

# 2023年饭店运营管理工作方案(优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 饭店运营管理工作方案篇一

### （一）确定专业定位

学生的职业生涯是实现学生自身发展和社会发展需要的结合。专业定位立足于学生城市轨道交通运营管理职业生涯发展，使学生获得个性发展与企业工作岗位需要相一致的职业能力，为学生的职业生涯奠定基础。

### （二）实施以岗位任务为导向

课程设置与岗位任务相匹配。按照城轨交通运营领域行车、客运二大岗位群的岗位任务的内在逻辑关系设计课程，从岗位需求出发，为学生提供体验完整工作过程的学习机会，逐步实现从学习者到工作者的角色转换。

### （三）突出以岗位能力为核心

组织课程围绕行车、客运二大岗位群的岗位能力的形成组织课程内容，以岗位任务为中心来整合知识、能力与素养。注重职业情境中学生职业素养养成和职业能力培养。

### （四）以岗位任务难度为线索

由易到难课程安排行车、客运二大岗位群所主要从事的工作任务具有由简单到复杂难度逐步递增的内在关系，据此将学

习领域课程合理排序，学生系统学习后，获得完整的岗位职业能力。

### （五）突显以运输组织模式为依据

实施教学以车站行车工作、调度指挥等运输生产任务为载体，依据城市轨道交通生产高度集中、统一指挥、逐级负责的组织特点，设计学习情境，组织学生扮演不同的岗位角色，在真实的体验中强化岗位意识，获得岗位职业能力，内化职业素养。

### （一）确定人才培养规格方式创新

为确定人才规格，专业建设指导委员会成员深入企业，进行专业人才需求调研；对毕业生跟踪调查，对调查问卷进行分析，确定本专业毕业生所应具备的知识、能力、素养规格。

### （二）人才培养策略创新

本专业岗位群内部岗位之间由低到高呈递进关系，岗位之间的递进关系是由不同岗位所需不同能力形成的，能力与岗位的递进关系成正相关。针对该专业对应的岗位群能级关系的特点，在本专业推行“循岗施教”的工学结合人才培养方案。

### （三）课程体系创新

1、课程体系构建方法创新对岗位群工作任务进行分析、归纳、总结，按照基于工作过程的课程模式，确定《城市轨道交通车站行车工作》、《城市轨道交通调度指挥工作》、《城市轨道交通应急处理》、《城市轨道交通客运组织》和《城市轨道交通客运服务》等5门学习领域课程，系统设计与“以岗促教、突出应用”人才培养方案相适应的专业课程体系。

### （四）教学模式创新

改革传统教学模式，推行教学做一体角色扮演等多样化等教学模式。

### （五）评价体系创新

1、评价主体由一元化变为多元化成立企业人员、教师、学生共同参与的课程评价体系。建立与不同能力水平相适应的评价办法，根据学生的学习日志、实习总结、管理制度、实训评价等，对学生职业素养和职业能力进行全面评价。

2、评价指标由单维度变为多维度评价方式由单一化变为多样化；评价结果由终结性评价为主变为形成性与终结性评价相结合，形成性评价占60%，终结性评价占40%。

3、全面评价学生的知识、能力与素养有利于学生运用所学知识和职业能力分析和解决问题的能力、团队合作能力、组织管理能力的培养，符合人才培养目标和课程目标的要求。

#### （一）立足一线，适应发展

深入城市轨道交通企业调研，深入研究职业技能标准与工作任务。

#### （二）任务驱动，项目教学

按照“职业岗位—职业能力—工作任务—教学项目—教学做一体化教学—评价评估”组织教学。

#### （三）策略灵活，适应订单

订单班有很大的随机性，有时在进校就组班，还有的在毕业时组班。

#### （四）工学结合，上岗对接

实现学生上岗对接。通过学生2年在校内学习，1年在企业的具体真实工作岗位顶岗实习和毕业实习，基本实现“上岗对接”。

## 饭店运营管理方案篇二

第一条为了响应国家关于“众创业、万众创新”的号召，鼓励创客、创新、创业实践活动，深圳市xxxxxx有限公司创立了创客空间（以下简称创客空间）。为保证创客空间各项工作正常有序地开展，特制定本管理方案。

