

2023年小区拓客方案(优秀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。

小区拓客方案篇一

一、全面部署，全面发动。去年我区首次出台了《关于进一步加快绿色亭湖建设项目的意见》，奖补内容涵盖造林绿化各个方面。并在今年春节前根据奖补标准对全区20xx年度造林实绩进行了严格验收，并按照年度奖补比例标准在春节前由区财政兑现全部奖补资金，进一步坚定了各地及投资商造林绿化的信心和决心。为了抓好今年绿化工作，区委、区政府高度重视，于20xx年12月8日，区委区、政府召开高规格的全区城乡统筹发展工作会议，将造林绿化工作作为城乡统筹发展、农村环境综合整治的重点内容进行了全面部署和落实，并以区政府的名义下发了《关于20xx年全区造林绿化工作实施意见》（亭政发[20xx]178号）。同时为推进s331生态走廊建设，专项出台了《盐城市亭湖区人民政府关于331省道生态走廊建设的实施意见》（亭政发[20xx]178号）。在造林绿化期间，区委崔书记、区政府李区长要求各地把造林绿化作为一把手工程推进，亲自部署、具体组织、实地督导、一线指挥，呈现出了书记抓、抓书记，区长查、查镇长的良好局面。组织了各次绿化现场会，集中观摩了各地造林绿化现场，督促推进绿化工作。全区上下形成了大干绿化、一切为了绿化的热潮。

二、明确目标，落实任务。在今年2月17日召开的全区农村工作会议上，区政府与各镇签定了绿化工作责任状，将工作责任传递到村、落实到人。根据区政府《关于20xx年全区造林

绿化工作实施意见》（亭政发[20xx]178号）要求，我们及时与各单位进行多次对接，把公路绿化计划细化到每个项目。并相应出台了《亭湖区20xx年公路绿化实施方案》，对苗木品种、规格、栽植标准、绿化带宽度、考核办法等进行了明确细化。五个驻点督查组并与各地进行了对接，切实做到工作对接对位，任务落实到位。

三、突出重点，攻克难点。资金、土地、产权是公路绿化的难点，是必须解决的问题。围绕这三个难点，全区上下想方设法努力破解。为了保证树能栽下去，保得住，去年区政府出台了《关于进一步加快绿色亭湖建设的意见（亭政发[20xx]38号），文件中明确了对绿色通道奖补规定，土地流转：区政府对县道以上干线绿色通道的补助1000元/亩，通村公路补助200元/亩；分界沟：国省道以及县道沿线绿色通道建设开挖分界沟，补助3000元/公里等等。为了推进s331生态走廊建设，今年专项出台了《盐城市亭湖区人民政府关于331省道生态走廊建设的实施意见》（亭政发[20xx]178号）。分别对土地流转、青苗补偿、分界沟开挖等进行了明文规定。

四、强化督查，全力推进。今年来，区交通局高度重视公路绿化工作，局里还成立了局公路绿化督查组，由分管局长任督查组长，抽调农路办人员参加，负责整个面上的公路绿化业务指导、督查推进，情况综合等工作；同时明确伍佑、南洋、黄尖、新兴、新城等五个交管所为驻点督查组，所长任组长，全所人员参加，负责各自服务的镇公路绿化的督查和服务工作。驻点督查组人员到驻点单位上班，在绿化的第一线，进行严格督查和业务指导，并协调解决相关问题。在进行公路绿化督查的同时，我局组织力量对s331生态走廊在盐东镇中东境内的44#、46#、47#、48#、49#、50#、51#共有七个地块三百多亩15-200米范围内的绿化任务实施建设。接到任务后，我们及时与盐东镇、中东村进行了对接，请盐城市交通规划设计院进行了绿化方案设计，积极地招商引资，与

盐城市五彩园艺绿化有限公司签订了合同。通过我们和盐东镇、客商共同努力，基本完成了已流转土地的绿化任务。

通过全区上下共同努力，我区公路绿化工作取得了一定成效，但仍有需要进一步完善的地方须要加以解决：第一，土地流转不彻底。有些单位公路绿化（主要是通村公路绿化）土地流转存在于形式，没有彻底地从其他用地性质转到林业用地上，加之养护不到位。流转的土地没有青苗，树虽然栽下去了，不能长时间存下来。第二，栽植标准不高。主要是通村公路栽植标准不统一，整体效果不佳。有些单位对苗木大小、高低、行株距不统一，已植苗木未能及时全部刷白，虽然栽植数量大，行数多，但整体效果不佳。第三，管护不够到位。有些镇已植树苗还未落实专人看护，导致苗木前栽后折或苗木倾斜无人扶正。

