# 摄影活动策划方案范文大全(优选13篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-05-06

*摄影活动策划方案范文大全 第一篇一、活动背景：转眼间，一零书法摄影协会已经8岁了，回望我们走过的八年，在大家的共同努力和见证下，成功的举办了一个个富有特色活动，，极大地丰富了同学们课余生活，发挥了自己特长!在此我们也为了欢迎新同学的到来，特...*

**摄影活动策划方案范文大全 第一篇**

一、活动背景：

转眼间，一零书法摄影协会已经8岁了，回望我们走过的八年，在大家的共同努力和见证下，成功的举办了一个个富有特色活动，，极大地丰富了同学们课余生活，发挥了自己特长!在此我们也为了欢迎新同学的到来，特地举办此次“和谐杯”摄影展，让全校师生看到我们过去的努力和汗水，让大家回味那曾经难忘的点点滴滴，同时也是我们继续前进的不竭动力。

>二、 活动宗旨：

1、 丰富校园文化生活，活跃校园气氛，提高艺术修养和摄影水平，真正掀起校园文化艺术。

2、 促进摄影爱好者之间的影艺交流，并为所有热爱摄影艺术的同学搭建一座展示其精神风貌、记录发现、表现创意的平台。

3、 让大学生更加关心生活、关注社会，以健康、文明、热情的姿态展现大学生的风采与活力。

>三、活动简介：

本次展览以“我眼中的美”为主题，唤醒大家发现美的意识，去发现校园生活中你所认为的美。作品可以是一朵美丽的小花，一片蔚蓝的天空，一位辛劳的清洁工，一部你喜爱的长带或碟片，一个你爱的玩偶，或者是夜间校园微亮的路灯，学校里的建筑，也可以是你的寝室，你跟好友的合照，跟恋人幸福的照片，亦或是你喜欢的姑娘，小伙，他(她)们的背影，他(她)们的微笑，他(她)们的举手投足，自习室里认真看书的同学。

>>四、活动对象：

所有爱好摄影及所有热爱生活的各院系同学，有无摄影基础着均可。

>五、组织机构：

湖南城市学院一零书法摄影协会

>>六、活动地点：

湖南城市学新校区

>七、 活动时间：

20\_年\_月1日——20\_年11月15日

>八、活动形式：

作品展览

>九、 活动内容：

>十、报名及作品投稿方式：

>十一、活动评委、嘉宾：

湖南城市学院团委、美艺系专业老师

十>二、活动奖项设置

一等奖： 2 名 证书+奖金\_0元+综合测评分

二等奖： 3 名 证书+写真+综合测评分

三等奖： 6 名 证书+写真+综合测评分

“个性”奖若干(根据展览作品的\_%设定)： 奖品

注：奖品由赞助商家提供

十三、活动事宜

1、爱好摄影及所有热爱生活的各院系同学，有无摄影基础均可;

2、 全校师生均可参加;

3、 作品必须为自己拍摄的，不得抄袭，投稿作品风格与体裁不限，创作时间不限，彩色与黑白均可;谢绝提供电脑创意和改变原始影像的作品(照片仅可作亮度、对比度、色饱和度的适度调整，不得做合成、添加、大幅度改变色彩等技术处理);

4、投稿数量不限，作品统一为六寸;

**摄影活动策划方案范文大全 第二篇**

>一、活动背景

满园春风来，花开遍野间。安大的春天在众人的祈盼中悄然来临。原本暗淡的枯木已抽出新绿，原本单调的校园已花开满园。娇羞的玉兰、小巧的连翘、浓艳的海棠以及街道两旁成排的樱花树，是否已是“乱花渐欲迷人眼”了呢？你是否也想和我们分享校园生活每一处美景，每一份令我们感动的瞬间？只要我们有一双发现美的眼睛，有一颗欣赏美的心，采集身边的美丽，拿起手中的手机或相机记录下大学生活中的点点滴滴，用几张照片，留下美好回忆。一秒钟的闪光灯给予我们美好瞬间定格的感动与兴奋，让我们一起拾起属于我们美丽的大学生活。

为了培养全院学生对摄影的兴趣，提高大家的摄影技术，同时丰富大家的课余文化生活，展示丰富的校园文化生活，培养同学们的审美情操，体会校园点点滴滴的风采，安康学院大学生记者团为大家提供一个展示自我的平台！特举办以“盎然春意，缤纷校园”为主题的摄影大赛。

>二、活动主题

盎然春意，缤纷校园

>三、活动内容

只要您热爱摄影，有善于发现的眼光，那就赶快来参加吧！借助我们的平台向大家展示，你眼中的校园美景、运动风采、师生风貌、日常生活点滴，都可以用相机或手机记录下来。如果你是学生，就请在这里展示你们的青春风采；就让我们记录下这一切难忘的时刻，感人至深的瞬间，留住温馨的欢笑，将瞬间定格，将记忆珍藏，并且可以附上您在此次活动或是平日生活中的感悟、照片的解说，分享校园生活中令我们感动的点点滴滴，释放青春激情，让我们一同参与吧！