第二条创客空间是为创客开展创客活动和为创业团队开展硬件创新活动提供指导与助的. 服务性机构。创客空间的主要任务是助创客实现创客作品、为创业个人或团队实现产品化和市场化提供场地、工具设备及xx设计技术支持等服务。

第三条创客空间具有孵化器功能。准许进入创客空间孵化的可以是暂时还未在工商行政管理部门进行登记的创业个人或团队；也可以是已经注册登记的小微企业。

第四条为加强对创客空间的管理及更好的服务创客与创业者，设立创客空间管理委员会（以下简称管会），管会成员由xxxxxx总经理、企业内部各创客团队负责人、外聘顾问组成。创客空间的日常管理由运营组负责，由管会直接指导开展工作。创客空间聘请优秀创客及创业家、设计师、工程师等组成梦想顾问团，提供更好的创客及创业咨询助。

### 第五条管会主要职责

- 1、确定创客空间的发展方向、目标和计划；
- 2、协调创客空间与公司其他部门的衔接、协调工作；
- 3、审核运营部各项规章制度，遴选适合人选，定期检查各项

管理制度的落实情况；

4、针对入驻创客、创业项目的重需求进行讨论协调。

## 第六条运营组主要职责

1、全面负责创客空间的日常管理工作，制定创客空间管理制度和年度工作思路；

2、组织策划开展周末创客、其他各类创客、创新、创业活动及培训课程；

4、负责对创客空间入驻个人、团体进行入驻资格审核；

5、对场地、工具、设备的定期维护保养，对安全性的定期检查；

6、负责创客空间及入驻项目的对外宣传、合作及市场推广等工作；

7、创客空间其他日常工作。

## 第七条梦想顾问团的工作职责

1、为创客、创业个人或团队提供个性化的咨询服务；

2、开展免费或有偿的课程培训服务；

3、发现、扶持有前途的项目或团队。

## 第八条申请进驻创客空间的基本条件

1、具有完全民事行为能力的成年人。未成年人需经监护人知情和同意。

2、提交《创客/创业计划书》。

3、所有开发及经营活动须符合国家有关法律、法规、规章，不得从事危害国家安全的行为。

4、具有合约精神，愿意严格遵守相关管理规定，签订入驻合同。

## 第九条入驻创客空间申办程序

### 1、入驻创客空间需要提交的材料

(1) 入驻创客空间申请书；

(2) 《创客/创业计划书》；

(3) 身份证明复印件；

(4) 未成年人还需提供个人、家长承诺书及家长身份证明复印件。

### 2、办理程序

(1) 个人提交入驻相关申请材料及填写入驻基本情况表；

(2) 运营组对各项材料进行认真审查；

(3) 运营组将初审合格的资料上报管会审批；

(4) 经管会审批，研究确定入驻期限、特殊扶持政策等有关事项；

(5) 运营组为入驻个人或团队办理注册手续，制作厂内通行证；

3、个人或团队入驻挂牌，正式开展工作。

## 第十条退出

1、入驻个人或团队合同期满，经运营组审核后方可退出：

（1）入驻期满后，应统一由运营部收回挂牌和相关证件；

（3）各入驻个人或团队在合同期满后，如仍符合入驻创客平台条件的，还可以续签合同延长入驻期，原则上入驻总期限不超过一年。

3、在入驻期间，管会根据校运营组日常管理考核情况，认定入驻个人或团队有下列情况之一者，将发放《退出通知书》，要求其退出创客空间：

（1）签约后连续3周不入驻且而无正当理由的；

（2）对创客空间正常秩序造成严重干扰的；

（3）有重安全隐患的；

（4）严重或屡次违创客空间有关管理规定的；

（5）有转租行为，未办理相关手续，私自转租给其他经营者；

（6）其他不适宜继续入驻的情形。

第十一条入驻个人或团队在收到《退出通知书》后的3日内，须撤出人员，归还设备，清理场地，并办理有关手续。逾期不退出者，管会将采取适当的法律手段强制退出。

