

最新电信流量优惠活动 电信营销活动方案 (大全10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

电信流量优惠活动篇一

【xx咖啡】xx店于20xx年10月成立，作为全国品牌连锁经营店【xx咖啡】融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状【xx咖啡】xx店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段【xx咖啡】应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。

12月10日——12月25日

成功沟通始于xx

主办单位【xx咖啡】xx店

承办单位：

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的xx等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此【xx咖啡】有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可

放心利用周边有利环境、设施进行大规模、有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以【xx咖啡】圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进【xx咖啡】走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

(一) 真情【xx】——免费品尝咖啡

时间【20xx年12月10日——12月15日(可自行选择人流高峰期时间)】

地点【【xx咖啡】门前广场】

内容：15日至19日，由主办单位在xx咖啡门前广场摆一操作台(见图)，操作台整体紧随于【xx咖啡】企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的xx咖啡，派4名礼仪小姐(含服装，身披绶带，文字内容：(正面)圣诞节快乐(反面)成功沟通，始于xx负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述【xx咖啡】的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页(单页主要内容告知消费者圣诞节期间【xx咖啡】菜品优惠措施和精美礼品相赠)，敬请消费者光临。

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现【xx咖啡】近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入【xx咖

啡】深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

电信流量优惠活动篇二

作为一名电信公司的员工，我有幸参与了公司近期举办的一次营销活动，这次活动是为了提高公司的知名度，吸引更多的用户加入我们的服务。通过亲身参与这次活动，我获得了一些宝贵的心得和体会。

首先，我观察到活动前期大量的准备工作是至关重要的。在活动举办之前，我们需要花费大量的时间和精力策划活动内容，确定活动目标，制定活动方案。我们需要仔细调查目标用户的需求，了解市场竞争情况，以便为活动设计出更吸引眼球的内容。此外，我们还需要与合作伙伴进行充分的沟通和协商，确保能够获得他们的支持和配合。通过这次活动，我深刻体会到了活动前期准备工作的重要性。

其次，活动期间的细节把控也非常重要。一次成功的活动离不开现场的细致组织和流程把控。在活动现场，我们需要安排专业的导购人员，热情地为参与活动的人员提供帮助和服务。同时，我们也需要确保活动现场的安全和秩序，避免发生意外事件。我们还需要准备一些小礼品作为活动的互动环节，以吸引更多的人参与活动。通过这次活动，我学会了如何更好地组织现场细节，提高活动的流程效率。

第三，活动后期的跟踪和分析对于提高公司运营也非常重要。活动结束后，我们应该及时跟进参与活动的用户，了解他们对于活动的评价和反馈。这些反馈将有助于我们了解用户的需求和对公司的信任程度，有助于我们调整和改进未来的活动。同时，我们也需要对活动的成效进行分析和评估，总结成功之处和不足之处，为今后做得更好提供经验和启示。这次活动后期的跟踪和分析工作，对于电信公司的长远发展具有重要意义。

第四，团队协作和沟通是活动成功的关键因素。在这次活动中，我深刻体会到了团队的力量。只有团队成员之间充分的协作和配合，才能确保活动的顺利进行。在这次活动中，我们按照分工合作的原则，每个人负责自己的工作，同时也与其他团队成员密切合作，共同解决问题。团队成员之间的良好沟通，能够更好地避免误解和不必要的麻烦。通过这次活动，我体会到了团队协作和沟通对于活动成功的重要性。

最后，我认识到活动的目的是为了提高自己的知名度和吸引更多的用户，但我们不能只停留在活动本身，还要关注活动的长远影响。活动只是公司运营中的一个环节，我们也需要思考如何将活动的效果转化为公司的长期利益。我们需要通过活动吸引到的用户，进行一对一的跟进服务，提高用户的满意度和忠诚度，从而提高公司的业务量和收益。通过这次活动，我意识到活动的目标是为了实现公司的长期发展，而不仅仅是一次宣传。

通过参与这次电信公司的营销活动，我获得了一些宝贵的心得和体会。我认识到活动前期的准备工作、活动期间的细节把控、活动后期的跟踪和分析、团队协作和沟通以及活动的长远影响是活动成功的重要因素。我相信，通过对这些因素的深入理解和实践，我能够在未来的工作中更好地推动公司的发展。同时，这次活动也让我更深刻地认识到，团队的力量是无穷的，只有团队成员之间的紧密配合和沟通，才能够达到活动的最终目标。