下一步工作，我们重点做好三个方面的工作：一是进一步落实管护。组织各地学习借鉴有些单位好的做法，推广先进管护模式，坚决落实管护责任制，以确保公路绿化树不但能栽下去，而且能长得住，活得久，保持长绿、长效。二是提前谋划国、省道绿化。临海高等级公路[s234][s226]今年10月底将建成通车，我们将提前谋划公路用地范围外绿化工作，高标准设计，为今冬明春绿化工作作准备。三是农村公路绿化工作。虽然我区所有通村公路基本都已绿化，但标准不高，明年我们将选择绿化条件好的道路进行绿化提档升级，打造通村公路精品绿色通道。

小区拓客方案篇二

一、为什么要拓展新客户？

容技术再优秀，但服务顾客的诚意远远比技术更能感动顾客。因此美容院一旦开张，客户的开发和维护变得相当重要。

考虑：

1、什么时间拓客？如：四季变化时拓客，节假日拓客，答谢、店庆拓客，新项目引进时拓客，平常老客户满意时转介绍拓客。

2、什么途径拓客？如：媒体广告拓客，公关拓客，联谊互动拓客，不同主题的沙龙讲座拓客，促销活动拓客，公益娱乐活动拓客，派单派卡拓客，业务拓客。

3、用什么方法拓客？主要是赠送，体验，优惠，提供附加值。

下来，所以顾客的感觉、感受，即满意度一定要保障，否则，兴师动众，耗费了人力、财力、物力，结果却没把顾客真正引进来留住。在策划执行整个拓客系统的时候，就要把下一步承接的工作做好，就象人体一样，东西吃进肚子里了，关键是要吸收营养，所以紧接着的就是系统留客。拓客是过程，留客才是目的。

三、陌生大市场开发准客户的重要方法和途径：

1、跟加盟店的老板沟通 跟加盟店老板了解当地较密集的商圈、社区、著名的企事业单位、老板本人可提供的社会资源、人脉关系；了解当地美容院的优劣势和特色产品服务。

喜悦和成就感。陌生拜访前，先去买一张当地地图，熟悉当地环境。在不太熟悉或完全陌生的环境里，直接拜访某一特定地区或某一特定行业的所有组织或个人，从中寻找准客户的常用的而又行之有效的方法。

钟的时间给您说说吧：（拿出简介及服务项目表）您看我们的服务项目有□XXXXXXXXXX,以后您的皮肤就不会受损害，只会更加美白漂亮了！（当客户填好资料交钱后，致谢：“感谢您的信任和支持”并立刻要求转介绍，转介绍的话术参看要求转介绍的话术）

客户群体。当拓客的策略制定了，就

自身都包含着两三条客户的反对意见，有规律地突然出现。客户是否会有反对意见或会有什么样的反对意见，就应当在销售前做预先假设和处理。您首先应当自信，因为您已经做好了充分的准备，其次，应当具备应付这些反对意见的解决方式。

圆满解决疑虑的能力，才能达成目标。例：。。我相信您不会拒绝的，对吗？来，麻烦您在这填上您的姓名电话就可以获得这个优惠了。

值。3) 是否有一流的流程服务，能够充分照顾到客户的感受。美容院必须使美容师具有职业道德意识并形成相对固定的客源服务模式。

小区拓客方案篇三

一、作不推诿，负责到底

不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连贯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。每周在前台提出一个服务口号，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使前台的服务有了较大的提高，得到了广大业主的认可。

二、加强培训、提高业务水平

1、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会

让其消减一些，以使我们解决业主的问题这方面。

2、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。主要是结合《物业管理条例》、《物业管理企业收费管理办法》等政策法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题。

三、负责组织活动

丰富社区文化物业最需要体现人性化的管理，开展形式多样、丰富有趣的社区文化活动，是物业公司与业主交流沟通的桥梁。我们前台员工在今年策划组织了大量的社区文化活动，如一些晚会、游园活动，短途的旅游及各类棋类比赛等。得到了全体业主的认可，我们克服困难、广开思路，合理利用园区的资源有偿收费开展活动。

