# 永劫无间网吧活动方案(模板14篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-01-16

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。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。接下来小编就给大家介绍一下方案...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。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。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**永劫无间网吧活动方案篇一**

情浓一生，真心表爱意

活动时间：2024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l3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》。

网吧圣诞节活动策划方案

网吧绩效考核方案

关于社区党员活动方案精选

公益活动策划方案「精选」

产品促销活动策划方案精选

**永劫无间网吧活动方案篇二**

凡是在元旦假日期间充值50元以上的顾客，除了获得原有的充值赠送以外，还将另外获得一张百分百中奖的抽奖券。（奖品包含:英雄联盟皮肤199元，zippo火机99元，网费、饮料等）

活动目的：平常也有充值赠送，充20送10块，充50送30，充100送100。但平常充20块的人多，这次我想让他们都提高到充50块。刺激多点玩家充钱，刺激玩家多充点钱。

抽奖活动，将在1月4日、5日晚上21点~22点举行。凡是持有抽奖券的玩家都可以参与抽奖，100%能中奖。

活动目的：很多人充了钱，就会有一段时间不再充钱，我希望他们尽快过来消耗掉，抽奖那两天是星期三、星期四，而且抽奖那个时间段生意不好，我希望多点人在那个时间过来消费。

抽奖方式，掷骰子。

六个骰子相同价值199元英雄联盟皮肤

六个骰子相连价值99元英雄联盟zippo

五个骰子相同x元网费充值金

四个骰子相同x元网费充值金

三个骰子相同x元网费充值金

两个骰子相同x元网费充值金

点数大于13点x元水吧饮品

还可以考虑适当调低赠送金额

很多玩家会觉得在线抽奖的方式中奖率低，不真实。这个方式现场抽奖，并且由玩家自己开奖，绝对真实，氛围相当好。

随便掷都能中奖，可要是掷到大奖怎么办？自己掷下就知道中大奖的概率了。但如果真有中了大奖的，就邀请他留下来合影，做成照片挂到墙上宣传，发到微信里面做宣传，整个抽奖的过程也要拍照做宣传。

兑奖时间，玩家中奖后，将领到一张兑奖券，可以在1月10~12日的12点~21点到网吧兑奖。

活动目的：兑奖那几天是星期二到星期四，生意不好，增加玩家过来的频次。当然也可以在这个时间进行第二轮的抽奖或是其他活动，继续强化活动效果。

凡元月份在网吧消费的玩家，下机的时候可以用便签纸写下自己的2024新年愿望，贴到许愿墙上。许愿墙上每增加一条愿望便签，网吧将拿出1元钱捐赠给本地最有名的寺庙或公益组织，在大年初一那天为玩家祈福。同时，愿望便签条还将作为正月十五元宵节活动的抽奖道具，贴的愿望便签越多，被抽中的几率越大。（便签条上需写上昵称和身份证后6位，用作抽奖识别，每周最多3张。）

活动目的：搞气氛。带动玩家的消费频率，让顾客帮助宣传，提升网吧的品牌形象。

凡是元旦期间充值100元的玩家，可以参加由网吧组织的1月14号晚上的“俊男靓女自助烤肉趴”派对。网吧会自行邀请几个美女大学生参加活动派对，调动气氛，正好学生们都放假了。原有的充100送100将调整为充100送70，如果愿意参加的人多，每个月都可以搞一次。

活动目的：增加与玩家的互动，搞活网吧的氛围，同时让玩家慢慢习惯充100送70，调低原有的充值赠送比例。

活动，其实可以有很多玩法，重要的是明确做活动的目的是什么？

**永劫无间网吧活动方案篇三**

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们一般都赠送玫瑰花和巧克力作为爱情的信物，可想而知，玫瑰和巧克力在这一天的销量是十分惊人的。而商家特别是鲜花销售商更会在这期间大抬玫瑰价格，但依然会赚得盆满钵满。然而，随着市场竞争的加剧，我市的一家较大规模的鲜花销售商a公司在xx年情人节期间的业绩却出现了明显的下滑迹象，为了止住下滑势头并重新占领较大的市场份额，a公司在xx年的情人节期间组织了一次别开生面并十分成功的促销活动。

市场调研

通过在我市的一次大范围的市场调查，我们发现：

市内其他鲜花销售商在情人节期间基本没有什么较大的促销活动，即使有也只是针对零售花店的通路促销，更多的鲜花销售商及花店采取的是自然销售，从业人员营销观念比较落后。

市内年轻人经常光顾的场所如迪吧、电影院等虽然每年也搞活动，但不外乎幸运抽奖、降价优惠等形式，内容千篇一律，没有新意，而且活动宣传乏力，不到位，效果不佳。

另外，在受访人群中，有57%的消费者认为每年都送玫瑰、巧克力缺乏新意，不能将情人节的浪漫、温馨长久留住，希望除赠送玫瑰、巧克力以外，能赠送其他更时尚更有保留价值的礼品。

