

2023年老带新方案做好(模板5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

老带新方案做好篇一

目前房地产市场极不景气，无上客量，为了促进产品尽快去化，并响应集团“奋战一百天，销售10个亿”的口号，充分挖掘项目现有老业主资源，更好的完成今年的销售目标，特申请加大“老带新”激励力度，发动老客户热情，充分调动老业主的积极性，培养老客户对本项目的归属感，让老客户自愿推荐周围亲朋好友，有效利用口碑传播促进成交，从而实现圈层营销。

1、目前货量盘点：

本项目自20xx年12月27日对外推售，总计推出住宅96套，计9522.86平方米，商铺16套，计580平方米，车库81个，当时上报集团批复住宅底价：4019元/平方米。至今年4月，销售9套。4月20日，营销部上报集团，实行一口价政策，住宅底价为：3800-3900元/平，至6月28日，销售11套，至此累计完成住宅销售20套，销售面积1748.36平米。

销售情况如下表统计(统计截止日□20xx.6.28)

2、产品销售价格与底价差额分析

a□住宅：

住宅均价高出集团批示底价147.57元/平，每户(55.72平，135平)总价高出底价8223元-19922元。

b□商铺：

商铺均价高出集团批示底价1086.66元/平，每铺(19.8-32平)总价高出底价2.15万元-3.48万元。

c□车位：

车位均价高出集团批示底价4288.78元。

3、综上所述，采取老带新优惠是可行的，原则是，在原来执行的各种折扣和推介后，再实行老带新优惠成交的最终价格不得低于集团批示底价，因产品和面积差异，可灵活设置奖励，区间总额可在3000元至6000元之间。

20xx年7月1日-9月28日

3、利用老客户资源，节约营销成本，促进口碑传播。

“老客户”：现阶段界定为大汉东风商业步行街、大汉中央广场成功认购(签订购房合同)的客户，重点是安置户。

“新客户”：首次到访销售现场，新客户认定最终以签订购房合同为准。

1、活动原则：

参与大汉中央广场“老带新优惠活动”的老业主，可在新客户签约后，并完成所有付款手续后领取相应奖励。

2、“老带新优惠活动”原则：

老客户介绍新客户成功购房新老客户均可享受1500元-3000元现金(总额3000元-6000元)奖励。

1、口头告知

在新客户成交时，销售员给其详细介绍“老带新优惠活动”的回报措施，加深其印象，使其成为“老带新”一员。

2、电话告知

活动确定后，销售员分批电话告知其老客户“老带新优惠活动”推荐有礼活动，鼓励老客户参加，并每个星期进行再提醒。

3、短信告知

活动确定后，销售员短信告知老客户“老带新优惠活动”，每周进行短信发送。

4、现场告知

在营销中心现场设置“老带新优惠活动”宣传展架。

1、“老带新”客户的身份在新客户初次来访时就予以确认。新、老客户双方一起到营销中心，经销售经理审核无误后，置业顾问填写“老带新确认单”，由销售经理签字后方可生效，此单一式三份。

2、如新客户初次单独来访，需老客户提前与置业顾问电话确认，告知推荐新客户的姓名，联系方式等信息。经销售经理确认无误后，销售人员填写“老带新确认单”。由销售经理签字后方可生效。此单一式三份。

1、老客户介绍或带领新客户到售楼处选房。置业顾问填写“老带新确认单”，一式三份。一份留存，其余两份分别

给新老客户。

2、新客户选房成功后，缴纳房款并签订商品房买卖合同。置业顾问凭客户手上的“老带新确认单”填写“老带新优惠审批单”，一式三份。一份留存，其余两份分别给新老客户。

3、置业顾问凭总经理签署的“老带新优惠审批单”到财务支取现金红包。

4、置业顾问通知新老客户持“老带新优惠审批单”到营销中心领取奖励。

5、置业顾问作好相关“老带新登记表”和“新客户奖励登记表”。

老客户介绍新客户成交后，完成购房款项事宜(必须付清房款，若是按揭公积金贷款和分期付款，必须等款全部到公司帐上)，置业顾问填写“老带新优惠审批单”，一式三份，由总经理签字，到财务领取现金红包。再通知新老客户亲自到营销中心现场签字领取现金奖励，并作好相关“老客户奖励登记表”和“新客户奖励登记表”。

