

网吧活动方案 网吧营销活动策划方案(大全5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

网吧活动方案篇一

(一) 活动目的1、提高网吧在附近的知名度与美誉度

2、通过活动留住客户，吸引新客户

3、利用活动口碑相传，提高人流量（消费额）。

(二) 主题（宣传广告语言）

1、网络新世界

2、沧海大地 我主英雄

(三) 活动创意

(创意1)：绿色网咖

咖啡厅与网吧相融合（大都市）——奶茶店与网吧相融合（县城）

(创意2)：游戏人生

网吧以网速快，游戏为主题（聘请职业的游戏选手做网管）

（四）活动执行

- 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。

（五）环境氛围

- 1、在桌面上放置一些植物盆栽，看着舒心，益身体健康。
- 2、尽量保证环境不要太过于喧闹，有人闹事，及早处理。

（六）服务态度

- 1、收银员不要太过于散漫，要面带微笑的迎接客户
- 2、顾客有什么问题，网管要及时处理

3、有顾客点餐，前台（收银）帮客户叫餐与送餐。

（七）设施保障

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新，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。

网吧活动方案篇二

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。

网吧活动方案篇三

网吧圣诞节活动策划方案

xx将要过去了□xx将要来临！

一、扮圣诞老人送礼物办会员

既然是圣诞节，当然少不了圣诞老人。可以让网吧一个员工装扮成圣诞老人，并且在口袋里装一些糖果、小布偶之类的东西。穿梭在网吧各个区域，看到顾客，就派发点礼物。礼物不在大，不再贵重，在于一个网吧出乎意料的创意。还可以办会员搞优惠，后回头客越来越多。

二、不同游戏主题的聚会比赛

很多人去网吧就是为了玩游戏，网管可以根据游戏服务器本

抽奖是大家都很喜欢的一个活动，对于当天在网吧充值达到10元以上的会员，均有一次抽奖，也可重复抽奖但要分次数。比如充值50，就有5次抽奖机会。

网吧收银员最好做一个看上去很喜庆的抽奖箱子，箱子用红纸来做底色，再贴上一些插画，如圣诞老人、雪花、驯鹿。奖品可以是5元充值费，10元充值费，矿泉水一瓶，泡面一桶，3元代金券，餐巾纸等等。

四、与餐饮合作

节日的时候，很多人都想放松，比如有的人直接在网吧里上网玩游戏一整天时间，所以可以说他们吃住都会在网吧，这时候网吧如果有自己的餐饮服务是最好的，如果没有那网吧可以与提供餐饮的人合作一起赚钱从中抽取利润也是不错的，不过饭菜的质量一定要好，不然会把网吧的名声搞臭的。

备才能让网吧的经营好起来，生意红火起来，圣诞节不知是一个节日更是网吧的最好时机。

网吧活动方案

内容仅供参考

网吧活动方案篇四

一、前言

二、物业概述

三、目标购房群

四、营销阻碍及对策

五、形象定位

六、广告宣传

七、费用预算

八、专业精神和职业水准将为您带来不一样的效果

前言

一、太原楼市分析

个性化、形象化竞争日益激烈，将成为太原市地产发展的潮流。物业项目要取得优异的销售业绩，就必须把握时机，尽竭利用自身的个性资本和雄浑的势力，把自身打造成极富个性和口碑，拥有良好公众形象的楼盘。

二、项目物业概述(略)

三、项目物业的优势与不足

优势：

1、位置优越，交通便捷

位置优越：处于北城区的成熟社区之中心；徒步分钟即可到达酒店、食府、剧院、商场、超市等社区设施一应俱全。

交通便捷：公共交通比较便捷，有三趟公交线路途径本案

2、区内康体、娱乐、休闲设施一应俱全

室外设施：活动广场、小区幼儿园、医院、购物广场、篮球场

室内设施：桑拿浴室、健身室、乒乓球室、桌球室、卡拉酒廊

3、小户型

房厅、房厅，面积一一平方米之间的小户型，以及提供菜单式装修，对于事业有成、家庭结构简单、时尚、享受的目标购房群极具吸引力。

不足：

1、环境建设缺乏吸引性景观

环境建设缺乏吸引性景观，不利于引发目标购房群兴趣；不利于提升花园在公众中的知名度、美誉度和造成记忆；同时也不利于满足区内居民的荣誉感。（现代住宅不仅要满足居住的需要，还要满足居住者特殊的心理需求）