>四、活动简介

1、活动对象

安康学院全体师生

2、活动时间 宣传时间：

投稿时间：20xx年4月2日——20xx年4月20日 评比时间： 公布时间：

3、活动项目设置：

最佳风景摄影奖、最佳人物摄影奖、最佳创意奖

（本次活动共设置3个项目9个奖项，每个项目共设一、二、三等奖）

4、活动要点：

⑴前期准备：

传单宣传：所有团员由宣传部调遣张贴传单（见附录）于校道及宿舍区，

并发放通知给各班负责人和部门负责人处，再由各班班长在各班级广泛宣传并做好班级摄影爱好同学积极参与工作。

展板宣传：由宣传部绘制展板宣传

**摄影活动策划方案范文大全 第三篇**

>一、活动主题

校园印象瞬间永恒

>二、活动时间

20xx年11月24日

>三、活动地点

信息楼二楼大厅

>四、活动要求

1、参赛作品以书面和电子档两种形式于20xx年11月18日报送粮油轻工系学生科。

2、所有参赛作品与20xx年11月24日下午4点30分，在信息楼二楼大厅进行评选，各系需出教师评委一名，如没有老师到场，视为自动弃权。

>五、活动对象

全院全体师生

>六、参赛要求

(一)参赛作品的内容必须积极向上，充分体现我校师生的精神面貌，传递美得瞬间。

**摄影活动策划方案范文大全 第四篇**

钱排镇山抱峰拥、翠碧如玉、山雄水秀、人文荟萃。近年来，在钱排镇广大干部群众的努力下，钱排镇先后获得“全国一村一品示范镇”、“广东省宜居示范城镇”、“广东名镇”、“广东省森林小镇”、“茂名市卫生镇”等荣誉称号。20\_年钱排镇被茂名市委市政府批准为信宜市县域副中心，更焕发出了勃勃生机。随着县域副中心规划建设的顺利推进，钱排即将发生翻天覆地的变化。为了留下钱排在县域副中心规划建设前的自然风光和村镇建设历史风貌，展望县域副中心(钱排)城市规划建设的前景，特举办主题为“留下记忆，展望未来”的摄影大赛，具体方案如下：

一、组织机构

主办单位：\_信宜市钱排镇委员会、信宜市钱排镇人民政府

协办单位：信宜市钱排经济信息交流协会

承办单位：信宜市摄影家协会

二、赛程时间安排

1.征稿时间：自摄影大赛消息发布之日至截稿日内(含截稿日)。

2.截稿时间：20\_年5月

3.评审时间：20\_年5月

4.颁奖时间：20\_年品果节

三、作品优胜标准

1.思想性——主题鲜明，格调高雅。

2.创意性——形式新颖，构思精巧。

3.艺术性——感染力强，意蕴深刻。

4.技术性——技巧娴熟，运用得当。

5.表现力——风格突出，视角独特。

6.历史性——历史风貌，地方风格。

四、摄影作品评比

由主办方和承办单位组织专家评审组对作品进行评审。

五、奖项设置

一等奖1名，奖金各1000元。

二等奖3名，奖金各600元。

三等奖5名，奖金各300元。

优秀奖45名，奖金各100元。

**摄影活动策划方案范文大全 第五篇**

>一、拍一套送一套

预定任何套系送全家福一套，全家福资料参照指定套系。全家福的拍摄必须与结婚照一同在当天完成。门市必须注意，摄控当天的拍摄量，在拍摄旺季时，原则上有全家福拍摄的，当天不能安排超过两对。

影楼活动策划方案五一假期婚纱大特惠三联

>二、来一次送一次

参观礼：钥匙扣一枚

定单礼：剃须刀一只

拍摄礼：精致手链一只

选样礼：情侣对杯

以上礼品遵照严格顾客来店的流程，赠送相关的礼品。拍照当天及选样当天的礼品赠送由客服部负责。

>三、选一级送一级

黄金级(xx元以下)：名牌开水壶一个

红宝石级(xx元—xx元)：千年紫砂精品汤煲一个

蓝宝石级(xx元—xx元)：名牌电磁炉一个

翡翠级(xx元以上)：名牌吸尘器一个

拍摄套系价格到达以上的标准，送相应的礼品。但必须为活动时间内付清全款，方能领取。

>四、付一半送一半

加穿拍摄区婚纱或礼服一套(含男式礼服一套)：价值xx元

加穿贵宾区婚纱或礼服一套(含男式礼服一套)：价值xx元

指定金牌摄影师：指定费xx元

指定金牌化妆师：指定费xx元

指定金牌设计师：指定费xx元

7寸蝶恋花相架：xx元(送完即止)

10寸蝶恋花相架：xx元(送完即止)

意大利琉璃工艺框24寸：价值xx元(送完即止)

xx元以上套系可选择：12寸手工相册一本价值xx元(送完即止)

