

如何推销卡最容易成功 推销睫毛方案(精选6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

如何推销卡最容易成功篇一

睫毛长的女孩子脾气不好。

眼睛大的女孩爱花钱。

眉毛里面有痣的人聪明。

脖子后面的是苦情痣。

眉毛浓的男人重情，眉毛淡的男人寡情。

手心纹路清晰而干净的女生（右手）命一定好。

脖子右侧，锁骨上面一点有痣，对女人来说是非常好的，大贵，不然也会嫁贵夫。

女孩子小时候要破次相才养得大。

眉毛淡的女人对男人热情。

右手臂外侧肘部到腕部之间有痣的桃花运会比较差。

情侣唱广岛之恋会分手。

男的 有福俩腿毛。

眼睛周围有受过伤的印子. 听到的说法是这种人命太好, 老天爷都嫉妒了, 所以要留个印子。如果你以生病为借口 推托别人的约会 或者逃课之类的, 那么 过段时间 肯定会生病 而且是说什么样的慌 就生什么样的病。

用红色钱包一定会破财或者无法有积蓄…

胳膊上有鸡皮的女子, 有福气。

重大的考试或者面试之前, 不要剪头发和指甲。

女人左腮如果有明显的痣, 建议最好取掉。一般这里长痣的人都能说会道, 常犯口舌, 且妨夫。

女孩子的右手臂上有痣的注定是前世姻缘。

对于这个痣的位置, 应该是在手臂内侧, 朝身体的这一面。

朱砂痣的, 就是前世是夫妻, 夫妻缘分未尽。

黑色的米痣, 就是前世无缘开始, 今生来续。

看过日记的人要转, 不转就要倒霉一个月!

如何推销卡最容易成功篇二

一、时间：2011年12月30日上午9时至11时。

二、地点：市中心血站

三、内容：无偿献血和采供血情况介绍，现场参观。

四、接待参观人数：

五、工作安排

（一）前期准备工作：

- 3、站内做好展板、插挂宣传条幅、横幅以及提前做好宣传材料的发放工作；（办公室）
- 4、做好四楼多功能厅座谈会的布置工作。（办公室）

（二）活动流程：

- 1、8点30分开始接待参观者签到并发放宣传资料并引导到四楼多功能厅；（办公室）
- 2、9点正活动正式开始，主持人宣布活动开始，致欢迎词；
- 3、站长介绍血站简况及我市无偿献血情况；
- 4、交流答疑；
- 5、到工作现场参观，由各科室主任介绍本科室的工作职责及工作流程；
- 6、参观献血展板及献血活动；
- 7、活动结束。

如何推销卡最容易成功篇三

目的：调查柳州睫毛膏的市场整体情况，辅助策划案的补充。

时间：2012年3月17日

对象：柳州睫毛膏的商场专柜

范围：柳州五星街、柳州工贸

方式：询问和观察法

一、概述

随着化妆品的迅速发展，各种睫毛膏的品牌层出不穷，占据了化妆品市场的一半。许多女性消费者越来越注重自己的形象，所以说，化妆品成为他们生活中不可或缺的部分。

二、市场调查的目的和方式

1. 调查方法的确立。

本次调查对象采用询问和观察法。通过询问服务员介绍产品的特点和明星产品得知什么产品效果最好和销量最好。还有通过观察对象的专柜有没有消费者来购买，有多少。

2. 调查内容。

(1) 请问你这里哪一种的睫毛膏比较好？有许多人买的？

(2) 有适合我的睫毛膏吗？

(3) 它的价格是多少啊？

(4) 有什么款式？

□5□.....

3. 调查对象。

主要调查以专柜的服务员为主。

4. 调查目的。

(1) 对市场有更深入的了解和认识。

(2) 使分析欧莱雅时更加的深入，和之前的分析结合，更好地了解欧莱雅

在柳州市场的前景。

三、调查结果

1. 通过调查发现，蜜丝佛陀和美宝莲在柳州市场上居多。

在调查的时候是下午，人流量比较少，没有什么人来购买。但是蜜丝佛陀的客流量较多，服务也比较热情。它主要的款式有浓密丰盈睫毛膏-118元、丰盈睫毛膏-109元。

2. 在询问的过程中，她会根据你的特征来介绍适合你的睫毛膏。

3. 消费者在购买睫毛膏时首先问的就是价格，然后是款式、效果。

四、调查结论

综合以上分析，可以得出以下的结论：

1. 巴黎欧莱雅睫毛膏的目标用户群定位：较为年轻。

2. 提高巴黎欧莱雅在柳州的知名度和吸引更多的消费者是我们在柳州市场竞争的首要条件。

如何推销卡最容易成功篇四

一、指导思想：

为了增强学校、教师、家长之间的沟通，让家长走进校园，走进课堂，了解学校的管理与发展趋势，了解课堂教学和课

改动向，缩短学校与家庭，学校与社会的距离，向家长展示学校的办学思想和理念，展示师生风采，创设和谐育人的氛围。让家长亲身经历子女在校的学习和生活，走近孩子，倾听心声，走进教室，关注教育；走进学校，参与评价，从而更好地配合学校，共同关注每一个孩子都能健康的成长。因此，学校决定2011年10月12-14日举行家长开放日活动。

