

# 最新营业策划方案(精选7篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 营业策划方案篇一

一、稳定老顾客。

二、发展新顾客。

三、提高美容院在该地区的知名度。

准备5000元xx货品作活动用(公司送出10套内衣)

4月20日(促销时间：4月20日——5月1日)

请老顾客带2个以上朋友参加。(4.15-4.19)

(18:30——21:00)

(1) 主持人宣布晚会开始

(2) 美容师表演《感恩的心》

(3) 老板代表致感谢词

(4) 颁奖a感谢20xx年对xxx美容院给予的支持、消费的忠实朋友xxxxxxx特奖大礼一份xxxxxxx凡是在xx美容院新老顾客均有一份精美礼品xxxxxxx(请第二天到xx美容院领取)

(5) 顾客代表讲话(讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子)

(6) 内衣秀

□7) xxx协会会长隆重推荐xx产品

□8) xx美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送内衣优先享有)a找托下定金美容师游说顾客促成9)宣布促销时间,欢迎到xx美容院咨询10)表演舞蹈,宣布晚会结束。

三、促销活动(4.20-5.7)

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案,促成消费。

四、美容院须做的工作。

一、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成,十六、17日白天再发邀请,并告知公司)

二、租会场(ok厅饭厅均可,可以割据实际人数定)布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等)水果、糕点及奖品的准备附:奖品送出对象□1)20xx年消费支持的两个朋友价值200-300元(现场发奖)2)新老顾客送礼物一份价值在5——10元间(会后三天内到美容院发)

三、印刷5.1活动方案,现场将活动方案时拍发(或打电视广告)

四、老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情,说出来和大家分享,18日前准备好,要熟悉稿子)

五、安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好□xx产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场)。

六、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制(必须19日前做好)。

七、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

八、会议中公布促销活动时找托儿，现场交定金，拿内衣回家造成现成消费现象。

九、内衣秀表演(找两个人确定下来19日前准备好)

十、确保货物、内衣、气球等物品到位。

## **营业策划方案篇二**

### **(一)新业务竞赛(占50%)**

包括ip电话、来电显示、短消息、1258中书、神州行及近期开展的信息点播业务的使用方法、资费标准。

### **(二)签约(全球通、省内通)、神州行业务发展竞赛(占50%)**

将公司各项新业务宣传到位，大力发展签约用户和神州行用户，增加增值业务收入。

按新业务发展和签约、神州行业务各占50%打分。(各项业务的数据统计均以竞赛期间为准，2月20日前各单位成绩不计入评比)

## (一) 新业务竞赛(占50%)

以各县(市)区为参赛单位开展移动通信新业务宣传启动工作,针对活动期间的四个月内各项新业务使用率为评比标准,各项业务单项满分均为100分,即其中ip电话渗透率100分,来电显示使用率100分,1258移动秘书使用率100分,数据业务(包括wap□传真、电脑上网)使用率占100分。以每项业务的使用率最高的单位得满分100分,其他单位按比率打分,(例如:来电显示业务最高使用率为a□第二为b□□□则第一名即使用率为a的单位得分为100分,使用率第二的单位得分为 $x=100b/a$ □以此类推。)七项业务得分之和为参赛单位新业务竞赛的最后得分,按得分分数排名次。

## (二) 签约、神州行业务发展竞赛(占50%)

奋斗目标:四个月完成全年放号任务的80%以上,力争完成100%。根据竞赛期间各单位完成市公司下达本次活动计划任务(见附表)的'百分比,以新业务竞赛的满分为标准折算,例如:新业务发展满分为y□某单位神州行(有效充值)完成占计划百分比为a□则该单位神州行业务发展得分为 $x=y \times a \times 50\%$ □签约用户发展计分方法与神州行相同。两项业务得分之和为签约、神州行业务发展的最后得分。

对所有竞赛的各项业务总分和每项业务单项得分分别排名进行奖罚。

为促进竞赛活动的开展积极性,竞赛结束前每月20日(3月、4月、5月)对当月比赛情况评比一次,并将评比结果全市通报。6月20日对竞赛活动整体情况进行评比(2月20日至6月20日),对排名前九名的单位进行表彰奖励,后三名即十六至十八名单位处以罚金500元,并全市通报。总分排名第一名奖励3000元,第二名奖励20xx元,第三名奖励1500元,四至六名奖励1000元,七至九名奖励800元。单项业务排名前三名的单位,

