

2023年影楼客户转介绍心得(优秀8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

影楼客户转介绍心得篇一

- 1、确立公司(营销中心)的公众形象，赢得各大媒体的关注。
 - 2、通过开业活动聚集人气，展现贝亚克的全新形象，提高知名度。
 - 3、通过开业活动，加强公司(营销中心)在当地的影响，推动销售工作。
 - 4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。
- 1、以剪彩揭幕、奠基典礼为主线，通过售楼部剪彩揭幕、工地奠基典礼、馈赠礼品、庆祝酒会来完成活动目的。
 - 2、通过活动传播开始内部认购的信息，使潜在消费者获得信息。
 - 3、通过活动的间接影响，使更多的潜在消费者对楼盘的开发建设和销售有一个基本的了解，进而吸引既定的目标人群。
 - 4、通过活动的各种新闻传播，让既定目标人群确认自己了解的楼盘信息，较其他方式更为客观。

整个会场将配合售楼部剪彩揭幕和奠基典礼的主题，以剪彩

揭幕、奠基典礼的热烈喜庆和庄重气氛为基调，工地二十个空飘气球悬挂空中作呼应，并输出海信地产开始认购的信息。售楼部内以红、黄、蓝相间的气球链造型装点一新。主干道及售楼部、工地入口布置有标志的彩旗，售楼部内墙布置展板，保证做到气氛庄重热烈。

1、售楼部的布置

- (1) 在主干道两侧插上路旗及指示牌。
- (2) 悬挂奠基典礼暨售楼部开业庆典横幅。
- (3) 充气拱形门一个
- (4) 门口铺红色地毯，摆花蓝和鲜花盆景。
- (5) 售楼部内四壁挂满红、黄、蓝相间的气球。
- (6) 售楼部门匾罩红绸布。

2、奠基现场(工地)布置

奠基现场二十个空飘气球悬挂空中，文字“热烈祝贺奠基典礼暨售楼部开业庆典顺利举行”或“欢迎您参加奠基典礼暨售楼部开业庆典”。在奠基现场放置一块青石碑，若干把扎有红绸带的铁铲。

3、主会场区

- (1) 在主会场区的入口处设置一签到处，摆放一铺红布的长木桌，引导嘉宾签到和控制入场秩序。
- (2) 会场周围设置两只大音箱和有架话筒，便于主持和有关人员发言讲话。

(3) 乐队和舞狮队位于主会场主持区一侧。

作为一个庆典活动，欢庆的气氛应浓烈，我们计划用一部分欢庆活动来起到调动会场情绪的作用。

由舞狮活动来制造喜庆气氛，也是为以后的项目打气助兴作准备。

由于它费用低、收益大、最容易制造气氛和场面。

故而，以舞狮活动作为开业仪式上的一个组成部分最为合理。

另外，应当由司仪主持庆典活动全过程，由司仪来穿针引线，才能使会场井然有序。

具体活动程序设置：

09:00售楼部迎宾(礼仪小姐引导嘉宾签名和派发资料)

09:20礼仪小姐请嘉宾、记者到主会场

10:00市领导讲话(内容主要为祝贺词及项目开发的意义)

10:20剪彩仪式。

10:30揭幕仪式。

10:42舞狮表演。

10:50司仪请嘉宾随舞狮队的引领进入奠基现场。

11:00燃放鞭炮，乐队乐曲再次响起。(礼仪小姐为嘉宾派发铁铲)

11:10嘉宾手持铁铲参加奠基活动。

11:20邀请嘉宾前往售楼部参观和稍作休息(这时售楼部应有专人为手持报纸宣传单页的市民派发礼品)

12:00xx酒店，庆祝酒会开始(酒会可以以西式自助餐形式，气氛融洽又高雅)。

1、活动总负责——总务组：负责活动总体进展，确定嘉宾名单人员配置：暂定1人。

2、现场总协调——会场组：协调现场各工序间工作。人员配置：暂定1人。

3、道具准备——后勤组：负责购买活动所需材料及用品，活动结束的清理会场。人员配置：暂定2人。

4、对外联络——公关组：负责派送请柬，联系乐队、舞狮队、司仪、新闻媒体、酒店等。人员配置：暂定4人。

5、宾客接待——接待组：负责嘉宾签到处，发放资料，为嘉宾佩戴贵宾花，引导车辆停放，活动结束后，负责送客。

人员配置：暂定4人。

12月18日的开业仪式是楼盘的首次亮相。这次关键性的亮相将影响到今后整个楼盘的销售。

所以本阶段广告宣传以塑造企业形象和建立品牌知名度为目标，从而尽快奠定人们心目中的档次和形象。本阶段我们将主要采用报纸、电视、宣传单页和条幅等传播媒体和传播方式，以大量的硬性广告来宣传项目。