二、活动目的：

1、让家长了解学校的管理与发展趋势，让家长了解课堂教学和课改动向，从而更好的配合学校，共同关注，使每个孩子都能健康活泼的成长。

2、立足学校，放眼社会，充分发挥学校教育的辐射作用，争取社会各个方面对实现学校管理目标的大力支持，协调好学校与家庭教育的关系，进一步推进我校素质教育的改革发展。

三、总体要求：

家长开放日活动，不仅是让家长们看到自己孩子在学校的表现和学习生活，而且从中也是对学校老师素质、教育水平的一个全面、立体的检查和展示。因此，全体教师要高度重视，用我们的诚意尽心为家长，学生服务。将本次家长开放日活动作为宣传学校、展示自我的平台，科学安排，精心组织，保证质量，力求实效，努力让家长安心满意，让孩子受益开心。

四、场地安排：各班教室

五、开放学科：语文、数学、英语

六、活动内容：

参观校园环境、教室布置；查看班级学科教育教学资料，了

解学生活动，体会教师工作的辛苦；深入课堂，随堂听课，参与教学活动。

七、具体分工： 张学军：

1、制定活动方案，全面关注活动过程。

2、10月10日，发放家长开放日邀请函到各班。

3、检查、落实活动情况，统计家长参加情况。 赵洪刚：

1、提早一天安排好各班级的椅子。

2、做好学校校园卫生、厕所等保洁工作。 王竞超：

做好宣传报道工作。班主任：

1、认真做好宣传、动员工作，向学生和家长宣传开放日活动，发放邀请函。

2、精心布置教室，加强班级文化氛围建设。做好服务工作，将后门打开，方便家长进教室。

任课教师：

1、所有任课教师认真钻研教材，精心备课，做好充分的准备。教学中能充分发挥多媒体教学的优势，注重新课改理念的渗透。

2、所有教师要热情接待家长，耐心与家长交换意见，使家长真正了解孩子，了解教师，了解学校。

3、教师将平时教育教学中积累的资料，摆放在教室门口，以便家长参观。

八、其它事项：

2、各位老师都要提前上岗，微笑迎客，热情服务，耐心解答；

4、班主任处事要沉着稳当，要体现大气，学校班级等情况介绍要关注正面，关注进步；

5、加强对学生文明礼貌、行为习惯的集中教育，切实维护好教室等的清洁卫生。

九、具体活动安排：

一年级、二年级10月12日，三年级、四年级10月13日，五年级、六年级10月14日。

（1）家长到校后到接待处签到、领取相关资料和水、自由参观学生的上自习情况。（1：20--1：40）（2）开始家长座谈会。（2：00-2：40）

（3）室内展示家长自由听取学生所班级一节课。（家长听课时为了不影响孩子上课，我们将请各位家长辛苦一下，在各班教室的窗外听课。听课时请您不要喧哗不要吸烟（学校是禁烟区），请自觉将手机关机或设置成无声。）（2：50--3：30）

（4）家长在引导员的带领下参观我们的校园及各专用教室（3：40-4：00）

（5）个别家长与班主任单独交流。（40:10—5:40）

大安市石河中心小学 2011年10月10日

如何推销卡最容易成功篇五

一、活动背景：

如今，随着社会进步和经济发展，餐饮也在蓬勃地朝着多元化发展，“休闲餐饮”

企业节日营销战略的“蓝海”。

二、活动目的：

借助万圣节，通过营造餐厅内节日神秘氛围，让消费者在度过一个难忘的万圣节，以提高消费者对**的品牌认知度和喜爱感。

三、活动主题：疯狂万圣节 high爆**餐厅

四、活动时间：2013年10月26日-11月7日

五、活动内容：

a□餐厅内部推广活动

活动内容：

1、活动期间，餐厅迎宾将带上万圣节神秘面具，以传达和营造餐厅内的节日气氛

2、10月26日至10月30日消费满**元的顾客将可获赠两个万圣节神秘面具。

10月31日当天凡进店消费的顾客，加两元即可获得万圣节神秘面具

一个。

3、活动期间，进店消费的儿童，可获赠神秘万圣节礼物一份（糖果）

b□微信、微博推广活动

活动内容：借助万圣节开展微博推广活动，顾客通过扫描**微信、微博二维码，关

注官方微信或微博，了解店内最新活动资讯并有机会获得丰富奖品。

活动时间：2013年10月25日-11月7日

活动内容：

1、活动期间，关注并转发官方微博万圣节活动信息即有机会获得万圣节面具

及神秘礼物一份（至各餐厅领取）。

2、关注官方微信，分享活动信息至朋友圈（需截图发送至**官方微信平台），即有机会获取万圣节面具及神秘礼物一份。

3、将在万圣节的美好记忆已照片方式记录下来，与我们分享，即有神秘礼物一份。

六、相关费用：

1、面具费用：

2、糖果购置费用：

3、礼卡费用：

八、餐厅环境布置：

1、在餐厅播放相关音乐 。

2、使用面具在餐厅进行悬挂布置。

妥否，请批示。

如何推销卡最容易成功篇六

活动背景：

进入3月中下旬汽车市场处于降温期，日常来店(电)客户相对较少，

对汽车销售业绩影响可见一斑，本月总目标为130台，截至目前达成数量有限，因此，通过《“悦”之心动·钜惠瑞城》活动提升店头人气，采用店头宣传与活动穿插的形势，让客户对经销店所有业务窗口有一个深入的了解，包括其经营的二手车，精品等业务的优势与便利性；并且在轻松、愉快的氛围中让客户体会到经销店特有的客户关怀模式。选择在活动现场公布促销方案以提升客户的惊喜感和满意度。

活动主题：

“悦”之心动·钜惠瑞城

活动时间：

20__年3月22日上午10：00—下午17：00

活动地点：

瑞安红日展厅

活动方式：

“品茶·赏车”促销发布风雅音韵购车专访

集客方式：