

2023年网吧的营销方案策划 网吧营销活动方案(精选5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

网吧的营销方案策划篇一

情浓一生，真心表爱意

活动时间：2018年七夕

网友

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。

名次得奖名称解释奖品设置

第一名冠军99朵玫瑰+精美礼品

第二名亚军89朵玫瑰+精美礼品

第三名季军69朵玫瑰+精美礼品

第四名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

第五名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

第六名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

第七名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品

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。

6、比赛途中出现某种问题而一场游戏以非正常的方式结束时（没有分出胜负就游戏结束的时候）此场游戏会经现场裁判判断后变为无效。

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》。

网吧的营销方案策划篇二

七夕我和网吧有个约会

20xx年七夕

情人节、凡是情侣上网者进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。建议礼物可以是情侣小公仔，手机吊坠等等。

会员当天充值享优惠，充一送一，充30送30，充50送50，充100送100，以此类推！

策划一个可以互动的游戏，比如qq游戏连连看。网吧单身男女均可自由搭配，情侣也可以参加，2人为一组。设定几个房间，每个房间六组，比六盘，六盘分数相加最多的为第一名。

最后看比分，分数最高者可以获得价值200元的上网费和巧克力一盒。所有参与的情侣玩家都可以获得糖果一袋。

不少人选择去网吧是为了观看电影，网吧网管可以事先下载好几部最热门的爱情电影，然后建立一个文件夹直接放在电脑桌面上，方便网吧上网用户点击播放。

网吧的营销方案策划篇三

七夕我和网吧有个约会

2018年七夕

情人节、凡是情侣上网者进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。建议礼物可以是情侣小公仔，手机吊坠等等。

会员当天充值享优惠，充一送一，充30送30，充50送50，充100送100，以此类推！

策划一个可以互动的游戏，比如qq游戏连连看。网吧单身男女均可自由搭配，情侣也可以参加，2人为一组。设定几个房间，每个房间六组，比六盘，六盘分数相加最多的为第一名。

最后看比分，分数最高者可以获得价值200元的上网费和巧克力一盒。所有参与的情侣玩家都可以获得糖果一袋。

不少人选择去网吧是为了观看电影，网吧网管可以事先下载好几部最热门的爱情电影，然后建立一个文件夹直接放在电脑桌面上，方便网吧上网用户点击播放。

网吧的营销方案策划篇四

情浓一生，真心表爱意

活动时间□20xx年七夕

网友

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。

名次 得奖名称解释 奖品设置

第一名 冠军 99朵玫瑰+精美礼品

第二名 亚军 89朵玫瑰+精美礼品

第三名 季军 69朵玫瑰+精美礼品

第四名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第五名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第六名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

第七名 纪念奖 1朵玫瑰+精美礼品

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。
- 6、比赛途中出现某种问题而一场游戏以非正常的方式结束时（没有分出胜负就游戏结束的时候）此场游戏会经现场裁判判断后变为无效。
- 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》。

网吧的营销方案策划篇五

- 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）。

1、网络新世界

2、沧海大地 我主英雄

（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）

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。

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。

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。

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晰，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。