

2023年洗鞋优惠活动方案策划(优质5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

洗鞋优惠活动方案策划篇一

以病人为中心，创一流文明优质服务；以改革为动力，倡导竞争、敬业、进取精神；以人才培养为根本，努力提高全员素质；以质量治理为核心，不但提高医疗质量；以安全治理为重点，切实保障医疗安全；以分级治理为基础，创“一甲”最高分；以目标治理为主线，强化治理力度。努力完成各项医疗工作和任务。

二、目标与任务

(一)内感染治理

院内感染控制工作，是提高医疗质量的重要保证和具体体现，是防范医疗事故的重要途径，是以病人为中心、文明优质服务的重要内容。

- 1、成立院感控制机构，完善制度，狠抓落实。
- 2、加强院内感染知识宣教和培训，强化院内感染意识。
- 3、认真落实消毒隔离制度，严格无菌操作规程。
- 4、以“手术室、治疗室、换药室、产房”为突破口，抓好重点科室的治理。
- 5、规范抗生素的合理使用。

(二)、医疗安全治理

随着人们文化生活水平的提高，思维意识的转变，各地医疗纠纷频繁发生，医疗安全工作一直是每一个医院工作中的重中之重，防范医疗差错、杜绝医疗事故成为医院生存发展的根本。

1、成立以院长为首的医疗安全工作领导小组，急诊急救工作领导小组，充分发挥医疗安全领导小组的职能，认真落实各项规章制度和岗位职责，严格各项技术操作规程。

2、认真开展医疗安全知识宣教，深入学习岗位差错评定标准和卫生部颁发的《医疗事故处理办法》及《医疗文书书写规范》，严格落实差错事故登记上报制度。

3、及时完善各种医疗文书确实履行各项签字手续，抓好门诊观察病人、新入院病人、危重的病人治理。

4、坚持会诊制度，认真组织急危重病症及疑难杂症讨论，积极请上级医院专家到我院会诊。

5、手术病人要严格遵守手术规则，认真开展术前讨论，严禁超范围手术，非凡手术要报请院方批准，以便给手术提供条件。

6、切实加强急危重病病人的治理急危重病人病情急，症状重，随时可能出现危生命的症状和征象，应严密观察和监测，随时出现随时处理，以便为拯救生命赢得时间，并及时做好抢救纪录。

7、加强医德医风建设，培养医务人员爱岗敬业、乐于奉献、认真负责的工作作风，切实改善服务态度，努力同病人及其家属沟通思想，避免因服务不周而引起的医患纠纷。

(三)、医疗质量治理

医疗质量治理是针对医疗系统活动全过程进行的组织、计划、协调和控制，其目的是通过加强医疗治理从而提高全院的医疗技术水平，为广大患者服务。

1、建立健全质控职能，加大督导检查力度。组建质控办，进一步加强医疗质量控制工作，做到分工明确，责任到人，要求质控办定期或不定期对各科室进行检查指导工作，定期召开例会，汇总检查结果，找出问题，及时整改。

2、不但完善质量控制体系，细化质量控制方案与质量考核标准，实行质量与效益挂钩的治理模式。

3、进一步加强医疗文书的规范化书写，努力提高医疗业务水平。

(1)、组织各科室医务人员认真学习门诊病历、住院病历、处方、辅助检查申请单及报告单的规范化书写，不断增强质量意识，切实提高医疗文书质量。

(2)、及时督导住院医师按时完成各种医疗文书、门诊登记、传染病登记、肠道门诊登记、发热病人登记。

(3)、切实注重病历内涵质量的提高，认真要求住院医师注重病历记录的逻辑性、病情诊断的科学性、疾病治疗的合理性、医患行为的真实性。

(4)、抓好住院病历的环节质量和终末质量控制，成立医院病案治理小组，搞好病案归档工作，积极开展优质病历评选活动。

(四)、护理质量治理

护理质量的高低是反映一个医院整体服务水平，是医院服务形象建设的窗口，也是医院医疗业务水平高低的具体体现。

春节医院优惠活动策划书(六)

洗鞋优惠活动方案策划篇二

很多汽车美容店都考虑做促销来吸引客户，确实促销是提升汽车美容店人气最快捷最有效的方法，但洗车人家在对众多的汽车美容店的促销活动总结归纳，做好汽车美容店汽车美容店的促销前提是一定要懂得促销的方法，否则就有可能适得其反。

做好汽车美容店汽车美容店的促销活动需要做到以下几点：

时代在变，但很多汽车美容店的促销却是“一成不变”，面对漫天飞的促销广告，消费者对“老面孔”已经不再“感冒”，因循守旧的促销方式成了“聋子的耳朵”，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的“眼球”。