**摄影活动策划方案范文大全 第六篇**

一、 活动名称：“花落有声”摄影比赛

二、 主办单位：院团委竹轩影社

三、 活动时间：10月25日―10月30日

四、 活动地点：

五、 参赛对象：山东协和职业技术学院在校学生（包含东、西、北三校区）

六、 活动口号：抓住瞬间的精彩，绽放灿烂的光芒！

七、 活动宗旨：为了丰富大学生的校园生活，展示假期多姿多彩的生活，增强大学生艺术与审美的交流，也为诸多摄影爱好者提供一个展示自我的平台，以此激发大学生对摄影的兴趣和爱好，更加关心、了解校园生活体验校园文化，记载激动人心，感人至深的瞬间、留住温馨的欢笑回忆，分享快乐美好大学生活，同时为扩大我社的影响力与活力，以此体现协和的活力，展现协和的辉煌！

八、 活动流程：

1、 撰写申请书、策划书

2、 组织活动，做好社内工作，进行广播宣传，张贴海报等宣传工作

3、 工作人员分配及任务：

**摄影活动策划方案范文大全 第七篇**

为了丰富广大摄影爱好者的业余生活，推广最美校园风景的理念，现有南化院学生校园文化传播协会结合我院社科部联合举办最美校园风景摄影大赛。

大赛名称：最美校园风景—摄影大赛——南化院首届校园风景摄影大赛。

活动背景：新生初到，大多数同学还未深刻了解我院风景的美丽，对我院中各种独特建筑也尚未熟识，因此为推广我院校园风景文化，将校园中美丽风景收集起来，通过让部分学生亲身体验的方式来发掘我院很多不为学生注意的美丽风景，让同学们具备发现美的眼睛。 活动目的：1。寻找校园最美的足迹， 打造校园特色景点，让校园渐渐走近化校师生的心中—爱上他们第二个家【美丽化校】。

2、丰富校园生活，提高大学生的综合素质。并通过宣传将我院美丽的风景文化，发扬到每个人的心中。

活动地点：6413 文播协会活动中心

活动时间：20\_—11—21—20\_—12—5

活动对象：全院大学生。

主负责人：陈霞

活动负责人：李青青，田玉星，孙刚

主办单位：南化院学生文化传播协会

协办单位：南化院社会科学部；

邀请单位：：南化院各学生及老师代表

>活动安排：

1。 活动前期宣传

由化苑文播协会宣传部执行。宣传方式主要以下面两种方式：（1）宣传海报（2）宣传稿 宣传部工作人员于11月22日将出好的宣传海报展示于校园展示区，做好活动的前期宣传工作。

11月21晚之前，由宣传部工作人员拟好宣传稿，并于11月21日晚到班级进行宣传，并保证每班保留一份宣传稿。

负责人：吴文清，郑庆琪

2、作品的收集，整理及评比工作

1、 （1）由文化部，组织部工作人员进行收集及评比，工作人员于11月26日于6413教室对同学上交的作品进行收集，评比，挑选出前二十名，给这二十名优秀者发放号码牌。并通知突出表现者决赛时间（决赛初步定于11月28日晚，教室未定）。[决赛中让优秀者对自己的作品进行讲述。]

**摄影活动策划方案范文大全 第八篇**

>一、活动背景

随着儿童摄影市场的竞争日趋激烈，每一个黄金假日必是商家必争之际，但本行业现在的竞争还处于初级阶段，企业更多的是看重眼前利益，靠最原始的价格竞争快速抢占市场。但在服务没有完善、品质没有保障的情况下，往往是得不偿失。因此，我们更多的是去倡导儿童摄影行业加强企业文化建设，完善体制，提高品质，把服务做到极致。提升我们的竞争力。

我们的顾客群体都是天真活泼的儿童，他们的天性是爱玩，童趣。因此，在庆典活动中，尽量去营造一种玩的氛围，营造一种快乐、充满童趣的空间氛围。尽可能的让家长带着孩子参与到活动中，在活动的过程中真切的让顾客感受到我们的快乐、真诚、服务。培养顾客对品牌的认知、认同、信赖感。通过我们的服务。

>二、活动主题：

庆十一儿童摄影送好礼

>三、活动的原则与主旨

原则：

1本次庆典活动有的特色，是不以价格竞争为导向。

2展现公司文化，提升品牌竞争力。

3全员参与，营造快乐的工作氛围，轻松的消费环境。

4活动整体过程中，要趣味性，感悟性，激发并提高小朋友的参与度。

主旨：

1激发员工在本企业工作的自豪感，并让他们在庆典活动中体现出来，让顾客一块分享我们的快乐氛围。

2引导企业文化的建立，提高团队的凝聚力，提升品牌的竞争力。

3向社会传递我们的经营理念，展示我们的风采。

>四、活动时间

20xx年x月x日——-20xx年x月x日

>五、广告宣传

DM单店内海报短信媒体广告

>六、活动框架

1庆十一：十一长假，家长有充足的时间陪伴小孩外出，客源是充足的，问题是我们怎么吸引客流。活动现场的营造必须有假日庆典的氛围，在现场的布置上色彩要明快、更多的要有儿童喜欢的元素（如卡通DM单设计、吊挂、X展架的设计要充满童趣，卡通充气人偶等）。通过现场的布置快速的吸引客流。

