# 推荐大学推广普通话活动方案汇总(4篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-02-02

*推荐大学推广普通话活动方案汇总一巨火网络研究认为，网络营销分析环节是企业网络营销关键的准备环节，任何一个企业开始网络营销之前应该针对企业的现状，作swot分析，总结企业的优势点，针对企业开展网络营销作方案设计。通过数据检测系统，及时发现网络...*

**推荐大学推广普通话活动方案汇总一**

巨火网络研究认为，网络营销分析环节是企业网络营销关键的准备环节，任何一个企业开始网络营销之前应该针对企业的现状，作swot分析，总结企业的优势点，针对企业开展网络营销作方案设计。通过数据检测系统，及时发现网络营销过程问题，但是目前很多企业在开始网络营销前没有任何准备工作，在后续的网络营销服务过程中没能及时发现问题、调整重点、解决问题。

什么是swot分析法？

swot是由“s”、“w”、“o”、“t”4个英文字母组成,swot分析法常常被用于制定公司发展战略和分析竞争对手情况，在战略分析中，它是最常用的方法之一。

swot分析法法最早是由旧金山大学的管理学教学教授于20世纪80年代初提出来的，所谓swot分析，即态势分析，就是将与研究对象密切相关的各种主要内部优势、劣势、机会和威胁等，通过调查列举出来，并依照矩阵形式排列，然后动用系统分析的思想，把各种因素相互匹配起来加以分析，从中得出一系列相应的结论，而结论通常带有一定的决策性。

运用这种方法，有得对研究对象所处的情景进行全面、系统、准确的研究，从而根据研究结果制定相应的发展战略、计划以及对策等。

swot分析法总体上来说是一种较准确和明晰的分析方法，它能较客观地分析和研究一个单位的现实情况。利用这种方法可以从中找出对自己有利且值得发扬的因素，以及对自己不利用需要回避的因素，发现问题并找出解决办法，从而明确未来的发展方向。

根据分析的结果，企业可以将问题按轻重缓急分类，明确哪些问题目前急需解决，哪些可施放在稍后解决，哪些是属于战略上的障碍，哪些是属于战术上的问题。swot分析法针对性很强，管理者可依之协调管理，作出正确的规划和决策。

swot分析法常常被用于制定公司发展战略和分析竞争对手情况，在战略分析中，它是最常用的方法之一。

巨火专家团队以近8年的实操经验总结：网站是企业网络营销关键营销工具，企业应该做以营销为导向，以效果为目的的网站，效果型网站指能实现多方位展示企业优势且符合网络营销要求的网站，保证了国内任何域均衡稳定的访问速度通过自身的结构、速度、功能、设计、适合搜索引擎收录等以营销效果为导向的网站才能更好的为企业创造更大的利益，最大化地把访客转化为顾客，帮助你留住客户，真正实现好的网络营销效果！

效果型网站21个核心要点总结

版权信息：版权信息要明确，注意格式，内容根据网站的实际内容进行书写。

保持更新：企业的动态报导、产品更新等要经常性地维护，让客户常看常新。

报价列表：提供服务的企业，要根据服务内容的不同，分层次、分级别给出差别的报价。

常见问题：将客户关心或者产品使用中常见的问题罗列出来，给出答案。

成功案例：列举与客户成功合作的案例，也可以列举一些网站曾经或正在服务的客户。

导航结构：结构要清楚

访问速度：速度要快、要稳定

风格一致：集团公司、总公司、分公司之间的网站设计风格要一致，有两语或多语的网站，版本区别不能太大

服务流程：越透明越好；客户越能放心

关于我们：要详细、真实

合作伙伴：合作伙伴的链接及合作方站内报道

联系方式：联系方式要详细、完整、多途经、最好能提供所在地地图指南

链接检查：绝对不能出现无效链接。

免费服务咨询：提供400、800电话，彰显企业实力

企业新闻：报纸或其他媒体对企业的正面报道全文帖在网站上。

网页配色：建议使用公司logo的主色调，体现企业文化，可以加深客户印象。

网页数量：充实的网页数量，企业站点至少50页以上内容。无错别字。

网站备案：获得icp的备案许可，链接到网站

营业证明：公司的营业执照、行业执照、相关检验证书、质量保证书等能在网站查到。

原创：原创内容、原创图片，包括员工照片等放到网站上，体现公司实力。

域名续费：一次性续费时间长一点，不要因为没有续费而导致域名失效。

互动是营销最重要的一环，网站访问者浏览企业网站时，网站需要提供更多手段与支持“互动”，电话只是一种方式，为什么很多企业，同样的产品、网站也差不多、广告费也花了不少，网络营销效果就是比自己的同行竞争对手差？80%以上的原因是：网络营销商机把握环节出问题了！

