

# 美团活动报名是谁出钱 美团外卖店家活动方案(模板9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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

## 美团活动报名是谁出钱篇一

很多汽车美容店都考虑做促销来吸引客户，确实促销是提升汽车美容店人气最快捷最有效的方法，但洗车人家在对众多的汽车美容店的促销活动总结归纳，做好汽车美容店汽车美容店的促销前提是一定要懂得促销的方法，否则就有可能适得其反。

做好汽车美容店汽车美容店的促销活动需要做到以下几点：

1、做好促销前的宣传工作。

“酒香也怕巷子深”，再好的促销方式消费者不知晓，也只能“胎死腹中”。

做好促销前的宣传工作是促销达到目的的前提。

一般而言，一个汽车美容店的辐射力因其自身实力的强弱也有大小之分，在汽车美容店辐射范围之外的宣传工作只能是浪费钱财，并起不到什么实质性的作用。

促销宣传要在汽车美容店的辐射范围之内，针对目标消费者进行。

对于实力雄厚的综合性汽车美容店，可运用电视广告，强势

媒体，全方位多渠道地向消费者传递信息，而一般的中小汽车美容店则无须“大动干戈”，在汽车美容店周围散发传单，充分利用店内广播、海报、店招等资源，或者运用宣传车等工具，就能达到相应的目的。

时下，不少汽车美容店的促销政策“轻轻地来”，又“轻轻地去”，在人群中“惊不起一丝涟漪”，自然也就达不到提升人气的目的。

## 2、巧制促销政策

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标车主群体市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

### (1)、低价吸引

以一个药店的营销策略为例。

“创意药店”的老板把一种售价为200元的药膏，以特低价80元出售，消息一传出人们便蜂拥而至，于是药店名声大振，生意兴隆，门庭若市。

这种药膏卖出去的越多，看上去是亏空越大，但实际上药店盈利却达到了空前的水平。

原因在于前来购买药膏的人，认为该店其他药品也是的，都顺便买了些，而其他药品的盈利远远抵消了药膏的亏空。

一亏多赢，既创出了药店的知名度，又赚了前，药店可谓名利双收。

### (2)、发挥附赠品的魅力

某汽车美容店一到周末，很多车主都愿意大老远的跑到这边来做汽车美容服务，不仅是因为其服务的优秀，更重要的是此店店结合银座商城上的商家，从他们那里获得了大量的好玩的促销品，都样式各异创意新奇。

还有更多店面针对性的优惠促销打折活动。

小孩子来了都有一些好玩的小玩意高兴了，女车主们又能获得不错的优惠购物促销，车主多掏一点腰包也是心甘情愿的。

赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本更低此店就用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

### (3)、集点消费

现在不少汽车美容店推出了会员制，类似于大型商城发行优惠卡，当车主在店里购物达到一定数量时就可以得到一定的返利。

如累计购满100元返利20元，购满200元则返利50元，以实物或购物券的形式兑现，吸引的不少的车主前来购买，并有效的培养顾客的忠诚度。

利用集点消费的促销方式关键是要讲信誉，承诺的政策一定兑现，让消费者得到切实的好处。

### (4)、注意创新

时代在变，但很多汽车美容店的促销却是“一成不变”，面对漫天飞的促销广告，消费者对“老面孔”已经不再“感冒”，因循守旧的促销方式成了“聋子的耳朵”，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的“眼球”。

“毛驴拉磨”——这种只有在农村才能见到的场景，最近却出现在北京一家新开张的餐厅里。

一块青石碾盘固定在进门的地方，一头戴着眼罩的灰毛驴不停地围着碾盘转圈，事先放好的粮食不一会儿就被碾成了碎末，如有顾客需要，这些粮食就会被加工成可口美食。

而且在碾盘的不远处还有一口水井，上面架起的轱辘可以直接从井中打水。

不时有好奇者过来一试身手，围着毛驴、水井拍照的更是大有人在。

毛驴拉磨进餐厅的创意使长期生活的高楼大厦之间的人们开了眼界，更使餐厅人气斗增，顾客盈门。

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。

一般说来，汽车美容店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜，并确定合理的期限。

但不管是那一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了汽车美容店的信誉，只能“搬起石头砸起了自己的脚”。

同时，在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买xx[]另一重要的方面则是增强汽车美容店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