2、物业管理缺乏特色服务

物业管理方面未能根据目标购房群的职业特点和实际需求（事业有成、时尚、享受）开展特色服务，使花园在服务方面缺乏了应有的个性和吸引力。

四、目标购房群

1、年龄在——岁之间经济富裕有投资意识或有习惯在北城生活的中老年人

家庭构成：一口、中老年夫妻或带一小孩、单身中老年

家庭构成：一口、中青年夫妻或带一小孩、单身中青年

五、项目物业营销阻碍及对策

阻碍：

1、花园内朝向差、无景、背阴的单位难于销售。

2、区内商铺经营状况不景气，销售业绩不佳。

对策：

1、把区内朝向差、背阴、无景的单位作为特别单位重新命名炒作，作为特价单位适时限量发售。通过广告炒作、整体形象和价格之间的落差以及增值赠送来促进销售。

2、商铺经营不景气，销售业绩不佳，究其原因有二。

一是区内人气不旺，二是花园离大型购物中心太近。

故对策有二：

一、引爆住宅销售，带旺区内人气，促进商铺的经营和销售；

二、根据区内居民的职业特点、年龄结构、心理特征、追求喜好和实际需求开展特色经营。例如：高品味的酒廊、咖啡厅等。

六、形象定位

根据物业项目的自身特点和目标购房群特殊的身份、社会地位和所处的人生阶段，我们把物业项目定位为：凸显人生至高境界，完美人生超凡享受的非常住宅。

主体广告语：

辉煌人生，超凡享受

——花园提供的(给您的)不止是称心满意的住宅……

辉煌人生

网吧活动方案篇五

活动对象：所有网吧会员

活动目的：提高网吧知名度，增加网友对网吧的好感，营造网吧家的感觉，推动会员卡的办理（据调查报告，周边地区知道并来过网吧的人不少，但经常来的并不多。所以，本次活动的主要目的不是提高知名度，而是展示网吧的优势，增加网友对网吧的好感并吸收其成为会员）

活动日期：从会员卡第一次办理高潮下降时开始持续20天。为会员卡办理做第二次宣传。活动时间依会员卡办理具体情况而定，个人认为活动不在数量多，也不在分散还是连续，而在于是否能通过活动让顾客了解：网吧可以满足顾客的需要，网吧是顾客温暖的家。

参加的条件：生日在xx到xx的所有网吧会员，只要携五位（含五位）以上的好友在活动期内的任何一天的任何时段来xx网吧，凭有效证件就可以参加活动。

活动要能达到我们预期的效果，任何正确的决策都是双赢的：我们要给会员福利，会员也有义务为网吧宣传。网吧的利益是和会员的利益息息相关的。携五位好友一起参加活动，是个双方都可以接受的条件，也是活动能够顺利进行的需要。时间拟定为活动期间的任何时段，无论当时在网吧上机的顾客是多是少，活动都应正常进行。主持人态度要端正，热情不能减。我这么认为，活动不是直接做给在场的顾客看的，而是我用心去做了，我的作为能得到顾客的肯定并能有意无意的替我宣传。活动不仅是作秀，作秀只是活动的一种外在形式，关键还是活动内容和活动目的。我们的真实目的是不是真如我们宣传的那样，或者我们只是为了网吧利益，这一切都瞒不过顾客的眼睛。我们不能自欺欺人。

活动项目：

1、吹蜡烛切蛋糕送祝福

2、生日闯关

3、充值优惠参与者及其好友进入后先在网吧前台登记，主持人及摄影师准备。主持人向参与者介绍活动流程。

第一项：由网吧免费赠送小蛋糕（插一支蜡烛）

参与者许愿，吹蜡烛，切蛋糕，和好友当场分享。此过程中播放生日快乐歌。网吧前台播音，播音内容拟为“x月x日是网吧会员xx的生日，网吧总裁携全体员工祝xx生日快乐，学习进步，身体健康，万事如意！愿在您和我们的共同努力下，使网吧成为您温暖的家”。（请修改）每天在合适时段播音若干遍。

第二项：生日闯关赛

这是生日者可参与操作的活动，也是全部活动最大的亮点。

总共假定10个可选项，参加活动者可任选其中3项，自己和同来的好友都可以参赛，但每个项目只能有一人。由网吧制定每个项目的最低标准，超过此标准即可获得精美奖品（具体待定），每项通过都有奖励，3项都通过有额外奖品。