第一名奖励500元，第二名奖励300元，第三名奖励200元。

### (一)基本宣传方式

1、悬挂宣传条幅，发放宣传单，制做宣传黑板，播放录音磁带，组织宣传小分队到各分公司、各区营销部宣传等。

2、营业员口头对我公司“林城通”已转为“省内通”，实现全省自动漫游，并可拨打全国移动电话等进行宣传，要求不得出现任何文字性介绍，以免被竞争对手掌握，造成被动局面。

3、针对模拟转网客户加强新业务宣传，让客户认识到，同样的消费，不同的服务享受，加大模拟转网的力度。

4、神州行宣传：宣传其无入网费、月租费、赠送来电显示的优势，非常适合于通话次数低的客户使用，着重针对神州行打ip电话进行宣传。突出xx公司为林城人民当家理财，即“省内通”既经济又实惠：省内可用“省内通”，省外可用“神州行”智能储值卡。

### 5、部分宣传用语：

中文短信——交流用手不用口

17951——中国移动ip电话，轻松拨打实惠多

信息点播——信息多多欢乐多多

拥有神州行消费更轻松

全球通wap——移动因特网世界在掌上

### (二)定期宣传方式

在“3·15”、“5·17”集中两天进行宣传。

1、“3·15”中心区新营业厅开业，在市中心区、两县、各区营销部设立移动通信业务咨询台。

市中心区、两县设在繁华地带

各区营销部设在营业厅门前

各营业厅内长期设移动通信业务知识咨询台

2、结合省公司“5·17”世界电信日宣传要求，在全市广泛开展移动通信业务宣传工作。

对于在活动期间新开通的新业务，公司将随时通知将其纳入竞赛项目中参与竞赛

1、利用公司开展竞赛活动的大好时机扩大宣传力度，要求每位员工都要走出去启动市场，提高各项业务的知名度、影响力和使用率，增加业务收入。

2、各单位在执行市公司的宣传计划的同时，根据市场需要可自行开展灵活多样的宣传启动工作，但宣传方案需提前报请市场营销部批准后方可出台，以免引起竞争冲突，制约发展。

3、以实际工作和市场实际反应为唯一标准，坚决杜绝弄虚作假，一经发现，对该单位领导进行通报批评并处以罚金。

## **营业策划方案篇三**

大学生、白领等

线上与线下开展

2、在附近学校组织“缘来这么美”大型情侣美甲活动。对于参加活动的’情侣，本店设计师将根据其意愿私人订制“情侣款”系列美甲（当然，此活动需要男方做出牺牲，同时这也将是校园内一道亮丽的风景线，有噱头，起到了炒作的目的；另外，男性美甲也是将来美甲行业的一个市场，此活动在宣传自己的美甲店的同时，还引导了消费者全新的美甲理念，而且又起到了炒作的功能，真乃一箭多雕之举）对于参加活动的情侣，我店一律免费赠送会员卡；同时，我店将对情侣美甲进行网上投票，评选出三款网友最中意的“情侣款美甲”，有幸进入前三甲的情侣将享有x次免费美甲机会！

“情侣款美甲”是以上活动的亮点，也是噱头！

线下：传单（可考虑做成情书的形式）派发

注：以上所有活动名称均可考虑融入美甲店名称，可以更好的起到推广的效果

## 营业策划方案篇四

为了促进消费，提升商场的营销额，在母亲节来临的日子里，将举办以下活动：

周末和母亲做姐妹

母爱是世界上最无私的感情，每年五月的第二个星期日是伟大的母亲节，在这个特殊的周末里，平时忙碌的子女们可以抽出时间陪他们逛逛街，不仅能表达对母亲的爱意，同时也能让她们感受年轻的生活方式。

20xx□05□xx——20xx□05□xx

以都是白领女性为主，高收入、文化水平高、观念先进。

主要通过平面媒体和户外进行宣传，

1、平面媒体：在《xx报》上做两周宣传

标题和妈妈做姐妹

副标题母亲也是女人

2、户外：在商场外围悬挂大的宣传横幅和海报

3、为了精准锁定目标消费者，可印制精美的母亲节宣传册两万份在主要繁华街道发放

4、举办母女同台秀，吸引当地媒体关注，制造新闻效应。

活动期间来xx百货购物可享受以下优惠：

1凡是母女同来的，不仅能获得精美的小礼品，还能享受所有商品六折优惠。

2凡是拥有抽奖券(购物满5000元)的母女，都有两次抽奖机会。

3本百货公司还举行母女同台表演的pk秀，凡是有才艺的母女都可报名参加，获胜者有丰厚礼品。

## 营业策划方案篇五

周末和母亲做姐妹

母爱就是世界上最无私的感情，每年五月的第二个星期日就是伟大的母亲节，在这个特殊的周末里，平时忙碌的子女们可以抽出时间陪他们逛逛街，不仅能表达对母亲的爱意，同时也能让她们感受年轻的生活方式。



