# \*\*移动公司亲友包营销方案

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-01-27

*第一篇：\*\*移动公司亲友包营销方案关于亲友网营销包的整体方案n背景分析为加快虚拟网在用户群中的推广速度，使虚拟网业务品牌化营销，通过用户召集周围亲朋好友群加入亲友网，深度挖掘用户对虚拟网产品的需求，并给用户提供直观、便捷、快速加入虚拟网的...*

**第一篇：\*\*移动公司亲友包营销方案**

关于亲友网营销包的整体方案n

背景分析为加快虚拟网在用户群中的推广速度，使虚拟网业务品牌化营销，通过用户召集周围亲朋好友群加入亲友网，深度挖掘用户对虚拟网产品的需求，并给用户提供直观、便捷、快速加入虚拟网的途径，尽快改善虚拟网发展滞后的局面，\*\*移动公司亲友包营销方案。n

目的通过本方案的实施达到加快全地区组建虚拟网的工作进度，并使亲友网营销包成为虚拟网业务品牌，提升虚拟网在用户中的知名度和美誉度，从而实现稳定用户的目的。n

具体方案内容

一、亲友包的概念和产品内容亲优包是在虚拟网的基础上，将虚拟网产品化和有形化。公司制作虚拟网宣传资料、号码本、亲友包密码验证卡和亲友网外壳，统一包装成一个产品取名亲友包，亲友包对应的用户统一使用5元包300分钟的虚拟网资费，亲友包分以下四种：300元免一年虚拟网包月费，限支付亲友网内成员包月费为10人，另赠送优惠券5张，渠道酬金30元/包；600元免一年虚拟网包月费，限支付亲友网内成员包月费为20人，另赠送优惠券10张，渠道酬金50元/包；900元免一年虚拟网包月费，限支付亲友网内成员包月费为30人，另赠送优惠券15张，渠道酬金80元/包；1500元免一年虚拟网包月费，限支付亲友网内成员包月费为50人，另赠送优惠券20张，渠道酬金150元/包。（注1：优惠券是为防止用户登记的朋友不同意加入他的亲情网而赠送，发起人可将卡赠与朋友，其朋友可持券到各营业厅办理加入到发起人的网内，享受免一年月租费优惠。注2：资费采用的是统一付费，享受缴半年送半年的优惠。）

二、用户层面的说明购买亲友包的用户只要能组织10人以上与其有通话需求的移动用户，即可根据其组织的人数购买亲友网营销包，由购买人一次性支付由其登记的该亲友网内所有用户的虚拟网半年包月费用，享受虚拟网月费预缴半年送半年优惠；同时给购买者带来：

1、短号联系，节约话费，并可加强亲朋友好友之间联系与沟通；

2、可为亲友代付网内通话费用，体现浓浓亲情；

3、可以选择优选短号号码，并分配其亲友的优选短号号码。

三、具体操作

（一、整体流程）

1、购买人收集10个以上手机用户，购买对应人数的亲友网营销包。

2、购买人负责填写好“亲友网登记表”（详见附件）。

3、购买人在购买登记时可自由分配亲友网内短号，短号资源从661001-661999，如661888，661666，661999等优质连号可自由选择；

4、亲友网营销包网内个人用户统一选择5元300分钟标准费率，购买人统一支付标准和渠道销售酬金如下：i、购买300元一年，限支付亲友网内成员包月费为10人，另赠送优惠券5张，渠道酬金30元/包（含税），规划方案《\*\*移动公司亲友包营销方案》。ii、购买600元一年，限支付亲友网内成员包月费为20人，另赠送优惠券10张，渠道酬金50元/包（含税）。iii、购买900元一年，限支付亲友网内成员包月费为30人，另赠送优惠券15张，渠道酬金80元/包（含税）。iv、购买1500元一年，限支付亲友网内成员包月费为50人，另赠送优惠券20张，渠道酬金150元/包（含税）。v、优惠券是为防止用户登记的朋友不同意加入他的亲情网而赠送，发起人可将卡赠与朋友，其朋友可持券到各营业厅办理加入到发起人的网内，享受免一年月租费优惠；vi、在发起人购买亲友网营销包后，今后如有其他用户需要加入该网的（除持券外），将按正常加入虚拟网途径操作，即按标准资费，并提供未使用的其他短号资源。