结婚是人一生中的大事。随着人们生活水平不断提高，生活内容不断丰富多彩的今天，婚纱摄影已经成为人们留驻幸福一刻的主流。

根据xx年中国经济景气监测中心对城市结婚消费进行了居民调查，结果显示，无论贫富，多数人结婚都要动用积蓄。结婚不仅消化居民现有的收入，而且还使居民的部分储蓄转化为消费支出。

影楼客户转介绍心得篇二

为欢迎各学生返校，本超市特施行此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

- 1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，进步校园超市在学生心目中的信誉度和佳誉度。
- 2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

所有在校大学生以及周边小区居民

时间□20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点：校园超市内

“尽享超低价，新学期巨献”。

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精巧套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：

特等奖：数码单反相机(1名)；

一等奖：超市500元购物卡(3名)；

二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元(5名)；

三等奖：高档毛巾一条(20名)。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、购置，将品牌化拆品和睡衣做为促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台。

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报。

3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单。

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告。

人员安排：

(1)安排足够数量的效劳人员，并佩带工做卡或绶带，便于识别和引导效劳。

(2)现场要有一定数的秩序维持人员。

(3)现场征询人员，销售人员既要分工明确又要互相配合。

(4)应急人员。(一般由指导担任，如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置)

影楼客户转介绍心得篇三

儿童天真的表情，活泼可爱的面貌，多姿多彩的生活都是摄影的好题材，为家庭带来无限的欢乐和美好的回忆，特此我们为宝宝提供一个可以展示自我的网络平台，让更多的爱好儿童摄影的家长朋友参与到其中，让亲朋好友为您的宝宝喝彩加油，共同分享宝宝成长给我们带来的无尽欢乐。

20xx年x月x日——20xx年x月x日

所有xx地区范围内0—12岁儿童都可以参加本次活动

本次活动本着公平公正，主办方不设专家评委，所有投票均由网上投票点击率排名先后为最终评选结果。每月评出得票最多的前3名宝贝为每月之星，年末评出得票最多的前3名宝贝为年度宝贝（月获奖宝贝不能连续参与月宝宝评选活动，但可以继续参与年度宝宝活动评选）

每月宝贝奖品设置：

一等奖12寸琥珀一幅

二等奖10寸琥珀一幅

三等奖8寸琥珀一幅

年度宝贝奖品设置：

一等奖价值1299元套照一套

二等奖价值899元琥珀一幅

三等奖价值599元琥珀一幅

一等奖12寸琥珀一幅

二等奖10寸琥珀一幅

三等奖8寸琥珀一幅

年度宝贝奖品设置：

一等奖价值1299元套照一套

二等奖价值899元琥珀一幅

三等奖价值599元琥珀一幅

大赛规则：

每位参赛宝宝的家长必须以诚实投票为基础，让更多的家长朋友参与到其中，让更多的宝宝们有个展示自我的公正平台。

一、每位小宝宝都有参加比赛的资格（本次活动不收取任何费用），参赛宝宝需有生活照或艺术照1到3张、如果没有可到我们店进行拍摄上传。每个ip每天只能为您宝宝投5票，希望大家踊跃参与，愉快的'进行本次活动。

二、每月评选出前三名票数最高的宝宝，为月获奖宝贝。月获奖宝贝投票时间是从每月1日开始到每月最后一天截止）胜出的前三位宝宝为月获奖宝贝，票数为最终投票结果。（月宝贝获奖后就不能连续参与月宝宝评选活动了，但可以等待参与年度宝宝活动评选）。当月没有获奖的宝宝截止投票后，仍然可以参加下月的月宝宝评选活动（但确定是宝宝票数归零后进行）。如果参赛者认为这个月宝宝的投票数很高，有可能进入到年度定宝宝活动评选的，仍然可以继续保留这个月对你宝宝投票的记录。（但就不能参与其他月的活动评选了，只能等待参加年度乖宝宝活动的评选）。