活动地点：网吧大厅。活动期内整个大厅布置要有生日气氛。茶几，椅子摆放方便于随时开始活动。考虑到时间问题，3项游戏应同时进行，但硬件是个问题，不知能否实现。活动的中间操作过程由主持人和摄影师完成。主持人要有一定水平，要能展示网吧优势。活动中会在每项开始和结束时播音，使在场的所有网友知道活动进行的情况。结果出来后发放奖品，进行下一项。（中间的过渡衔接主持人应该把握）

第三项：上面活动进行完之后有对生日者和其好友的优惠活动，充值翻倍。200（待定）元以内充多少送多少，至此活动全部结束，参加者可自由支配。

备注：整个活动过程由网吧免费提供摄影服务，永久的保存在网吧服务器中，用户可随时前来拷贝，如需打印，费用自理。活动力求简洁有力，不要给人冗长拖沓故意做作之感。

人员：一位活动主持人，一位摄影，一些其他服务人员，每次活动持续时间保持在30至50分钟内。

对于活动的个人看法：活动要注意在场的那几十个人，这些人都是宣传的基点，我们的目的是在尽可能大的范围内实现我们的活动目的。我们做得不好的话，这些在场的基点们就会做负面的宣传，我们做得好的话，网吧不想提高声誉都难。

总结：活动期间的表现更可以显示出网吧的实力（或好或坏），要注意！往往缺点比优点更容易被人宣传。首先应从自身角度考虑我们的活动是否有说服力，我们的活动不应只是以吸引人眼球为目的的一种形式。

案例分析：对于娱乐业的服务模式考虑，贴身的经营和服务理念显得尤为重要，而对于人的生日重视引发的服务方式起到的效果是绝对是事半功倍的，在网吧竞争和利益步入一高一低的产业发展现状时，更细致、更理性的贴近消费者心里的行销模式一定是最佳的经营技巧，先别人一步你就等于抢先了一步，离竞争的威胁就远了一步！

案例三：《燃烧的远征》资料片玩家招募活动

活动背景：为迎接魔兽世界资料片《燃烧的远征》xx网吧将举办魔兽玩家招募活动和新区冲级比赛。

活动时间：2007年9月10日至9月17日

举办单位：xx网吧

活动内容：

1. 9月10日-17日活动期间内在本网吧的x区x服部落（联盟）玩家将享受免费包夜的待遇。

2. 冲级比赛，在9月10日-17日期间，用会员卡报名，参赛的人物起始级别必须为1级，至9月17日22：00由本网吧网管审核级别。

另：冲级比赛前5名都将晋升网吧公会精英。

3. 本网吧公会的玩家可用会员卡绑定一个账号，消费满100元赠30元魔兽点卡一张。

4. 本网吧公会的玩家升到60送60级坐骑，公会精英升到70送飞行坐骑。为配合此次活动本网吧将开辟魔兽世界游戏专区，此专区只针对魔兽世界玩家开放。

另招募副会长1名□raid指挥1名□5v5竞技场战队领队1名。

本活动最终解释权归***网吧所有。

案例分析：这个看似简单的策划没有什么，但对于《燃烧的征程》资料篇而言，玩家的期待是不容怀疑的，基于此这个策划背后蕴藏的商计和高明之处就很明显了。先人一步的经营思维理念一定会让你永远位于竞争的主导地位！

案例四□xx网吧情人节活动策划案

情人节，又称“圣瓦伦丁节”□ines day□□大概这世上有多少情人就有多少关于情人节来历的诠释吧。

和中国人现在用近乎狂热的热情过起了圣诞节一样，情人节也已经悄悄渗透到了无数年轻人的心目当中，成为中国传统节日之外的又一个重要节日。网吧一个作为无数青年人光顾和消遣的场所，如何在情人节这天让我们的网吧借情人节的热度来提升人气，是我这个网吧经理要考虑的，所以我做了这个情人节网吧营销策划！

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。

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.
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.
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-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。

网吧活动是网吧现阶段经营过程中比较重要的行销方式，其最终结果也取决于策划案的可行性、务实性。开展有针对性的活动，从分析网吧顾客消费心里出发，并做出最有效的营销策划是网吧经营者在未来经营过程中必须做到的！