5、操作流程：（详见流程图）i、在受理亲友网营销包时，需购买人填写“亲友网登记表”，认真核对用户提供的手机号码，网内短号，并录入支撑提供的外挂登记平台；

ii、购买人提供的亲友网内用户清单如原已是虚拟网用户，因迁涉到拉网、虚拟网月费一年预缴等较多复杂的问题，系统不予以受理，并短信告知发起人该用户已加入其他网，无法加入您的亲情网；iii、登记平台提交发起人至各分公司虚拟网操作人员，由虚拟网操作人员将发起人加入新开通的虚拟网号，反馈给短信平台；iv、短信平台向亲友网内成员发送确认短信，用户需在收到短信后3天之内确认是否需要加入该亲友网；v、短信平台收到用户反馈确认信息后，汇总发送给各分公司指定的虚拟网操作人员。vi、各分公司虚拟网操作人员开通用户虚拟网，并同时在boss平台做好相应的促销，并于每日下午16：00前将无法加入虚拟网用户清单按附件格式上报至市场部集团客户室欧建芬信箱，由集团客户室统一提交支撑中心处理后反馈。

（二、渠道操作）--虚拟网营销包业务受理流程：

1、市场部统一制作虚拟网营销包；

2、由各县市分公司领取虚拟网营销包；

3、各社会渠道按营销包价值以一次性买断方式预购营销包；

4、在用户购置营销包后，社会渠道拆包并取出《亲友网登记表》，让用户填写完整，详见《附件：亲友网登记表》；

5、根据经填写的《亲友网登记表》，社会渠道当天登陆外挂登记网站，将表上的资料准确无误地填入该网站；

6、各县市分公司指定人员定时受理外挂网站上的虚拟网用户开通业务；

7、市场部根据营销包的开通激活情况，统一计算酬金，和当月放号酬金一并下发。--虚拟网营销包业务管理规定：

1、社会渠道不得拆包零售该虚拟网营销包，如有发现，一次性扣酬金100元；

2、社会渠道不得误导用户，在用户不知情的情况下购买该营销包，如有发现或引起用户投诉的，经核实后，一次性扣酬金50元；

3、社会渠道应确保该资料的准确性和完整性，如应操作问题引起用户投诉，经核实后，一次性扣酬金50元；

4、社会渠道应及时将《亲友网登记表》录入…………网站，如因不及时录入造成用户投诉，经核实后，一次性扣酬金50元；

5、4、社会渠道应将《亲友网登记表》每月返还移动公司，如发现遗失情况，除扣罚应发的酬金外，另一次性扣50元。（三、支撑流程）（四、宣传操作）（五、亲友包领取说明）

1、各分公司到市场部业务室领取亲友包，业务室做好详细的领取记录；

2、各代销渠道到各分公司买断领取亲友包，各分公司做好详细的记录；

3、阶段性收回时，各分公司根据记录提供各代销渠道的购买和库存情况，统一收回后，公司统一返还库存亲友包的买断金额。（六、财务操作）\*\*移动市场部2025-03-29

**第二篇：移动公司关于亲友网营销包的整体方案**

关于亲友网营销包的整体方案

n背景分析

为加快虚拟网在用户群中的推广速度，使虚拟网业务品牌化营销，通过用户召集周围亲朋好友群加入亲友网，深度挖掘用户对虚拟网产品的需求，并给用户提供直观、便捷、快速加入虚拟网的途径，尽快改善虚拟网发展滞后的局面。n目的通过本方案的实施达到加快全地区组建虚拟网的工作进度，并使亲友网

