行解答。

八、前期预备：

1、职员安排：

所有活动各个环节都要有专人进行负责和进行监视，以便于及时的调剂不足的地方。

2、物资预备：

所有活动所需物资都要提早备货，以便活动所需物品能够正常保障的派发。

3、现场布置：

现场布置必须做到一定的氛围，所有明显处都必须突出活动的主题。

4、实验方案：

起初可进行测试实验，了解活动的推展及客人的反应度，以便及时的不足及调剂。

九、中期操纵及观察：

1、活动的流畅度：

活动的推行联动性很重要，每一个还击都必须依照计划及要

求到位，做到整个活动的流程度，各环节能够衔接，保障所有题目能够得以解决。

2、客人的反应及感受：

在活动推行期间，特别是起初，要多进行搜集了解客人的反应度，以便能够找出题目缘由，来满足客人的一些需求及留下良好的印象。

3、现场操纵的漏洞：

现场所有管理职员都必须了解整个活动的操纵流程，一旦发现活动种存在的弊端和漏洞需及时调剂，以便做到公道的控制本钱及各个环节。

十、后期操纵及跟进：

1、进行分析统计：

根据报表进行分析活动的成败，以便能够及时的调剂或更好的改进。

4、是不是继续延续及改进：

十二、效果预估及评测：

1、 活动整体流畅度。

2、 活动物质供给量。

3、 活动效果回馈时间。

4、 所有活动评估进行筛选，整体总结。

三、思路分析：1、营销整体分析

消费群体形态分析及问题所在

1. 没有来过***的消费者 如何宣传，如何引导？

1、 如何让已经选择***的消费者能够得以满足，留下良好的印象？

a□ 客人选择k歌，首先要有好的环境和设备

b□ 我们能否提供周到的服务，能否热情对待每一个客人，服务品质

c□ 能否给客人带来快乐，能否满足客人的要求

d□ 能否与客人产生互动，给客人带来更多的附加值，现场的气氛

2、 如何让刺激消费者，控制消费者在下次选择k歌再次选择***？

a□ 我们所有的一切有没有发挥到最高的水准，设备、环境、服务、产品？

d□ 下次消费他还会来吗，有什么值得他来的地方，下次来能享受到什么？

2、活动方案分析

1、 针对本次消费的客人

a□ 现场派发赠送爆米花，爆米花无限量供应（附加值）

b□ 凡是消费的客人均可参加抽奖（意外附加值）

2、引诱再次消费的客人

a□让客人拥有一些可下次使用的优惠券及赠品（不用白不用）

b□连续消费可获得我们提供的积点礼品（礼品诱惑）

1、 香喷喷爆米花，即日起无限量供应

2、 开包厢即可参加抽奖，中奖率95%

3、 超市购物满88元起就送

五、活动方式：具体活动方式如下：

1、爆米花无限量供应

凡开包厢均可无限量获得爆米花，客人开包厢后，有服务员直接进行派送至包厢，并告诉客人，本公司目前搞活动，爆米花无限量供应，如果您吃完了还需要，我们可以继续为您供应！（具体预算附表1）

2、抽奖活动

客人在开包厢后，均有一次抽奖机会，客人开房后，由总台人员提示客人进行抽奖，并告知客人目前本公司有抽奖活动，您可以试下手气，中奖率95%，客人中奖后可到兑奖处进行兑奖（具体预算附表2）

3、 超市购物满88元就送为了促进超市消费，我们可选择性的分时段赠送，推行超市套餐、例如超市消费满88元赠送啤酒2瓶，消费满188元赠送红酒一瓶，消费满288元赠送珍藏红酒套餐1份，由于成本估算，该活动还需进一步测算（具体预算附表3）

4、 夜场啤酒， 买多少送多少

为了提升夜场的上客率， 可以给消费者营造出夜场消费去***最划算的概念， 凌晨12点以后夜场啤酒销售我们降低利润， 以走量为主， 在原价10元的基础上进行推行买多少送多少， 来刺激消费者购买欲望， 有超市人员根据销售小票进行派送（具体预算附表4）

