

最新游泳策划方案 游泳馆营销策划方案(通用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

游泳策划方案篇一

二、活动时间：新产品导入期

三、活动目的：

- 1、零距离与目标顾客群接触，快速传播产品概念、产品利益点。（两个月不变）
- 2、让目标消费群认识、了解、试用、体验新产品。
- 3、让目标消费群认知到他需要什么，引导、教育消费者。
- 4、制造商场热点、社区热点、城市热点。
- 5、吸引大量目标消费群。

四、活动内容

一）商场内安排：

- 1、配备两名优秀的促销人员，向顾客介绍产品、公司、代理商及消费监控概念，强化公司产品给顾客的利益点。

2、播放公司消费监控的专题片，最好用大电视播放。

3、有条件商场可以搞一个小型的`知识问答“抽奖大奉送，关爱家庭你我他”活动。

活动步骤：

1) 销售人员向顾客发放专柜产品资料，并主动告知我们这段时间在进行有奖知识问答抽奖活动，看完资料后回答正确一个问题即可抽奖，中奖率百分百，还有大奖——专柜产品（待定）。

2) 礼品：分一般礼品和一个大奖（专柜产品），一般礼品为公司制作的小礼品（待定）；大奖为专柜产品的其中一款，天天有大奖，哪天抽出及时补充另一款。

3) 在专柜旁设立一个抽奖箱，里面装有两种颜色的乒乓球，其中黄色球只有1个，其它则是白色球49个；一个问题卡片集，里面有40张问题卡片（最好准备工作100张）。

4) 规则：答对问题即可抽奖；抽奖机会仅有一次；抽白色球为纪念奖，抽黄色球为大奖；100%中奖，天天有大奖。

4、消费监控产品进入商场dm□

5、现场pop广告。

原则：简洁体现消费监控产品信息、抽奖大奉送活动信息。

二) 商场外sp□

1、在商场的主门侧设一个宣传点，促销人员（小姐）向来商场的每一个顾客宣传消费监控产品并指出专柜的位置和抽奖活动事宜。

2、在商场主门挂一条横幅：祝消费监控专柜隆重开业。或挂两条竖幅，由头：“祝××公司7月出口行业第一”；“祝××消费监控专柜隆重开业”

3、在商场空地悬挂两个飘空气球，并挂两条幅。

三) 城市社区促销：

本社区促销方案应视当地情况来进行操作。

1、社区选择：

1) 最好在专柜附近范围，这样一来可以在区域内形成立体拉动，相互彰显。

2) 必须是专柜附近的中、高档社区，那里是目标消费群聚集地，在那里促销宣传，可以说是起到了“事半功倍”效果。

1) 在社区促销，必须体现公司、当地中间商的整体实力，品牌形象；体现制造商、中间商为目标消费群服务的长期性、安全性、专业性；体现促销的人性化、家庭化、亲情化；体现促销的整体性、统一性、协调性。

2) 当前社区的促销要自然引导目标消费群，以教育为重点，以调查为基础，进行信息互动，进行灵活调整。

3) 让目标消费群全身心的体验、试用。

3、社区促销内容

1) 社区活动：

a□主题：新时尚的关爱就在您的身边

b□地点：各大中、高档社区内

c□时间:在专柜开业一周后，一般安排在周六、周日休息日。

d□宣传模式：一拖n□n依据实际情况来确定），“一”为社区内主宣传点□“n”为次宣传点。

e□活动创意：社区，很明了，她就是家的融合天堂，在这里你能时刻感怀到一种温馨、一种关爱、一种幽静，在这里你能看到家的“模样”，家的灵魂，家的内涵；要明白这里的人群是在与自然交融，与休憩为伴，在体验人生！所以我们在这里要“入乡随俗”，尊重他们清静的生活原则。我们只要轻轻地做，轻轻地说，轻轻地去展示，轻轻去演示。同时，我们的活动要与家溶化，让他们感觉到促销人员的微笑、亲切、关爱，让他们在活动中找到兴致，得到休憩，让他们在活动中找到“家”的感觉，让他们在自然引导中、教育中认识、了解、产生兴趣、促成需要、甚至是产生购买行为。

f□活动内容：

在专柜开业不久社区的促销，即项目导入期的社区活动主要宣传消费监控概念，让目标消费群理解各大系列产品的功用、利益点，让他们明白他们需要什么，让他们感觉到实效性、方便性、生动性。让他们看到、听到、偿到，让他们全方位感觉、体验。

社区宣传点；要看社区大小来设主宣传区，次宣传点。主宣传区承担主要的社区活动、宣传作用。副宣传区起渲染、提示作用，展示专业、形象。主宣传区要设在社区内通路。

游泳策划方案篇二

一、明确活动的目的并制定预算：

1. 增加销售额

2. 增加会员数量

3. 扩散品牌知名度

二、吸引眼球的标题+文案

标题一定要具有吸引力，并围绕季节+节日+婴儿游泳馆特性来拟定

文案的内容一定要站在顾客的角度来撰写

三、提前做好市场调研与分析。

四、做好活动的宣传。

不仅要让顾客积极参与活动，更要让顾客明白活动方式，活动进行流程。婴儿游泳馆要提前做好客服对接，避免由于宣传不到位让顾客对活动失去兴趣。

五、奖品发放环节不能少。

婴儿游泳馆要对在活动中赢得奖品的顾客及时进行奖品发放，在此期间可拍照发朋友圈，扩大影响力，吸引更多的顾客进店参与活动，提高店铺的知名度。

六、各种展销活动不能少。

要知道，婴儿游泳馆举办活动的目的就是提升店铺知名度，增加销售额，因此，展销活动是必不可少的。婴儿游泳馆可举行与双十一相关的展销活动，吸引更多的消费者，从而增加销售额，提高店铺知名度。

