

# 最新电信小区活动营销方案的实施步骤与方法(实用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？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 电信小区活动营销方案的实施步骤与方法篇一

【xx咖啡】xx店于20xx年10月成立，作为全国品牌连锁经营店【xx咖啡】融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状【xx咖啡】xx店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段【xx咖啡】应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。

12月10日——12月25日

成功沟通始于xx

主办单位【xx咖啡】xx店

承办单位：

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的xx等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此【xx咖啡】有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可

放心利用周边有利环境、设施进行大规模、有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以【xx咖啡】圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进【xx咖啡】走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

### (一) 真情【xx】——免费品尝咖啡

时间【20xx年12月10日——12月15日(可自行选择人流高峰期时间)】

地点【【xx咖啡】门前广场】

内容：15日至19日，由主办单位在xx咖啡门前广场摆一操作台(见图)，操作台整体紧随于【xx咖啡】企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的xx咖啡，派4名礼仪小姐(含服装，身披绶带，文字内容：(正面)圣诞节快乐(反面)成功沟通，始于xx负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述【xx咖啡】的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页(单页主要内容告知消费者圣诞节期间【xx咖啡】菜品优惠措施和精美礼品相赠)，敬请消费者光临。

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现【xx咖啡】近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入【xx咖

啡】深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

## 电信小区活动营销方案的实施步骤与方法篇二

时间在不经意间就走过了半年时光，在这半年是工作中，我专心工作，努力做好自己的每一件事，并得到了公司众人的帮助，走过了一个个困难，现在对这半年时光。

刚来到公司的时候我参加了公司组织的培训课程，通过公司的专业培训老师教授，我掌握了很多的知识和技能，对公司的文化，公司的发展情况都有了一定了解，对公司的工作环境感到非常满意，工作岗位的一些基本职责，也在培训的工程中了解到了，对此我也对自己来到公司非常的高兴，也对自己的工作充满了动力。

### 一、困难

在刚来到公司，由于我没有足够的经验，也没有相应的理论基础，完全是一个新人，因此在工作中就遇到了麻烦，虽然在培训的过程中有过了一定的了解，但是我还是非常的欠缺经验，经过实际的岗位工作后，才发现并不是如同我想象般的那样，也因此感到了非常的不适应，不知如此，我由于是刚来，对公司的上班安排，和工作要求，都有一些抵触，因为这完全和我以前的生活习惯不相符，工作的不熟悉，上班的不适应，让我在公司度日如年，经过了一个月的不断的磨合，不断的学习和适应，刚来到公司的一些困难，也随着时间慢慢的解决了，不在有类似的事情发生，从此成为了公司里面的一名成员之一。

### 二、注重团队合作

来到公司一段时间间后对公司的工作熟悉了，公司的工作并不是通过一两人就能完成的，她需要大家一起工作，一起努

力，公司的文化就讲究团对合作，讲究团对配合，我们公司经过多年发展已经摸索出了自己的一套工作方式，也正是因为如此，团对合作成为了工作中必不可少的一部分，公司的每一个部门之间都是相互关联的，每一个部门都是对公司非常重要的，就比如人事部，技术部他们就是相互离不开，技术不需要新鲜的血液需要通过人事招聘，技术部又能给人事提供技术支持让他们工作更顺利，也正因此，使得部门与部门之间的关联紧密，同样我们员工之间也是这样的，都需要团队共同努力一起去向一个方向共同发劲，才能够完成工作中的人物，因为在公司我们都是公司的`一个整体，不是通过一两个人就能够让公司一直发展下去的，公司发展至今一直都是需要团队的陪护共同的努力才能够在一次次困难险阻中走到现在才能够一路勇往直线，不断发展。

### 三、完善自身

我在上半年工作的过程中发现了自己的很多问题，为了能够是自己快速的在公司站稳脚跟，我不断的学习各种相关的知识和技能通过不断的向老员工没学习，通过自己，通过互联网，不断的从自身全方面学习，打牢根基，让我能够在激烈的竞争下一步步坚持走下去，也正是通过这些方式我才有今天的成绩，才能够闯过一个有一个困难，也使得我在以后面对这些问题可以轻易的闯过，没有困难能够阻挡我的脚步。