企业商机中心为应该建立最适合企业的营销展示平台的沟通工具，如：在线客服、400营销专线等近5种多元化的沟通方式，企业可以主动联系正在浏览网站的每一个客户，从而将从网站流量转变成真正的销量！

网络营销商机把握环节常见问题分析：

多途经沟通渠道，全方位把握商机!

商机中心关键细节总结

1、联系方式及在线客服在每个页面都凸显，方便客户联系、咨询

2、选择400服务热线和企业邮局树立企业品牌

3、企业详细地址、传真、企业邮件、xx、msn、在线留言版、在线互动客服等多种联系方式

4、设立营销专线，不留前台电话

网站客服核心4个点

1、联系方式及在线客服在每个页面都凸显，方便客户联系、咨询

2、选择400服务热线和企业邮局树立企业品牌

3、企业详细地址、传真、企业邮件、xx、msn、在线留言版、在线互动客服等多种联系方式

4、设立营销专线，不留前台电话

**推荐大学推广普通话活动方案汇总二**

老师们，同学们：

大家好!

家喻户晓，汉语言是全世界占四分之一人口应用的语言，普通话作为汉民族的共同语，必将成为古代汉语的代表。

中国的文字从甲骨文到楷书阅历了高低三千年的历史，漫漫长河，倾泻了多少人的尽力，才有了今天这个可贵的历史财产，一个个方块字交错在一起才有了今天的汉语言，这是何等的自豪啊!中国事一个地大物博，人口众多的，有着多少千年历史的文化古国，是个多民族多语言的国度，因此必需要有一个完全标准的民族语言，普通话作为多年来履行的饿民族独特语，已经以他自身的应用性证实了其存在的饿必要性。他必将成为各民族在经济、政治、文明等方面互相沟通，彼此交换的纽带。

年青的我们带着一份对大学生活的向往，对求知的盼望，对来生活的寻求，进入了大的校园，我们来自四面八方，不同的处所语言势必会成为彼此交流的阻碍，普通话的运用就天然露出出来了，但如果不尺度普通话的基本，就势必又带来良多麻烦：友人的懊恼不能分担，快活不能分享，孤单感便会油然而生!而普通话便会是我们敞开心扉，翻开心灵之窗的叩门砖，然而事实却存在着很多问题，带着很浓故乡口音的普通话在校园里频频呈现，卷舌、翘舌、平舌等控制不准确的过错更是层出不穷，这不仅会闹出许多笑话，而且也有损全我们当代大学生的形象。

作为一名现代的大学生，几年后面临的将是工作的抉择或是进一步的深造，但无论如何，普通话都将会是你跟别人沟通的一把金钥匙，你的道德、涵养、文化都将在普通话中得以充足展示。试想你会操着一口乡音和别人交流吗?这就要体现作为一名及格大学生所需的素养!

随着时期的发展，社会的提高，网络时代正向我们走来，而一些打字时为费事冒出来的同音字、错别字却开端扑面而来，不规范的使用祖国语言，给普通话的正确推广起了很大的副作用。所以，要想规范使用祖国语言，就请求我们从生活点滴留神起，严厉要求自己，我们祖国的文字才会进一步进步发展。

大学是人生的小舞台，让我们的普通话在这个小舞台中成为我们未来发展的基础;社会是人生的大舞台，让我们的普通话在这个大舞台中成为我们成功的基石。

请大家一起行为起来，规范使用祖国的语言——普通话，让规范的语言之花处处盛开!