显然，消费者的需求意味着巨大的商机。

目标市场

a类消费群：20—25岁的未婚青年，此类消费者都是情人节玫瑰消费的主力人群。他们富有ji情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。

b类消费群：50岁以上的消费群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年情人节气氛的影响，在整个鲜花消费群体中已占有5%的比例，说明其时尚心态渐起，是一支易被“教化”的群体，如果其儿女能够推波助澜，媒体广告刺ji到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，而且也是一个值得关注的社会现象。

c类消费群：25—35岁的消费群，此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的却已事业有成，由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因，使得此类群体显得最为复杂，最不利于细分，也不利于有针对性的进行市场推广，但她将是影响b类消费群的一支“伏兵”，也不能放弃，但不作为重点。

目标市场定位策略

“抓两头带中间”。即通过对a类消费群和b类消费的重点诉求，带动c类消费群的积极参与。a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场，也是广告的主要对象。b类消费群虽然需求较小，但如果购买欲望被ji发出来，也是一个不小的市场，而且其社会影响对公司的品牌建设将十分有利.

推广策略

我们发现，现在正流行一种代表着中华民族深刻文化内涵且历史久远的手织品：中国结。其深深的红色、多样的变化代表着富贵、吉祥、喜气，而且适合长久保存，并广泛的在年轻人中流行，应是我们寻找的理想的载体。同时，由于“结”与“节”的谐音，也为中国结和情人节的结合找到了一个巧妙的切入点，显然，这个针对情人节的礼品就叫“情人结”。她不同于市场上销售的中国结，我们赋予了她全新的内涵：“‘情人结’套住情人节，天天都是情人节”，寓示着爱情的执著、久远。而且“情人结”本身就是一个很好的卖点。

于是，我们迅速联系了一家手编厂，开发出了系列的“情人结”礼品，包括“缘字结”、“福字结”、“同心结”、“牵手结”等，并且每种“情人结”都配备了时尚、高档材质的包装盒，一该以往中国结的低档、简单的形象。但由于其技术性不强，易被模仿，因此在活动之前，我们采取了严密的保护措施，防止概念、产品的外流。

在玫瑰销售数目组合上，我们推出了多种数目组合，并为每种数目组合都赋予了一定的内涵。例如：

1支玫瑰：一心一意篇;

3支玫瑰：我爱你篇;

9支玫瑰：天长地久篇;

11支玫瑰：一生一世篇;

21支玫瑰：爱你篇;

27支玫瑰：爱妻篇;

……

虽然以上寓意早已有之，但却很少有企业在这上面下工夫、作宣传，而在浪漫的日子里推出如此浪漫的数字组合，情侣间定会被浓浓的爱意所感染，经久难忘。而且每种组合我们都设计了新颖、时尚的贺卡，贺卡上注名了该组合的寓意。此次活动的推出，让许多人都对玫瑰所代表的深刻寓意加深了印象，极大的调动了消费者购买的积极性。甚至有部分消费者在2月14日打电话咨询每种数目的寓意。效果可想而知。

**永劫无间网吧活动方案篇四**

二十一世纪是知识经济的年代。随着现代科学技术的迅猛发展，全球信息化浪潮势不可挡，网络已经迅速延伸至老百姓生活、工作、娱乐等各个方面。如今中国的上网人数以每年一倍多的速度不断飞速增长，大量的网吧也如雨后春笋一般出现在城市的各个角落里，作为网络时代的新兴服务业，网吧在为普通百姓提供获取网络信息便利的同时，也为自身获取了经济效益。

网吧是当今青年的消费新宠随着电脑和互联网的普及，网吧已经不再是一个倍受社会舆论压力的新生事物，而成为了当今社会上公认的娱乐场所和商家的赢利手段。帮助网吧完成这一转变的原因很简单，走进网吧不难发现，虽然我们可以看到部分有钱或有闲暇时间的成年人，但网吧的主要消费群体仍然是青年一族。青年一族的特点是，收入少，消费大，对新鲜事物的接受能力强，对新生事物的认可度高，并且极度渴望证明自己，网吧恰恰能够满足这些青年一族的要求。

首先，网吧是一个传播知识与信息的好地方，人们可以通过网络了解新闻天下大事，查找各方面资料，和别人沟通与交流，还可以看电影，听音乐等娱乐活动。现在，更有一些专业商业领域也在网络上发展起来，比如网上炒股、远程教育、网上银行等。

其次，网吧作为游戏产业的附属品，超过半数的网民是通过在线游戏和网络游戏从而接触网络的。所以早在去年年中我国政府就已经有相关文件出台，网吧的合法经营范围是，网吧的游戏不含有暴力、色情内容，并且以网络游戏和在线游戏为主。网吧在除节假日内不得允许14岁以下的未成年人入内，节假日14岁以下的未成年人可以在监护人的陪同下到网吧消费。这一政策出台所直接产生的影响就是，网吧已经成为了取代歌厅、舞厅等消费场所的青年人新宠。