“毛驴拉磨”——这种只有在农村才能见到的场景，最近却出现在北京一家新开张的餐厅里。

一块青石碾盘固定在进门的地方，一头戴着眼罩的灰毛驴不停地围着碾盘转圈，事先放好的粮食不一会儿就被碾成了碎末，如有顾客需要，这些粮食就会被加工成可口美食。

而且在碾盘的不远处还有一口水井，上面架起的辘轳可以直接从井中打水。

不时有好奇者过来一试身手，围着毛驴、水井拍照的更是大

有人在。

毛驴拉磨进餐厅的创意使长期生活的高楼大厦之间的人们开了眼界，更使餐厅人气斗增，顾客盈门。

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。

一般说来，汽车美容店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜，并确定合理的期限。

但不管是那一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了汽车美容店的信誉，只能“搬起石头砸起了自己的脚”。

同时，在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买，另一重要的方面则是增强汽车美容店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

近几年，汽车美容行业发展迅速，各种规模的门店已经遍布大街小巷。

车主的美容意识也逐渐苏醒，逐渐从最初的洗车慢慢过渡到漆面、发动机、内室等多方面汽车养护需求。

虽然中国汽车保有量连年递增，市场需求巨大，但是资本的“嗜血性”使蜂拥而来的资金迅速充斥了这个行业，门店也如雨后春笋般的出现在各个城镇角落，形成群雄割据的混乱局面。

如何在刀光剑影中杀出一片生天，各个门店可谓奇招百出。

向来以惨烈肉搏战著称的终端促销，如今也走下节假日的神

坛，飞入寻常日子里。

许多门店在平常也推出了多种促销活动，以求赢得消费者的关注，达到品牌推广的目的。

近日，东莞虎门捷力快车白沙店就推出了“格莱美水晶镀膜+御马地垫，立省820元”的活动，原组合总价3260元，活动价只要2388元。

该店店长陶有民向笔者表示，店内新进格莱美水晶镀膜产品，用于漆面养护，效果非常好，但因为是新品上市，需要促销活动来向车主辅助推广，此次特意选择搭配非常畅销的喷丝类御马地垫，用来增加活动的吸引力。

笔者在活动现场看到，来该店的车主对活动反映非常热烈。

许多本来只是洗车的车主，看到活动海报后，纷纷向店员咨询活动详情。

其中就有一位本田雅阁车主参与了这次活动。

笔者留意到，活动过程中，他始终在休息室那边通过休息室与车间之间的透明玻璃关注水晶镀膜的施工过程，并不时走到施工车间观看。

笔者感到很好奇，就此询问了该车主。

他表示，一是因为新车刚买比较爱惜，所以想一直待在旁边，另外听店员介绍说水晶镀膜的施工流程繁杂，护理效果好，所以自己也想亲身感受一下过程。

他还兴奋的表示，通过施工过程的观察和施工后验车，他觉得效果非常好，这次参与活动值了。

就在当天活动接近尾声，笔者即将离开时，陶店长表示，本

次活动非常成功，当天已有7位车主参与了该活动。

同时，他也表示，虽然促销价格吸引人，但是门店的生存之本还在于优质服务与优秀产品。

洗鞋优惠活动方案策划篇三

(1) 德国storz宫腹腔镜不孕不育症探查：

手术费标准价：1220元 免500元

(2) 美国双极汽化治疗前列腺增生：

手术费标准价：1800元 免1000元

(3) 腹腔镜胆囊手术：

手术费标准价：1130元 免500元

(4) 美国钬激光碎石

手术费标准价：900元 免500元

(5) 腹腔镜剔除子宫肌瘤：

手术费标准价1400元 免500元

(6) 前列腺微创腔内消融

手术参考价1800元 免500元

(7) pph法无痛治疗内、外痔 399元

(8) 无痛胃镜检查： 499元

(9) 微创包皮环切术： 99元

(10) 微创leep术治疗宫颈糜烂： 499元

(11) 无痛微管人流术： 299元

另有挂号、病历、就医卡、诊疗费等10余项免费，50多项优惠。

2、 北京、广州专家预约手术

(1) 免收专家诊疗费、预约手术费；

(3) 国内最新疗法治疗各种妇科、男科病。

3、 岁末妇科学界的一次盛宴

(1) 技术学术推广讲座： 国内妇科宫、腹腔镜第一人北京复兴医院夏恩兰教授来温州推广 “夏氏刀法”、“ 宫、腹腔镜”微创治疗宫颈糜烂、子宫肌瘤等子宫疾病。欢迎广大医疗同仁、患者前来。

