

营销方案有哪些内容(大全5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

营销方案有哪些内容篇一

比如说，我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的双十一投入几个专展，或者上一个聚划算。那么目标明确了，接下来该怎么办?说白了，就是一整套流程走下来，那么什么算是活动策划的一整套流程，下面，我就在这里大致的介绍下：

第一，选款。也就是说，用哪个商品去上活动?在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，_也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

第二，活动价格计算。_上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果_小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少?大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

第三，店内营销策划。好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提升客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是透过活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

第四，调货。既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说卖完了再去进，那会就已经晚了。

第五，活动上线后的客服管理。搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

第六，发货。根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

第七，售后处理。发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办？该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，而且，这个只是流程，作为活动策划者还必须给这些环节，每个环节里面安排一个人员来负责，在何时何地做什么样的工作，出现问题之后的内部协商机制是什么等等。

总之，如果是策划案，必须注意一点，流程要完整，还必须将该策划案落实到执行层。你要进入到情境中，因为是你策划的，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范，如此，便是一个简单的策划案了。

双十一营销计划方案怎么做?.doc

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

营销方案有哪些内容篇二

(一)市场布局要完善，原有市场要巩固加强，新开市场要加快开发。我们要找市场、主动出击，进机关、下乡镇，搜集有效信息，挖掘潜在客户，常态拜访、做好客情。只要脚踏实地，坚持不懈，就能在找市场的基础上占领市场，在竞争激烈的市场当中立于不败之地。

(二)业务团队管理尤为关键。我旅行社要制定一套完善的用人制度，

确实能招到人、用好人、留住人，这就要靠公司的激励制度。

在管理中，重结果的同时也要重过程，日常管理要制度化、规范化。只有严格管理、规范管理，才能锤炼出一支过硬的业务团队，才能在市场竞争中取得骄人的业绩。

(三)业务人员的日常管理。公司的经营好坏取决于对业务人员的日常管理，在管理上要做到有章可循。业务员要量化管理的同时做到报表管理，每周要有周报表，内容包括每周工作内容、下周工作计划。日常工作中要对用车相关责任人了解清楚并建立良好的业务合作关系，对景区旅游、会议用车等需求信息及时掌握，通过当面拜访、制作名片、发放宣传单、电话联系等多种形式增进了解、做好客情。值得一提的是，对以前合作过的客户要重点追踪，以建立良好的长期合作关系。并对工作成果奖罚分明，在旅行社内部形成良好的工作氛围。

(四)旅行社营销工作应始终处在科学合理的状态中，各业务组的业务各有其侧重点，但同时其他业务也可兼做，并不矛盾。

(五)售后服务必不可少。对售后服务的重视关系到旅行社的后续发展，不仅仅是要靠业务员做好售后，旅行社也要抓好售后，做到双管齐下、起事半功倍之效。这对旅行社保持已有客源和开拓新客源都至关重要，形式有打问候电话、意见征询单、问候性明信片等。在服务上要多样化、个性化，做到以服务取胜，实现企业发展目标。

营销方案有哪些内容篇三

活动主题：

“世纪光棍狂欢之夜”活动背景：在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的工作让我们的生活糟糕透了。你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就加入我

们的活动，释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人。

活动时间：11月10日晚上凌晨00：00---03：00

11月11日晚上19：00---22：00

活动地点：贺州市香港城3楼天立3d电影院

活动口号：脱光，从这一刻开始

活动费用：11月10日晚上凌晨00：00---03：00首映电影票半价

11月11日晚上19：00---22：00全面

活动内容：

一、11月11日凌晨00：00---03：00举办“失恋33天”、“光棍终结者”两片首映，活动票价半价优惠。

二、11月11日晚上19：00---22：00光棍节活动安排：

1、天立影院就光棍节活动致辞宣布活动开始

2、娱乐游戏(包括啤酒比赛，抢凳子，咬苹果等)

3、悲伤情歌大pk

4、光棍节之重头戏“狂欢夜”

注意事项

- 1、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。
- 2、当晚一切活动以组织人员安排为准。
- 3、禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动着出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

报名事项：

- 1、报名后我们将以电子邮件的形式将活动流程发到参与者邮箱里。
- 2、报名请以真实姓名报名，并告知真实联系方式。
- 3、具体活动内容安排，请在影迷群里讨论
- 4、为了让活动内容更贴近孤单的光棍们，现在向全体qq聊友们征集聚会活动意见。拿出你们的激情和想法，让我们过个浪漫温情不孤单的光棍节。凡是提出好的建议的，有奖励的哦。活动那天大家能来的先在这里报个名吧！

营销方案有哪些内容篇四

活动名称：你看电影我买单，光棍节温馨奉献！

活动时间□20xx.11.11

活动介绍

宣传方式：用“你专心陪伴你的心上人，其他的事情我来办”这样的宣传方式口号来迎合情侣们极尽所能制造浪漫的迫切心情，若能准时兑现赠送电影票的承诺，并制造机会在

男友面前称赞他漂亮的女友，男友多半都会支持女友做美容，甚至为她购买美容疗程，朋友圈子里的情侣也很可能成为这家美容院的新顾客。

活动内容：

- 1、提前与电影院联系，团购低峰时段的电影票；
- 2、活动期间开任意疗程卡者前20名可领取情人节电影票两张，并同时获得玫瑰花一枝及情人梅一包。

活动主题二

活动名称：光棍节，我们让你不孤单！

活动时间□20xx.11.11

活动介绍

活动目的：以双11为促销主题，突出“11”元消费不计成本的体验价，让顾客感受到美容院的特别，以此吸引更多新顾客。

活动内容：

- 1、活动当天所以持“11元抵扣弧钡墓丝途可支付11元享受美容院指定的护理项目。
- 2、所有参与本次活动，并已登记在册的顾客均可获得美容院准备的小礼品。

营销方案有哪些内容篇五

活动背景：“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的

节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。在这年轻时尚的节日里□xxxx美容院推出了“光棍节不孤单”特惠活动。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。因此□xxxx美容院借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。

活动主题□xxxx陪你过光棍情人节

活动时间□20xx年11月1日~11月11日

活动地点□xxxx美容院各大直营店

活动对象□xxxx所有的新老单身女性顾客

活动目的：恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到xxxx的温暖，并且还能够在美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为xxxx带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

活动宣传：

- 1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在xxx美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠券等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠券和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

注意事项：

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

活动内容：

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠。并且赠送xxxx的会员卡一张，和xxxx提供的护肤小样试用装一份。

注：活动体验灰缘昂诘挠行期为准。