近几年，汽车美容行业发展迅速，各种规模的门店已经遍布大街小巷。

车主的美容意识也逐渐苏醒，逐渐从最初的洗车慢慢过渡到漆面、发动机、内室等多方面汽车养护需求。

虽然中国汽车保有量连年递增，市场需求巨大，但是资本的“嗜血性”使蜂拥而来的资金迅速充斥了这个行业，门店也如雨后春笋般的出现在各个城镇角落，形成群雄割据的混乱局面。

如何在刀光剑影中杀出一片生天，各个门店可谓奇招百出。

向来以惨烈肉搏战著称的终端促销，如今也走下节假日的神坛，飞入寻常日子里。

许多门店在平常也推出了多种促销活动，以求赢得消费者的关注，达到品牌推广的目的。

近日，东莞虎门捷力快车白沙店就推出了“格莱美水晶镀膜+御马地垫，立省820元”的活动，原组合总价3260元，活动价只要2388元。

该店店长陶有民向笔者表示，店内新进格莱美水晶镀膜产品，用于漆面养护，效果非常好，但因为是新品上市，需要促销活动来向车主辅助推广，此次特意选择搭配非常畅销的喷丝类御马地垫，用来增加活动的吸引力。

笔者在活动现场看到，来该店的车主对活动反映非常热烈。

许多本来只是洗车的车主，看到活动海报后，纷纷向店员咨询活动详情。

其中就有一位本田雅阁车主参与了这次活动。

笔者留意到，活动过程中，他始终在休息室那边通过休息室与车间之间的透明玻璃关注水晶镀膜的施工过程，并不时走

到施工车间观看。

笔者感到很好奇，就此询问了该车主。

他表示，一是因为新车刚买比较爱惜，所以想一直待在旁边，另外听店员介绍说水晶镀膜的施工流程繁杂，护理效果好，所以自己也想亲身感受一下过程。

他还兴奋的表示，通过施工过程的观察和施工后验车，他觉得效果非常好，这次参与活动值了。

就在当天活动接近尾声，笔者即将离开时，陶店长表示，本次活动非常成功，当天已有7位车主参与了该活动。

同时，他也表示，虽然促销价格吸引人，但是门店的生存之本还在于优质服务与优秀产品。

今后，他的门店将一直致力于服务与产品的提升，做好品牌推广，为车主打造一个五的“家”。

文档为doc格式

## 美团活动报名是谁出钱篇二

21、自己打败自己的远远多于比别人打败的。

22、每一个电话都是生意的机会。

23、成功决不喜欢会见懒汉，而是唤醒懒汉。

24、如果要挖井，就要挖到水出为止。

25、只有不断找寻机会的人才会及时把握机会。

- 26、穷不一定思变，应该是思富思变。
- 27、忍别人所不能忍的痛，吃别人所不能吃的苦，是为了收获不到的收获。
- 28、客户正期待着我打电话给他。
- 29、昨晚多几分钟的准备，今天少几小时的麻烦。
- 30、每一个电话都是有成本的。
- 31、做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心。
- 32、道路是曲折的，“钱”途无限光明。
- 33、通过电话，我要证明我是最棒的，我是最棒的，我是最棒的。
- 34、投资知识是明智的，投资网络中的知识就更加明智。
- 35、大家好，才是真的好。
- 36、每一个电话都是学习的机会。
- 37、我所接听到的每一个电话都可能是一次宝贵的交易机会。
- 38、没有天生的信心，只有不断培养的信心。
- 39、成功需要成本，时间也是一种成本，对时间的珍惜就是对成本的节约。
- 40、顾客后还有顾客，服务的开始才是销售的开始。

## 美团活动报名是谁出钱篇三

- 41、失败的历程也是成功的历程。
- 42、水不撩不知深浅，人不拼怎知输赢。
- 43、别人能做到的事情，我也能做到。
- 44、厚德博学，自强不息。
- 45、人可以有理想，但不可以过度幻想。
- 46、应知学问难，在乎点滴勤。
- 47、改变自己就能改变世界。
- 48、要改变命运，首先要改变自己。
- 49、贫困教会贫困者一切。
- 50、等待机会，是一种十分笨拙的行为。
- 51、黑发不识勤学早，白首方悔读书迟。
- 52、只要有信心，人永远不会挫败。
- 53、心灵激情不在，就可能被打败。
- 54、凡是自强不息者，最终都会成功。
- 55、生活就是一边受伤，一边学会坚强。
- 56、阳光落在春的枝头，日子便绿了。
- 57、如果耐不住寂寞，你就看不到繁华。