2送好礼：可以大量发放一些小朋友感兴趣的小礼品，来吸引目标客流，增加进店率，增加顾客的停留时间。（如；小卡通挂件、德克士餐券、啪啪圈等作为进店礼）设置定单礼（小朋友感兴趣的礼品（如喜羊羊玩具、画册等）、或者妈妈感兴趣的礼品（小家电礼品（价值20元左右）。快速促成定单。

3刮刮乐：通过进店送客人刮刮卡这种小孩子感兴趣的事件来提高顾客的参与度，吸引顾客定单，同时回馈老客户。刮刮卡也可以提前到幼儿园，小学和早教机构去发放。

刮刮卡的内容设置为趣味问题与奖品相结合的方式进行。刮刮卡上不要印上问题的答案。刮刮卡上面刮开的奖区为和XX奖品字样。比如家长或小朋友回答对了问题，就可以按照上面刮开的、可以得到上面印刷的奖品了，如果客人订单可以加增订单礼，只回答问题不订单就送20xx年年历拍摄卡一张。

>七、具体操作：

A刮刮卡可以印刷以下3——5种问题，每张上面印刷一个问题。

每种样式印刷200张即可，每种所刮开的礼物设置要不同。

1两对父子去买帽子，为什么只买了三顶？

（答案：爷爷、爸爸、儿子）

2用椰子和西瓜打头哪一个比较痛？

（答案：头比较痛）

3有两个人，一个面朝南，一个面朝北的站立着，不准回头，不准走动，不准照镜子，问他们能否看到对方的脸？

（答案：当然能，他们面对面站着）

4一只饿猫从一只胖老鼠身旁走过，为什么那只饥饿的老猫竟无动于衷继续走它的路，连看都没看这只老鼠。

（答案：瞎猫碰到死耗子）

5阿研的口袋里共有10个硬币，漏掉了10个硬币，口袋里还有什么？

（答案：一个破洞）

（选择三到五题题）

B活动现场学你最喜欢动物的叫声，当然啦，要让大家听出来是什么动物的啦。学得像，奖励XXX卡通玩具一份和赠送20xx年年历拍摄卡一张。（玩具价值在30元左右，数量设置50份左右）

C活动现场展示你的歌喉，唱一曲送照片五张。（数量设置在200张左右）

（备注：如果你觉得你们需要套系价格内容上的优惠，刮刮卡奖项设置可以设置成奖品加价格套系内容优惠，如定金50元100张，定金100元300张，200元10张）

D乐在其中：全民参与，所有定单及老顾客都可以参与其中，现场的员工也要全员参与，营造一种轻松快乐的氛围，乐在其中。

>八、活动流程

1发放DM单，迎客入店。

2短信发放

>目标顾客：

1儿童摄影儿童摄影庆典，坚持高品质、坚持完美服务。希望赢得您的大力支持，我们心怀感恩，一声问候：祝您节日快乐，身体健康，合家欢乐！电话XXXXXXX

2两对父子去买帽子，为什么只买了三顶？“庆十一，儿童摄影庆典送好礼”活动正在进行中，来店回答问题吧，对了就有奖哦恭候您的光临。电话XXXXX

针对庆典合作单位老顾客：

1、两对父子去买帽子，为什么只买了三顶？XX点老顾客回馈活动正在进行中，“儿童摄影庆典送好礼”到儿童摄影回答问题吧，对了就有奖哦！电话XXXXX

2、“庆十一，儿童摄影送好礼”活动正在进行中，回馈礼品免费发放中，记得过来领取啦！电话XXXXX

**摄影活动策划方案范文大全 第九篇**

【前言】

为了落实我院“两访两创”活动深入每位师生心中，为了丰富校园文化生活，以“寻美、审美、悟美”为方向，激励同学们在生活中留心留目，在生活的细节中寻找美的画面，取之于瞬间，藏之于永恒。在我们鄂大的校园中，或是一次新闻时间的记录，或是一幅人物肖像，或是一幅美丽的风景照，或是生活中平凡的一瞬间，这一切的一切都记录着生活，记录着历史，为我们留下深刻的记忆……透过镜头，分享生活的的点滴，赞叹祖国山川的壮丽，感悟自然的魅力，感受青春的萌动，将灵动的一刻，永远珍藏在青春纪念册上!在此基础上我们举办了此次“魅力鄂大”大学生摄影大赛。

【活动介绍】

一、活动名称： 第二届“魅力鄂大”大学生摄影大赛

二、活动背景：此次大赛是在鄂州职业大学建工学院院团总支的大力支持下举办的一次联合大赛，为了让同学们的想像力，创造性，艺术感，实践性在摄影中得到表现，同时展现出大学生的精神风貌，特此举办此次“魅力鄂大”大学生摄影大赛。

