

邛崃营销策划服务

发布日期：2025-09-27 | 阅读量：14

一提到活动策划，也许在很多人心目中只是意味着转发抽奖、集赞有礼、促销买赠，在很多整合传播方案中，活动策划差不多都是一个鸡肋般的存在，必不可少，但是食之无味，然后就随便应付一下。那么活动策划是用来干吗的？只是设计一个促销？或是拿一些毫无吸引力的奖品，诱导用户参与一些枯燥乏味的征集、转发、点赞？所谓活动策划，只是想个活动主题，定个活动时间和地点，设计一下活动流程，弄点奖品就完事了？一个企业的营销活动，应该具备三大功用：加强品牌用户的连接加深品牌价值的体验加速品牌消费的行动这也是衡量活动策划好坏的标准，要从用户交互、价值体验、消费转化三个维度来进行设计。逻辑思维能力加创造力的组合体，组合在一起就是一个策划工作。邛崃营销策划服务

一个经过市场验证的产品功能给运营带来的作用就跟打怪装备升级了一一样。活动，其实是一个新产品的前期试探、验证，咱们在策划阶段要具有前瞻性。假如验证活动有效果，那么这类活动是不是可以复用或者做成持续性的活动？既然是验证，那么涉及到产品开发的是不是可以先简单做？否则浪费大量人力开发，结果验证结果不理想，那么这锅运营不背谁背？所以需要想清楚了再去规划活动的形式，把风险点降低。充分理解影响这个目标的因素和现状，才好策划对应的活动，做预算，有靠谱的预期，方便后续分析复盘。双流区商务策划公司完整的活动策划方案包含活动主题、活动目标、活动时间、用户参与流程图、活动预算、推广渠道、备用方案。

关于活动的常见一些类型知道多少？关于这一点，其实在之前的文章中简单的提到，就是确定了你的活动目标以后，你要确定一种合适的活动形式来完成整个过程，这也是很多人新手朋友容易卡壳的地方；之前和很多新手朋友聊天的时候，关于活动策划的相关问题中，较多的可能就是“我现在要XXX活动目标），我应该怎么做活动？”造成这种现象的根本原因是对整个活动策划流程不熟悉，第二是脑海中根本不知道常见的活动形式（玩法），其实我想说的是，活动的玩法千变万化，每个人都有可能想出很多种玩法，但是不管是什么玩法，一定要引起用户的兴趣；比如常见的有：小测试，投票，评选，征集，抽奖，游戏体验（如很多的微信营销插件，大转盘，刮刮卡等），兴趣互动（如新浪微博的#帮助汪峰上头条#话题互动），在线交流（如直播活动）等；除了平时要多看，我们还要关注我们的竞争对手，看看他们都策划哪些不错的活动形式，这些都是可以作为我们策划活动时候的素材；想好了前面几个问题，然后我们带着自己的目标，从目标出发，先确定自己的活动类型玩法，然后逆向思考整理活动执行思路，

之前和大家聊天的过程中，我对于运营和产品的关系做过这样的比喻：产品好比歌手，运营好比经纪公司，运营的目的就好比是让一个有潜质的歌手（产品）进入市场。经纪公司不断的安排歌手出唱片（网站输出内容），吸引更多的人关注。但是通常经纪公司也会不定期的安排歌手出席一些活动，如粉丝见面会，演唱会，新闻发布会，慈善活动等，这些活动就好比是我们运营种

一个不可或缺的部分——活动运营！不管是和用户增进互动，还是吸引更多关注，给产品发布造势，活动都是一个非常常见的手段，对于新手而言，这个看起来非常复杂的东西让人伤透了脑筋。现在何杨就和大家聊一聊完整的活动运营策划思路究竟是什么样子的，希望对于新手朋友有所帮助。如何条理清晰地写一份营销策划方案？

对于活动策划来讲，首先我们要回答一个问题，企业为什么要做活动？活动对于品牌营销的价值和意义是什么？企业做活动是不是就只是做个打折促销、转发抽奖就完事了？这个问题，我把它放到一开始来讲，因为只有搞懂了活动策划的目的，才能策划出好的活动。在传统年代，品牌打造的主要方式其实是广告曝光。我自己总结了一个品牌三板斧叫做“代言人+砸电视广告+终端开店铺货”。既然品牌出名度主要靠广告树立，品牌价值和形象主要靠广告传递。所以企业在线下、在终端做的活动，主要是销售性质的toC端主要是促销活动，打折、买赠toB端主要是铺货活动，比如订货会、经销商大会等，广告投完开始招商、开店铺货。广告策划,你一定要懂的几个入门常识。青羊区文化创意策划设计

活动策划，是营销推广中的重要一环。品牌要想活起来，销售要想动起来，都离不开活动。邛崃营销策划服务

活动在策划之初去了解你的用户，根据用户的需求来策划给用户带来价值的活动，让用户满意、称赞、觉得爽！常用于运营活动需求的理论有两个，分析用户需求的马斯洛需求层次理论：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求；反应用户满意度的KANO模型：魅力属性、期望属性、必备属性、无差异因素、反向属性。目的是通过分析出适合自己产品用户的需求，提升用户满意度。魏则西事件让大家一度对医院资质质疑的时候，用户有对了解哪些是莆田医院的需求，就有了莆田医院查询H5支付宝的PM将小时候的方便面集卡片的需求，以支付宝集福发红包的形式重新做出来，玩法依然受到欢迎；星巴克推出的用星说，请好友喝咖啡、送礼卡，满足用户感谢请客需求；春招期间，各种内推群、面经、职位信息，也是应届生需要的，各求职平台策划顺应需求的转发截图入群活动。邛崃营销策划服务

四川瑾萱集雅文化艺术发展有限公司汇集了大量的优秀人才，集企业奇思，创经济奇迹，一群有梦想有朝气的团队不断在前进的道路上开创新天地，绘画新蓝图，在四川省等地区的商务服务中始终保持良好的信誉，信奉着“争取每一个客户不容易，失去每一个用户很简单”的理念，市场是企业的方向，质量是企业的生命，在公司有效方针的领导下，全体上下，团结一致，共同进退，**协力把各方面工作做得更好，努力开创工作的新局面，公司的新高度，未来四川瑾萱集雅供应和您一起奔向更美好的未来，即使现在有一点小小的成绩，也不足以骄傲，过去的种种都已成为昨日我们只有总结经验，才能继续上路，让我们一起点燃新的希望，放飞新的梦想！