58、微笑转身，用背影让故事完结。

59、梦想不会逃跑就看你愿不愿意去追。

60、行动力强弱决定成功快慢。

## 美团活动报名是谁出钱篇四

2. 通过各种途径开发团购业务，扩大产品销售范围和渠道；

3. 管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划；

4. 整理、收集市场团购信息，关注竞争对手并及时反馈市场一线信息。

5. 负责团购客户的接待，订单传送及配送跟踪，确保业务的及时性。

文档为doc格式

## 美团活动报名是谁出钱篇五

本人大专毕业后，一直在一家日用化妆品厂任职销售的工作。在金融海啸的打击之下，工厂订单一落千丈，迫于形势之后，我被列入除员的名单。在除员之后，半年时间内，未找到合适的工作。待遇好的，自己的条件不符合，待遇差的，自己不愿意做。最后，母亲的一句说话（阿女，自己找点小生意做下吧，打工是没出色的），令我取消“打工”的念头。进入创业的计划：

一、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，3万元。

因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所

以，先衡量自己所拥有的资金能够做什么行业，再来做进一步的规划。

经过各方面的考虑，我决定开间日用化妆品店，原因日用品市场较为成熟，而且原来工作的工厂可以供货。用低廉的价格可以得到高品质的产品。凭着日用化妆品厂工作多年，对这个行业很感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

二、对于有家庭的主妇来说，当然是在当地开店会更加好啦。

经过调查我发现xx路不错，是xx镇人流最旺的一条中心街，人口密集，市场是没问题。考虑到资金的问题，最后我把店面选在了xx路的旁边的一条街上，虽然没有中山路繁荣，但是人流也很旺，最关键就是铺租便宜一半。周围又都是老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。这里虽然人流量大但大都为上班一族、普通老百姓，富人很少，消费能力为中低档。我的定位就是中低档符合市场需求。找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据（包括营业证照的办理等，这里我就不在讲述了），都先准备好了。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去（xx的房租一直在涨）。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。

三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。装潢的供应商一定要选较好的。承接本装潢工程，就是本人丈夫，在装饰公司任职多年，有

多年店铺装饰经验。

丈夫的工作很专业，首先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都事先注明清楚。为便于清楚装潢的模样，事先带我到同类型的店去实地观摩，让我说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

#### 四、选货要掌握当地市场行情：

出现哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上能心中有数。

品牌以厂家自创品牌为主，供货的厂家以外贸为主，因本人关系，可以拿到货真价实的货。进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！象“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

#### 五、我计划雇佣一个人，漂亮小姑娘，主要负责接待顾客，收银。

我就我基本上一直要在店里收银，进货或者重人力规划选货及进货选货要的事，小姑娘的工资，1000/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她的积极性。

## 六、投资金额分析，每月费用分析

- 1、房租：2000/月，付二压一，6000元。
- 2、装修费6000。
- 3、第一次日用品货款10000元。
- 4、其他费用2000元。
- 5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期3万内。
- 6、余下6000做流动资金使用。

文档为doc格式

## 美团活动报名是谁出钱篇六

- 1、打的电话越多，就越有机会成为出色的电话销售人员。
- 2、因为有缘我们相聚，成功要靠大家努力。
- 3、每天进步一点点。
- 4、团结一致，再创佳绩。
- 5、我的每一通电话不是要获得交流，而是为了获得与客户见面的机会。
- 6、不吃饭不睡觉，打起精神赚钞票。
- 7、相信自己，相信伙伴。
- 8、失败与挫折只是暂时的，成功已不会太遥远。

- 9、付出一定会有回报。
- 10、在电话中我是受欢迎的。
- 11、人格的完善是本，财富的确立是末。
- 12、电话是让我建立人际关系的重要工具。
- 13、梦想聚团队，团队铸梦想，\*快乐人。
- 14、心态要祥和，销售传福音，服务献爱心。
- 15、我一定要和任何跟我通电话、我确认要见面的、有趣的人会面。
- 16、成功的法则极为简单，但简单并不代表容易。
- 17、销售是从被别人拒绝开始的。
- 18、成功决不容易，还要加倍努力。
- 19、大踏步，大发展；人有多大劲，地有多大产。
- 20、赚钱靠大家，幸福你我他。