三、活动主题：展现鄂大魅力，点亮美丽生活

四、活动目的：丰富校园同学们的课余文化生活，以提高同学对美的发现，对美的认识，对美的创造力，我们可曾用心去感受过身边的人和景，它们是那样的值得我们去寻求和体悟。只要你愿意用心去发现，用眼去捕捉，你会发现生活中人物和景象令我们感动和惊奇的瞬间处处存在。它们需要我们用心去发觉和体悟! 这才是美的所在，身边的影子无数多，寻找你最震撼，将最美的那一瞬间留在记忆中，让同学们分享你的独特魅力，寻找你的身影。

五、活动意义： 为了给广大摄影爱好者提供一个自我展示的平台，增强同学们的认识能力，加强同学们之间的友谊，促进我校同学们以及师生之间的交流，团结与友好关系，进一步落实“两访两创”师生之间的交流，加强大家的创新能力，开拓同学们的视眼，立足校园、踏实学习、求实创新、用照片相关资料来展现我们新一代大学生的朝气蓬勃的精神风貌，要的是可以陶冶情操，培养大家对美的感悟力对生活的热爱， 从而锻炼自己的工作能力以及培养高尚的情操和品格，为我校建设骨干高校增添一道亮丽的风景线。

六、活动时间： xx-11-19――xx-12-5

七、活动地点：鄂州职业大学

八、主办单位：鄂州职业大学建筑工程学院

策划承办单位：大学生社会实践协会 马克思主义研究协会 数码影像协会

赞助单位：待定

九、活动流程及安排：

1.活动宣传方式：

a.海报，展板，传单，喷绘

据活动的不同时期，不同地点，制定一些分类宣传，以达到相应效果

b.赛区横幅展示

校园的流动悬挂条幅，选取流动悬挂的方式

**摄影活动策划方案范文大全 第十篇**

一、活动背景

1.活动主题：激发团支部的活力，并鼓励团支部青年勇于追梦。

2.活动目的：激励学生实事求是，刻苦钻研，多出成果，培养学生动手操作能力。

3.参赛对象：\_级财管(2)班全体学生。

4.活动形式：1分钟以内展示自己拍摄的摄影集。

5.活动时间和地点：20\_/04/22,教107。

>二、活动

1.初赛

(1)参赛人员把参赛作品按指定规格发到指定邮箱，并按照要求填写报名表。然后交给班级团支书。(注：内容要符合主题，需附上相关文字说明，文字要精简，扼要，不得超过100字，也可不附。作品可以做任意处理)

(2)初赛作品由全班同学投票，取8名进入决赛。

2.决赛

(1)参赛人员可以选择初赛作品进入决赛，也可用其它作品。

(2)决赛以答辩的形式进行，分审美得分，答辩得分。

(3)参赛人员因缺席视作弃权处理。

3.评分

作品统一答辩评分，审美评分。除故事的答辩评分占50%,审美评分占50%外，其余的作品都是答辩评分占30%,审美评分占70%。

审美评分：色彩、取镜、内容、整体感觉。

答辩评分：对主题的认识，制作作品的初衷，指出作品中吸引人的地方。

4.颁奖

(1)评选出一、二、三等奖.

(2)获奖者谈对主题的认识。

5.结束。

(1)请同学们发表自己在此次活动中的收获。

(2)主持人总结，并宣布比赛结束。

**摄影活动策划方案范文大全 第十一篇**

1、淡季时做活动，旺季时抓管理

2、当生意不如自己想象的一帆风顺的时候，要明白，生意本身就有起起落落，没有面对困难的坚持，害怕挫折是无法做一个经营者而存在的。这是相关人生观与价值观的问题。

3、儿童摄影店的所有经营者，首先要明白自己做的是儿童摄影的工作，我们所面对的客户是儿童。

4、针对您的市场区域内的儿童，当他们降生到这个世界上的第一时间，他的新生的照片，不是被你所拍摄的，而是由你的竞争对手拍摄的，那么，我们可以有一个准确率85%以上的推论是，这位儿童的一周岁前的照片，将不会由您来拍摄!

5、很多经营者，忽略了对客户的管理!而管理的基础在良好的服务之上建立!

6、做为摄影行业，过去数十年，普遍影楼都是收钱之后没有过问，对顾客长时间处于被动服务的状态，没有建立良好的客户管理系统，在这里我要提醒各位经营者，生意的基础，是客户的支持。而对客户细致入微的服务，才是企业维持成长的必要付出!

7、所以在这里，我建议所有的经营者，立即对所有发生定单的客户，在贵宾离店的时候，发放至谢短信;未定单的，发出至歉短信;发生拍摄的，第二日追出问候电话，告知客户他已经被转为公司的贵宾顾客，有转介绍的权利，并附带告知产品出来后，我们会第一时间通知贵宾来领取的;在客户取件前，常规顾客可以短信通知，非常规的客户请至电问候提醒!

8、假如您过去曾针对妇幼保健院或婴幼儿用品店活动，但收效不大，那么请检查您的方法是否错误;同时要记住，客户的资源，一旦您自动放弃，那么其余的店铺将接手，假如对方的方法正确，那么我们的商业位置将非常危险!