1、销售人员不得利用本次活动制造虚假客户，一经查处，严肃处理。所有客户不允许后期补单。

2、参加活动的客户，必须是“老带新优惠活动”成交的新老客户，自行购买的新成交客户不在此活动范围之内。

3、新客户在签约并交清房款后即享有与老客户一样的权利和优惠。

老带新方案做好篇二

1、老客户感谢回馈，挖掘潜在客户。老客户介绍新客户，

成交率高，并且xxxx已经拥有一定数量的老客户，这是巨大的资源，应当加以利用。

2、发动老客户热情，对于我方来说是促销鼓励的手段，培养老客户对xxxx的热爱之情，使其自动自愿把自己喜欢的家园推荐给亲朋好友，有效利用口碑传播促进成交。

4月26日-7月26日起，本项目已交定金或签订合同的老客户。

1、老客户介绍的新客户是第一次到销售中心，销售人员必须在来访登记本做好登记。

2、参加此活动的客户必须是由老带新的成交的新老客户，自行购买的新成交客户不再此活动范围内。

3、新老客户必须签定合同。外围对我们的项目关心的人员，把xxxx推荐给亲朋好友的，给予同等条件，发动金色家园的合作单位，如银行，房管所，政府人员。

1、老客户带新客户，很多程度上是因为对本楼盘的认同，很多是带亲属朋友来，为避免为了自己的好处的嫌疑，建议同时奖励新老客户。对老客户是一种感谢回馈，对新客户是一种促销手段。

2、宣传活动要深入人心，可以采用口头传达，电话传达及短信传达多种方式。一定充分调动老客户的积极性。

3、老客户带新客户来看房一次，根据意向可奖励不同礼品。（价值20元以内的杯子）

4、老客户带新客户成交的，老客户赠送xxx元现金或者市场价值xxx元电器，新客户均同时优惠xxx元。成交后再给老客户一张老带新贵宾卡。新客户成功签定合同后，可在一周之内电话通知领取礼品。未成交的老客户带新客户成交，赠

送xx礼品。

5、一位老客户带新客户成交两次以上（包含两次）奖励xxx元礼品。

6 为了扩大老客户的积极性，扩大宣传，对老客户奖励外，抽取一个地下停车位的使用权大奖！

1、礼品现场摆放，吸引客户，带动客户积极性。

2、提前制定好礼品回馈卡，可直接填写客户姓名及礼品。带有编号，可做登记查找。

3、礼品一次只可奖励一种。不可累计。

老带新方案做好篇三

1、加5元，可获价值90元洗面奶一支

2、即刻成为我院会员

3、办理“美丽银行”存折，并获得当次现金消费总额10%的存款

4、可免费获得价值240元的专业护理二次（单次120元）

1、加10元可获价值160元的保湿水一瓶

2、送当次现金消费总额的10%的存款

3、可免费获得价值960元的专业护理4次（单次120元）（如是卡项只能感受不同项目）

4、可免费获得价值150元的亲情卡一张（只限亲人感受项目）

- 1、加20元可获得价值360元的`卵巢保养按摩精油一瓶
- 2、送当次现金消费总额10%的存款
- 3、可免费获得价值720元的专业护理6次（单次120元）（如是卡项只能感受其他不同项目）
- 4、可免费获得价值250元的亲情卡一张（只限亲人感受项目）

1、加38元，可获价值620元补水保湿套一套

2、送当次现金消费总额10%的存款

3、可免费获得价值1200元的专业护理10次，单次120元（如是卡项只能感受其他不同项目）

4、可免费获得价值300元亲情卡一张（只限亲人项目感受）

5、可升级成为vip会员，可享受：

a□每年的生日，春节礼品一份，价值100元

b□每年的以下节日可到美容院购买特价礼品一份

春节、三八节、五一节、六一节、国庆节、圣诞节

购买单支产品可获现金总额20%“美丽银行”存款。

老带新方案做好篇四

以课程改革实验为契机，保持教研工作思路的连续性，突出教研工作的先导性，强化教研活动的针对性，加大课堂教学改革的力度，拓宽中学数学教育改革的领域，加快中学数学教师队伍成长速度和中学数学教育质量的全面提高。立足

于“以人为本”的原则，全面提高学生的数学素养，正确把握数学教育的特点，积极倡导自主、合作、探究的学习方式，努力建设开放而有活力的数学课程，切实提高教学质量，培养面向现代化，面向世界，面向未来的人才。

1、继续抓好“构建探究为主的教学模式”，积极总结、积累、推广研究成果，举办一次探究教学或启发式教学研究汇报展示活动。

2、继续抓好数学课堂教学研究，深化“自主、探究、合作”的学习方式的研究。

3、课堂教学中，紧紧围绕素质教育这一中心任务，尝试“通过改变学生的学习方式，切实落实学生的主体地位，提高课堂教学效率。

4、积极倡导现代教育技术，利用本校优势，充分发挥多媒体在课堂教学中的作用。

5、加强课堂教学管理，强化质量意识，确实提高学生综合素质能力。

三、工作措施

(一)、课堂教学改革方面

1、抓常规，促教改。继续抓好课堂教学常规工作，规范教师的课堂教学行为。重视教学现状调查与教学问题研究，及时反思，作好记载，提倡写教学工作日记。

2、融科研，促教改。以教研活动为契机，力求在教学调查，组织公开课，观摩课的教学中均以课题为统率，加强个体尝试，注重主体参与，培养创新意识，使教学研究和学科科研在最大程度上融合。