以上是我在这半年工作过程，我会努力发扬自己的优势不断的为公司的发着贡献力量，不断的去为公司拼搏一个更好的未来。

## 电信小区活动营销方案的实施步骤与方法篇三

8月25日——8月26日

通过前期的广告宣传，让廊坊市民知道“温州服装城”开业了，是一家商品丰富，价格合理，管理到位的综合性大规模

的商场。通过活动的开展，使开业期间的客流量达到顶峰，最终达到销售高峰的目的。

进店有礼：活动期间凡进店的顾客均送精美水杯一个，不限量！

1、纸巾包宣传：3万份

2、短信群发10万条。

3、报纸广告。

廊坊日报1/8版：8月22日、23日两期。

消费广场1/2版：8月22日。消费广场整版：8月24日。

时讯头版整版：8月23日。

4、廊坊电视台15秒广告每天循环播放20次。

5、小区悬挂条幅宣传(22个小区)。

6、自行车广告：找临时工骑自行车在市区内做巡展，自行车后边插彩旗宣传。

1、商场门前陈列标示“温州服装城试营业”的刀旗50面、拱门一个、升空汽球6个，楼体悬挂巨型彩色竖标50条。

2、店前锣鼓队8月25、26日两天全天。

3、店内各楼层顶端悬挂“温州服装城试营业”pop吊旗。商场入口及电梯两侧中型pop标出商场的各项大活动；特价商品以pop形式标识出来。

4、商场入口处装饰开业气氛花束、汽球等，柱子包金黄色褶皱布。

5、新华路门进口入，喷绘灯箱，做喷绘布面：温州服装城欢迎您！

6、商场内指示牌明确，如卫生间、收银台、店内经营项目。

费用预算：进店礼：陶瓷水杯20000元

纸巾包宣传3万份□1xx元

短信群发10万条：6000元

廊坊日报1/8版两期：4500元

消费广场1/2版三期：5130元

消费广场整版一期：4140元

时讯整版：3500元

自行车广告：5天20人共：6000元

电视台15秒广告20天每天循环播放20次：30000元

小区悬挂条幅宣传(22个小区)：8800元

锣鼓队费用：7000元

刀旗、拱门、升空汽球、楼体巨型彩色竖标：4000元

店内吊旗□xx元

店内装饰物：5000元

费用总计：118070元

效果评估：商品到位，丰满，品种多，特价商品供应及时；各项活动安排、落实到位的情况下，销售工作会出现高峰期，达到最终的品牌宣传和销售目的。

## 电信小区活动营销方案的实施步骤与方法篇四

菊品为尚，情浓重阳；礼敬老人，温馨健康。

3、在餐厅内悬挂张贴重阳节主题旗帜、画册等；

4、在餐厅各楼层显眼位置摆放不同品种的名贵菊花，供餐厅顾客观赏。

### 活动一

餐厅在重阳节营销活动期间，推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，餐厅推出了养生佳品及各色重阳套餐。

### 活动二

1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。

2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

### 活动三

举办“百叟宴”。凡年满60岁以上(凭有效证件)的老年人可享受每位99元的“九九重阳优惠套餐”(仅限100人)，额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

## 活动四重阳节特价酬宾

保健酒类、保健品类

保健食品类

其它老年用品等

1、报纸广告：在重阳节前的周四《晚报》发表重阳节营销活动内容，以彩板见报；

2、网络广告：在大众点评网、饭统网、中国吃网等餐饮网络平台上发布重阳节营销活动信息。

## 电信小区活动营销方案的实施步骤与方法篇五

春节人们忙于辞旧迎新、探亲访友，顾不上吃顾不上玩，正月十五吃汤圆、猜灯谜、赏花灯，有的吃又有的玩，所以元宵节才是年味最浓的时刻。儿童乐园门店通过元宵节热闹气氛和促销活动，掀起春节后第一个节日销售高潮。

元宵节，为农历正月十五，又称上元节、元夜、灯节。正月是农历的元月，古人称夜为“宵”，所以称正月十五为元宵节。正月十五日是一年中第一个月圆之夜，也是一元复始，大地回春的夜晚，人们对此加以庆祝，也是庆贺新春的延续。司马迁创建《太初历》，将元宵节列为重大节日。