互联网的快速推广带动了相关产业的蓬勃发展，网吧一开始作为人们获取网络资源的

重要窗口，其的出现就显得自然而然了。这在经济发展水平相对较低的我国尤为重要，据cnnic2005年1月19月发布“第十五次中国互联网络发展状况统计报告”。报告显示，我国上网用户总数为9400万，比去年同期增长8.0%，上网计算机达到4160万台。这就意味着其中有一半以上的人还没有上网的电脑，而且这个数字还在不断的迅速增加，网吧正是这一需求的产物。

网吧行业的市场日趋成熟，竞争越发激烈，正在走向规模化，特色划，对从业人员的技术要求和综合素质要求增高。这样，优胜劣汰的时常规律才体现出来，在这样的环境下，只要你有足够的水平与技能，你就能够在竞争中取得胜利。只要明确自己的定位，努力提高自身技能水平与综合素质，突出个性化的服务，网吧就一定会有一个健康和美好的发展前景。

**永劫无间网吧活动方案篇五**

1、市场状况：是指主要竞品的市场占有率，市场容量，消费现状和变化趋势等。

2、消费需求：主要是指消费者对产品的需求。如消费者对产品的概念、利益点、功能、价格、包装、购买方便性等方面的需求及变化方向，这是提炼产品卖点的重要依据之一。

3、竞争状况：竞争对手的营销策略分析以及主要竞品在全局市场和区域市场的强弱对比情况。

4、本品现状：本品的市场位置、销售状况，在各区域市场的优劣势以及在各个营销环节的优劣势。

5、存在的问题及原因：本品处于现在的市场位置是哪些因素造成的，存在哪些制约市场发展的营销短板。

6、市场机会：通过对市场状况、消费需求、竞争状况等多方面的比较分析，找出实现企业及各产品未来市场增长的机会点。

7、市场策略：从策略的层面为企业规划市场，如市场目标，市场定位，市场重心和区域市场的选择，与主要竞品的竞争策略等。

二、产品线规划

1、品类架构：产品线完整的平面架构图，包括产品的品类、品牌以及品牌下面的每一个单品。

2、产品定位：产品所要占据的，区别于主要竞品的，有竞争力的市场位置，是各产品规划的重要环节。

3、目标市场：产品重点进入的市场领域，并且在这一领域最大限度满足目标消费者的需求，与竞品争夺消费资源。最新伊犁哈萨克食品企业市场营销策划体系行情播报、走势深度分析，欢迎来电咨询。