3、完善评价机制，结合课堂教学评估活动，充分发挥教学评价的.导向、调控、鉴定、激励作用。

4、加强理论学习，注重经验积累。每位教师要充分利用好人手一册的《中学数学教学》和《中学数学教师》，以自主学习为主，在活动中大力开展理论学习和理论探讨，全面转变教学观念，着力于教改实验。对于平时的课堂教学要随时进行有意识的小结，认真记好“课后随记”，每月做好各子课题的小结，总结得失。

5、努力探索课堂教学改革模式，要以“实际、实用、实效”的原则，力求使课堂教学做到“新、实、全、创”（备课要“新”，上课要“实”，辅导要“全”，作业求“创”）。

（二）、教研活动改革方面

1、以老带新，互帮互学，全面提高教师的教學能力。教研活动中进行听课、指导，更要在平时的教学中进行多方位的交流。

2、每次活动要做到“有目标，有准备，重过程，有收获”，要求大胆尝试，不追求四平八稳，每堂公开的教研课都要进行试教，评课教师和指导教师必须听好课，作好各相应环节的帮扶处理。

3、人人参与，每位教师做好子课题研究的基础上，要努力实验、研究，不断进取，撰写好相关的教科研论文，提高我们实践和理论水平。

4. 年级组教师之间要经常性地开展教学探讨，交流彼此心得。各自重点备好相关单元的教案，及时交流。继续坚持写教学反思，每学期10篇较长的教学后记，加强日常自我的教学思考，力求做到课课有教学反思或教学随笔。

6、组织本组教师外出观摩各种类型的公开课、研究课、示范课，考察其他学校的教育教学改革实践，获取可资借鉴的经验和做法，回校后通过上汇报课等形式，促使其更好地吸收

内化。

老带新方案做好篇五

为适应不断发展的教育教学改革形势需要，着眼于学校现实与未来的发展，延续我校的历史荣光，进一步加强教师队伍建设，学校决定开展“以老带新”新任教师从师学习活动，在校内精选一批师德高尚、具有先进的教育教学理念和丰富的教学经验的教师作为新任教师的指导教师，指导新任教师尽早熟悉我校的教育教学要求和管理制度，胜任本职工作，提高教育教学理论水平和实践能力，促进新任教师的迅速成长。

二、指导教师的资格与责任

（一） 资格：

受聘担负指导责任的教师，必须具备在接龙小学工作两年以上的经历，且拥有一级教师以上职称、德高业精、在年度考核中排名中上。

（二） 责任：

1. 指导教师应本着高度的责任心和使命感，以共同参与、合作交流的方式，在教育教学的各个环节中对新任教师进行指导和培训。

2. 指导教师负责从教育理念、专业思想和教学技巧三个方面对新任教师进行指导和培训。

3. 指导教师负责帮助新任教师尽快熟悉自己的工作

岗位、工作性质以及学校教育教学工作特点和制度要求。

4. 每位指导教师每学期听新任教师的课不少于3节。

三、新任教师的认定范围与任务要求

（一）认定范围

1. 从事现职工作不满一年的教师。

4. 其他志愿参加“以老带新”活动的教师。

（二）从师任务及要求

1. 从师者在指导教师的帮助下，制定从师计划（以一学年为单位），虚心向指导教师学习，接受指导教师的正确指导和考核，力求更好地胜任教育教学任务。

2. 从师者应主动邀请指导教师对自己所从事的教育教学各个环节进行指导。每学期将不少四个典型课的教案和一个典型课的教学案例交指导教师审阅后签名送教研室存档。

3. 从师者每学期听指导教师的课不少于5节。

4. 从师时间为一年，并完成一篇从师体会。

四、评比及奖励

1. 从师活动由教研室对“师徒对子”进行全面考核，学校每学期发给指导教师一定的经济补贴。

2. 教研室负责对从师者进行考核，对其中的优秀者，授予相应的荣誉称号。获得相应荣誉称号的新任教师应具备下列条件：

（1）从师者在参加各种教研评比活动排名前三及以上成绩。

(2) 有较强的组织观念和责任感，有一丝不苟的工作精神。

(3) 有勇于实践善于总结的工作精神和方法，能主动虚心地向指导教师学习，能和有关教师研讨教育教学问题，能较好地完成从师计划，履行从师职责。

(4) 专业知识不断充实，教材内容熟悉较快，教学方法不断改进，教学效果不断提高。

(5) 专业素养，组织能力和工作应变能力不断提高。

3. 教研室对开展活动成绩突出的指导教师给予表彰。授予“指导教师”“优秀指导教师”称号，并纳入年度考核。