**推荐大学推广普通话活动方案汇总三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_花园(小区)物业管理公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商名称

为密切小区物业管理公司与业主的关系，帮助业主解决安装空调的后顾之忧，经双方友好协商，花园(小区)物业管理公司与公司达成在小区开展“新家新空调空调请选\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的推广销售活动。具体内容如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日期间，甲方允许乙方在小区内开展“新家新空调空调请选\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的推广销售活动。

2、乙方需提供的活动方案和现场布置图给甲方确认，经批准后即可在小区内布置宣传物料，甲方指定活动联系人，乙方与甲方指定负责人联系。

3、乙方可以在以下位置粘贴和悬挂广告：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_大门口/售楼部悬挂条幅2-5条，中心广场设置广告帐篷、广告伞、背景板等活动现场，每层贴一张楼层提示帖，主要干道插活动旗帜10-20面，视情况进行小型的大学生健美歌舞表演，向业主派发活动报纸或宣传单页、宣传栏/楼梯口/电梯内张贴海报或喷绘画等。

4、乙方保证以上布置标准美观，不损害小区形象，不破坏小区已有设施和不打扰业主。乙方在活动期间应注意保持活动现场的环境整洁，不得乱扔垃圾，不得大声喧哗，现场歌舞表演应不超过晚上21：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_30分，活动完毕后及时清理现场。5、活动期间乙方需向甲方交纳管理费合计为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，(其他形式为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_阶段性活动可为元/次，提成形式的活动为，元/台，根据实际售卖的数量结算)。

甲方在活动期间应积极配合，协调好内部关系，其他人员不得无故刁难和打扰活动的开展，乙方也尽力配合甲方的有关规定，使活动能顺利进行。

甲方为乙方提供物料存放间一间，用于活动物料的存放。

8、未尽事宜，双方可友好协商解决。本协议一式两份，双方签字盖章有效，各执一份。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐大学推广普通话活动方案汇总四**

企业简介：

\_\_茶业有限公司有\_\_茶业源于\_\_世家，传承世代茶人的制茶工艺，秉持祖辈勤、诚、朴、实的优良传统，追求天、地、人合一的制茶之道，用心做好茶。

\_\_茶业有限公司成立于上世纪九十年代初，立足\_\_，香传中华，广纳贤才，带着弘扬世家铁观音的理想，在铁观音发源地\_\_县\_\_镇，建立规范化的茶叶基地及加工生产线，实施传统工艺，与现代工艺相结合，规模化生产，品牌化运营战略，经过十几年的发展，目前有茗堂产品享誉业界，成为中高档茶的代表，茶叶经销网点遍布全国各地及东南亚国家。

\_\_茶业在不断提升产品的品质、品牌、品味、同时始终以用心做好茶的经营理念一步一个脚印，打造中高端茶业品牌，实现有茗堂茶人愿景，香传中华、誉满全球。

\_\_在消费者眼中已成为高档贵气、文化味浓、品质纯正的体质的代名词!茶作为21世纪的主流饮料，必将有广阔的契机。顺应市场潮流，以传播中国茶文化、推动茶文化的发展为已任，为全球消费者提供最优质的茶与最专业的服务，努力将绿叶茶香品牌打造成茶领域的航空母舰!

一、市场分析

茶叶本质上是农副产品，应该遵循这个行业发展的内在规律。一个现实的路径是茶区把这些繁杂的小牌子统一起来，重点培养、扶植一两个具有竞争优势的品牌。在国际茶叶市场上，由于绿色壁垒影响和品牌问题，尽管我国茶叶出口量一直在增长，但价格却在下降。

我国有众多名茶，但名茶并不等于名牌，茶业强势品牌的缺失已成为我国茶行业发展的障碍。中国茶业要加大名茶转化为名牌的工作力度，关键是增强知识产权意识和品牌意识，尽快形成中国茶业的名茶、名乡、名牌完整的品牌系列。

到目前为止，只有今年1月国家商标局首次评定\_\_茶叶为中国驰名商标。但茶消费已从“传统”走向“现代”，在很长一段时期内，花茶的消费一直占据着北方茶叶消费份额的茶叶营销策划方案以上;而现在，这个比重已下降到不足60%，绿茶、乌龙茶、普洱茶等迅速成为北方地区的消费新宠。

与此同时名优茶的发展也呈跳跃式发展。有机茶热也成为近几年茶消费的一个热点。另外，功能性保健茶也成为茶消费的新趋势。因此这对\_\_茶叶有限公司是一个很好的发展机遇。我们将把握这个良好的竞争态势充分利用自身优势来进行发展。