营销包成为虚拟网业务品牌，提升虚拟网在用户中的知名度和美誉度，从而实现稳定用户的目的。

n具体方案内容

一、亲友包的概念和产品内容

亲优包是在虚拟网的基础上，将虚拟网产品化和有形化。公司制作虚拟网宣传资料、号码本、亲友包密码验证卡和亲友网外壳，统一包装成一个产品取名亲友包，亲友包对应的用户统一使用5元包300分钟的虚拟网资费，亲友包分以下四种：300元免一年虚拟网包月费，限支付亲友网内成员包月费为10人，另赠送优惠券5张，渠道酬金30元/包；600元免一年虚拟网包月费，限支付亲友网内成员包月费为20人，另赠送优惠券10张，渠道酬金50元/包；900元免一年虚拟网包月费，限支付亲友网内成员包月费为30人，另赠送优惠券15张，渠道酬金80元/包；1500元免一年虚拟网包月费，限支付亲友网内成员包月费为50人，另赠送优惠券20张，渠道酬金150元/包。（注1：优惠券是为防止用户登记的朋友不同意加入他的亲情网而赠送，发起人可将卡赠与朋友，其朋友可持券到各营业厅办理加入到发起人的网内，享受免一年月租费优惠。注2：资费采用的是统一付费，享受缴半年送半年的优惠。）

二、用户层面的说明

购买亲友包的用户只要能组织10人以上与其有通话需求的移动用户，即可根据其组织的人数购买亲友网营销包，由购买人一次性支付由其登记的该亲友网内所有用户的虚拟网半年包月费用，享受虚拟网月费预缴半年送半年优惠；同时给购买者带来：

1、短号联系，节约话费，并可加强亲朋友好友之间联系与沟通；

2、可为亲友代付网内通话费用，体现浓浓亲情；

3、可以选择优选短号号码，并分配其亲友的优选短号号码。

三、具体操作

（一、整体流程）

1、购买人收集10个以上手机用户，购买对应人数的亲友网营销包。

2、购买人负责填写好“亲友网登记表”（详见附件）。

3、购买人在购买登记时可自由分配亲友网内短号，短号资源从661001-661999，如661888，661666，661999等优质连号可自由选择；

4、亲友网营销包网内个人用户统一选择5元300分钟标准费率，购买人统一支付标准和渠道销售酬金如下：

I、购买300元一年，限支付亲友网内成员包月费为10人，另赠送优惠券5张，渠道酬金30元/包（含税）。

II、购买600元一年，限支付亲友网内成员包月费为20人，另赠送优惠券10张，渠道酬金50元/包（含税）。

III、购买900元一年，限支付亲友网内成员包月费为30人，另赠送优惠券15张，渠道酬金80元/包（含税）。

IV、购买1500元一年，限支付亲友网内成员包月费为50人，另赠送优惠券20张，渠道酬金150元/包（含税）。

V、优惠券是为防止用户登记的朋友不同意加入他的亲情网而赠送，发起人可将卡赠与朋友，其朋友可持券到各营业厅办理加入到发起人的网内，享受免一年月租费优惠；

VI、在发起人购买亲友网营销包后，今后如有其他用户需要加入该网的（除持券外），将按正常加入虚拟网途径操作，即按标准资费，并提供未使用的其他短号资源。

5、操作流程：（详见流程图）

I、在受理亲友网营销包时，需购买人填写“亲友网登记表”，认真核对用户提供的手机号码，网内短号，并录入支撑提供的外挂登记平台；

II、购买人提供的亲友网内用户清单如原已是虚拟网用户，因迁涉到拉网、虚拟网月费一年预缴等较多复杂的问题，系统不予以受理，并短信告知发起人该用户已加入其他网，无法加入您的亲情网；

III、登记平台提交发起人至各分公司虚拟网操作人员，由虚拟网操作人员将发起人加入新开通的虚拟网号，反馈给短信平台；

IV、短信平台向亲友网内成员发送确认短信，用户需在收到短信后3天之内确认是否需要加入该亲友网；

V、短信平台收到用户反馈确认信息后，汇总发送给各分公司指定的虚拟网操作人员。

VI、各分公司虚拟网操作人员开通用户虚拟网，并同时在BO平台做好相应的促销，并于每日下午16：00前将无法加入虚拟网用户清单按附件格式上报至市场部集团客户室欧建芬信箱，由集团客户室统一提交支撑中心处理后反馈。

（二、渠道操作）

--虚拟网营销包业务受理流程：

1、市场部统一制作虚拟网营销包；

2、由各县市分公司领取虚拟网营销包；

3、各社会渠道按营

**第三篇：移动互联网营销方案**

移动互联网营销方案

企业营销首先思考的定位问题！核心产品定位、核心竞争力定位、目标客户定位、核心关键词定位、商业模式定位

移动互联网营销起点：

企业定位评估

一：我的核心优势-----核心优势定位

二：我能提供什么-----核心产品定位

三：我的需求是什么----目标客户定位

四：我是谁-------品牌定位

怎样能更专业、精准定位呢？？是否有专业的平台

**第四篇：移动公司营销获奖感言**

移动公司营销获奖之后，我们需要说感言，所以小编整理收集了相关的移动公司营销获奖感言，欢迎大家阅读!