(2) 预约手术诊疗活动： 各类妇科疾病手术、微创等治疗敬请预约。

4、 不孕不育专科推广宣传—《为不孕不育患者孕育生机》

(1) 前沿诊疗模式：

打破传统不孕不育就医模式，医患一对一交流、倡导男女双方同诊同治；

采用系统病因排查法彻底寻找不孕不育病因；

运用中西医结合高科技微创技术治疗各种原因引起的不孕不

育症。

(2) 领先诊断与治疗技术：

全套分子生物检测系统：科学、快速、准确检测各种病毒、细菌、微生物等病原体；

数码精子质量分析系统：准确进行精液检测，提供精确的综合精子质量分析诊断数据；

输卵管碘油造影技术：准确判断输卵管通畅状况；

美国导丝介入疏通技术：对各种原因引起的各型输卵管阻塞进行疏通；

宫、腹腔镜联合微创技术：不开刀、损伤小、痛苦小、恢复快取代了传统开腹手术；

中西医结合辨证施治：采用高效药物治疗各种炎症感染，促进精子、卵泡发育成熟。

(3) 诊疗范围：各种原因引起的男性不育、女性不孕。

5、外来民工优惠体检行动

(1) 为温州发展作出突出贡献的新温州人，持医疗安康卡仅花120元即可享受300元体检套餐。在回家过年对自己身体进行一次“检修”，欢欢喜喜回家乡与家人团聚。

(2) 体检套餐：身高、体重，血压，血常规，尿常规，胸片，彩超肝、胆、脾、胰、双肾、尿路，十二导心电图，肾功能，全血脂，血糖。

6、“慈善医疗安康工程”惠及外来民工

(1)凭身份证、暂住证、就业证继续前来本院办理慈善医疗安康卡，享受看病“十全免、十减半”优惠。

(2)具体内容：

十全免：门诊挂号费、门诊诊疗费、专家门诊费、大换药、中换药、小换药、急诊观察床位费(包括留观床)、尿妊娠试验、住院陪客费、血液细胞自动化分析(血常规)、尿液自动化分析(尿常规)、粪便检查(粪便常规)

7□20xx年精美台历赠送中

洗鞋优惠活动方案策划篇四

11. 11美容院打折狂欢节

20xx年11月08日—11日

1、美容院希望通过“双11”能够创造更多的消费，提高营业额。

2、更大程度拉近顾客对美容院的信任，来促进双方之间的感情交流。

3、巩固老顾客，拓展新客源。

4、提升美容院的服务、产品、员工的形象。

活动一：要爱要爱，请大声说出来。

要爱就勇敢大声说出来吧，如果你不想让对方知道是谁，不妨通过美容院“红娘”来帮你搭线吧。

美容院在“双11”为广大单身女性推出“红娘”活动，为你

大胆向心仪的那个他表白。活动规则：只要在“双11”活动当天在美容院消费满212元的顾客，就可以获得美容院红娘为心仪的他准备的一份惊喜礼物，此外获得对方同意还可以一起享受免费甜蜜的晚餐哦。名额有限，只限活动前十名顾客。

活动二：美容卡充500，送500。

不妨在双11活动中，美容院可以为顾客推出“美容卡充500，送500”的更大惊喜。这种促销不仅可以刺激顾客消费，还能进一步扩充美容卡的使用率。

想要在11月11日获得美容卡充500送500的好福利，不妨早点来美容院。因为这个活动有规定名额是前12名进店的顾客，先到先得，记住每位顾客都只有一次返现金机会，多充了也是只有一次机会的。

洗鞋优惠活动方案策划篇五

“五一，让您的美丽充分展示”

4.29—5.5，一周的时间（注：活动一般不要做的太长）

a□利用五一期间活动吸引更多的新顾客进店消费，从而扩大顾客群，提高店铺的整体营业额。

b□同时通过一系列的促销活动适当引导顾客向高附加值的项目消费或多项目消费，提高客单价及利润。

c□让顾客产生好感，提升品牌形象。

美发店：

优惠一：五一假七天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满178送面值为18元的代金券，消费满480送58元代金券。

优惠三：加“51元”=“88元”。这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

美容院：

优惠一：美容超值体验套餐：原价568元，体验价298元（一个仅限一次）

优惠三：洗护98元，活动期间体验价51元

a□最简单的方法：发送短信。如果您觉得用手机发短信很慢的话，可以用的短信功能。所以，还没开通短信功能的朋友请迅速开通，量大从优哟。

b□宣传单：提前一周，地点可以就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也可以在远一点的地方派发。

c□店里的准备：横幅，海报，以及彩带这些必不可少。打造出一个温馨，浪费的节日氛围。要提醒员工，做好服务，保持微笑，让客户感到温暖。并制定出一个奖惩制度。

1、不要认为活动结束了，就完了。再进行一次短信回访，记录下客户对这次活动的评价，不足的地方加以改进，以便下次活动做得更好。

2、一个一个电话进行回访，回访可以增加亲近感，但就是很多消费者都不愿意接电话。