四、不辞辛苦，入户进行满意度调查

根据计划安排，20--年-月开始进行满意度调查工作，同时重新登记业主的联系电话，我们会将业主的最新联系电话重新输入业主资料中。

20--年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区配套设施的逐步完善物业公司将会向着更高、更强的目标迈进，我们前台全体员工也将会一如既往的保持高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为物业公司谱写崭新辉煌的一页！

小区拓客方案篇四

20xx年已经过去，我们满怀信心的迎接新一年的到来。过去的一年，是保安部提升安全、服务品质的一年，也是安全工

作完成较为理想的一年，为了今后工作的顺利进行，现对20xx年工作进行总结，以总结经验，查找不足，期望在新的一年里能够扬长避短，再创佳绩。

3、完善设施、设备及器材配备，做到有备无患。物业办今年内为保安部配备了强光手电、警棍、对讲机、雨衣等用具，逐步完善了别墅区内的监控设施，为安全管理工作提供了强有力的保障，但还存在不可忽视的问题：如消防栓无水、安全管理职责不明确不到位等，望能及时配备，以保障安全工作的顺利进行。

3、结合小区内实际情况及保安部现有状况，引导保安员提升素质、转变观念。要求大家要有紧迫感、上进心和责任心，培养团队精气神，激发保安员的主观能动性和工作积极性，同时通过树立优秀队员，激发大家学先进、争先进的工作热情。通过在工作实践中的不断摸索和总结，制定出了“物业保安员应知应会”规范准则，为更好的服务于广大业主打下了基础。

2、加强保安员的手势、语言方面的培训工作；

4、严格执行外来人员及施工人员登记制度，及时办理出入证件，对留守工地人员严格按照安全工作条例要求，做好人员的登记检查，发现问题及时解决。

4、反复出现的问题：有个别岗位保安员仪容仪表不整齐，礼节礼貌不主动，服务不周到，处理问题应变不灵活，这些问题严重影响了整体服务质量，在明年的工作中，我们将下大力气狠抓落实，力争有明显提升，收到好的效果。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。在新的一年里，我们保安部全体员工将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为小区的业主和公司的发展做出更大更多

的贡献！

小区拓客方案篇五

——动公司的vip客户，高尔夫、车友会、游艇会等俱乐部会员；各种协会如台商协会、证券协会、物流协会会员。

（九）房地产公司员工和老客户推荐的客户资源。

建立关系的方式主要有以下四种：

（一）开发商或代理商相关客户人员主动出击寻找的客户资源。

如上述第（一）（二）（六）种渠道客户就需要相关人员走出售楼中心，出去寻找、积累目标客户。这一点，顺驰集团的营销做得特别成功，他们专门有“客户资源部”来实现“地面渗透”以与企划部的“高空轰炸”配合，共同建立客户关系渠道。这一点我们在后面的《营销顺驰》这一讲中还要专门详细讲解。

（二）用与开发商雇佣形成的甲乙双方关系利用渠道。如代理商、三级中介、短信公司、直邮公司、物业公司等公司与开发商合作后，客户资源理所当然的可以利用。

（三）与开发商、代理商或楼盘合2——

对销售现场来说，人气是重中之重，尤其是对一些地段较偏、人气不足的项目。消费可谓有效促进人气的重要手段。

很多较为高端的项目如深圳中旅国际公馆、深圳中信红树湾都在售楼中心引进老树咖啡等品牌餐饮机构，给客户id提供咖啡、冷饮、点心等，同时还给诚意客户发行消费券，通过赠送1000元消费券等吸引客户本人及亲友到销售现场。

4、专项推荐

专项推荐主要是各种类型的产品推介会，深圳星河丹堤项目将产品推介会与小型餐会结合，也取得了良好的效果。

5、回访

定期对到访客户进行回访也是客户关系维系的规定动作。

对客户的馈赠包括节假日赠送小礼品、签约入伙赠送纪念品、活动抽奖奖品等，还有老客户带新客户的积分奖励、赠送物业管理费等。

4---动了大批客户。

值得一提的是，对于大客户单位，一般情况下，不要试图发展团购，即抱团谈判、集体折扣。郑州中央特区项目在销售时，试图发展河南省人民医院团购，河南顺驰集团同意给予1%的折扣优惠，但客户积聚多了以后，他们觉得优惠太少，几次谈判不成后最终不了了之。对于大客户单位，完成客户发动后，一般可采取小恩小惠将之吸引到售楼现场，再分而击之，尽量避免客户抱团。

2、窄众广告