六、 活动时间

2、 开包厢即可参加抽奖， 中奖率95%

晚场8点至凌晨12点期间， 开包厢就有资格参与抽奖

3、 超市购物满88元就送

任何时段只要超市购物满88元起就可得到不同的赠送

4. 夜场啤酒派对， 卖多少送多少

凌晨12点以后开始， 以电脑小票时间为准

七、 广告宣传配合方式

1、 店堂海报宣传

2、 包厢宣传单宣传

印制宣传单， 在所有进包厢的客人都能轻易了解到具体活动的内容

3、 电视字幕宣传

滚动播出活动主题， 进行提醒消费者活动进行中

4、 转角广告宣传

主要制造噱头，可适当夸大，利用图案及文字结合，宣传活动性价比

5、 服务员推广宣传

所有人员需掌握所有活动内容及流程，能够耐心详细的为客人进行解答

八、前期准备

1、 人员安排

2、 物质准备

所有活动所需物质都要提前备货，以便活动所需物品能够正常保障的派发

3、 现场布置

现场布置必须做到一定的氛围，所有明显处都必须突出活动的主题

4、 实验方案

九、中期操作及观察

1、 活动的流畅度

2、 客人的反应及感受

3、 现场操作的漏洞

十、后期操作及跟进

1、进行分析统计

根据报表进行分析活动的成败，以便能够及时的调整或更好的改进

3、 是否继续延续及改进

根据此次活动进行分析，考虑在下阶段是否继续推行是否适应或更改策略

十一、费用预算

各活动预算见附表

十二、效果预估及评测

1、 活动整体流畅度

2、 活动物资供应量

3、 活动效果回馈时间

4、 所有活动评估进行筛选，总体总结

部门名称：营销部

直接上级：分管副总经理

下属部门：市场科、储运科、售后服务科、驻外分公司、驻外营销点

部门性质：公司产品的经营销售及售后服务

主要职责：

2. 严格执行公司规章制度，认真履行其工作职责；

14. 负责做好广告宣传，正确编制年度销售费用及广告费用计划；

15. 按时完成公司领导交办的其他工作

一、在经理领导下，全面负责公司产品销售、管理工作；

四、负责公司形象和产品质量的宣传；

六、负责签订销售合同和运输计划的落实；

七、负责货款的回收和账目核对；

八、负责本部门的管理和相关单位的协调工作；

九、完成领导交办的其他任务；

三、思路分析：1、营销整体分析

消费群体形态分析及问题所在

1. 没有来过***的消费者 如何宣传，如何引导？

1、如何让已经选择***的消费者能够得以满足，留下良好的印象？

a□ 客人选择k歌，首先要有好的环境和设备

b□ 我们能否提供周到的服务，能否热情对待每一个客人，服务品质

c□ 能否给客人带来快乐，能否满足客人的要求

d□ 能否与客人产生互动，给客人带来更多的附加值，现场的气氛

2、 如何让刺激消费者，控制消费者在下次选择k歌再次选择***?

a□我们所有的一切有没有发挥到最高的水准，设备、环境、服务、产品?

d□下次消费他还会来吗，有什么值得他来的地方，下次来能享受到什么?

2、 活动方案分析

1、 针对本次消费的客人

a□现场派发赠送爆米花，爆米花无限量供应（附加值）

b□凡是消费的客人均可参加抽奖（意外附加值）

2、 引诱再次消费的客人

a□让客人拥有一些可下次使用的优惠券及赠品（不用白不用）

b□连续消费可获得我们提供的积点礼品（礼品诱惑）

1、 香喷喷爆米花，即日起无限量供应.....

2、 开包厢即可参加抽奖，中奖率95%.....

3、 超市购物满88元起就送.....

4、 夜场啤酒派对，卖多少送多少.....

五、活动方式：具体活动方式如下：

1、爆米花无限量供应……………

凡开包厢均可无限量获得爆米花，客人开包厢后，有服务员直接进行派送至包厢，并告诉客人，本公司目前搞活动，爆米花无限量供应，如果您吃完了还需要，我们可以继续为您供应！（具体预算附表1）

2、抽奖活动

客人在开包厢后，均有一次抽奖机会，客人开房后，由总台人员提示客人进行抽奖，并告知客人目前本公司有抽奖活动，您可以试下手气，中奖率95%，客人中奖后可到兑奖处进行兑奖（具体预算附表2）

3、超市购物满88元就送……………为了促进超市消费，我们可选择性的分时段赠送，推行超市套餐、例如超市消费满88元赠送啤酒2瓶，消费满188元赠送红酒一瓶，消费满288元赠送珍藏红酒套餐1份，由于成本估算，该活动还需进一步测算（具体预算附表3）

4、夜场啤酒，买多少送多少

为了提升夜场的上客率，可以给消费者营造出夜场消费去***最划算的概念，凌晨12点以后夜场啤酒销售我们降低利润，以走量为主，在原价10元的基础上进行推行买多少送多少，来刺激消费者购买欲望，有超市人员根据销售小票进行派送（具体预算附表4）

六、活动时间

2、开包厢即可参加抽奖，中奖率95%

晚场8点至凌晨12点期间，开包厢就有资格参与抽奖

3、超市购物满88元就送……………

任何时段只要超市购物满88元起就可得到不同的赠送

4. 夜场啤酒派对，卖多少送多少

凌晨12点以后开始，以电脑小票时间为准

七、广告宣传配合方式

1、 店堂海报宣传

2、 包厢宣传单宣传

印制宣传单，在所有进包厢的客人都能轻易了解到具体活动的内容

3、 电视字幕宣传

滚动播出活动主题，进行提醒消费者活动进行中

4、 转角广告宣传

主要制造噱头，可适当夸大，利用图案及文字结合，宣传活动性价比

5、 服务员推广宣传

所有人员需掌握所有活动内容及流程，能够耐心详细的为客人进行解答

八、前期准备

1、 人员安排

2、 物质准备

所有活动所需物质都要提前备货，以便活动所需物品能够正常保障的派发

3、 现场布置

现场布置必须做到一定的氛围，所有明显处都必须突出活动的主题

4、 实验方案

九、中期操作及观察

1、 活动的流畅度

2、 客人的反应及感受

3、 现场操作的漏洞

十、后期操作及跟进

1、 进行分析统计

根据报表进行分析活动的成败，以便能够及时的调整或更好的改进

3、 是否继续延续及改进

根据此次活动进行分析，考虑在下阶段是否继续推行是否适应或更改策略

十一、费用预算

各活动预算见附表

十二、效果预估及评测

1、 活动整体流畅度

2、 活动物资供应量

3、 活动效果回馈时间

4、 所有活动评估进行筛选，总体总结