

2023年网吧营销策划(实用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

网吧营销策划篇一

情浓一生，真心表爱意

20xx年8月19日至8月26日

网友

活动一：情人节当天所有来网吧的女士充值即送一只玫瑰花（共200支，送完为止）

活动二：情侣联袂跑跑、劲舞团比赛注意事项：活动所需的玫瑰花为情人节当天的紧俏商品，必须提前拿到和平时最低价的玫瑰花是本活动成本控制的关键。

跑跑卡丁车比赛细则

报名方式：凭会员卡免费报名、只接受情侣模式报名

比赛服务器：网通一区13频道竞速赛城镇高速公路

比赛方法：分两场进行比赛，分别由一个蒙上眼睛操作赛车，另一人指挥，共同完成比赛。

比赛方式：初赛为七对情侣为一小组，由报名先后顺序组成，采用淘汰制。每个小组的前两名晋级到下一轮比赛，直至决出7强，晋级总决赛，总决赛采用积分制，进行三轮比赛，按

总积分排名，取积分前三名为冠、亚、季军注：如果在比赛中选手出现积分同分现象，比赛将进入加时赛。

名次得奖名称解释奖品设置

第一名冠军99朵玫瑰+精美礼品

第二名亚军89朵玫瑰+精美礼品

第三名季军69朵玫瑰+精美礼品

第四名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

第五名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

第六名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

第七名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

比赛注意事项：请比赛选手自备网通一区参赛账号，比赛用车及角色、选手用车、装备及人物均无限制。

活动规则：（报名参加比赛者视为认同本活动规则）

- 1、玩家比赛中途退出的视为缺席弃权。
- 2、一旦发现使用非游戏本身支持程序，直接取消比赛资格。
- 3、网络状态不稳定或发生bug的时候，由现场裁判来判断相应游戏的有效性。
- 4、在正常行驶途中发生的阻挡现象均判断为正常现象。
- 5、通过逆行驶进行拦截或以静止状态进行拦截等恶意拦路行为的参赛者取消比赛资格。

- 6、比赛途中出现某种问题而一场游戏以非正常的方式结束时（没有分出胜负就游戏结束的时候）此场游戏会经现场裁判判断后变为无效。
- 7、通过聊天功能来污辱谩骂其他参赛者的选手，将取消其比赛资格。
- 8、违反比赛规则，操控选手自行观看屏幕的，将取消其比赛资格。
- 9、不得对现场裁判的判决产生任何异议，不可以抵制裁判的判决，如有意见，应首先进行完本局比赛，再到组织方进行申诉、抵毁、污辱、辱骂裁判者，取消比赛资格。
- 10、在指定时间（开始前10分钟）内未到场按弃权处理。
- 11、报名时须详细填写《报名表》。

此处：劲舞团细则略去案例分析：对于情人节的重要性，我们已经不用讨论，而对于网吧情人节的营销活动是我们必须花心事去努力考虑的事情，在本案中有一个是没有被提及的事实就是一宣传，对于这个投资相对较大的网吧活动，宣传的有效性直接影响活动的收益，在网吧活动中单纯为了活动而做活动是不可取的，活动的目的是为了收益，所以此活动最少在活动前做不低于20天的`店内店外，网上网下宣传是必需的。

网吧营销策划篇二

1. 来吧单身汪(1人):

指定某款饮品半价

单身女士还送玫瑰花

单身玩家在这样的节日会有孤独感，有针对性地给单身玩家特殊优惠，让单身顾客在自己网吧找到节日的气氛及温暖；另外，单身女士来网吧上网还能获得玫瑰一支。

2. 来吧真爱cp(2人):

全场饮品第二杯半价/女士免单

针对网吧情侣玩家要抓住温情浪漫、互动等关键词来策划，要把情人节网吧气氛炒热，还是要借助情侣玩家的势头。

3. 黑夜的狂欢:

夜市小吃不定时优惠

情人节还在网吧夜市的顾客，是真正的忠实顾客，美味的小吃是在夜场做优惠的最佳利器，优惠时段自己把握。

4. 甜蜜的充值:

会员充值52元，送52元；充值520元，除赠送520元网费外，还赠送一盒德芙巧克力。

5. 带妹纸双排赢大礼:

活动期间，来网咖打双排lol情侣排位赛送好礼

连赢1盘，情侣两人各奖励10元网费；

连赢2盘，情侣两人各奖励20元网费，男生获得包机卡x2；

连赢3盘，情侣两人各奖励40元网费，男生获得包机卡x2通宵卡x1；

连赢4盘, 情侣两人各奖励80元网费, 男生获得包机卡x2通宵卡x2;

连赢5盘, 情侣两人各奖励160元网费, 男生获得包机卡x3通宵卡x3

网吧营销策划篇三

活动时间 20xx年8月13日

具体内容:

一、情侣进店有惊喜

情人节、凡是情侣上网者进店送精美礼物一份。另外上午9点—晚上21点, 每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜, 奖励神秘礼物一份。建议礼物可以是情侣小公仔, 手机吊坠等等。

二、充值有优惠

会员当天充值享优惠, 充一送一, 充30送30, 充50送50, 充100送100, 以此类推!

三、活动交友

策划一个可以互动的游戏, 比如qq游戏连连看。网吧单身男女均可自由搭配, 情侣也可以参加, 2人为一组。设定几个房间, 每个房间六组, 比六盘, 六盘分数相加最多的为第一名。

最后看比分, 分数最高者可以获得价值200元的上网费和巧克力一盒。所有参与的情侣玩家都可以获得糖果一袋。

四、情人节爱情大片

不少人选择去网吧是为了观看电影，网吧网管可以事先下载好几部最热门的爱情电影，然后建立一个文件夹直接放在电脑桌面上，方便网吧上网用户点击播放。

[七夕网吧活动策划方案]

网吧营销策划篇四

马上就要过年了，网吧要提前策划新年网吧活动主题方案，这是网吧自我推广、增加新顾客群体、维系老顾客、并扩大巩固市场主导地位的良好时机，下面为大家推荐几个20xx新年网吧活动主题。

1，充值放大镜活动:充值50元送58元，充值100元送128元，充值300元送418元，充值500元送688元，虽然充值活动很传统，但是网吧还是有必要做的。

2，英雄联盟五杀季活动：在活动时间内，网吧(网咖)内玩英雄联盟排位赛，并获取五杀的顾客，通知网吧管理人员，经确认游戏的真实性后，可获得88元网费奖励，或者是更高的奖励，这个根据网吧的自身情况来顶。

3，秒杀送惊喜活动：参与秒杀活动，可使用获取秒杀奖品。奖品有：大型娃娃，中型娃娃，数码设备□q币，饮料，网费，副食等。

4，收集新年祝福语活动：参与幸运大转盘活动，并成功收集祝福语的顾客，可兑换奖品。

网吧营销策划篇五

根据网吧的情况，进行分析从而得出以下方案：

一. 网吧分析

(一) 网吧的经营方式

通过联接多台电脑，对上网的人在每台机器的网络时间收费。

(二) 网吧主要经营产品

网吧经营对象是网络。

(三) 网吧的收费标准

以顾客在线时间为标准，以小时为单位。

(四) 网吧的其他经营产品

网吧还可以经营顾客的快速消费品，例如：饮品，食品，游戏卡，游戏币，游戏点卡等到。

二. 网吧顾客分析

(一) 顾客的群体

青少年居多

(二) 顾客的生活特征

1. 有多余的时间
2. 消费能力不足
3. 知识水平比较低
4. 在现实社会中不被肯定

（三）顾客的消费心理

1. 追求时尚，个性
2. 思想活跃，富于幻想。
3. 力求在消费活动中充分表现自我三. 活动方案

（一）活动主题及口号：“我的网络，你做主！”

（二）活动地点：网吧

（三）走进网吧的所有人

（四）操作方式

1. 根据时间不同，确定不同的上网收费标准

一般在网吧，星期一，二，三少，星期四，五有些多，星期六，日最多

上午下午晚上

2. 通常网吧在人多的时候收费标准降低，人多的时候提高。

但是，平时可以采用这样的方式，来吸引顾客，也是一个较为常用远的促销方式，不过要控制周期，在个月之内必需拿出一天来，晚上的网费降低。

4. 设置vip专座，必需是一个通风好，独立安全感强。

遇，而且可以成为会员，免费享受2个小时时间。并且可以在vip专间里留下自己的亲笔签名。

以上就是活动策划方案。