移动公司营销获奖感言一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

今天，我代表笨的优秀员工发言，在这里，我十分感谢各位领导的栽培和厚爱，感谢各位同事对我工作的支持!

在一年的物业工作中，我认真学习业务知识，不断的完善自我，无论在思想上还是业务素质上，都得到了相应的提高，物业优秀员工发言稿。“对工作认真负责、不怕脏、不怕累、更好的服务于业主”是我工作的职责。所以，我作为XX公司的青年员工，更应该为实现公司的共同目标添砖加瓦。

回首瞻望，我们熟知的“铁人”王进喜，凭着“宁可少活二十年，拼命也要拿下大油田”的顽强意志和冲天的干劲，获得了成功。大家都听说过奥斯特洛夫斯基的这句话吧，“人的生命只有一次，当我离开这个世界的时候，我不因虚度年华而懊悔，也不因碌碌无为而后悔”他们的青春之火熊熊燃烧，放射出了灿烂的光芒，同时也激励着我们奋勇前进。同样，公司给了我们每一个人展现自我的平台，我们不能把自己仅仅放在“小我”的狭隘圈子里，我们要以建设新型的、强大的物业公司为己任。

虽然本年我们的工作得到了大家的认可，我荣幸地被评为本“优秀员工”的荣誉称号，面对荣誉我们不能沾沾自喜，固步自封。明年的目标等待着我们大家齐心协力的去完成，我们要凝心聚力，再接再厉，登高望远，再攀高峰，为公司的全面发展和攀升目标而奋斗!

最后，我祝愿在坐的各位工作顺利，身体健康，和家幸福!

谢谢大家!

移动公司营销获奖感言二

今天虽然是隆冬腊月，但是外面的阳光却格外灿烂，我的心情也格外的好，我带着愉悦的心情来到单位。“开会了，开会了”随着班长熟悉的声音，大家有秩序的站好队。班长满脸笑容，看来是有好事要宣布。班长说话了“今天我们开会的主要目的是颁奖”。大家都在议论是谁获奖了，什么奖品呀，都是嘀咕着能不能有我呀。

班长终于宣布了，原来获奖人员都是一年当中为班组、为公司做出一定贡献的人员。有每天为大家查各项指标的祥哥，让大家可以了解到昨天接续的状态，从而有计划的进行提升；有定期查各班组服务质量扣分明细的王艳，可以让全班了解到自己班现在所处的位置，短板在哪里，做到心中有数；有排值日表的王晶，要做到平均分配人员去轮流值日，不能有人多干，也不能有人少干，真的是很伤脑筋的事；有统计工时的王春秒，她在每月最后一天把大家这一个月的工时整理计算出来，然后报给总调，也很辛苦；还有每个月给省公司《绽放》专刊投稿的我和刘峰。

大家每天都在为这个班级、为公司默默的奉献着，我们无怨无悔，做着辛勤的小蜜蜂，其实大家都是看在眼里的。我想他们也不会想到今天班长会为此而设立这个奖项，也没有人要求为此去要什么样的奖励，班长今天所做的一切就是对他们最大的褒奖。

最后我们和班长合了影，每个人都笑得那么灿烂、那么开心。他们心里一定都在想，以后会为班级、为公司做出更大的贡献，让我们大家共同努力把六班建设得更美好，加油！

**第五篇：《宜春移动通信公司动感地带暑期营销方案》**

宜春移动“动感地带”暑期营销方案.一、方案思路

动感地带客户品牌发展是今年品牌营销工作重点之一，为进一步加大动感地带客户市场拓展力度，同时有效应对市场竞争，市公司拟在7月－9月期间推出动感地带系列营销方案。7月至9月期间是既是广大学生毕业走向社会，成为社会新的一员时间段，同时也是各大校园新生入学的时间段，这个时间段正是年轻人社交活动活跃，通讯需求倍增的时期，有效抓住此时机向动感地带目标客户展开营销活动，将十分有利于全年动感地带品牌客户发展和品牌传播。