20xx.05.1——20xx.05.13

通过母亲节活动，提升商场形象，扩大销售额

以都是白领女性为主高收入文化水平高观念先进

主要通过平面媒体和户外进行宣传，

1平面媒体：在《大河报》上做两周宣传  
20xx.04.25——20xx.05.13

4举办母女同台秀，吸引当地媒体关注，制造新闻效应。

活动期间来丹尼斯百货购物可享受以下优惠

1凡就是母女同来的，不仅能获得精美的小礼品，还能享受所有商品六折优惠。

2凡就是拥有抽奖券(购物满5000元)的母女，都有两次抽奖机会。

3本百货公司还举行母女同台表演的pk秀，凡就是有才艺的母女都可报名参加，获胜者有丰厚礼品。

5母亲不能同来的，只要购买商品的会员我们可以免邮费寄送

报纸：5000

户外：3000

宣传册：2000

总计10000rmb

## 营业策划方案篇六

体验产品与服务同时能够深刻的感受xx之谜美容院，加盟品牌的文化氛围以及产品的优热，为美容院加盟店赢得更多的新顾客。

20xx年10月1日20xx年10月7日(国家法定假日时间)

xx之谜美容院加盟店

1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动

2、全场购买送产品或服务活动

3、赠送免费体验卡活动

1、购买3000元vip卡，赠送1000元

2、购买5000元vip卡，赠送2000元

3、购买10000元vip卡，赠送5000元

4、购买30000元vip卡，赠送10000元

5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一套/件

凡进店的顾客即可获得逆时空魔幻冰疗舒压方程式项目的体验卡一张，或友情体验卡一张(带朋友过来体验)

美容师促销话术：

顾客进店时面带微笑慢慢迎上去，距离顾客1米左右时要问好。

促销话术：欢迎光临xx之谜美容养生会所，现国庆优惠活动有：

购买充值vip卡即可享受最高10000元金额赠送。

任意消费即可获得逆时空魔幻冰疗舒压方程式项目的体验卡一张，若您带朋友过来也可以免费体验。

另外我们现场还赠送您一次新产品的体验或新产品试用装一套。实惠多多，优惠多多，欢迎进店体验！

## 营业策划方案篇七

前期的预备：

- 1、促销活动为谁服务，要达到什么目的。
- 2、明确为什么要搞促销活动。
- 3、活动的地点、时间、开展什么样的活动。
- 4、对活动地点进行了解和对小区相关部门进行沟通。

物料的准备：

- 1、圆形或方形玻璃桌一张，桌中心应贴上发廊标志(可以用丝印或贴不干贴)，椅子3、4把。
- 2、需配备拉网展架或xx展架针对活动做出形象展示，展架拉开时应注意天气的风向、大小，及时作好展架的固定工作。
- 3、路演促销中如果摆放了大型拱门，那么活动前应对活动地点进行查看，确定摆放地点，电源情况，检查拱门的好坏，鼓风机情况等等。

4、路演促销中有电视机及相关音影设备的话，应该在活动前对设备进行试用和调试，以确保活动的顺利进行。

5、路演促销针对客户群众须准备产品样品、演示道具、宣传资料、宣传单片、其各种展示板。

6、路演促销活动针对直接客户群，需准备好笔、纸、赠品、饮用水等小物品。

人员的准备：

1、一至两名商务人员(商务人员必须对产品和活动有一定的经验)，加带2~4名促销小姐(a□一般为年轻女性，身高一般在162cm以上青春亲民为佳)。

2、商务人员一律得统一着装(一般是深色的西服，白色衬衣，深色皮鞋，胸卡)；促销小姐穿着由发廊统一的促销服(注意：鞋须穿深色高跟皮鞋，一定要带公司统一的天使帽)。

3、活动前必须针对促销人员进行岗前培训(培训内容包括：促销目的、促销人员站位、促销相关礼仪、资料发送、美发知识讲解、顾客沟通、活动结束后清场事宜)。

这是必经程序，区域活动应得到公司的批准后才能开展。

内容即方案和费用报批。

1、活动方案：背景分析；活动目的；活动时间、地点、活动人、主持形式、内容；活动操作控制；应急措施等。

2、费用：活动所需的，预算以内的费用。

3、小区活动。

产品陈列、如何吸引路人和固定居民参加、产品演示与咨询、  
预约登记。