9、当你已经处于非常被动的商业位置的时候，也就是，所有可以掌握客户资料的地方，全部被竞争对手所掌握，那么，我们只能是夹缝中求生存，开展商业调查活动，搜寻儿童的第一手资料。

淡季生意经实施步骤;

1、以过去的老客户再介绍为出发点，在防疫站寻找新生儿拍摄的机会

2、再在幼儿园和早教中心，游泳馆做活动，带动淡季生意

3、产品要出彩

4、与婴幼儿用品店做活动，开展上门拍摄的服务目的：用包容式的布置，为将来争取客户资源与真正的主动权!

细解：

第一步骤：

再在幼儿园和早教中心，游泳馆做活动，带动淡季生意。在这个环节中早教中心与游泳馆是2岁半之前，较有钱的客户，同时注重儿童教育的家长与小朋友比较会出现的地方，这个区域的客户是很有开发价值的。

幼儿园的部分是2岁半之后的小朋友会集中出现的地方。针对这三个地方的优惠活动方式当中有以下几点是要注重的：

1、要在谈判后，签定合作协议，从公益的角度出发，而不是经营

2、在合作活动当中，根据合作单位的教学特色进行比赛

3、在比赛中，辅导老师由孩子家长担任，增加参与感

4、在合约签定后，要安排优秀的上门拍摄服务，针对服装的清洁度、拍摄的清晰度、服务的快捷体贴度、现场拍摄温度、灯光的无闪度，进行提高，集中拍摄儿童。

5、在合作过程中，海选的部分，送出家庭成长记录，浓缩宝宝档案与爸妈相爱档案(亲爱的爸爸妈妈相亲相影楼策划爱多少年了)于一体的家庭成长记录，是邀约家长上门拍摄的必要方法;在拍摄中，要在儿童及亲子的部分进行拍摄，家长参与感上来了，后期消费才有保障。

6、在父母参与的时候，请用自在的语言推荐，宝宝拍摄分期拍摄套系(从新生-周岁)，或者根据现场情况推荐亲子从免费直接升级为套系拍摄等。

7、在活动开展的环节中，要注意明星的斟选，初赛送出家影楼策划庭成长记录，复赛送出明星海报，决赛送出老顾客转介绍拍摄介绍卡或另行选择。

8、永远记住，成功的人找方法，失败的人找理由。成功的人，永远注意细节。

9、在做的活动过程当中，要一个区域一个区域的做，一个幼儿园一个幼儿园的洽谈，在过程中要记录各园的情况，分步骤做。

\_\_、在双方活动的时候，不要送出年历，因为单张的年历送出，只涉及到宝宝个人，没有家庭的参与，将此部分更换为家庭成长记录成品即可(可以做8-12寸拉米娜)

11、在所有的免费活动中，要记住不要送不台历，因为台历是有别与相册的产品，可以在后期，客户加选较多照片后送出，相对拍过几次的儿童来说，这是个更加实用吸引人。是用来推后期加款的生财物料。所以，也就是同时年历不要做为赠品出现在活动赠品中了。

12、还有很多细节，请大家共同思考之!

13、活动范例如下：

幼儿园活动范例之一：

新年礼物卡

1、新年到来之际，各家知名幼儿园携手爱儿美国际连锁集团为各位宝宝献上新年礼物，欢迎各位爱心爸妈到店领取。

2、凭此卡到指定摄影机构选择您宝宝最美丽的照片，我们将免费为您的宝宝制作20英寸精美年历一份。

3、凭此卡到指定摄影机构为宝宝定制其他新年礼物(精美相册、相框等)，一律尊享6折优惠。

4、详细情况请咨询幼儿园老师，或拨打各店电话，有效期为年月日之前，爱儿美国际连锁集团拥有本卡使用最终解释权。

幼儿园活动范例之二：

“紫竹院街道第二幼儿园之星”评选活动企划书主办单位：紫竹院街道第二幼儿园

承办单位：爱儿美国际连锁集团

一、活动宗旨记录快乐童年丰富宝宝生活

二、活动方式

1、宣传和报名(11月\_\_日—11月25日)：“紫竹院街道第二幼儿园之星评选”前\_\_天在幼儿园发布活动，所有宝宝均可报名参加

2、拍摄(11月20日—12月20日)：小朋友可以由家长或者老师陪同至爱儿美紫竹院店内进行拍摄。

3、评比(12月22日)：拍摄之后，由家长为小朋友选出参赛照片一张。由爱儿美的工作人员和主办方工作人员组成评选小组，评选出“紫竹院街道第二幼儿园之星”