### 元宵节习俗

出门赏月、燃灯放焰、喜猜灯谜、共吃元宵、拉兔子灯。

火树银花不夜天共度元宵享团圆。

利用元宵佳节，围绕节日展开主题活动，吸引人气，促进销



售。

0-12岁的新老会员宝宝，包含一名家长免费陪同。

树袋熊儿童乐园xxx店。

## 人员安排

- 1、主持人xx□
- 2、活动负责人xx□
- 3、收银员xx□
- 4、现场秩序员xx□

备注：根据门店实际情况确定。

- 1、准好前期宣传活动，使更多的人知道活动时间、地点、内容等。
- 2、准备好活动所需的材料和
- 3、布置活动场地
- 4、游戏规则设置，奖品设备

## 环境创设

创造具有中国元素的新春元宵气氛，欢快、热烈，以灯笼、灯谜、窗花、鞭炮等等物品装饰，烘托出温馨喜庆的元宵气氛。

## 活动现场

## 游戏一：谈话活动《欢欢喜喜过大年》

活动目标：引导幼儿回忆过年的情景，鼓励幼儿大胆、清楚地表达自己的想法和感受。

1、歌曲《新年好》

2、活动研发员引导提出问题：请幼儿说说过年时最高兴的事情。

3、幼儿自由讨论发言。

4、活动研发员总结：引导幼儿重温新年的喜悦，使幼儿懂得春节过后又长大了一岁，在各方面应有很大的进步。

## 游戏二：赏花灯、猜灯谜

(1)材料：挂有灯谜的花灯、谜底表(见附件)、贴画若干、奖品若干。

(2)规则：家长带领幼儿赏花灯，猜灯谜。猜好以后告知乐园员工谜面编号及相应谜底，猜对一个乐园给一个贴画，集满3个贴画即可兑换一个奖品。

(1名乐园员工坐在固定的位置发贴画、兑换奖品)

(3)注意选择灯谜时难易程度适中，难度相近，谜底贴近幼儿生活，符合幼儿的经验，谜面上指明谜底的类别，如：打一动物、打一植物等。

(4)人员：全体幼儿、家长。

(5)指导语：老师已经把你们做的花灯挂在走廊里了，快和爸爸妈妈一起去欣赏吧。动动小脑筋猜对灯谜还可以获得小奖品哦。

### 游戏三：大手小手夹豆子

(1)材料：筷子12双、芸豆若干、碗6个、一次性水杯6个、背景音乐。

(2)规则：家长和幼儿一起用筷子将碗里的芸豆夹进一次性水杯内里，规定一分钟内，水杯里芸豆数量最多的家庭获胜。

(3)注意事项：提醒家长遵守规则，不能用筷子拨豆子，听到哨音，停止游戏。

(4)人员：6组家庭(每组一名幼儿、一名家长)

(5)指导语：小小芸豆圆溜溜，怎么才能夹得又快又好呢？

下面请你和爸爸妈妈一起接受挑战吧！

### 游戏四：围裙兜球

(1)材料：围裙6个、12个筐、海洋球若干、12个圈、背景音乐。

(2)规则：家长系上围裙，站在圈内。双手抓紧围裙两边变成裙兜，幼儿站在对面的圈内(两圈间隔大约1.8米)，每次从身边的框内拿一个球投向家长的裙兜内。幼儿抛球、家长接球时都不能跨出圈外，1分钟内接中数量最多的家庭获胜。

(3)注意事项：每组海洋球的数量大于10个。

(4)人员：每组一名幼儿、一名家长，可分租进行，每组6个家庭。

(5)指导语：围裙是妈妈的好朋友，那你们还知道围裙还可以和我们做游戏吗？想知道怎么玩吗？我们一起来看看吧！

## 游戏奖品

游戏结束后奖励获胜小朋友花灯一盏。

活动内容在活动开始一周之前开始做宣传，单页(提前发放)微信(朋友圈，全发)，店内宣传等。要参与现场活动的小朋友提前短信或者电话通知。

## 注意事项

- 1、在前期准备时，尽可能购买清洁、环保和健康的物料。
- 2、保证现场活动中小朋友们安全，活动始末由每位小朋友的家长现场监控。
- 3、每天活动的进展情况要拍成照片，发到公众号里面作为宣传。
- 4、乐园稍作装饰，有节日的气氛，保持现场的清洁。