第十二条入驻个人或团队分为创客类和创业类。创客空间鼓励科技类型创业团队优先入驻，限制纯粹商贸类项目入驻。

第十三条创客空间按照相关规定为入驻个人或团队提供相应免费和优惠措施。

- 1、免费为入驻公司提供网络端口、电源接口、办公桌椅，资料柜等办公设备；
- 2、免费提供xx设计咨询服务；
- 3、指导或协助办理工商、税务登记和变更、年检及企业代码等。
- 4、管会安排专门人员对有市场前景的项目进行项目深度合作；
- 5、创客空间对于入驻的学生创业每年给予一定的专项基金支持；
- 7、创客空间内定期开展交流活动；
- 8、协助创客或创业者解决其他有关事宜。

#### 第十四条经验交流与指导

- 3、创客空间助入驻个人或团队分析、解决创客、创业过程中出现的问题和困难；
- 4、提供入驻个人或团队对外交流学习、参展的机会；

#### 第十五条入驻个人、团队管理

- 6、运营组根据进展情况，每年安排一定时间，对进驻项目有重点地进行定期或不定期回；
- 7、入驻个人或团队需严格按照授权权限问区域和操作设备；
- 8、入驻个人应高度重视设备及人身安全问题。



## 第十六条项目合作

- 1、创客创作的创客作品归本人所有。创客可以托创客空间代为销售、展示或批量制作。
- 2、创业个人或团队对自己的创业项目自主经营、自负盈亏。创业个人或团队可以就具体项目和创客空间洽谈深度合作事宜。

## 第十七条创客基金和创业资金的管理

- 1、创客空间创客基金专款专用。创客基金使用范围：
  - (1) 入驻个人或团队场地、环境的布置；
  - (2) 设备、设施的购买；
  - (3) 用于资助和支持创客普及教育课程及培训项目；
  - (4) 用于举办和参加创客展会；
  - (5) 扶持僻学生或社会青年进行创业。
- 2、运营组要严格按照创客空间财务制度认真执行、合理使用创客基金。负责对资金的使用及管理，并接收财务部门的指导、监控及监审部门的审计。

## 第十八条监控与指导

- 1、管会对入驻个人或团队项目资格进行审核；
- 2、运营组对场地设施、工具设备实施安全监控，预防不安全因素；
- 3、运营组对园区水电空调严格监控，防止浪费；

4、运营组对入驻个人或团队经营中存在的问题进行指导纠正；

## 饭店运营管理方案篇三

第一条 为了响应国家关于“大众创业、万众创新”的号召，鼓励创客、创新、创业实践活动，深圳市xxxxxx有限公司创立了创客空间（以下简称创客空间）。为保证创客空间各项工作正常有序地开展，特制定本管理方案。

第二条 创客空间是为创客开展创客活动和为创业团队开展硬件创新活动提供指导与帮助的服务性机构。创客空间的主要任务是帮助创客实现创客作品、为创业个人或团队实现产品化和市场化提供场地、工具设备及xx设计技术支持等服务。

第三条 创客空间具有孵化器功能。准许进入创客空间孵化的可以是暂时还未在工商行政管理部门进行登记的创业个人或团队；也可以是已经注册登记的小微企业。

第四条 为加强对创客空间的管理及更好的服务创客与创业者，设立创客空间管理委员会（以下简称管委会），管委会成员由xxxxxx总经理、企业内部各创客团队负责人、外聘顾问组成。创客空间的日常管理由运营组负责，由管委会直接指导开展工作。创客空间聘请优秀创客及创业家、设计师、工程师等组成梦想顾问团，提供更好的创客及创业咨询帮助。

### 第五条 管委会主要职责

- 1、确定创客空间的发展方向、目标和计划；
- 2、协调创客空间与公司其他部门的衔接、协调工作；
- 3、审核运营部各项规章制度，遴选适合人选，定期检查各项管理制度的落实情况；

4、针对入驻创客、创业项目的重大需求进行讨论协调。

## 第六条 运营组主要职责

1、全面负责创客空间的日常管理工作，制定创客空间管理制度和年度工作思路；

2、组织策划开展周末创客、其他各类创客、创新、创业活动及培训课程；

4、负责对创客空间入驻个人、团体进行入驻资格审核；

5、对场地、工具、设备的定期维护保养，对安全性的定期检查；

6、负责创客空间及入驻项目的对外宣传、合作及市场推广等工作；

7、创客空间其他日常工作。

## 第七条 梦想顾问团的工作职责

1、为创客、创业个人或团队提供个性化的咨询服务；

2、开展免费或有偿的课程培训服务；

3、发现、扶持有前途的项目或团队。

## 第八条 申请进驻创客空间的基本条件

1、具有完全民事行为能力的成年人。未成年人需经监护人知情和同意。

2、提交《创客/创业计划书》。

3、所有开发及经营活动须符合国家有关法律、法规、规章，不得从事危害国家安全的行为。

4、具有合约精神，愿意严格遵守相关管理规定，签订入驻合同。

## 第九条 入驻创客空间申办程序

### 1、入驻创客空间需要提交的材料

(1) 入驻创客空间申请书；

(2) 《创客/创业计划书》；

(3) 身份证明复印件；

(4) 未成年人还需提供个人、家长承诺书及家长身份证明复印件。

### 2、办理程序

(1) 个人提交入驻相关申请材料及填写入驻基本情况表；

(2) 运营组对各项材料进行认真审查；

(3) 运营组将初审合格的资料上报管委会审批；

(4) 经管委会审批，研究确定入驻期限、特殊帮扶政策等有关事项；

(5) 运营组为入驻个人或团队办理注册手续，制作厂内通行证；

3、个人或团队入驻挂牌，正式开展工作。

## 第十条 退出

1、入驻个人或团队合同期满，经运营组审核后方可退出：

（1）入驻期满后，应统一由运营部收回挂牌和相关证件；

（3）各入驻个人或团队在合同期满后，如仍符合入驻创客平台条件的，还可以续签合同延长入驻期，原则上入驻总期限不超过一年。

3、在入驻期间，管委会根据校运营组日常管理考核情况，认定入驻个人或团队有下列情况之一者，将发放《退出通知书》，要求其退出创客空间：

（1）签约后连续3周不入驻且而无正当理由的；

（2）对创客空间正常秩序造成严重干扰的；

（3）有重大安全隐患的；

（4）严重或屡次违反创客空间有关管理规定的；

（5）有转租行为，未办理相关手续，私自转租给其他经营者；

（6）其他不适宜继续入驻的情形。

第十一条 入驻个人或团队在收到《退出通知书》后的3日内，须撤出人员，归还设备，清理场地，并办理有关手续。逾期不退出者，管委会将采取适当的法律手段强制退出。

第十二条 入驻个人或团队分为创客类和创业类。创客空间鼓励科技类型创业团队优先入驻，限制纯粹商贸类项目入驻。

第十三条 创客空间按照相关规定为入驻个人或团队提供相应免费和优惠措施。

- 1、免费为入驻公司提供网络端口、电源接口、办公桌椅，资料柜等办公设备；
- 2、免费提供xx设计咨询服务；
- 3、指导或协助办理工商、税务登记和变更、年检及企业代码等。
- 4、管委会安排专门人员对有市场前景的项目进行项目深度合作；
- 5、创客空间对于入驻的大学生创业每年给予一定的专项基金支持；
- 7、创客空间内定期开展交流活动；
- 8、协助创客或创业者解决其他有关事宜。

#### 第十四条 经验交流与指导

- 3、创客空间帮助入驻个人或团队分析、解决创客、创业过程中出现的问题和困难；
- 4、提供入驻个人或团队对外交流学习、参展的机会；

#### 第十五条 入驻个人、团队管理

- 7、入驻个人或团队需严格按照授权权限访问区域和操作设备；
- 8、入驻个人应高度重视设备及人身安全问题。

#### 第十六条 项目合作

- 1、创客创作的创客作品归本人所有。创客可以委托创客空间代为销售、展示或批量制作。

2、创业个人或团队对自己的创业项目自主经营、自负盈亏。创业个人或团队可以就具体项目和创客空间洽谈深度合作事宜。

## 第十七条 创客基金和创业资金的管理

1、创客空间创客基金专款专用。创客基金使用范围：

- (1) 入驻个人或团队场地、环境的布置；
- (2) 设备、设施的购买；
- (3) 用于资助和支持创客普及教育课程及培训项目；
- (4) 用于举办和参加创客展会；
- (5) 扶持贫困大学生或社会青年进行创业。

## 第十八条 监控与指导

- 1、管委会对入驻个人或团队项目资格进行审核；
- 2、运营组对场地设施、工具设备实施安全监控，预防不安全因素；
- 3、运营组对园区水电空调严格监控，防止浪费；
- 4、运营组对入驻个人或团队经营中存在的问题进行指导纠正；

## 饭店运营管理方案篇四

### 1、总体目标

本专业培养熟悉城市轨道交通企业生产管理业务，能熟练操作城市轨道交通相关设备设施，掌握城市轨道交通方面的基

本理论与实际操作，具有较强的服务沟通能力、较强的服务他人意识和常用英语口语交流的高素质技能型人才。

## 2、专业培养目标

本专业旨在立足重庆轨道交通服务大西南等地的城市轨道交通和交通运输企事业单位，采取“订单班”培养模式，通过三年的专业课学习，使学生掌握轨道交通基本行车组织知识，客运组织与服务等方面的专业知识，具备城市轨道交通运营管理能力，取得相关岗位职业资格证书。

## 3、就业岗位

学生通过三年的学习，使本专业学生可以胜任从事城市轨道交通企业一线服务与管理岗位的能力，同时还可以从事交通运输类的辅助性岗位工作。本专业毕业生主要就业单位是重庆轨道交通集团和成都铁路局及其他城市的交通运输企事业单位及下属企业或大型游轮及航空服务企业。

对应的主要岗位有：客运员、站务员、值班员、票务员以及运营管理员等相关岗位。

1、招生对象：普通初中毕业生或高中生及退伍军人

2、学制：三年

## 3、毕业要求

(1)、修完计划规定的所有课程和实习环节，完成教学规定考试

(2)、通过学校规定的学生德育操行测评

(3)、获得一项以上职业资格技能证书



1. 掌握语文、数学、外语、政治等本专业所需的文化基础知识。

2. 了解交通服务、交通安全、交通法规方面的基本知识。

3. 初步掌握城市轨道交通的运营、安全、管理、调度、组织等方面有关的基础理论知识。

1. 具有一定的计算机办公操作能力。

2. 具备一定的城市轨道交通运营服务、组织调度、票务管理、车务管理等专业能力。

3. 具有较强的表达、沟通、协调能力。

4. 具有一定的公共安全管理能力。

## （一）文化基础课

### 1. 德育

#### （1）职业生涯规划

中职毕业生的高就业率一直是社会关注的热点，但就业的稳定性、就业质量不高，主要是因为中职生在专业选择、就业定位和未来发展等方面普遍存在着较大的盲目性，很多学生对自己的未来职业缺少规划，不知道将来该做什么，要做什么。职业生涯规划这门课是在对一个人职业生涯的主客观条件进行测定、分析、总结研究的基础上，对自己的兴趣、爱好、能力、特长、经历及不足等各方面进行综合分析与权衡，并结合时代特点，根据自己的职业倾向，确定其最佳的职业奋斗目标，并为实现这一目标做出行之有效的安排。

#### （2）职业道德与法律

本课程是中等职业学校学生必修的一门德育课程，旨在对学生进行职业道德教育和法律基础知识辅导。其任务是：使学生了解职业、职业素质、职业道德、职业个性、职业选择、职业理想的基本知识与要求，树立正确的职业理想；掌握职业道德基本规范，以及职业道德行为养成的途径，陶冶高尚的职业道德情操；形成依法就业、竞争上岗等符合时代要求的观念。学习宪法、行政法、民法、经济法、刑法、诉讼法中与学生关系密切相关法律基本知识，做到知法、懂法，增强法律意识，树立法制观念，提高辨别是非的能力。指导学生提高对有关法律问题的理解能力，对是与非的分析判断能力，以及依法律己、依法做事、依法维护权益、依法同违法行为作斗争的实践能力，成为具有较高法律素质的公民。

### (3) 政治经济与社会

学习马克思主义经济和政治学说的基本观点，以邓小平理论为指导，对学生进行经济和政治基础知识的教育。引导学生正确分析常见的社会经济、政治现象，提高参与社会经济、政治活动的的能力，为在今后的职业活动中，积极投身社会主义经济建设、积极参与社会主义民主政治建设打下基础。

### (4) 哲学与人生

学习学生进行马克思主义哲学知识及基本观点的教育。其任务是：通过课堂教学和社会实践等多种方式，使学生了解和掌握与自己的社会实践、人生实践和职业实践密切相关的哲学基本知识；引导学生用马克思主义哲学的立场、观点、方法观察和分析最常见的社会生活现象；初步树立正确的世界观、人生观和价值观，引导学生如何做人，为将来的社会实践打下基础。

## 2. 语文

生应用文写作能力和日常口语交际水平。通过课内外的教学

活动，使学生进一步巩固和扩展必需的语文基础知识，养成自学和运用语文的良好习惯，接受优秀文化熏陶，形成高尚的审美情趣。

### 3. 数学

进一步学习数学的基础知识，提高学生的数学素养，培养学生的基本运算、基本计算工具使用、空间想像、数形结合、思维和简单实际应用等能力，为学习专业课打下基础。

### 5. 体育

学习体育与卫生保健的基础知识和运动技能，掌握科学锻炼和娱乐休闲的基本方法，养成自觉锻炼的习惯；培养自主锻炼、自我保健、自我评价和自我调控的意识，全面提高身心素质和社会适应能力，为终身锻炼、继续学习与创业立业奠定基础。

## （二）专业基础课程训练

### 1. 交通英语口语训练

在初中英语的基础上，巩固、扩展学生的基础词汇和基础语法；培养学生听、说的基本技能和运用英语进行交际的能力；熟悉交通专业英语常用的基础词汇和基本语句，注重相应的口语训练与实际应用能力。

### 2. 普通话训练

注重实际交流能力培训，针对普通话水平测试进行有针对性的训练，鼓励学生参加普通话水平测试。

### 3. 计算机应用基础

学习常用操作系统、办公软件、网络等计算机基础知识，具

有较强文字处理、数据处理能力。

#### 4. 形体训练

通过形体礼仪训练塑造学生职业素养，提升内涵和气质，为今后从事服务行业打下基础。

## 饭店运营方案篇五

微信社群种类：

- 1、产品型社群（如小米）
- 2、兴趣型社群（如读书会之类，如樊登读书会）
- 3、知识型社群（培训学习类，如逻辑思维，吴晓波频道等）
- 4、资源人脉型社群（以人脉资源，资源合作为导向，如正和岛，山脉圈等）
- 5、营销型社群（微商，销售产品，推广项目）

这几种社群，最难运营的是营销型社群。xxx的线上微信群可以定义为营销型社群，营销型社群重点在输出价值（财商管理知识分享，微信群内人脉勾搭，项目本身创富价值）建立信任，再产生商业价值。

2、针对普通会员及非会员的管理群，统一命名规则，如金万家郑州中心创富孵化群+编号，群定位：一对多，逐步教育培训转化金粉及公司其它业务板块。

3、针对核心金粉，鼓励其自己建群，设定在群成员达到多少以上时，可以申请运营中心资源线上培训；如果无法达到建群数量，也可以让金粉会员邀请到区域中心的大群。

1、群规则（让群员有归属感，组织感和仪式感，知道群是有专人管理的）

样本：

入群须知：

1、本群为xxx创富孵化群，为大家提供金融理财及创业创富的服务项目咨询，并定期举办线上线下创业创富及财商教育课程，欢迎大家邀请身边的朋友进来一起交流，结识更多的人脉。

2、进群后，为方便大家认识交流，大家可以修改自己的群昵称。名称+地区+职业。

3、欢迎交流金融理财，创业创富的话题，如果想具体了解xxx创业创富项目，可以咨询我们群管理员。

4、不允许发送与xxx无关的广告项目虚假垃圾信息，如若发现，管理员将会请出；请不要相信非xxx相关项目信息，以免造成上当受骗和财产损失；可以合理的推送优秀的公众号文章内容（变相广告），但需同时发50元/20人的红包，以示人品；三分钟未发请出。

5、群内禁止刷屏，禁止发布实时对话、语音、无聊的图片及视频等以免浪费流量及干扰他人，禁止发布任何危害国家利益的言论，禁止涉及黄赌毒等敏感话题。

2、群管理分工

群管理员（群创建者，可以转移群主权限，只有群管理员有踢人权限，发布公告@所有人权限，设定邀请须同意权限）

群客服（如果群管理是老板的情况下，可能需要有一个群客

服，或者将管理权限转移给客服，方便管理)

公司同事（可以做托，便于群聊中活跃气氛）

一部分合作会员

其它根据群情况和具体需要

### 3、新成员进群欢迎—仪式感

针对一些大咖或者有影响力人士进群，由管理员进行简单介绍，营造一种仪式感，同时也让群员感受到群内的人脉资源价值。

目前有两个问题：

1、过多重复推送鸡汤信息

2、缺乏生活互动，硬推项目信息

如何做群内容（互动+利益，建立信任感）

1、自由沟通，线上聊天不用刻意是一定围绕xx项目，应该是先建立信任，比如就是闲聊，关于金融理财，关于创业，关于生活，中间都可以软性植入xx项目，但是尽量减少直接推送（项目都是在撩拨中达成的）

2、每天早晚可发正能量信息各一条（切忌重复推送）

3、定期发红包。红包是最好的群活跃工具，尤其在推项目的时候，或者请别人转发信息的时候。

4、定期分享：搞一些线上分享会（主题不限，提前预告，并让成员发朋友圈）。

5、定期活动：搞一些线下沙龙聚会活动（邀请群成员参加，提前预告，并让成员发朋友圈）。

6、做好群内容维护，有人发广告的时候，即时群规提醒，按规则进行处理，处理完通知群友处理结果。

7、合理利用@所有人，系统性介绍（项目背景，优势，利益，联系人□xx项目，避免零散重复多次出现。系统性介绍可以两天一次的频率。

8、以咨询回复的方式介绍项目，让公司小伙伴在群内配合咨询，可以事先模拟设定好相应话术。通过营造气氛引发其它群友兴趣。

9、可以设立专门群客服，加群内每个人为好友，或者引导群内成员加自己为好友，通过朋友圈推广效果更佳。

10、群内容的推送展现形式。纯文字（尽量不要霸屏，简单突出重点），图文形式（适合手机端浏览的竖屏图片），公众号文章（注意公众号排版美观，发文章前带上推荐语）。偶尔发发能够引起共勉的笑话段子。

1、自动裂变—群输出的内容，让群员感觉有价值，就会产生自传播，会自发邀请入群。常用办法：培训活动及分享知识是最好的输出内容。

2、模式复制—加人建立新群，将已经有成果的群机制复制。（主动拉人进群+朋友圈宣传扫码进群）

3、会员建群—让会员自行建群，教会员怎么发展他的会员圈。

4、借势合作—与本地一些社群合作，提供xx作为变现项目；也可以为一些社群提供活动场地，现场宣传xx项目，引导加微信。