三、年度获奖宝宝，是从每月票数最高的宝宝中评选出来，为最终年度宝贝。（最终投票结束日期为20xx年x月x日晚12点）

注：本次网络投票活动本着公平公正为原则，参赛者如有任何作弊行为一经核实将取消评选资格。

本次活动主办方□xx专业儿童摄影机构

影楼客户转介绍心得篇四

影楼开业策划方案

本文从网络收集而来，上传到平台为了帮到更多的人，如果您需要使用本文档，请点击下载按钮下载本文档（有偿下载），另外祝您生活愉快，工作顺利，万事如意！

策划思路：

策划吸引消费者的活动，让开业时，影楼就充满人气。

提炼诉求卖点，在宣传中突出卖点来吸引消费者产生购买欲望。

设计有诱因的促销方案，让消费者形成口碑宣传，提高市场竞争力，提高销售额。

策划方案：

提炼诉求（宣传）卖点：

打造个性化影楼———“真实的爱，真实的你——记下当日婚礼的那一刹那，成为永恒。”

目前没有那家影楼在结婚当天拍婚纱照——抓住这个个性。
(您可以根据当地的情况,在拓展一下思维)、设计促销方案:

方案:开业演出及开业仪式

——利用演出来吸引消费者

——全天演出

——先有舞龙队舞狮队游行并发传单

方案:向消费者告示“个性化影楼”

——突出个性化影楼

——用报纸向社会公告

——用巨幅向社会公告

——在进门处,向消费者告示(或用吊旗告示)造成价格低的强烈感觉

方案:开业有礼,红包多多

——以元的代金券设计成红包的形式

——开业期间,见人发一张

——目的是引诱消费者产生购买行为

方案:每天推出特价×款

——可以长期推行

——要推销售额大的，影响才会大

方案：达×××元，赠礼

——免费提供司仪

方案：每天限时预定折销售活动

——开业个月后推行

——与市场价比的折、设计促销活动：

方案：人体广告宣传

——宣传点选择人群多的地方

——选择人流量大的时候，比如早晨上班、晚上下班的高峰期，礼拜天方案：每天一台戏（连续天）

——开支控制在平均每天一元以内

——以炒热场地为目的——找文艺老师来合作操作（青少年宫的老师）

——内容包括唱歌、跳舞、器乐、体育、绘画、时装、小品等

新闻炒作：（建议暂不执行）

五、广告宣传：

宣传卖点：

n

“真实的爱，真实的你——记下当日婚礼的那一刹那，成为永恒。”

n

影楼10月15日全新开业

媒体选择与宣传内容：

n

墙体巨幅广告

——个性化影楼

n

——影楼10月15日全新开业

n

宣传单广告

——一份以介绍门店为主（员工发放）

——另一份以特价品种和促销内容为主（狮子队龙队发放）

费用预算：

n

墙体巨幅广告

——面积：

——预算：

n

宣传单广告

——第一份印制：单页双面单色10000份（1000元）

——第二份印制：四色双页双面xx0份（3600元），夹报（1200元）

六、其它宣传：

1、开业彩旗

2、开业气球

3、开业条幅

4、开业室外灯光

5、开业音响

6、开业军乐队或秧歌队

本文从网络收集而来，上传到平台为了帮到更多的人，如果您需要使用本文档，请点击下载按钮下载本文档（有偿下载），另外祝您生活愉快，工作顺利，万事如意！

影楼客户转介绍心得篇五

儿童影楼员工激励机制(影楼管理)

在很多儿童影楼里存在着让老板十分头痛的平庸下属，作为领导者又不可遗弃他们，更不可冷落他们，因为现在招人也难。那么，如何运用适当地方法将他们有效地激励起来，充分发挥他们的潜在能力，让公司和他们自己都受益？用激励，的确不错，激励是一种神气无比的力量，她能使您率领的团队完成您要求的任务目标和计划。记得有人曾说过：“过度的压力可以让天才变白痴。适当地激励却可以让白痴变天才。”这句话可真是一针见血，直接道出了激励力量的伟大。

员工好比一块原石，作为公司的领航者您必须去“雕琢”他，让他有价值，能够让他充分发挥潜在的能力。我们经常用的激励方式有三种，一种叫做“恐惧激励法”；一种叫做“金钱激励法”一种叫做“人性激励法”。前两种激励机制在大多数影楼里面使用广泛，而且的确也收到了一定的成效。但是它也存在者经营者无法避免和解决地弊端。让我们具体来分析一下。