二、方案内容

A． 活动一：M－ZONE入网优惠

1，活动时间：2025年7月1日――2025年9月30日

2，活动对象：新入网M－ZONE（动感自由卡和动感青春卡）客户

3，活动内容：

活动期间，新客户入网选择动感地带品牌（即选择动感自由卡、动感青春卡资费服务计划），可享受预存100元赠送60元话费或购动感地带专用手机送200元话费优惠政策。具体内容如下：

 新入网动感地带客户预存100元赠送60元话费活动

（1）新入网M－ZONE用户，在享受现有入网送礼品（手提袋、品牌手册）的活动基础上，只要预存100元话费，即可获赠60元话费优惠。

（2）赠送话费使用方法：60元赠送话费分6个月平均使用，从入网次月开始享受，每月赠送10元。客户变更为非动感地带服务计划或状态为非正常情况不享受赠送。

（3）赠送话费操作方法：每月由计费中心按照赠送条件（月数、品牌、服务计划）统计当月应送话费号码，并下发到各县市分公司各单位在月底前由前台统一为每号码交纳10元预存款（不需要打发票）各分公司每月报帐时，列支当月赠送金额，附上赠送明细计费中心出具各分公司赠送报表，由市场部稽核后，送计财部冲抵收入。营销中心宜春学院新生入学话费赠券使用细则：

（1）赠券使用方法：市公司将统一给宜春学院、宜春职业技术学院录取新生寄送60元话费赠券。话费赠券分六张单券，单券面值10元，每月限用一张，有效期至2025年3月份；话费赠券可充抵现金。（赠券须加盖骑缝公司印章后再行赠送）

（2）操作流程：新生入学加入M－ZONE－＞预存100元获赠60元面值话费券－＞客户每月交费时凭赠券到各营业厅兑取话费－＞营销中心营业人员验证客户M－ZONE身份（是否使用动感地带服务计划）和赠券的真实性，登记客户手机号码－＞替客户交纳10元预存款，将打印发票联给客户，收好由客户签名的赠券－＞每月报帐时，列支当月赠送金额，附上赠送明细－＞计费中心出具各分公司赠送报表，由市场部稽核后，送计财部冲抵收入。

（4）赠券数量分配：10000份

注：动感地带客户参与本活动后，可叠加办理后阶段推出预存话费送话费活动。相关业 1

务捆绑协议请各单位根据市公司下发协议模板自行修改完善。

 购动感地带专用手机送200元话费

新客户入网选择动感地带品牌可获赠购机优惠券一张，客户可持优惠购机券在任一指定卖场、经销商等处购买手机时除享受M－ZONE终端价格享受特别优惠以外，可获赠移动业务大礼包一个，具体内容为：

 购有上网功能手机：送200元话费，每月优惠40元；必选GPRS体验套餐(或以上

套餐)或10元短信套餐（或以上套餐）6个月以上。

 购非上网功能手机：送200元话费，每月优惠40元；必选彩铃功能一年以上。操作流程：客户入网选择动感地带品牌获赠购机优惠券一张客户持购机优惠券到指定卖场购买手机客户签名，卖场盖章确认后将交移动公司进行送费操作。也可以采取在指定渠道购机入网选动感地带品牌，签订专用协议后，直接在BOSS系统操作押金录入。

注：1，动感地带客户参与本活动后，不能参加下一阶段的预存话费送话费活动。

2，送费操作同NOKIA1100低端手机简装包送费操作。3，各地卖场给予动感地带客户购机的另行优惠请各分公司具体商定。

B． 活动二：激情动感地带――许绍洋歌友会

（一）．活动简介

1． 活动名称：“动感地带”许绍洋歌友见面晚会

2． 活动主题：“动感新宜春 快乐无极限”