## **美团活动报名是谁出钱篇七**

- 21、伟大的力量存在于我们的内心。
- 22、对的，坚持；错的，放弃。
- 23、人最可悲的是自己不能战胜自己。
- 24、生无一锥土，常有四海心。

- 25、梦想是点燃生命之火的催化剂。
- 26、心志要坚，意趣要乐。
- 27、鹰击天风壮，鹏飞海浪春。
- 28、耐心是一切聪明才智的基础。
- 29、必须在奋斗中求生存，求发展。
- 30、胸无大志，枉活一世。
- 31、从哪里来，最终都还要回哪里去。
- 32、静坐常思己过，闲谈莫论人非。
- 33、心志决定命运，态度决定高度。
- 34、有期盼的生活。饮食当下的滋味。
- 35、失败是不会死人的，可是失望会。
- 36、自信是成功之母，自卑是失败之父。
- 37、成功是结果，而不是目的。
- 38、冰冻三尺，非一日之寒。
- 39、用爱心来做事，用感恩的心做人。
- 40、时间是没有声音的锉刀。

## 美团活动报名是谁出钱篇八

一. 活动时间:

6月10日-6月18日

## 二. 活动主题:

端午节“链”结顾客心

## 三. 活动内容:

### 1. “链”结顾客心:

6月10日-6月18日凡购买3000元以上加51元钱即送18k链一条

(素金不参与优惠活动)

### 2. 端午节旧饰换新颜:

在端午节期间，顾客可将以前的的首饰拿到xx珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费，同时免费提供清洗服务(非xx珠宝店/柜购买的钻饰也可参加)，使所有首饰“旧貌换新颜”。

## 四. 活动宣传与推广

在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《端午节’链’结顾客心》，内容包括“端午节’链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”等活动的参与细则。

在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“端午节’链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询。

## 五. 活动控制与评估

1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录。
2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

## 六. 活动经费预算

1. 宣传费用约3000元。
2. 展架：85元。
3. 总计：3000+85=3085元。

## 美团活动报名是谁出钱篇九

3、奶茶的制作过程不能让学生看见，或者不能完全看见，一定要保持一定的神秘感，否则过一段时间，学生就会失去浓厚的兴趣。另外，饮水机、封口机，都不能排在显眼处，因为制作过程中难免会有泡沫等看起来让人不舒服的东西。这其中，还会有许多家长会问你有关色素、原料、保质期等等方面的问题，你一定要想好怎样回答。第四，学生喜欢凑热闹，所以你一定要形成一个热热闹闹的场面。小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗”。你说那个小明会怎样反映！一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不



在于钱多少，一定要搞这样的活动。比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定要让学生感觉到很开心，东西不重要，关键是那种感觉。

补充一点：买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

### 三、奶茶食谱

#### (1) 珍珠奶茶

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，还有有香芋、橙香、荔枝、百果香、椰香等10多种口感，奶粗精，茶叶（袋装红茶、绿茶为佳）。

### 创业计划书范文篇三

#### 第一节 圣美嘉酒庄基本情况及未来一年发展战略

##### 公司基本情况

##### 具体募资计划

#### 第二节 红酒及市场分析

##### 一、公司产品、特点及优势

##### 二、行业和市场

##### 三、公司的独特性和市场竞争力

## 四、竞争对手的优势及劣势

### 第三节融资需求和财务预测

#### 一、公司目前的财务状况和资本结构

#### 二、融资需求

#### 三、财务分析汇总表

#### 四、财务分析

### 第四节公司运营和管理

#### 一、公司发展战略

#### 二、公司的组织结构和管理模式

#### 三、人力资源规划

#### 四、软件开发管理

#### 五、市场策略

#### 六、外部支持

#### 七、资本运营

### 第五节投资方的介入和退出

#### 一、投资建议

#### 二、投资方在公司经营管理中的地位和作用

#### 三、资本退出

## 第六节 风险及对策

### 一、风险

### 二、对策