电信流量优惠活动篇三

按照中心领导指示,为了推进公司传媒广告收入和扩大116114vip俱乐部、116114团购热线的群众影响力,也为了共同庆祝”5.17世界电信日”的到来,传媒中心营销一、二小组团结协作,于2009年5月17日上午9:00-10:40期间,针对凡经过中心大门口的沈城的出租车司机,向他们宣传并建议收听“联通114”直播节目同时,还可获得116114vip优惠

券一本、《导航沈阳》dm杂志一本、由合作商家提供的380ml天然水两瓶，并且凡留下车牌号码、联系方式的出租车司机，可以参加每期节目的幸运抽奖。据活动结束后的记录统计，在节目播出的半个小时期间，先后共有96辆出租车参与了本次活动的互动，共送出约200瓶天然水；节目完毕后，部分116114vip优惠券和《导航沈阳》杂志面对行人及开车经过的自驾车司机开展发行，迎来了活动现场的群众和司机们，关于联通业务的咨询和赞誉。具体活动总结如下：

署3000元传媒广告协议后，才可与“联通114”直播节目互动宣传并在“联通114”直播节目的“心跳时刻”栏目里，推出116114团购热线专享的优惠政策。本期直播节目参与互动的商家共两家，分别是联想移动沈阳办事处、农夫山泉股份有限公司沈阳办事处。其中，联想移动沈阳办事处在节目的“智慧达人”栏目里，提供了三部手机作为回馈答对题目的热心听众的奖品；农夫山泉股份有限公司沈阳办事处提供了天然水10箱。活动结束后，将其中三箱作为回馈有联系方式记录的12位幸运的出租车司机，初步预算是按每位出租车司机奖励农夫山泉天然水5瓶。

2、 严格的活动协议流程确保了本次活动的顺利进行。

(1) 本次活动已完毕的过程：

5月12日 初步策划；

5月12日 与商家几次沟通；

5月13日 等待商家意见反馈；

5月14日 商家同意并签署传媒广告协议的同时同意提供活动奖品；

5月16日 商家提供的奖品抵达中心，我方核实数量后由专人

签收奖品

5月17日 商家主管人员亲临活动现场并拍下活动图片备档。

(2) 本次活动待完毕的过程：

预定于5月24日，即下次直播节目播出当天，为12位幸运出租车司机领奖日，我方以电话通知的形式告知中奖的出租车司机需驾驶与我方登记车牌号码一致的出租车前来领奖。

3、 宣传对象的目标锁定，真正实现了目标群体的广而告之。

运用“借力而行”的方法，寻找一个可以将消息及时、准确地传播出去的良好途径，于是营销二组最终决定借助出租车行业的“总台号召力”，将《导航沈阳》杂志、116114vip、116114团购热线、116114电话导航等各项贴近百姓生活的服务功能广而传播，同时有效地借助“联通114”电台直播节目的媒体平台，达到既快速又实惠的广而告之的立体宣传效果，继而吸引更多的商家参与到活动中来，实现传媒广告收入的提高和116114知名度与美誉度的三个提高。

4、 合作商家的主管人员亲临现场，对与本次活动的效果非常满意，当即表示愿意长期合作。

联想移动沈阳办事处的主管人员和农夫山泉股份有限公司沈阳办事处的主管人员，分别在5月17日上午准时来到了活动现场，亲眼目睹了我方的工作人员热情、耐心地为前来参与活动的出租车司机师傅们宣讲直播节目的频段、播出时间、活动内容……亲眼目睹了非常有礼貌的联通员工们为出租车司机发送优惠券、杂志和天然水……，在直播节目的播出同时，就有很多听众拨打116114转5号键询问联想手机相关的问题……；当商家得知传媒中心的主管领导都来到了活动现场，为活动监督、加油，农夫山泉的周经理连连给本次活动提出

了联通管理人员好、联通工作人员素质好、联通活动策划的好、联通业务受众好、联通活动秩序好的“5个好”印象。“5个好”印象从一个侧面反映出一个重要的问题，只有宣传手段的不断创新才能得到商家对联通广告平台“给予肯定”的延续。

5、为了体现和延续本次活动在对标团队间的优越性和避免对标团队的校仿操作，由此建议中心提前作好下一步的互动营销方案布署。

电信流量优惠活动篇四

按照“党委领导、政府统筹、部门联合，分类突破、同步推进，建立机制、常态防范”的工作原则，在局党组的领导下，调动整合全区各司法所、各股室宣传力量和宣传资源，依托传统和新兴宣传平台，面向不同受众定制方案、落实措施，提高社会公众对电信网络诈骗犯罪的防范意识和防范能力。