4、价格定位：产品价格在市场中的位置，包括所有产品价格在各自市场所处位置及各单品的具体定价。

5、产品诉求：产品诉求就是产品能给消费者带来的利益点或卖点，一般可以分为感性诉求和理性诉求两种。

6、广告口号：广告口号，即广告语。就是把产品利益点中最能触动消费需求的部分用形象生动的语言表达出来，增加产品的吸引力和消费者的记忆度。

7、产品形态：企业各类产品分别适合目标消费者使用的相应形态。产品形态确定的主要依据首先是方便消费者使用，其次是竞争需要。

8、产品包装：产品外在形象的重要组成部分，主要指产品包装的文字、图案、色调、形状等要与产品的定位、诉求协调一致，在终端货架上要有足够的视觉冲击力。

三、渠道规划

1、渠道模式：企业建立销售通路的方式。如：是采用代理制、分层经销形式还是专卖店形式，以及各种渠道模式设置中间商的层级与方法。

2、通路长度和宽度：通路长度是指销售渠道重心上延和下沉的空间。从直辖市到乡，企业涉入哪些层级。通路宽度是指在同一层级的渠道，企业销售终端类别的多少。

3、经销商的选择：根据渠道模式和通路长、宽度的设置，确定经销商的数量和选择标准。

4、销售政策：是指企业与各级经销商的合作方式。如企业对经销商在前期铺货、运输、终端维护、宣传、扣点、返利、结算等方面的相关政策。

四、广告规划

1、广告创意：广告的表现方式。用画面、文字、音乐等来表现品牌和产品的特点。

2、广告语：广告语就是把品牌、产品中最能触动消费需求的部分用生动的语言表达出来。

3、广告预算：预计某个时期总共需要投入的广告费用。

4、投放媒体：广告发布的媒介。

5、投放区域：确定在哪些区域投放广告，以及各区域市场的投放量。

6、投放组合：主要是指投放媒体类别和投放市场区域的组合。

7、效果评估：对广告创意、投放组合和广告效果的综合评价。

五、终端与促销规划

1、终端选择：选择产品进入终端的类别、数量及方法。

2、终端陈列：产品在货架上(普通货架、堆头、端架)的陈列标准，如陈列位置、面积、形状和数量等。

3、终端导购：安排专门的销售人员在终端为顾客介绍产品的卖点和食用方法，吸引消费者购买。

4、终端理货：对终端货架上被消费者在购买过程中挑乱的产品按陈列标准进行梳理，对快售完的产品及时安排补货等。

5、终端展示：除了产品基本陈列外，还需要一些宣传品如pop、围裙、横眉、展示牌等来共同营造良好的卖场氛围。

6、终端促销：厂家或经销商针对消费者就某些或单个产品进行的特殊销售促进活动，如打折、降价、卖赠、有奖销售等。

六、销售体系规划

1、销售体系架构：是企业自身的销售组织结构。如在区域市场是建立分公司还是办事处;各大区、省区及以下各级销售组织的划分、规模等。

2、各级销售组织的职能：各级销售组织的人员构成、作用、销售任务及其它相应的各项职能。

3、销售队伍的培训：企业对各级销售组织的各类人员分别进行相关营销知识与技能培训的内容与方式。

4、销售组织与经销商的关系：明确各级销售组织与经销商的职能划分，形成企业销售队伍与各级经销商优势互补的合作关系。

**永劫无间网吧活动方案篇六**

10月1日-10月7日

2.1幸运礼盒

可以制作一个大礼盒，里面放置做好的若干标签，凡进店消费20元者可以享受抽奖一次，若集齐标签内容含中秋快乐、欢喜国庆等可获得不同的网吧奖励。

奖励设置：中秋快乐10名奖励网费30元或者实体奖品

欢喜国庆5名奖励网费50元或者实体奖品

2.2签到大礼包

会员在活动期间累计签到7天，并且拍摄网吧活动展架发送朋友圈，将获得lol手办一个

2.3转盘抽奖

2.4基友卡(限量)

制作基友卡，送给网吧会员，让他们送给自己的非会员基友，基友卡可以是10元网费兑换券，或者饮品兑换券。(基友卡不可叠加使用)

获得方式：1充值50元送俩张基友卡2大厅派奖，请留意广播通知

2.5玩转水果机

活动期间，玩水果机出现一次大三元，可联系网管，领取饮料一瓶

(幸运中得大三元，先不要猜大小，保留页面，联系网管确认)

活动期间，本网吧将于每日晚上下午5点通过在线秒杀活动，送出网吧乐享特权两名

特权：

1、上机连续4个小时，可获得任意饮料一瓶(每天仅一次)

2、充值网费150元，可获得英雄联盟点券20xx或者20元网费

3、特权用户携基友上网，可享受充值50元送基友10元

特权卡：填写身份证或会员卡号，背面显示使用记录]

为了活动的公平公正，请顾客朋友在网吧桌面的.用户中心处绑定自己的身份证号码

活动期间，本网吧会不定时送出红包秒杀，敬请留意!

