

实用的营销方案(优质8篇)

整改措施是评估和提升企业绩效的重要手段之一。在广告策划中，不仅要注重内容和形式，还要关注与受众的情感共鸣。

实用的营销方案篇一

思越教育由各大高校大学生联合创办，中心以理科（数学，物理，化学），外语为特色，始终坚持“一切为了学生，为了学生的一切”之目的，为学生答疑解惑；为家长排忧解难；为在校大学生提供社会实践机会，而艰苦奋斗。中心老师长期从事家教（一对一）及辅导班教学，具有丰富的辅导经验。探索总结了一套“学期短，见效快”的教学方法。

思越教育郑重承诺：我们会始终坚持“小班教学、创新模式、激发潜能”的决心，倾心打造滨海一流的暑期辅导品牌以此来回报家长，回报社会。在此本教育中心全体教师真诚欢迎您的加入！

我们的使命：

思考，改变，超越，让学生重新开始。

我们的理念：

说到务必做到，效果才是硬道理。

思越特色：

心理辅导、学科教授同步进行

精讲突破、精品小课堂（10—15人）“一对一”暑假作业辅导

自有独家教学方法，更有特色学法，剑走偏锋，快速提升
让学生在成长的道路上，对学习充满兴趣

实用的营销方案篇二

家长与主持人面对面站，参赛小朋友站在主持人身后边，主持人出示卡片，家长用肢体描述出卡片上的内容，小朋友来猜。

在限定3分钟内，看谁猜对的最多，予以奖励价值100元超市通用购物券一张（购物券全场通用，不找零，不兑现）。

实用的营销方案篇三

活动主要包括以下内容：

（一）“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

．“金秋营销自助服务送好礼”

（）活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

（）凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

“金秋营销卡庆双节”

()活动期间申请卡免收当年年费。

()刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达元(含)以上，赠送价值元礼品；

刷卡消费达元(含)以上，赠送价值元礼品；

刷卡消费达元(含)以上，赠送价值元礼品；

刷卡消费达元(含)以上，赠送价值元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选一个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

“金秋营销速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠%幅度。

二 “金秋营销产品欢乐送” 网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

. 网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三) “金秋营销产品欢乐送”社区活动。

. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

. 结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

(1) 积极拓展速汇通业务

月、月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

(一) 切实促进个人储蓄存款业务

月、月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(二) 有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

(三) “金秋营销产品欢乐送”活动。

. 活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省

分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

. 联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

. 国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

四、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在月份实现以下目标：

. 客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

. 自助设备存取款及其他代理业务交易量比月份增长%。

. 圆满完成各项业务指标。

实用的营销方案篇四

跨过一生□20xx□□牵手一世□20xx□

活动时间□20xx年1月1日——20xx年1月5日

活动地点：

活动对象：

活动目标：

活动目的；

背景音乐

宣传方式

20xx年12月30日19：00对活动进行统一安排讲解

20xx年12月31晨会对所有人员进行抽查，确保所有人员对活动的知晓率

人员分工

1□xx做好厅内人员的销售支撑及现场管理，对现场礼品进行监管、督促销售人员做好相应签收工作。

2：库房xx负责货源的统一调度，做到预见性提前3天左右及时补充货源、梳理畅销机型，对货源及礼品、终端营收资金做好管控。

3□xx做好相关的客户引导及客户解释工作，并做好前台受理的支撑工作。

4：1月1号xx□xxx负责厅外的所有营销活动，1月2日xx□xxx负责厅外的所有营销活动、1月3号xxx□xxx负责厅外的.所有营销活动，1月4日xxx□xxx负责厅外的所有营销活动，1月5根据活动临时安排。

5□xxx负责所有支撑。

6营业厅营业前台全天开机、如因人流过大，将随时待命加班。

7□20xx年1月1日——1月5日厅内所有人员8：10必须到岗，8：20分晨会，8：30分开始开门迎客，不允许迟到早退。

活动布置

12月30日18：00下班后全体人员参加布置，厅内悬挂气球灯笼，彩旗。营造节日气氛，厅外悬挂打灯笼、提前写好pop海报进行张贴。

活动内容：

礼品有：马克杯（40套）、鸡蛋（1枚10户、10枚2户）、话费（100元1名，50元2名，20元3名），红包（13元红包2个）、50元现场购机抵扣券10张、小太阳（5个）、暖手宝（10个）、赠送1400元话费手机卡（20张）

二：送情侣靓号

办理1890双智能机用户赠送情侣靓号，宽带提速至6m——8m□

18xxxx85952018xxx858520

18xxx08752018xxx086520

18xxx88201418xxx882013

18xxx1201418xxx12013

三：1元起拍智能明星机

1月5日14：00点购机用户可以凭购机发票免费参加1元竞拍华为c8815手机一部，并赠送1400元话费手机卡。

四：老用户回馈

参加指定机型，已旧换新立减300元。

五：明星机狂降，送4g省内流量

三星note3降价致4999元iphone5降价至3988元

成本核算

气球，1袋（100个）*10元=10元金粉：1袋*10元=10元

usb暖手鼠标垫：100个*3.3元=330元

马克杯：40个*2.5元=100元

鸡蛋：30个*1元=30元

话费：260元

红包：13元*2=26元

小太阳：5*28=140元

暖手宝：10*18=180元

成本合计12256元

实用的营销方案篇五

1、在卖场收银台处放一促销长桌，并铺上红布；桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、蓝色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

2、只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；蓝色球代表三等奖；白色球代表四等奖。

实用的营销方案篇六

- 1、发现有问题的机子应该及时修整。
- 2、室内需要保证空气清晰，最好做到无烟网吧，可设置抽烟区。
- 3、电脑、桌子、地面需要保证无残留垃圾。厕所的卫生需做好。
- 4、可以设置一个淋浴间，以备客户洗澡。（根据你周边的人流，经济圈考虑是否设定）
- 5、吧台需要备注一些果饮、小吃，顾客可以在电脑上下单，随后便有人送上。（及时）
- 6、“安全出口”牌子需清晰可见，“灭火器”也需要备在显眼的地方。
- 7、提高网速，网速不能太慢，要让顾客用得舒心。

实用的营销方案篇七

活动主要包括以下内容：

（一）“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争

优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1. “金秋营销. 自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2. “金秋营销. 卡庆双节”

(1)活动期间申请卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦

当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3. “金秋营销. 速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “金秋营销. 产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销. 产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三) “金秋营销.产品欢乐送”社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销.产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2. 结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

实用的营销方案篇八

1、即充即送，会员卡充值100送20，充200送50等优惠活动。

2、活动期间发放一些dm单，主要在学校附近，人多的广场地区。

3、首次充值会员的客户，送一杯奶茶。

4、提供外卖服务，让顾客想吃时，随时有吃的。

5、周一到周五搞特惠活动，周末3元每小时，则周一到周五2.5元每小时

6、生日特惠，免费上多少个小时~~（根据店家自己制定）

7、抽奖活动，顾客可以在电脑上在规定的时间内抽奖，获得果饮等小奖品

8、与外卖小餐饮合作，你帮带进更多的顾客，他们可以帮你发一些传单（有顾客来吃饭的时候）

注意：以上内容可以根据网吧的大小决定实施内容。