防范电信网络诈骗集中宣传从20xx年4月23日至6月30日。

（一）揭露当前电信诈骗分子的作案手段；

（二）群众识别常见电信诈骗的方法，防范措施，注意事项等；

（三）群众一旦被骗，应该采取的补救措施，报案渠道；

（四）群众举报电信诈骗线索的方式等。

（五）公安机关随时推送的动态发案案例及近年来我区打击治理电信网络诈骗犯罪的主要做法和取得的成效。

1. 开好一次专题部署会议。我局在5月10日前专题召开部署会议，全面部署防范电信网络诈骗集中宣传工作，明确宣传活

动的重点和载体，以法宣股为主采取灵活多样的形式开展系列宣传活动，以营造浓厚宣传氛围。

2. 举办一期防电信网络诈骗专题培训班。司法所在辖区村（社区）开展一次防电信网络诈骗专题培训，邀请社区民警、区平安创建协会专家授课，重点介绍反诈“金钟罩”小程序对预警防范电信诈骗效果，进一步帮助提高广大群众识别和防范电信网络诈骗的能力和水平。

3. 悬挂一批防范电信网络诈骗横幅标语。局办公室在人员密集的场所、路段、宣传栏等显眼位置张贴和悬挂横幅标语；充分利用反诈“金钟罩”小程序、微博、短视频等平台、微信朋友圈等网络媒体发布警示案例、小视频，提醒广大群众珍惜血汗钱、拒绝高利诱惑、远离电信网络诈骗，真正做到家喻户晓、不留死角、不留盲区。

4. 上好一堂法制教育课。公共法律服务管理股组织辖区律师作为法律工作者的主力军，走进校园开展防骗知识讲座，以校园常见案例类型提醒学生防骗，强化学生防范意思和防范能力，并为学生印发防电信诈骗宣传册，由学生带回家，做到平安宣传到家。

5. 开展一次防电信网络诈骗专题走访。结合“我为群众办实事”实践活动，组织群防群治队伍和党员干部开展进农村、进社区、进网格、进家庭大走访活动，将反诈宣传知识覆盖到辖区的每一户家庭，动员引导辖区群众扫描属地“金钟罩”二维码进行关注注册。

1. 提高认识，加强组织领导。切实把防范电信网络诈骗集中宣传活动作为当前阶段性重点工作，狠抓落实，确保取得实效。

2. 注重工作结合。做到协调推进、相互促进。

3. 加强沟通，定期总结。注意掌握工作进展情况，及时总结交流经验做法，不定期对工作情况进行通报。

4. 严格督查，落实责任。我局把防范电信网络诈骗集中宣传活动纳入年终平安建设考核，并作为平安建设工作评优评先的重要依据。

电信流量优惠活动篇五

随着科技的发展和互联网的普及，电信行业成为了现代社会不可或缺的一部分。为了更好地服务客户和推广自身品牌，电信公司经常举办各种活动。最近，我有幸参与了一场电信公司的活动，并从中获得了一些宝贵的心得体会。

首先，我认识到电信活动对于公司品牌推广的重要性。通过活动，电信公司可以向更多消费者展示自身的优势和特色，提高品牌的知名度和美誉度。在这次活动中，电信公司精心安排了一系列有趣并富有创意的游戏和活动，吸引了大量的顾客前来参与。通过与顾客的互动和交流，公司成功地向他们传递了自己的品牌理念和价值观，加深了消费者对公司的印象。

其次，电信活动是提高客户黏性的有效途径。现如今，各个电信公司之间的竞争非常激烈，客户的忠诚度变得尤为重要。参与活动是顾客与公司建立起互动关系的一个重要环节。在活动中，我看到不少客户积极参与各种游戏和抽奖活动，他们因为玩得开心而对公司产生了好感。这种正面的体验会帮助客户更加认可公司的服务，并愿意长期与公司保持合作关系。

第三，电信活动也是了解顾客需求的重要机会。在活动中，电信公司充分倾听了顾客的想法和需求，通过问卷调查等方式收集了大量有价值的信息。这些信息可以帮助公司进一步提升服务质量和产品创新，更好地满足顾客的需求。我们在