二、行业竞争分析

目前我国茶叶出口主要以原料茶为主，自主品牌少，而且茶叶企业实力不强，为了扩大我国茶叶在国际市场的份额，培育更广泛的茶叶市场，国家应改建立茶叶推广基金，在全球市场上推广中国茶，为茶叶企业开拓市场营造良好的经营环境。

自20世纪90年代中期，\_\_集团推出了冰茶以来，人们开始认识并接受茶饮料。茶饮料是所有饮料类别中增长最快的。人均gdp高的城市明显高于低的城市，去年茶饮料全国市场渗透率达32.6%，仅次于碳酸饮料和包装水饮料。

调查显示，中国的茶饮料市场暂时还是\_\_等几家大企业的天下。从中国茶叶流通协会得到证实，今年茶饮料产销量将在400万吨以上，预计比去年增长50%左右，并且有80%的产销量将集中在\_\_等几个大品牌上。

今年茶饮料市场依然处于垄断竞争的格局。尽管如此但目前消费者的需求也变得多元化，特别是一些中青年对喝茶的喜好日益增长，从长远来看消费者的选择会变得多元化。这就为中国茶饮料开拓市场择偶暗道了一个有利的时机。

三、网站推广的目标：

初级目标：利用可操作性的方案，将\_\_休闲茶庄建设成为网站中最专业最全面最具有发展潜力的网站。1年内实现日访问量达到4000，注册会员达到5000以上，每日光顾本茶庄的顾客数量达到200位。网站被链接的数量超过十个，能登陆十个主要搜索引擎网站。

终极目标：寻找准确的访问者，一切从访问者出发，以顾客利益为目的，争取实现每个访问者都能成为自己的顾客或者潜在消费者以及顾客。增加\_\_在消费者心中的地位，提高它的知名度与美誉度，为\_\_树立良好的品牌形象与吸引更多的消费者，增加茶的销售数量。

四、网站推广的策略：

这里将\_\_休闲茶庄网站推广分为四个阶段，每个阶段三个月左右，分别为：网站策划建设阶段、网站发布初期、网站增长期、网站稳定期。针对每个不同的时期制定了不同的营销方案，现就对本公司制定的具体的网络营销方案如下：

1、网站策划建设阶段：

首先应对网站的总体结构进行规划，具体包括网站栏目的设置、网页的布局、网站导航、网址层次结构等信息的结构表示。

\_\_网站的一级栏目为5个，栏目层次为三级，其网站的主页主要以简单、清晰、古典为主，其背景颜色也主要体现了古典的感觉，顾客重点了解的内容我们会更加详细的列出，比如茶业的新闻、彻夜的质量与价格，目的是让消费者能更快的找到自己需要的信息。

其次就是网站的内容，网站内容包括所有可以在网上被用户通过视觉或听觉感知的信息，如文字、图片、视频、音频。

因此的核心内容主要有：茶庄介绍、联系我们、社会责任、品牌介绍、茶文化。

网站功能是为了实现发布各种信息、提供服务等必要的技术支持系统。如要实现\_\_网站信息发布的功能就要通过公司的动态、媒体报道、茶信息、售后服务信息等表现出来。要实现在线帮助的功能就需要faq、问题提交、在线及时信息的技术支持。

之后就是网站的服务，\_\_网站服务的内容包括：公司信息、顾客服务、常见问题解答、在线问题咨询、及时信息服务等，如要了解\_\_的诚信状况就可以通过了解公司信息或者在线问题咨询。\_\_在其网站推广的初级阶段主要的策略为电子邮件推广。电子邮件是最有效的网络许可营销方法之一。

分为：广告邮件、电子杂志两种。前者通过广泛发布邮件信息获得第一注意力;后者通过用户许可，获得定期、定向宣传效果，起到事半功倍的效果;\_\_将每周给网站注册者发送电子邮件通讯。

通讯中提供行业的新闻和服务信息，并链接回公司网站。每月制作电子杂志，免费向会员的电子邮箱发送，同时放倒各类电子杂志网站免费让网友免费下载阅读。同时宣传网站。再次就是关于网站优化设计的贯彻实施，这方面主要是通过顾客的意见来对网站进行优化，主要包括网站内容的优化、网站结构的优化以及网站服务的优化。