**永劫无间网吧活动方案篇七**

欢庆元旦，狂欢停不下来！

20xx年1月1日——20xx年1月3日

活动1——你挑战，我买单！

活动流程：

1、金豆商城添加兑换商品lol挑战券，单价100金豆，每天10张。

2、事先安排一位lol“大神”接受玩家挑战。

3、玩家购买挑战券后，与大神进行1v1solo赛

4、若玩家胜出，可享受当天免费通宵卡一张，并且赠送20xx金豆。

活动2——新年大回馈

1、会员充值100元，奖励30元+20xx金豆，

会员充值200元，奖励100元+5000金豆；

2、新办会员用户可享受11元免费吃喝大礼包。

活动3——lol强强对决

活动流程：

1、金豆商城添加商品lol对战券，单价100金豆，共10张

2、吧台登记玩家信息，及游戏id、大区。

3、人数够10人次，选定时间举行5v5召唤师峡谷对决

4、游戏结束每人获得50元网费，获胜的一方每人

还可获得价值2300点券英雄联盟皮肤一个（或其他奖品）

注意事项：预留10台空闲机器、比赛大区选定可根据实际情况

活动4——跨年超级秒杀

1月1日：

24：00—20160金豆（或216元网费）

13：00—100元网费

18：00—4600lol点券

20：00—金蛋卡一张

22：00—50元网费

1月2日：

11：00—20xx金豆

15：00—抱枕一个

19：00—50元网费

21：00—银蛋卡一张

22：00—lol丧尸皮肤一款（或60元网费）

1月3日

00：00—铜蛋卡一张

17：00—20xx金豆

20：00—抱枕一个

活动5——天降鸿运

1月1日：

00：00——lol源计划皮肤一款

11：11—20xx金豆券两张

18：55—荣耀am115半入耳式耳机一个

1月2日：

12：12—抱枕一个

19：55—6868金豆券一张

1月3日：

13：13—6900lol点券

20：55—通宵卡两张

活动6——蛋蛋转一转

1、金蛋卡—3张（使用说明：1月4日—1月11日期间每天可以免费上网三小时，中奖概率建议50/万~100/万）

2、银蛋卡—3张（使用说明：1月7日—1月31日期间每天都可以免费早市，中奖概率建议50/万~100/万）

3、铜蛋卡—3张（使用说明：1月4日—1月9日期间每天上网都可以获得网吧赠送的饮料一瓶，中奖概率建议50/万~100/万）

（以上活动方案以及奖品仅供参考，网吧根据实际情况自行修改）

**永劫无间网吧活动方案篇八**

营销主题：

元宵送“金宝”。

营销时间：

20\_\_年\_月\_日。

营销思路：

元宵节，农行辽阳新世纪支行准备抽调精干力量走入商业社区，展开零售业务“扫街”营销活动。在“扫街”式营销活动中，我支行将采取“一点一策”的营销办法，针对不同网点周边经济环境确定营销重点，主要针对以下四个商业区制定营销重点。

四是针对周边大型餐饮业较多的营业网点，重点向用工人员较多的餐饮企业营销代发工资业务，在实现中间业务收入的同时，增加银行卡发卡量，扩大市场占有率。

为了取得很好的营销效果，我支行申请县行提供以下两种帮助：

1、元宵200袋。

2、营销车一辆。

**永劫无间网吧活动方案篇九**

第一道“什锦拼盆”

只要你消费拾伍元以上，你就有机会在我们“整点摸奖”的\'时间里，摸出各种奖品，有（spalding）篮球、上网抵用券、听装饮料等各类物品。每天二次，下午4时，晚上九点，中奖率50%。

第二道“免费大餐”

从即日起，每天零点开始摸奖，设大奖一个，凡凭有效证件并在收银台登记，消费满拾元以上，你就有机会得到大奖一个，免去当天在我网吧上网费，随机造大奖，并赠送上网费100元（券）。

第三道“充100送50”

从本月15日起至月底，凡会员消费满150元，即可享受充100元，送50元的优惠大赠送。

第四道cs比赛大比拼

一、开展比赛活动：

1、比赛内容：cs具体安排：每天安排二场预赛（视人数多少可增加或减少），开一台8人服务器，顾客须到收银台报名，满8人即开始比赛。比赛时间定为一小时，以杀敌人数多为胜，四天共决出8名选手。

平安夜，晚上8点开始决赛，时间一小时（免费提供机器），以杀敌人数最多为优胜，分出一、二、三名。

比赛规则：不得使用任何作弊器，选定好职业不得改动。如打成平手，裁判的监督下一轮定胜负。

奖品：第一名，价值200元

的七折充值卡壹张（会员有卡者，在其卡内充入贰佰元）。

第二名，价值100元的七折充值卡壹张（会员有卡者，在其卡内充入壹佰元）。

第三名，价值50元的七折充值卡壹张。（会员有卡者在其卡内充入50元）。

比赛地图：用全国电子竞技标准地图

文档为doc格式

**永劫无间网吧活动方案篇十**

总结经验，互动娱乐，提高知名度，打造品牌促进网吧更好的发展，让更多的网民认识网吧、提升网吧的凝聚力，更大程度的番茄调动员工的工作积极性、总结网吧几年里的不足与优点、在以后的工作中把网吧发展的更好、促进网吧互动性，与网友进行交流与沟通、从玩家的`反映中更真实的发现不足。

活动日期：5月1号－5月7号每天下午6点

奖品是免费上网3小时

活动日期5月1号－5月7号

冲30元送15元

冲50元送31元

冲100元送101元

冲100元以上的冲多少送多少

第一名免费上网3个小时

第二名免费上网2小时

第三名免费上网1小时

5月1号－5月6号劲舞团比赛

第一名免费上网3个小时

第二名免费上网2小时

第三名免费上网1小时

**永劫无间网吧活动方案篇十一**

“关爱民工兄弟，共建美好家园”

------孔雀社区绿色网吧关爱农民工实施方案

一.活动背景

随着我县城市建设的快速发展，农民工群体进城规模不断扩大，速度不断提高。但是绝大多数的农民工在为了养家糊口而整天忙于工作的时候并不能够很好的关心他们的子女和家人，为了深入贯彻落实科技发展观，突出以人为本，以情感关怀，文化服务，素质提升等为重点，积极为农民工送温暖、献爱心，推动关爱农民服务行动持续健康发展，促进社会和谐稳定。我们社区决定利用绿色网吧，开展农民工与家人交流的一个平台。

二.活动目的在元旦来临之际，让农民工体会到社会的关爱，培养他们回报社会的精神。鼓励他们融入到城市生活中，弥补他们因为缺乏关心而产生的自卑感。充分利用社区绿色网吧电脑资源，营造社区健康文明的上网环境，引导社区广大青少年健康有效地利用互联网，倡导积极向上的网络文化。

