

网咖工作总结报告(实用6篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

网咖工作总结报告篇一

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的业绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：(1)企业所处的行业，企业经营的性质和范围；(2)企业主要产品的内容；(3)企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；(4)企业的合伙人、投资人是谁；(5)企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

2. 产品(服务)介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客

节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

一般地，产品介绍必须要回答以下问题：

(5)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。

产品(服务)介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3. 人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作

业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

网咖工作总结报告篇二

2、周边娱乐场所合作双赢

4、铁杆会员口碑养成计划(方案体现不出，需要根据网吧实际操作)

5、外场促销

对内

1、每日新办会员促销，三步走计划

一步：开业第1-2天，全场免费体验

(良好的环境、良好的服务展示)

二步：一步后1-2天，充值办理会员后。全场免费体验

(吸纳会员，继续享受免费)

三步：二步后每隔3天提价一次

制作“千年网咖快乐传递”卡(如下例)

正面(名片大小) 背面

当顾客凭此卡来办理会员时，老会员享受新会员首次充值额度一半的赠送

启用网吧营销大师软件3.0版

开启所有设置，并强推三项 乘展架内容

海报内容

桌面内容(考虑左右两边都会有图标、天气、日期信息，因此图案做在桌面中部) 横幅 (横幅内容根据开业促销三步走内容而定)

礼品展柜

展柜样式如下，可网上订购后自行组装或者就近找商家做。

下图为展柜样式及活动礼品摆放后的样式

活动礼品选购

(根据时下最新、最火的礼品)

活动具体方案

秒杀活动开启

礼品设置如下

活动开始后10天为一周期

周期1.2天作为宣传造势 秒杀活动分成三类

一类，常规性秒杀 具体如下

每天16:00开始 每1小时开一次

分别是：1元秒杀3元饮料(数量5) 0元秒杀3元饮料(数量5) 1元秒杀10元网费(数量5) 10元秒杀50元网费(数量2)

后台设置：50幸运点门槛，后台设置为自动

第二类：精品秒杀 每天晚上高峰期后半小时(暂时定在20:00，第一次可以定在19:00)

推出一个精品秒杀

后台设置：50幸运点门槛，后台设置为手动

第三类：超级秒杀

如果上两种秒杀活动的效果非常好

可以考虑一个月出一个大礼、一个季度出一个超级大礼

比如：至尊会员卡之类

针对秒杀，单独出pop海报

水果机附属活动

水果机开启后， 张贴海报、店内宣传

水果机每周日中午12点取排名，排名第一送50元物美购物券、排名第二送50元网费 次活动连续做2周看效果，效果好，可以考虑跟做或者加大力度，从周排名送小奖到月排名送大奖。

大转盘活动开启，其他推荐类奖品5元—100元的都放到里面

去

后台设置时，可以多设置一个虚拟的“ipad迷你”如果效果理想，后期可以真买这个奖品作为赠送。

幸运点的概念和价值通过半个月的强化后

大力宣传营销大师软件中的

签到活动、在线时长活动、充值奖励活动

使网吧日常活动变为：

的节奏

其他宣传 dm直接派发 dm单a5大小

正面为网吧的介绍、活动的介绍

边角虚线设置一块区域

“赠送10元

凭此券可在千年网咖办理会员卡，充30元可多赠送10元”

背面为地图

周边娱乐场所合作双赢（对外）

制作千年网咖新办会员优惠券

宾馆，饭店，都可以去谈合作

具体优惠额度，看谈的结果

陌陌篇 门店基层管理者创：千年网咖陌陌账号，并保持在线，并在个性签名上注明：加我好友即可赠送网费并获得充值打折券一张。

一句话：海陆空铺天盖地式宣传轰炸，不放过任何一个角落

想留住用户的人，先留住用户的人，怎么去留住网吧用户呢？21世纪是个以服务为主的世纪，用服务去打动用户，让他感受到别的网吧感受不到的待遇。

网吧可以跟附近的餐馆合作，在网吧提供用餐。在网吧营销大师客户端有个商品点购(图 2)(如何添加商品点购里面的商品？登入云后台—基础资料—商品资料—右上角添加商品，品(注：一定要设置库存，不然在客户端上是显示不了的))。

图2 在这里，客户端用户可以直接购买本网吧的商品，营业员可根据(图3)这样的信息去给用户送过去，让用户感受到我们网吧的服务是很到位的，也可以将一些简餐上传到商品点购里，到了用餐时间可以设置用餐提醒。需要的用户可以点击购买，营业员收到后可以将简餐送到用户手上；收银台可多备一些零钱，方便找零。

图3 注意事项：

弹窗因控制在不影响顾客游戏或娱乐前提下，且弹窗数秒后自动消失。

避免引起反感。