最后是网站的测试和发布准备，对\_\_网站的测试可以通过网上调研、在线问答，还可以通过线下调查等方式来对网站发布进行测试。

对网站发布的准备主要包括：计划建立和推广网络品牌的途径、推广费用以及具体的推广方法：在这方面\_\_还需要进行进一步的调查研究与核算。

2、网站发布初期：

可以采用搜索引擎的推广方法，统计表明，50%以上的自发访问量自于搜索引擎;有效加注搜索引擎是注意力推广的必备手段之一;加注搜索引擎既要注意措辞和选择好引擎，也要注意定期跟踪加注效果，并做出合理的修正或补充;\_\_搜索引擎的网站主要是全国知名的网站，如：\_\_等，此外我们还会注重信息发布的准确与及时。通过对\_\_进行引擎的搜索尽快提升网站访问量，获得尽可能多的用户的了解。

3、网站的增长期：

增长期的营销应制定和实施更有效的、针对性更强的推广方法，\_\_主要采用下面几种方法来增加网站的访问量。

首先是广告策略，广告是注意力营销和推广强有力的手段，包括网上广告和网下广告，网上包括付费广告，互换广告，友情连接等方法;\_\_会在主要的电视台的黄金时间推出本公司的广告如\_\_等：本公司的广告主要推销产品的服务与质量，广告内容真实可信。

其次是网下推广法网下推广方式多样，除广告外还包括：确定网站ci形象，宣传标识，口碑传递，参加公益活动，活动赞助，派发小礼品、传单、作小型市场调查，相关单位机构合作等;如：资助希望小学、支持主要大学或者社会单位的活动赞助、与公关公司合作以树立和维护公司的良好形象。

此外还可以建立联盟策略，首先实现同类网站互通有无，建立同盟，并做到唯我马首是瞻;其次，建立同行业(文化产业)同类型(互动社区)的网站联盟，做到互为宣传，互为推广。

4、网站的稳定期：

保持用客户数量的相对稳定，加强内部运营管理和控制，提升品牌的综合竞争力。在这个时期\_\_可以继续通过广告方式维护本公司的知名度;必要时可以对广告进行更新以及发布一些公益广告，来增加\_\_休闲茶庄在消费心目中的印象。

另外\_\_还可以通过信息发布平台来推广网站，将\_\_现有的有价值的信息直接登陆到各大信息发布平台，既可以提高\_\_品牌的认知程度，还可以直接寻找商业机会或传统业务合作机会：在网站推广过程中扮演注意力营销和实际营销两个角色。

此外在这一时期还可以通过数据库策略来未出顾客的数量;具体可以设置为，调查：在网页上搞一些小调查，问一个有趣的问题，让访客投票。

有奖活动：持续的搞一些有奖活动，奖品不必太贵重，只要对你的访客来说稍有用即可。

小测验：要有小测验，每周公布答案;等一些有去的方式来吸引消费者。

五、网站定位：

对于企业网站的定位首先要基于其公司的市场定位，\_\_公司的市场定位很广，主要定位于喜欢茶叶的各个年龄阶段的朋友们，因此它没有年龄阶层的限制。因为建立站点的目的是推广网站、增加网上网下的产品服务、增加企业的品牌形象。明确了建立站点的目的，接下来就应该确立站点的市场。

\_\_是基于推广产品服务和联系客户为目的的站点，因此需要有更多用户和潜在用户的访问。这就需要考虑目标访问者的需求，根据\_\_休闲茶庄的实际情况可以分析出其消费者主要是想得到更好的服务。因此网站推广主要应该突出产品服务的方面。

六、网站推广的效果评价：

对主要网站推广措施的效果进行跟踪，定期进行网站流量统计分析，必要时与专业网络顾问机构合作进行网络营销诊断，改进或者取消效果不佳。推广手段，在效果明显的推广策略方面加大投入比重。具体可以从以下三个方面进行分析：

1、网站被各个主要搜索引擎收录和排名状况。

2、获得其他网站链接的数量和质量。

3、网站访问量指标的评价。

4、各种网络营销活动反应率指标的评价。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！