活动中还看到公司派出了专业的工作人员与顾客进行深入交流，针对性的解答了他们的问题和疑虑。这种互动交流不仅加强了顾客满意度，也帮助公司更好地了解市场需求。

第四，电信活动是提高公司员工士气的重要途径。一支富有活力和凝聚力的团队是电信公司发展的重要保障。而员工参与活动的情感和积极性可以有效地提高他们的工作士气和团队意识。在这次活动中，我看到公司的员工们充满激情地参与各种活动，他们亲切地接待每一位顾客，热情地解答问题和提供帮助。这种团结和融洽的氛围无疑会促进公司成员之间的合作和共同进步。

最后，电信活动也是公司社会责任的体现。电信公司拥有庞大的用户群体和更强大的资源，因此有义务为社会做出积极贡献。通过活动，电信公司可以与社会各个群体建立更紧密的联系，并承担社会责任。在活动中，我看到公司积极参与公益事业，并与当地的学校和社区合作开展了一系列公益活动。这样的举措不仅帮助公司树立良好的企业形象，也增强了社会对公司的信任和支持。

综上所述，电信公司的活动对于品牌推广、客户黏性、了解顾客需求、提高员工士气以及体现社会责任等方面都有着重要的意义。通过参与这次活动，我深刻认识到了电信公司活动的重要性，并对未来的发展充满了信心。我相信，在电信公司的不断努力和创新的推动下，电信行业将会走向更加美好和发展。

电信流量优惠活动篇六

菊品为尚，情浓重阳；礼敬老人，温馨健康。

3、在餐厅内悬挂张贴重阳节主题旗帜、画册等；

4、在餐厅各楼层显眼位置摆放不同品种的名贵菊花，供餐厅

顾客观赏。

活动一

餐厅在重阳节营销活动期间，推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，餐厅推出了养生佳品及各色重阳套餐。

活动二

- 1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。
- 2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

活动三

举办“百叟宴”。凡年满60岁以上(凭有效证件)的老年人可享受每位99元的“九九重阳优惠套餐”(仅限100人)，额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

活动四重阳节特价酬宾

保健酒类、保健品类

保健食品类

其它老年用品等

- 1、报纸广告：在重阳节前的周四《晚报》发表重阳节营销活动内容，以彩板见报；
- 2、网络广告：在大众点评网、饭统网、中国吃网等餐饮网络平台上发布重阳节营销信息。

电信流量优惠活动篇七

活动一：凡办理新装宽带，可免200元开户费，免费提供猫，机顶盒各1部。

活动二：当月新装宽带，可凭信用领取手机一部或等价智能音响。

活动三：凡办理99或199单卡，可凭信用领取手机一部。活动四：老用户升级智能宽带，即可预存话费免费更换价值299的千兆猫一部。

活动五：老用户套餐升级，无合约，可凭信用领手机1部或等价智能音响。

以上活动，活动一与活动二可同时参加。

活动期间，参与以上任一活动可参加抽奖1次，中奖率100%奖项设置：

一等奖充电宝10000毫安1个2名

二等奖食用油1桶或者洗衣液二选一10名三等奖数据线，耳机等若干名

奖品有限，送完即止

电信流量优惠活动篇八

我是xx工学院xx校区的电信3g促销活动团队长，我叫xx。今天xx分局局长把我叫到这里，让我来分享一下，我们团队的一些促销方法，在此申明，此方法，谨代表我团队正在运作或者是将来投入运作，其他非我团队成员如实施，产生的一切结果，与本人以及本团队无关。

因为从宝局找到我发言到现在，只有四个小时，所以我就说说我们团队的一些运作方法以及我们电信的手机优势。

我要说的，主要分为四点：

1，网速比移动快，信号比联通好。

2，流量包比移动联通便宜。

3，无线wifi优势。

4，手机开通时，就已经免费自动加入v网，和同学打电话不要钱（需是电信用户）

5，每个用户可设置3个全国亲情号码，在本地拨打亲情号码也不要钱。

6，凡购买电信手机用户，就可将自己原来的2m电信宽带免费升级至4m

7，天翼3g智能手机可免费升级uim卡，升级完后，可直接用手机刷公交，每次0.9元，且可直接在校园电信营业厅充值“公交费”。

1，在搞活动的前十天，为鼓励大家的积极性，每天都对团队成员按当天的业绩结算酬金，绝不拖欠（这时候电信还没有给我结清钱）

2，从第十一天开始，采用定期支付酬金的方法，因为现在大家已经有了一定的收入，也知道做电信手机促销是可以在锻炼能力的同时有所收益，且收益不小，但是这时候不能再天天付钱了，因为电信还没有给我付钱，一来我垫不起这么多钱，二来，要为之后可能出现的风险做准备。