三.主办单位

孔雀社区党支部居委会

四.活动时间及地点

五.活动内容：

1、利用绿色网吧电脑，让不能回家的农名工兄弟和家人进行情感交流。

2、提供咨询服务

为农民工提供解答问题、讲明政策的平台；

3、提供计划生育和公共卫生服务

为农民工提供计划生育、计划免疫等公共服务；

4、提供宣教服务

5、提供居住登记、公共证件办理等服务

六.活动预期效果

1.帮助农民工，让他们体会到社会的关爱，体会到社会主义大家庭的温暖。

2.让农民工切实感到温暖，弥补不能回家与家人团聚的遗憾。

七、困难预测及应急方案 ：

1、如果缺乏师资，向团委、学校等部门请求支持。

2、如果招募学员存在困难，联系我们将联系各居民小组长及社区热心人士，加强宣传力度，有针对性的发出要邀请。

孔雀社区居委会

二0一0年七月七日

**永劫无间网吧活动方案篇十二**

20\_\_年\_月彩电夏季已来临，为了能让顾客在购买电视时得到更多的优惠，同时提高创维彩电在\_\_信用卡商城的销售份额，给双方产生更大的效益，制定\_月份酒店直销的促销活动。

一、活动主题：品鉴酷开智能3d 创维直销刷卡5折起

二、活动时间：\_月\_\_日-\_\_日

三、活动形式：在创维办事处指定的酒店进行落地活动，现场刷卡支付。

四、活动机型及价格：创维电视所有型号，价格最低5折起(超低特价机除外)，具体机型价格见附表(待定)。

五、活动资源：

(一)我司资源

1、我司给\_\_信用卡持卡客户提供优惠的价格产品(最低5折起)。

2、我司给\_\_信用卡持卡客户提供0运费的服务。

3、我司给\_\_信用卡持卡客户提供优质的售后保障服务。

4、我司提供活动场地，销售样机，以及相关的客服人员和销售人员。

5、我司针对市区进行大约50万条短信的发送。

6、超低特价机 42寸下乡补贴价2999元、32寸活动价1999(各50台)，市场42寸售价为4399元，32寸市场售价为2999元。

(二)银行资源

1、\_\_银行筛选符合一定条件的持卡客户数量(30万)，进行短信发送。

2、\_\_银行提供信用卡中心首页的显著广告位，进行广告宣传。

六、活动流程：

a信息发布执行要点

1、要按照合适的标准来筛选\_\_信用卡持卡客户信息，确保信息发布时有针对性，短信内容由双方协商确定。

2、在信用卡商城首页设立活动专题，内容包括活动形式(折扣优惠+家电下乡)，时间、地点、咨询电话(座机)。

b活动报名执行要点

1、在活动报名阶段，我司制作标准的表格，安排相关人员记录来电顾客的姓

名，电话，所在区域，预购型号。并根据实际情况，放大活动的利益点(惊爆特价机，高折扣，家电下乡等三重优惠)

2、对于咨询家电下乡的顾客，按照标准的国家家电下乡的流程告知顾客，国

家家电下乡流程在附件中。

c活动现场执行要点

1、销售讲解由创维内蒙分公司直销+市场部主导操作，包括人员的培训，接待人员的培训，活动现场流程的安排，确保活动现场有条不紊的进行。

2、订单收款由\_\_电器的相关财务人员来完成，并做好订单记录，以便在\_\_银行进行核对。

3、订单收款完成后，由\_\_电器统一安排送货。

d售后服务执行要点

1、送货前，与顾客约定送货时间，最好能在七个工作日内将货配送到位，如果 有特殊情况，要与顾客沟通好，避免投诉。

2、退换货的问题，如果是产品本身的质量问题，可进行退换货的服务。

**永劫无间网吧活动方案篇十三**

寒、暑假期间的“绿色网吧”纳入学校寒、暑假活动计划中，利用8天的时间对学生开放。具体时间待定。

授课教师：

我校信息技术教师，分别授课，专人负责“绿色网吧”这项活动。授课内容：

教师针对学生的需求对学生进行网络浏览、网络搜索、电子邮箱的申请、收发电子邮件、flash网络动画的简单制作、photoshop图片简单处理、益智的小游戏等等相关培训。