1、恐惧激励法：有些老板是个多面的角色，但大多以扮“黑脸”著称，常常运用惩戒的方式来督促、带领员工；有些老板偶尔也会运用一些黑脸、白脸双重并进的交叉方式来教育下属。相当多的老板觉得运用“恐惧激励法”可以使员工产生畏惧和时刻提醒自己不得犯错的心理恐慌，促使员工们时刻保持高昂地戒备状态才不至于犯错，当然最主要目的并不是故意恐吓和报复，而是加强人们按照规范、制度执行的一种方式。但是许多事实证明，恐惧的激励方法通常只有昙花一现的短暂效果，而给员工带来的更是不仅不能发挥其潜能，甚至会使效果大打折扣，直至辞职。

2、金钱激励法：金钱激励永远是有效的手段之一。人人都有一些与生俱来的需要，如稳定的收入和被人接受和被人尊重，更是渴望自己获得成功。人的一生要承担许多风险，更渴求获得更多地机遇如加薪、升职等，这些都将多每一个人的目标产生深远影响。

员工对一个儿童影楼来讲，他是一个最大的资产，公司必须对员工进行投资以保证长期利润。在工作之中，员工必须感受到自己的价值得到了他人的承认，不管您用多么华丽的辞藻表示感谢和提供给他们多么好的培训机会，他们最终的期望是自己应该得到应的报酬，这样才能体现自己的价值。虽然有人认为金钱激励有一定的副作用，但无论对谁高的收入总是富有诱惑力的。但是有时即使您支付的工资很高，还是有人不能满意，一旦员工开始为工资而抱怨，公司的最好的员工就会离去，以便寻求更高的工资。我们经营者必须高度注意这个问题，解决的办法就是将个人业绩与报酬挂钩，应当让员工清楚，真正努力的员工将会得到最好的报酬，但他们不得无缘无故得到报酬。因为“明天您想得到多少，就看您今天付出了多少”。当然金钱的效力毕竟还是有限制的。如果完全依赖这种方法来激励员工，那么当员工的某一项被满足后，就会不断地伤脑筋去推出新的诱因，以便进一步激励员工，公司的利润越来越少，一但到了最后回天乏术，而这个方法也就宣布失败了。所以单靠金钱因素并不能全方位激励员工的工作情绪。因为员工们很重视他们工作伙伴之间的关系，这是金钱完全无法取代的。一般人在达到一定经济基础后，他们追求的是比金钱更具有价值的东西——人性。

3、人性激励法：愈来愈多的人都支持“单靠金钱一项，并不足引发工作动机”的观点，而是讲求“金钱”和“人性”合并使用可以达到最高的激励效果。因为人都想要优厚的薪水、年终红利、甚至股票分红等……，真正的激励决绝非只靠金钱。而让他觉得有目标和方向，他所从事的是一个有价值，对双方都同样重要的目标，这才能是真正能产生激励的原点。因为每一个人都希望得到重视，谁能满足人们内心深处这股

最渴望的需求，谁就是这个时代里最好的激励者。“人性”激励的四法宝，分别是：信任他们；尊重他们；关怀他们；赞赏他们。作为经营者您一定要让您的员工感受到您时时刻刻对他们的关心、信任，而且尊重和重视他们，“善为上者，不忘其下”，具体做到些事情让他们看到和感受到，那么，您将会拥有一支最最精良、最最勇猛无敌的团队。保证您进足以胜敌，退足以坚守，成为大家钦慕的管理将才。总之，员工最需要经营者给予他们最丰富的“人性激励”。足够的“金钱激励”和最少的“恐惧激励”。设法满足员工们人性深处最渴望的需求，并为他们提供一个重视人性，又兼顾效率的环境，相信没有任何美好的事物，会比一群人组织成一个同时兼顾个人目标与组织目标更具有挑战性。

要想拥有一个精英团队创造更好的佳绩，获得更大的成功，请记住：“人性激励”不是口号，更不是标语，它是需要我们身体力行，不断地学习和了解人心人性，惟有亲身实践，才是获得成功的金钥匙。

影楼客户转介绍心得篇六

宝宝眼里的世界每一天都充满了新奇和不同，大人的世界因着宝宝的快乐而幸福。

可爱的日子，幸福的'一家子，让我们看着都笑在心里呢~~~~为了答谢各位爸爸妈妈在这段日子以来，对xx儿童摄影的支持和帮助，陪伴、帮助着我们成长。特此推出了六一儿童节感恩特惠套餐，优惠到让你无法相信哦！