3． 活动时间：2025年9月10日

4． 活动地点：宜春学院体育馆

5． 活动目的（1）传播中国移动“动感地带”品牌

通过明星歌友面会的形式，传播动感地带品牌，宣传动感地带品牌产品及服务，答谢广大动感地带客户对宜春移动长久以来的厚爱。

（2）推广动感地带新资费服务计划――动感地带自由卡

针对原动感地带品牌资费单

一、品牌资费感知度差、新业务优惠形式单一发展现状，市公司设计推出了另一比较适合年青人喜欢的低语音、高数据的“动感地带”新资费服务计划――动感地带自由卡已于6月1日通过BOSS系统测试并上线。

动感地带自由卡资费有三个特点：

第一、优惠的本地被叫资费:本地被叫只需0.03元/分钟，这是区格神州行大众卡的重要特点，也是吸引大众卡中动感地带目标客户的主要方式。

第二，优惠的长途资费：长途通信消费是年轻群体的主要消费点，也是其通信消费的制约点。动感自由卡闲时长途费半折，免基本通信费，是挖掘动感地带目标客户消费需求很好卖点。

第三，丰富的新业务捆绑：新业务是凸显动感地带品牌内涵的重要特性，动感自由卡客户可依需求自由选择办理短信套餐或GPRS套餐。特别是新推出的手机上网套餐，只要使用

了CMWAP业务，即可赠送10元话费。

市公司计划通过此次事件营销活动尽快将动感自由卡这个新资费产品推向市场。

（二）活动内容

动感地带客户可以通过以下方式参与歌友会活动：

 营业厅参与：2025年7月1日－9月9日期间入网动感地带品牌（动感地带自由卡或动感地带青春卡），可有机会获赠歌友会门票一张、文化衫一件、许绍洋签名CD一张。 短信参与：中国移动客户发送祝福短信到0605158，可有机会抽取歌友会门票一张、文化衫一件、许绍洋签名CD一张。

 手机上网参与：中国移动用户登陆动感宜春WAP网站参加动感地带歌友会活动即可有机会获取歌友会门票一张、文化衫一件、许绍洋签名CD一张。

滚石娱乐参与方式：

凡在活动期间，参加拔打12530定制滚石彩铃的移动用户，或中国移动用户（含动感地带用户）只要发任意祝福语到817888（加入M“滚石明星俱乐部”会员），即有机会获得许绍洋见面会门票和丰富奖品。

活动奖项设置：

一等奖：活动期间，转发歌曲次数最多的M会员，送2025元的中国移动话费充值卡或等额奖品（1名）；

二等奖：活动期间，转发歌曲次数10次或以上的M会员，送100元的话费充值卡（10名）；

三等奖：凡订制滚石彩铃的M会员，送许绍洋见面会门票（送完为止）；

四等奖：订制滚石彩铃或加入滚石M会员，均有机会获得正版（许绍洋或滚石明星）签名CD一张（50名）。

（三）活动策划实施 中国移动参与方式：

第一步：

时间：7月1日—7月31日

目的：活动宣传与造势

A、暑假期间，由经营部负责对动感地带用户组织群发短信二次，提前宣传开学有礼活动。这样既为减少因离校而离网的危险，暗示开学后的优惠诱人。

B、印制海报、传单、制作条幅等，着手到各动感体验店（站）内张贴海报，放置单张。

C、与学院团委或宣传部门协商，挂制条幅，校宣传栏或显著地段张贴海报等。第二步：

时间：8月2日—8月25日

目的：宣传推动与营销实务期

内容：A、经营部负责对动感用户的群发短信宣传（至少一次）。

B、在8月25日前，在各参加活动的学校校园内悬挂条幅，在宣传栏或宿舍栋宣传栏内张贴海报，并在学生入校后的第一周内组织临时工向学生散发传单等，在有条件地方悬挂大幅布幔。