授课地点：

二楼微机房

“绿色网吧”是个新生的事物，为它能有效、长久的服务于学生我们会在实践中不断的努力探索，及时

总结

缺点与不足，使其能更加的完善。

洛阳市第四十八中学

2024/2/27

建立校园绿色网吧实施方案

为了引导学生健康上网，增强掌握

2---机器进行监控、锁定。

7、必须能保证每周至少6课时以上向学生开放的时间安排。

8、对学生进步上网的基本培训及引导。

9、校园网吧必须张贴或悬挂相关的管理条例、使用守则等。

校园绿色网吧建设方案（示例）

某学校有计算机共100台，10台用于办公室，共有2个计算机教室，计算机数量分别是50台和40台。利用其中一个40台计算机的教室当校园网吧，同时也做计算机房用。

建立校园网吧：

把网吧用的40台机器重新整理，同类的计算机以一台为模板，安装windowsxp操作系统，计算机硬件驱动程序和directx系统加强软件。

4---由管理员轮流值班，严格按照管理条例执行。学校分管领导不定时进行巡查。上网学生必须在进入网吧时进行登记（包括姓名，班级及上网计算机号）。管理员记录学生上网信息并保存。管理员必须做好每天网吧内的学生上网情况记录（包括发生的事件等）。

绿色网吧规管理制度（示例）

为了加强对本绿色网怠的安全管理，保障绿色网吧安全、有效的运行，净化校园绿色网吧网络环境，保障网络安全，促进校园绿色网吧健康有序发展，特制定本制度。本绿色网吧特定以下管理条例：

1、学生在本绿色网吧上网时，要凭本校学生证或其它有效证件进行登记，随时接受有关主管部门的检查。服务对象为在校学生。

2、电脑内的有关上网信息，程序运行记录当保存60日以上，以便于绿色网吧管理员和学校以及有关管理部门进行查询，不得擅自删除、备份上网信息。

6---并遵守下列规定：

（一）禁止明火照明和吸烟并悬挂禁止吸烟标志；

（二）禁止带入和存放易燃、易爆物品；

（三）不得安装固定的封闭门窗栅栏；

（四）开放期间禁止封堵或者锁闭门窗；

（五）不得擅自停止实施安全技术措施；

（六）不得公然侮辱他人或者捏造事实诽谤他人的；

（七）不得损害学校信誉及学校内任何财物；

（八）不得做违反宪法和法律、行政法规、校纪、校规等。

8、将各项管理制度悬挂在“绿色网吧”内醒目的位置。

9、严格遵守《互联网上网服务营业场所管理办法》和《互联网管理条例》，积极配合有关部门的检查。

8---

二、活动目标

通过本次主题教育，使学生真正认识网络的利与弊和沉溺于网吧的严重后果，增强学生的是非观念和自律意识、自控能力，实现从源头上遏制学生进入社会营业性网吧的目的。

三、

活动时间

本次“文明上网，绿色上网”主题教育从3月1日起至5月31日结束。

四、方法步骤

本次“文明上网，绿色上网”主题教育共分三个阶段：

10---学生在喜闻乐见的活动中受到教育。

二是发挥课堂教学主渠道教育作用。举行“文明上网，绿色上网”知识讲座，对辖区师生进行了培训；各科教师要根据教材实际情况，尽最大可能渗透网络知识教育，特别是信息技术课教师认真备好每一节课、上好每一节课。根据学校条件、年级特点和学生接受能力，把网络知识和运用，作为教学内容列入教学计划，变过去只重视计算机知识和操作技能的教学，在传授计算机知识与操作技能的同时，重点进行网络文化和网络文明道德教育。

三是辖区学生举行庄严的宣誓、签名仪式，表示要严格遵守《全国青少年网络文明公约》，文明健康上网，做网络中的主人。

导学生提高网络道德素养，自尊自律，点击文明，绿色上网，增强自护意

12---相关绿色上网管理软件，向学生推荐绿色网站，满足学生学习网络文化的需要，培养学生收集信息、处理信息、应用信息的能力。学校的网络要有效控制“色情、聊天和游戏”网络三大魔爪等不良信息的进入。

（四）协调社区教育，营造共管局面。

网吧专项整治是一个复杂的社会问题，单靠一方面努力势单力薄，很难奏效，需要全社会方方面面共同参与、齐抓共管。社区在与家长沟通的基础上，还要主动与学校建立联系，相互沟通信息、交流经验、统一要求，及时调整教育内容和方法，增强各自工作的针对性和时效性。

**永劫无间网吧活动方案篇十四**

一、流程安排

网吧营销大师的活动可以作为长期的活动去执行。

二物料安排

1.活动物料

a、内部宣传物料：主要有宣传海报、x展架、易拉宝、超薄灯箱、横幅、礼品展示架等，网吧可根据实际场地和网吧情况选择。

b、外部宣传物料：主要有dm单页、优惠券以及会员卡等，网吧可到当地广告店制作，并至少提前半个月准备好。

c、活动礼品：活动礼品包含虚拟奖品和实物奖品，虚拟奖品主要有网费、幸运点、话费充值卡、游戏点卡、q币、刀币等，做好图标和软件系统设置；实物奖品主要有饮料、饼干、泡面、火腿肠、公仔、钥匙扣等，提前配备好。礼品内容可根据实际情况自由选择，实物礼品可通过我公司采购。