4、颁奖(12月25日)：每位获奖选手将荣获奖杯和荣誉证书。

三、活动回报

1、主办方回报

第一、在活动中，“紫竹院街道第二幼儿园之星”的影楼策划冠名权赠送给紫竹院街道第二幼儿园

第二、丰富紫竹院街道第二幼儿园为宝宝们举办的活动内容，让宝宝们对幼儿园有更高的归属感

第三、精选评选过程中出色的宝宝照片制作明星台历\_\_0本赠送给紫竹院街道第二幼儿园

2、参赛选手回报

第一、此次活动免费报名、免费参加

第二、赠送每位参赛宝宝20英寸精美明星年历

第三、被评为“紫竹院街道第二幼儿园之星”的宝宝将获得奖杯及荣誉证书第四、有突出才艺的小朋友将推荐至\_\_年爱儿美童星演唱会演出四、活动宣传

1、宣传地点：紫竹院街道第二幼儿园

2、宣传品：海报、易拉宝、条幅、宣传单

第五、责任义务：紫竹院街道第二幼儿园：

1、负责此次活动的宣传招募，尽全力来吸引最多的人来参加此次全影活动

2、提供场地(拍照、颁奖)

爱儿美国际连锁集团：

1、免费为每位参赛小朋友提供影楼策划拍摄的服装、造型、及专业拍摄

2、免费为每位参赛小朋友提供20英寸精美明星年历一份.

3、免费为此次活动制作奖杯,证书

4、负责此次活动的策划及实施爱儿美国际连锁集团营销中心

**摄影活动策划方案范文大全 第十二篇**

摄影社团活动策划书

一、组建目的

为了提高丰富部办学生们的校园文化生活，展现我部办学生的青春风采，于此学期开创摄影社团。通过摄影社团的活动，使学生掌握摄影的基本知识，培养学生的观察能力和创新思维能力，提高学生的审美观，丰富学生的课余文化生活，在以后的学校活动和班级活动中能够留下师生精彩的画面，为学校班级发表新闻提供精美的图片。同时，组织学生积极参加各类比赛，选拔优秀的作品参加文明风采大赛等。

二、成立意义

该社团成立后组织学校广大摄影爱好者利用课余时间共同进步，丰富同学们的业余生活，提高自身综合素质，为摄影作品展览做准备，选拔优秀学生参加文明风采大赛摄影类项目；为同学们今后从事影视行业的工作提供指导和帮助；为学校以后开设摄影摄像课程提供依据，为相关新专业的开设提供理论参考。

三、组织名称

“摄影社团”

四、组织目标

配合学校的技能节，丰富同学们的课余生活的同时，发掘许多在摄影技术方面较优秀的同学，努力提高同学们的综合素质，给同学们一个展示自己的舞台。为以后从事摄影相关行业的工作打下坚实的基础。

五、报名时间

20\_年2月17日―21日

六、参加范围

江宁中等专业学校全体学生

七、团队要求

**摄影活动策划方案范文大全 第十三篇**

摄影创业策划书

一、 项目市场评估

据烟台市计生委遇敏清科长介绍，烟台市现共辖十二个县级市、 -个行政县、一个高新技术开发区，共有人口 646 万。20\_ 年人口出 生率为 O。44%，新生儿数量达 2。8 万人。根据“大数恒定”的统计 原则 以 O--14 岁年龄来界定儿童群体，其总量达 42 万。假设以半数儿童参与拍照，每年/人消费额按 100 元计，烟台地区儿童摄影年 市值约 2100 万，其中烟台市区有人口约 70 万。每年理论新生儿 3， 080 人，儿童总量达 4。62 万人。同理估算，假设以半数儿童参与拍 照，每年/人消费额按 300 元计，烟台市区儿童摄影年市值约 700 万 元。目前市区约有十四家儿童摄影店全年总销售额不超过 420 万元。 依照上述对市值的保守估计， 烟台市的儿童摄影市场还有很大的发展 空间起码生意应该还是好做的。

二、 项目运作模式

烟台市大大小小的儿童影楼有数十家之多，风格及价位各异，使得不 同阶层的消费群体有着不同的选择， 包括风格和价位。 但是总体之下， 消费者对儿童摄影现在不仅仅是拍摄质量和拍摄价格的要求， 而上升 到对服务理念，拍摄风格，影楼档次，等等各方面的全方位的需求。 针对不同的消费需求作为刚刚起步的新生影楼， 首先我们要定位自己在什么样的高度，为那些消费群体服务，才能把握住我们今后的发展方向，不断提升自我已求达到每位消费者的需求。虽然烟台市专业儿童影楼发展到今日也已有近十年，但是存在着许多更为专业的问题使 得儿童影楼的发展一度走到“瓶颈”，而今，太阳花儿童摄影有限公司是在总结前人的经验教训探索了烟台市儿童影楼发展的前景与需求的情况下才拉开帷幕的，我们的优势显而易见。

三、 项目前期资金投入

太阳花儿童摄影从房租、装潢、设备、工资、加盟金和流动资金估算 前期投入 100 万左右，公司规模 400平全实景装饰。

四、 项目岗位描述和数量

公司员工 15 人左右，门市作为第一批接触顾客的员工，需要有 空姐般得得服务态度， 持之以恒的销售理念和担当一面独立解决问题 的灵活思路;引导姐姐，需要有天使般的微笑，能与孩子们一起走进 他们的“王国”，引导他们留下最美好的回忆!摄影师与设计师是影 楼的关键，他们不仅仅要有独特的拍摄和修理风格，同时也要与消费 者有很好的了解和沟通，将自己的风格与消费者的想法合二为一，才 能做出让消费者满意的片子。店长统领整个影楼，不仅仅要非常了解 影楼各个部门的流程，也要具有以上所有员工所具备的一切素质要求，甚至要比员工更精通这一切，只有这样才能能好的与每一个人沟通，解决问题。