C、利用学院校园网和宜春广播电台等媒体发布活动信息。

D、活动主题：预存送礼，购手机送话费，订制彩铃，语言杂志业务等。

E、每周末，在各校组织大型促销现场咨询活动，设置展板、展架等（由动感体验店与\*\*\*传媒有限公司共同执行）。

3、第三步：

时间：8月26日—9月10日

目的：总结

内容：A、8月18日从新入户名单和参加预存话费送手机，预存话费有礼等活动的用户中抽出若干（80%）的用户，赠送许绍洋见面会门票。

B、从在活动期间，订制滚石彩铃及相关活动的用户中抽出相应的用户（条件见活动内容（6%），赠送许绍洋见面会门票，同时确定一、二、三等奖名单。

C、在8月30日前，通过群发短讯和在各校动感体验店合作营业厅张贴名单（及相关信息）等手段通知相关用户参加许绍洋见面会。

D、9月10日在宜春学院校区

举办许绍洋见面会（见面会活动内容与许绍洋经理人和江西电视台进行协商），其他校区的用户可用大客车接送往就近的活动场所。

C． 活动三：M－ZONE――大学生社会实践活动

该活动由营销中心组织执行，各县市分公司可参照营销中心《大学生社会实践方案》自行决定是否开展类似营销活动。市场部可提供文化衫等相关宣传物料。

营销中心《大学生社会实践方案》见附件。

三、方案组织及工作安排

方案组织及工作安排：

1，本动感地带暑期营销方案为全年动感地带营销传播的重点方案，希望各单位作抓住良机，重点安排，有针对性的分配营销资源，组织落实好本次营销活动。

2，本次活动原则上只在各单位主营业厅及城区主要合作营业厅开展，其它营销渠道如要求参加此次活动，由各分公司自定；城区主要合作营业厅、其它营销渠道的用户发展酬金由各分公司自定。

3，市场部负责组织协调本次营销活动，并具体话费赠券印制，动感地带歌友会组织 4，营销中心除组织好此次营销活动以外，须配合市场部做好动感地带许绍洋歌友会的组织工作。

5，各县市分公司负责组织好本地的主厅及指定渠道的动感地带营销活动，充分利用好针对动感地带用户推出的优惠活动，尤其要做好赠券发放、送费审核，购机补贴使用的工作，并及时向市场部反馈活动开展情况。

6，数据中心负责在手机上网网站制作相关参与活动的网页，并负责提取用户参与数据。7，计费中心、计财部负责话费赠送的账务处理工作。

宣传推广要求：

8，各单位在活动期间应在各营销渠道（主厅、城区合作厅、乡镇合作厅）作相关布置，如条幅、看板广告，海报等广告形式，内容请参照市公司下发的宣传物料口径。

9，各单位在活动期间应对各营销渠道动感地带品牌的放号比例作一定要求，同时要求前台营销人员（营业员、客户经理）在开展营销或接受咨询时引导客户选择动感地带品牌新资费。

10，由于手机上网客户发展指标较重，各单位应利用好此次动感地带新资费推出的机会，加大手机上网套餐的推广捆绑力度。

四、方案客服文档

1，请给我介绍一下动感地带自由卡资费政策？

答：动感地带自由卡是宜春移动推出的又一全新动感地带资费服务计划，它的特点有：第一本地通话特别实惠，打电话忙时0.40元/分钟，闲时（22：00－次日7：00）只需要0.20元/分钟，接电话只要0.03元/分钟。第二是拨打长途电话特别优惠，闲时拨打长途电话可享受免基本通话费，长途费半折，拨打IP电话也可以免基本通话费。第三是动感地带自由卡用户可以办理更加丰富的新业务套餐。如短信套餐或手机上网套餐。（询问客户新业务爱好后再做详细介绍）

2，请问话费赠券怎么使用呀？可不可以送给别人用呢？如果我变更了服务计划还能继续兑换话费吗？

答：话费赠券共计60元，每月限使用一张，分六个月使用。话费赠券限本人号码使用，如果变更为其它非动感地带品牌服务计划，则不再享受话费赠送优惠。

3，我享受了预存100送60元话费赠券优惠还能享受购动感地带专用手机送话费政策

吗？购手机送话费业务怎么办理呀？

答：不能，只能办理其中一种业务。办理购动感地带专用手机送话费业务，你只需要在购机后将购机送话费优惠凭证交给手机卖场即可。

4，请问如何参与歌友会？门票及其它礼品如何获取？

答：中国移动客户获得歌友会门票的方式可参阅以上活动方案，宜春学院新入网客户基本可以满足门票及礼品需要，宜春学院以外地区（含各县市分公司）新入网客户如想获得歌友会门票及礼品可向各营业厅提出申请，申请客户名单将和短信申请号码、手机上网申请号码一起参与抽奖产生。歌友会前3天将通知客户到指定地点领取歌友会门票及礼品。

市场经营部

2025年6月27日

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！