3，根据不同的团队成员能力和性格安排不同的岗位，且把手机促销做成一条流水线，让大家都能发挥自己的特长，又都能有自己的一块收益，又让这个活动成为“大家努力的成果”，便于团队管理。

1，针对我们的服务，制定口号“口号一：请放心！我们电信会负责到底。口号二：没事！我们会帮您解决”

2，要想团队传递一个信号：我们这个团队的任何一个人，都是电信服务的活代表，所以，无论是售前还是售后，都应该友好的对待我们的客户。

3，对已经办理的客户，尽量满足客户的要求，就算是一个很小的事情，都要满足，就算是一个很小的问题，都要解决，就算是一个很小的客户疑问，都要解决。

4，售后要比售前更加热情！

5，免费帮忙刷机，但是在刷机之前一定要问清楚，如果是移动或者联通的客户，刷机就收50元每次，这是要让客户知道，我们的刷机服务虽然是免费的但是绝不是没有价值的。还有刷机之前一定要和客户讲清楚，一，刷机之后，一般厂家就不保修了；二，刷机过程中，对手机出现任何伤害，结果由客户承担。

6，开通客户题。能在群里解决的，绝不能让其去营业厅。

中兴n880s82台

酷派586038台

三星i50933台

最后，谢谢大家的掌声，祝福所有鼓掌的同仁，都能超额完

成任务，谢谢！

电信流量优惠活动篇九

8月25日——8月26日

通过前期的广告宣传，让廊坊市民知道“温州服装城”开业了，是一家商品丰富，价格合理，管理到位的综合性大规模的商场。通过活动的开展，使开业期间的客流量达到顶峰，最终达到销售高峰的目的。

进店有礼：活动期间凡进店的顾客均送精美水杯一个， unlimited!

1、纸巾包宣传：3万份

2、短信群发10万条。

3、报纸广告。

廊坊日报1/8版：8月22日、23日两期。

消费广场1/2版：8月22日。消费广场整版：8月24日。

时讯头版整版：8月23日。

4、廊坊电视台15秒广告每天循环播放20次。

5、小区悬挂条幅宣传(22个小区)。

6、自行车广告：找临时工骑自行车在市区内做巡展，自行车后边插彩旗宣传。

1、商场门前陈列标示“温州服装城试营业”的刀旗50面、拱门一个、升空汽球6个，楼体悬挂巨型彩色竖标50条。

2、店前锣鼓队8月25、26日两天全天。

3、店内各楼层顶端悬挂“温州服装城试营业”pop吊旗。商场入口及电梯两侧中型pop标出商场的各项大活动;特价商品以pop形式标识出来。

4、商场入口处装饰开业气氛花束、汽球等，柱子包金黄色褶皱布。

5、新华路门进口入，喷绘灯箱，做喷绘布面：温州服装城欢迎您！

6、商场内指示牌明确，如卫生间、收银台、店内经营项目。

费用预算：进店礼：陶瓷水杯20000元

纸巾包宣传3万份□1xx元

短信群发10万条：6000元

廊坊日报1/8版两期：4500元

消费广场1/2版三期：5130元

消费广场整版一期：4140元

时讯整版：3500元

自行车广告：5天20人共：6000元

电视台15秒广告20天每天循环播放20次：30000元

小区悬挂条幅宣传(22个小区)：8800元

锣鼓队费用：7000元

刀旗、拱门、升空汽球、楼体巨型彩色竖标：4000元

店内吊旗□xx元

店内装饰物：5000元

费用总计：118070元

效果评估：商品到位，丰满，品种多，特价商品供应及时；各项活动安排、落实到位的情况下，销售工作会出现高峰期，达到最终的品牌宣传和销售目的。

电信流量优惠活动篇十

宣传口号：移动优惠快人一步——手机特卖“惠”

活动时间：2月8—2月15日

活动地点：自办厅（含引商入柜节点）

活动政策：对符合手机办理条件的用户开放双回铺货机优惠购机、0元预存政策，此活动不赠送一次性到账话费。

宣传口号：移动优惠快人一步——手机特卖“惠”

活动时间□20xx年2月11日—15日（共5天）（活动预热时间为即日起——20xx年2月10日）

活动地点：武汉移动首家手机特卖场——合作路营业厅

具体活动安排：