五、 项目的财务分析与预测

1、烟台当地儿童摄影行业作坊气息浓重。由于缺乏相应的中介 类组织机构，不请自到的参观影楼，无疑会被看成不雅行为。而据烟台市妇联、计生办的同志介绍，多年来从没有一家儿童摄影企业主动来联系工作，也没有请求承担有利于儿童幸福成长的公益活动。这从侧面说明出于“安全”考虑的封闭，其结局只能封闭企业自己。我们不做无谓的宣传，而将所有的投资到实实在在的拿到客户手中的实物，让客户主动上门来了解我们，在做娱乐活动的同时不忘公益事业， 既为社会出了一份力也让社会为我们做了最好的宣传， 例如世博小使 者评选活动包括万米签名送世博、爱心义卖、亲子互动等等。

2、“错位经营”可能是大家生意都好做点的秘诀。烟台市“中 档次”儿童摄影店林立，就像汉语修辞中的“同义反复”。由于服务 趋同，价格相近，大家都较着劲儿。

笔者得到两家儿童摄影企业形式 极端相似的宣传单，这里除了全盘抄袭者的职业道德问题外，两企业之间服务模式趋同、拍照风格相近、目标消费群高度一致，可能是根本原因。前面我们提到我们首先要把自己定位在一个高度，现在烟台儿童摄影市场大部分是属于通吃状态，而太阳花儿童摄影有限公司的 定位是高端路线，(除了必要的公益活动) 与其他影楼错开消费群， 同时有自己独特的艺术拍摄风格，例如：京剧装束。而我们的服务要求是让顾客体会到“坐飞机”的感觉!

3、烟台的大部分影楼产品非流水线产品，频繁变动价格。而太阳花儿童摄影作为高端定位的专业儿童影楼，套系价格没有很低的折扣，因为我们做的是品牌，即使是做活动我们的产品在保证优质质量 的同时也不会做出超低价的.折扣(公益活动赠送除外)

4、经过多方面的考察烟台市各大小影楼普遍存在的另一个严重 的问题是管理者不在位，这是儿童摄影行业发展的主要“瓶颈”。所 谓的不在位并不是指不在店内， 而是指管理者本身就不够了解所做的 行业，包括以上所提出的各种问题。而太阳花儿童摄影是加盟青岛太 阳花，由总监邓子老师亲自指导，这也是作为加盟店的优势之一。

六、创业者应具备的条件

乐观、积极、坚持不懈

七、项目可能的风险与对策建议

1、基于儿童影楼在娱乐服务作为独立品类已经运营了 10 余年，其 定位策略没有充分发挥出来，其产品和服务的同质化相当严重，给顾 客造成了混淆，难以在众多的品牌中找到适合自己消费的儿童影楼， 更难以实现顾客消费着要到达的精神满足的需求。因此，没有实现品 类的区隔，没有形成差异化经营，实现品牌溢价的愿景只能是一相情 愿的。 简单的方法是，可以通过投资额相当的儿童影楼的客户进行满意 度调查，寻找差异化。现在我们已经做到这一步，定位自己!

2、企业文化滞后，是儿童影楼价值链竞争的薄弱环节，形成了该行业向前发展的瓶颈。偶尔做了企业文化的儿童影楼，其企业文化 精髓难以与顾客达成共识， 更难以与异业联盟合作时作为强大的谈判 工具。众所周知，顾客选择消费事实上是认同了该品牌的企业文化在 其心智中的所占地位。 所以我们要建立自己企业文化的支点，再去营销。 企业文化的建立需要符合三个层次的要求： 一是企业领导人的个人榜样作用; 二是企业各层有效的沟通; 三是形成员工的一种习惯。

3、影楼生存方法不是追求产品的多样化和服务的内容的广阔， 显然品牌做“加法”是难以和市场抗衡的，而是做 “减法”，精减经营 项目。以\_战略思想适应当前的局势--以局部优势兵力，各个击 破敌人。还是等自己强大了，再去做“加法”，企业发展步骤是，生存、 管理、人才和文化。

4、品牌是实质是“错位”经营，出奇制胜对品牌来讲并非最佳 招数，利用频繁的公益活动进行娱乐营销，实现眼球经济，也可以参 考引致消费，实现注意力经济。因为品牌不是个“一次性”概念，品牌 精神背后需要的是忠诚，形成“忠诚”的心理基础在于不断的期待，而 只有“意外的惊喜”才能产生不断的期待， 这就要求我们一切策略的出 发点都必须从“错位”--打破对方期待--开始，这就是让渡价值理论的概念。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！