以上就是婴游网小编带来的婴儿游泳馆双十一活动策划流程，婴儿游泳馆可根据自身实际情况，结合当地市场行情、消费水平等诸多因素，积极采用适合自己的双十一活动策划流程

方案，在双十一期间举行相关活动，让自己的婴儿游泳人气更旺，生意更好。

游泳策划方案篇三

利用端午节这个中国几千年来民俗节日，邀请国际友人及青少年共同参加，在更好地了解端午节习俗，感受端午节丰富的文化内涵的同时，向外籍嘉宾宣传酒店spa等项目，让参加的人员在浓浓的欢快氛围中体验我国的传统节日中蕴涵的深意。

二、活动地点

西餐厅及户外

三、活动对象

内部及外部大客户(约50人，20组家庭)

四、活动时间

五、价格标准 免费

六、场地分布图

七、活动安排

活动亮点：

1、带香囊虽是端午节的习俗之一，但本市区鲜为人知，可以作为一个亮点突出本次活动；

3、累计卡的运用，累计卡是由一张a4的pvc材质制作的卡片，上有公司logo及端午节活动照片，分成16小块，大小不一，

拼成后是一张完整的图片，利用儿童贪玩、好奇心重的心理，达到酒店宣传、活动促销的目的，另外因为可长期保留还可作为一种宣传的手段。

4、活动延伸，五丝的习俗是在第一场大雨后扔于水流中，故在活动过后的第一个下雨日邀请当日参加人员前来一同将五丝放于气球内，并于工作人员将气球抛至湖中，后由其他工作人员拾起，后所有人员到西餐厅吃饭，并体验其他酒店项目。

优惠政策：

1、增值活动项目，凭活动入场券，在西餐厅或其他厅可享受特价亲子套餐()元，可享受亲子特价房()元，可享受餐厅()折优惠。

2、凡在活动期间凡参加xx活动除享受()折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理spa卡可享受()折优惠，另赠送累计卡1张。

4、支付50元即可获得亲子游泳票一张，另赠送累计卡1张。

5、报名参加游泳班、购买游泳卡的客户除活动本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

6、购买旅游产品套餐的客户除产品本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

7、奖项设路及奖品 负责人□xx

1. 奖项设路

一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖

2. 奖品：以客户体验产品及赞助商赞助的物品等

九、活动职责分工

十、活动预算

1、场地布路：

2、食品预算：略

游泳策划方案篇四

为什么要将现有的消费客户分类，这主要是方便后期的维护。忠实消费群我们维护更加有针对性，能够很好的将他们维护好，也能够带动一些散客。我们同步将散客进行分类，如何才能将散客变成忠实消费客户，这对经营者来说也是不小的挑战。

增加精准客户群

游泳馆定位

活动期间，我们一定要找准自己的定位，结合自身情况制定活动方案，切莫盲目制定一系列不符合本游泳馆的方案，这样不能够起到吸引眼球的目的，反而会让消费者鄙视！不切合实际或小家子气，都会失去消费者的信任哦。

我们每一次的活动主题都要有相应的变化，需要结合本身情况制定适合自己的活动方案。

多渠道宣传

可以通过宣传单页、宣传车以及微信群、微博等等方式进行造势。

如果你经营的是加盟代理游泳馆，想必企业会在第一时间为你制定好活动方案的，让你省事省力更省心！维尼宝贝游泳馆，诚邀全国区域代理加盟商。

游泳策划方案篇五

很多婴儿游泳馆经营者往往忽略了活动的本意，不同于网店促销的是，婴儿游泳馆双十一举行促销活动不仅仅是要把产品卖出去，而是要在促销商品的同时让消费者看到我们优质的服务，提升店面形象，这样才会吸引更多的顾客，保证婴儿游泳馆长期发展。

二、制定促销方案

若要保证双十一活动的有序进行，就必须先确定顾客人群，站在顾客的角度制定促销方案。而且，还有明确促销的商品，并备好充足的货。准备妥当之后，婴儿游泳馆可以采用以下促销方式：

1. 会员、积分促销。在婴儿游泳馆消费满100元，可免费办理会员卡，不仅可以享受购物优惠服务，而且可以累计积分，用积分免费兑换商品。
2. 折扣促销。所谓折扣促销，其实就是我们经常说的打折，这也是目前最常用的促销方式，让顾客享受更大的优惠，维护老顾客，吸引新顾客，促进婴儿游泳馆的发展。
3. 抽奖促销。抽奖促销的方式可以极大的吸引顾客的注意力，这种方式目前已经被很多商家所运用，而且取得的不错的效果。抽奖促销最大的特点就是不确定性与诱惑性，更容易吸引顾客的到来。
4. 网络销售。婴儿游泳馆还可以积极参与网络销售的方式，通过双十一购物狂欢节的热度，促销产品。

三、营造良好的活动氛围

要知道，良好的活动氛围是促销活动的灵魂，婴儿游泳馆要充分利用一切可利用的资源，营造一种火爆的氛围。店内的装修、装饰、公告、留言以及大量的宣传，吸引更多的顾客，让店内充满人气，让顾客感受到促销的感觉，这样才能留住顾客。

四、活动分析与总结

不少婴儿游泳馆经营者在促销活动结束之后，就觉得万事大吉了。其实，作为一种经历，婴儿游泳馆投资经营者应该对促销的结果做一个分析，包括对销量、人群流量、顾客的选购率、满意程度等进行分析，了解顾客的需求方向。同时，要注意对竞争对手的促销活动进行对比和分析，取其精华去其糟粕，积极调整自己的不足，提高自己的促销水平，增加促销活动的销量及宣传力度，让自己的婴儿游泳馆发展的更好。