活动内容一：

欢度六一节，惊喜折上折

惊喜一重奏：

即日起凡网络咨询客户就可享受宝宝照特惠套餐特价6.1折

惊喜二重奏：

即日起凡网络预约客户就可赠送价值108元中国结一个

活动内容二：

6.1折礼献儿童节

活动期间成功预定xx儿童摄影所有儿童套系，即可享受6.1折限时特惠，每天仅限前16位。

6+1特惠深情父母爱：

6+1(特定套系)快乐风暴定单免费送：

快乐风暴1：赠价值200元的早教卡一张

快乐风暴2：赠金奇仕鳕鱼肝油一瓶

快乐风暴3：赠平安岁月乖宝宝成长册一本

快乐风暴4：赠可爱狗狗宝宝使用毛巾一盒

快乐风暴5：赠宝贝水晶钥匙扣2个

快乐风暴6：赠12*12cm精美迷你可可摆台一幅

6+1(特定套系)震撼风暴定单免费送：

附赠价值300元外景拍摄靓照，提供服装一套(拍摄不少于40张)

备注：所有套系价格内容不变原先价格全部根据6.1折做提

升(相当于现在正常价格的9折)

影楼客户转介绍心得篇七

XX

八喜同庆，燃情

1、抢购一重喜：活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的`交通费。

3、寻宝三重喜：来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

4、复购四重喜：如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

5、团购五重喜：如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

6、新人六重喜：凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

7、返券七重喜：凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、国庆八重喜：凡10月1日出生、身份证中有“101”(连号)、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元(素金不参与优惠活动)。

(2)印制活动宣传页20xx份在x月x日起派发；

(4)x月x日起通知老顾客和会员参加活动。

五、经费预算

(略)

影楼客户转介绍心得篇八

一、活动主旨：

为了增加xx婚纱影楼顾客参与度与互动性，提高影楼知名度及形象，特此举办xx婚纱影楼魅力新娘活动大赛。

活动前言：引领生活时尚，展现个人美丽。此次魅丽新娘评选大赛是宣扬和提倡时尚文化个性魅力，崇尚女性美和才气是这次赛事的重点。在这个浪漫的季节，让自己最幸福的瞬间留下最美好的回忆。来吧!!!在这个属于您的舞台，将您俩的幸福将您俩的爱永恒铭记，让自己成为最让人关注、最具美丽的女性，赶快来参加由xx婚纱影楼等联合主办的魅丽新娘大赛吧！

二、活动时间□xx年xx月xx日至5月3日

三、报名方式：凡是xx婚纱影楼新老顾客，满18周岁的`新人或情侣到xx婚纱影楼报名即可。

四、大赛评选流程：

1)入围阶段：我司将从众多报名选手中挑出30名入围选手，参加网上投票。

2)魅丽新娘周决赛：

每周将从10对参赛选手中投票评选出前3强，一共举行3周，共选出9对选手入围总决赛。

投票时间□xx年xx月xx日至xx年xx月xx日(每对选手仅有一周的投票时间, 敬请把握)

3)魅丽新娘总决赛：

从入围12强选手中pk出冠、亚、季军。

投票时间□xx年xx月xx日至xx月xx日

4)赛果公布□xx年xx月xx日

五、投票方法：

六、大赛奖项设置：

冠军：赠送香港蜜月游+价值1399元艺术照1套，并成为xx婚纱影楼代言人

亚军：赠送深圳欢乐谷门票2张+价值899元艺术照1套

季军：赠送深圳欢乐谷门票2张+价值499元艺术照1套

十强：赠送价值499元艺术照1套

参与奖：

1、精美饰品1件(由xx婚纱影楼唯一指定饰品s.p.feng韩饰风暴友情赞助)

2、1000元奈·瑞儿美容代金券

七、参赛注意事项：

1) 报名人已悉知xx婚纱影楼此次举办“xx第一届魅丽新娘大赛”相关活动细则，自愿参与此次活动，签订《肖像权发布协议书》，并同意按照活动规则参赛。

2) 参赛情侣须在参赛时提供照片和爱情密语给xx婚纱影楼(详见《肖像权发布协议书》)

3) 参赛情侣须提供正确的个人信息及联系方式，以便我司活动专案组专员准确地发送大赛信息。

4) 请各位网友按规定，公开投票，勿以个人名义另设投票帖，所有投票均以我司本次活动组委会发起的投票帖为准，不计其他帖子内的投票。若出现意外事件，则投票日期顺延。

5) 最终赛果公布票数以我司本次活动组委会成员截图公布为准，最终解释权归本公司所有。