2.物料布置

1）奖品展示柜：建议摆放在吧台上，可让顾客一眼就能看到，引起兴趣。

2）x展架：建议摆放在吧台前，因为顾客在吧台处停留的时间最长，有足够时间去了解如何参与新模式。

3）海报：建议粘贴在大门上、主要过道、洗手间墙壁、电梯厢体内壁等显眼处。

4）横幅：建议挂在大门口上，这样对路人还起到宣传作用。

三、活动安排

1.上网优惠

开业第1-2天：办理会员卡后全场免费上网，且所有饮品半价开业第3-4天：办理会员卡后全场免费上网，且所有饮品恢复原价开业第5-7天：办理会员卡后全场半价上网，且所有饮品半价；开业第7-10天：办理会员卡后全场半价上网，且所有饮品恢复原价开业第11天起，所有网费及饮品均恢复原价。

在这期间，充值赠送网费的优惠活动是一直持续进行的，建议开业1个月内保持充送活动不变。

2.老带新优惠

制作老带新推广卡，办理会员卡的顾客可以领取推广卡（数量不限），将它送给同学、朋友，他们凭此推广卡到本网吧办理会员卡并充值时，老会员可获得新会员首次充值一半的网费作为推广奖励。

3.开启网吧营销大师活动功能

a.幸运大转盘

1）设置1-2个价值比较高的奖品，比如100元网费、音响、lol手办一套等

2）每天免费赠送1次抽奖机会，持续1个月

3）在后台设置较高的中奖率

4)通过以上措施来吸引顾客参与到幸运大转盘活动中来

b.水果机、捕鱼达人、闯关达人

这三类活动可以设置排名奖励，每周统计前3名予以奖励，奖品以实物奖品为主，并通过黑板进行实时更新，以刺激更多的顾客参与！

c.商品秒杀

1）常规秒杀：

在开业期间，每天16点-19点，每隔1小时进行一次秒杀，持续到22点，秒杀商品可选用网吧自有商品，如：饮料、网费等，可设置如下：16：000元秒5元网费（5个名额）17：001元秒10元食品券（5个名额）18：001元秒10元饮品券（5个名额）19：002元秒20元网费（3个名额）。

2）特别秒杀：

每天20点-22点，每隔半小时进行一场特别秒杀，秒杀商品相对价值较高，以采购礼品为主，可设置如下：

20：000元秒价值50元的礼品20：301元秒价值100元的礼品21：002元秒价值150元的礼品21：301元秒价值100元的礼品22：300元秒价值50元的礼品3）周末秒杀：

秒杀活动可通过黑板提前告知顾客，并且必须要配合网吧广播系统进行氛围配合！

四、宣传安排

宣传单派发宣传

1)dm内容：正面是具体的活动内容，比如上网优惠，活动时间等，数字重点突出；反面可以印上门店地理位置地图，联系电话，微信二维码，派发员名字等。在右上角位置弄一个虚线斜角，内容“赠10元网费，活动期间凭此券到吧台办理会员卡，可免费获得10元网费”。

2)dm派发方式：在网吧附近东南西北四个路口处，大型社区出入口处，超市，ktv，电影院附近处派发。派发时，让派发员说一句“您好，欢迎光临xx网吧！”以起到宣传作用。

3)dm派发时间：在开业前半个月至一周。

2.与ktv、酒店、餐馆等业态合作

形式一：通过消费赠送的模式进行合作，如在ktv消费满100元，即赠送10元网费充值卡，需到网吧办理会员卡后充值入账。

形式二：直接制作一些优惠券，放在这些娱乐场所的前台，让前来消费的顾客可以自己拿，内容可以参考dm宣传单。

3.路演宣传

有条件的网吧，可在开业当天在网吧门口进行一场路演，通过节目表演，抽奖等方式吸引周边大量人气，同时在路演现场设置会员卡办理点，尽可能的将路人转化成网吧的会员。

4.微信、微博、陌陌等社交软件

在微信、微博、陌陌等社交软件注册“xx网吧”帐号或公众号，将个性签名设置成：xx网吧即将开业，加我好友或关注我即可免费办理会员并获赠10元网费，然后打开附近可被搜索的功能，这样网吧附近的用户就可以通过附近功能看到网吧即将开业的消息，在将来还能通过社交软件的群功能，朋友圈功能进行活动宣传等。

5.美团、糯米、大众点评网等团购网站

这些网站的用户群体基本以学生、务工人员等年轻人为主，这与网吧的用户群体相吻合，同时团购网站的人流量很高，具有相当不错的宣传效果。现在的团购网站都具有附近搜索功能，因为定位也很准确。团购内容：会员卡+10元网费+6元饮品团购价格：5元。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn