

2023年拓客方案名称 糖尿病拓客方案(大全5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。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。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

拓客方案名称篇一

世界卫生组织，国际糖尿病联盟将每年11月14日定为联合国糖尿病日，其宗旨是引起全球对糖尿病的警觉和醒悟。呼吁全社会力量联合起来，开展普及糖尿病知识的全民教育，以早期预防和控制糖尿病及其并发症的发生发展。

XXXXX

- 1、呼吁人们关爱糖尿病人
- 2、提醒人们关注糖尿病，注意饮食健康。
- 3、正确理解糖尿病预防重要性。

20xx年11月14日8：30至11：30

城市广场

社区糖尿病患者及城市广场过往人群七. 活动主办方：绍兴第五医院八、活动内容

(1) 糖尿病患者的免费监测项目（包括：血糖、血压□bmi□腰围）

(2) 糖尿病危险因素评估（登记：血糖、血压□bmi□腰围、有无家族史等，由糖尿病专科进行评估）

(3) 专家为糖尿病患者现场解答疑难问题，登记电话号码便于日后回访。

(4) 专科护士宣教有关糖尿病合理饮食及自我管理知识

(5) 专职护士宣教血糖监测方法及重要性

(6) 专科护士宣教正确胰岛素注射方法

(7) 在横幅上签字倡议

(8) 发放糖尿病教育知识手册

(9) 知识竞答

(1) 、活动前期准备□20xx年11月12号——20xx年11月13号）

1. 准备“为了我们的未来全民关注糖尿病”的横幅。
2. 黑色马克笔十支，矿泉水三箱，测量仪器12套，桌椅12套。
3. 准备彩印好的宣传手册100本
4. 社区宣传这个大型义诊活动
5. 医院门口宣传告知这个糖尿病日宣传活动
6. 申请并确认场地
7. 展板十块
8. 知识竞答的题目

- 1、8：00所有参与活动工作人员在广场集合。
- 2、现场横幅悬挂，桌子一字排开，前面排放展板。
- 3、各个工作人到位就绪，确认分工。
- 4、8：30正式开始
- 5、4名专家及专科医生，2名（护理部主任及护士长）6名护士分别测血糖、血压身高、体重、腰围/臀围患者做糖尿病教育及发放宣传资料，为病友提供咨询。
- 6、1名工作人员负责签字工作。
- 7、结束时主持一个现场知识竞答比赛，发送礼品。
- 8、一名用相机记录活动场景，活动结束后寻找合适场地集体合影。

（3）、活动后期

- 1、将仪器统计归还
- 2、信息部将照片上传网络。
- 3、调查活动效果，交流活动感受，总结经验。
- 1、因为是外出活动，请工作人员注意自身安全
- 2、有秩序，有礼貌的进行活动，展示我五院风采。
- 3、如有外界干扰因素，活动推至周五

略

拓客方案名称篇二

(一)主题：2021七夕情人，真爱无限活动

(二)主题：爱我，就勇敢说出来活动

(三)主题：情意无价，爱我有奖

这些主题主要侧重于针对情人节的文化营销。七夕情人节是情侣和爱人间相聚的好日子，男士可以为自己的爱人或情人送去美丽和健康。美甲店以此为主题，在促销内容的制定上，可以以一些立即可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

1、活动(一)针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车的男士及美甲店顾客；

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美甲店会员的丈夫(或男朋友)；

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性；

(一)：“2019七夕情人，真爱无限”特惠活动活动期间，所有男士可在美甲店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助；美甲店顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠)；美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)；

- 4、获赠鲜花一束(11朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；
- 5、获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包等)；
- 6、获赠男士专用洁面乳一支；
- 7、赠男士肾部保养护理一次；
- 8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；
- 9、当天落订可获九折优惠；注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美甲店会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美甲店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴美甲店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a□派单(主题：致男士的一封信，)；

3、制定活动销售目标，并分解给各美甲师相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

对大多数的美甲店而言，好的美甲营销并不是要哗众取宠，而是要有针对性。因此，小编要提醒美甲店经营者，要根据自身的条件和实力制定出切实可行的促销，这也是美甲店进行2019七夕情人节活动策划所应考虑的重点问题。

拓客方案名称篇三

为了确保工作或事情能高效地开展，时常需要预先制定方案，方案是解决一个问题或者一项工程，一个课题的详细过程。优秀的方案都具备一些什么特点呢？以下是小编整理的美发店拓客活动方案，仅供参考，希望能够帮助到大家。

我的项目是做服装行业，男女休闲服装店。服装主要以休闲简约为主，入门左边是女装，右边是男装。选择开服装店的优势是对服装行业较为熟悉，项目需要的`成本较低，容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

店址选择在佳县农行对面，人流量还可以，但流动人口少，所以货品必须多样化，但不能打破整个店的购物氛围，此店铺位于小县城，不适合销售高档消费品，我的定位就是中低档符合市场需求。价格中等。进去消费，是既不失面子，又不多花银子的地方。

基建费：25000

店铺押金(3900x2=7800(2个月租金))

租金：20平米x160=3200(月租)

装修费：1万

首次货款费：2万

流动资金6万

购买力状况如何?大体上能心中有数。

2、货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货，少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要给顾客的选择余地大。

1、就绪之后，就准备择期正式开张。开张当天为招揽顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

1、日销单（下班之后用电脑统计）

2、每日盘点货物记录

3、每月进销存表，留进货单，便于月底进行统计

1、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生

2、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一货物调换一次。

1、凡在本店购物如发现质量问题（不包括人为）在未洗水前（三天内）凭收据可换货

2、出售货品如有脱线，修改等情况，可免费维修

3、凡在本店购买产品，可免费整烫

拓客方案名称篇四

低门槛法：

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就可以享受全年的美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再通过全年销售来赚取其它利润。

方案二：年卡2400元，做满20次以上，年底返1000元。

方案三：沐足5元一次(仅限一次)然后推广全年沐足卡，1880元99次(要预约)，不到19元/次，一是拓客，二是这块可以不赢利。

说明：以上类似种种方案利用低价拓客，进而再销售，如转卡或项目捆绑等。

透支法：

1. 每1000元作为一个储值基底数，以客户名义在银行设立一个户头；
3. 银行现金帐户金额作为客户的保险基金或子女教育基金由客户自行支配。

对比法：

- 1、美容院年卡1800元，同时下半年赠送送价值600礼品套盒；
- 2、美容院年卡2000元1的方案，当场送价值600礼品套盒；第二年只要1元钱就能美容，（前三个月只做服务不卖产品。）

说明：就顾客而言，更喜欢比较和占便宜，其实政策设计就是让顾客选择第二种方法，不过用第一项来做比较而已。

如美容院设计1000元卡3000元卡，与1280元卡与2880元卡就有区别，因为3000元相对1000元，最起码要3倍以上的好处才能打动顾客，而与1280元卡与2880元卡，在顾客看起来相当于2倍，如果有3倍以上的好处，顾客就很容易接受了。

撕单法：

其政策大致如下：

说明：不要一次把好处给人；还有利用女性消费一次多消费，买上瘾的欲望；因小失大

文档为doc格式

拓客方案名称篇五

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

20xx年8月9日星期天19：30——22：00

xx酒吧

男女配合，才能玩的活动

33人左右

“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）

2、如果男女双方同意，则第一轮速配成功，在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品，大礼品4个，只有男女一对可以玩，要配合，男女是一组后都不能离开对方，离开算弃权处理，没有礼品，不能玩下轮游戏。

“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组，牛郎队与织女队，每队6对男女，外加一个男的。游戏就是每组每次游戏淘汰一对，到最后成3队后可以得到大礼品，排第一名，第二名，第三名。

1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女，女的坐在凳子上，男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

3、情歌对对唱

由主持人说个字，如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女再pk[]评第一名、第二名、第三名

3对情侣，拿西瓜喂对方吃，男的蒙上眼睛。，每组女的给对方瞎指挥，看那对吃到西瓜就赢的’，赢的一队将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

5、红绳一线牵

男的站在墙边，而女的即上红绳对着拉，只要男能够牵到你的手就赢的。

6、一见钟情心心相印

主人说三个成语，男的要按求做三样不同的动作，男的写在女的手上，女的猜出来，答多的就赢的，失败的就淘汰。

7、四不象

每队男女谈论给对方学什么叫，那个队的可以男的或者女的叫男的猜，猜对算赢，猜3次，失败的就淘汰。

——最后终结情侣

剩下最后三对，化拳看那队一组赢的，他们可以给剩下一队想游戏让他们竞争第三名。赢的就和那一队，给大家说活动得第一名。

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，

准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。