

南阳KTV营销方案编制

产品名称	南阳KTV营销方案编制
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:融河矩媒
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

每家KTV研究的比较多的应该就是通过营销，那么今天就来探讨一下如何做KTV的营销方案？

营销的核心步骤

一家KTV做一次营销活动需要考虑到：营销的原因，营销的目标，营销活动的设计，营销方案的落地，营销方案的培训，营销方案的执行，营销方案的监督，营销方案的调整，营销方案的结束，营销方案的总结，营销方案的优化，营销方案的存档。

营销的原因

做KTV营销活动一定是为了解决问题而做，而其中比较核心的就是解决营业额提升的问题，还有提升知名度和提升用户体验，按照您KTV的需求再来设计活动。

比如，您的店里生意还不错，但是接待批次低，我们可以做一个主题，引导客户提高批次，如满返或满赠！但是注意，不要做满减，那样牺牲的是你所有利润！

而你本身就没生意，做这样的活动就显得没有任何意义，你可以做1元秒杀，团购，或者通过折扣活动去吸引用户，但是注意要有好的由头，不能牺牲自己的品牌价值，而且也要注意你周边KTV的活动，我们天天在说不打价格战，可是现在哪行不在做价格战。我们知道要持久战，要有节制的设计活动，活动不是短期一蹴而就的，而是要长期的，有节点地，有目标和计划的去做！

要是想增加用户体验，那么上面两种都没必要，完全可以通过找茬给优惠等方式来做活动，这样大家会觉得你的核心是提高体验，而不是优惠，效果会更好！

营销的目标

根据你设计的活动和需求不同，目标肯定也不同，如我们的目标是增加营业额，其中平日增长百分比，周末增长百分比，整周增长百分比，全月增长百分比等，其次还要设立活动结束后，非活动周期比原有营业额增长百分点等！并且还要设定活动期间成本目标，人员成本目标等，如果做个活动，营业额增加了10%，成本增加了20%的话，那这个活动是失败的。例如：很多KTV投资者经常会说：做个活动花了几万，营业额也没多多少嘛！其实这个百分比不是说一天两天，而是周期百分比。

还有很多活动因为短期聚客，但是没有考虑到服务等营运的压力，造成所有顾客体验下降，并满楼面投诉的，做个活动，反而被顾客各种投诉，那样就得不偿失了！所以，目标不是单一的，而是多方面的，要注意进行权衡，并且核心关注人效与坪效。

营销活动的的设计

这里面包含了整个活动的方案，宣传品，宣传渠道，门店执行标准，门店促销或刷，每日任务等各个方面，需要做的越完整越好，考虑到各个方面，不要过于随意。

比如，你做了一个活动，不能只从销售的角度考虑，也要考虑操作流程是否方便，物料配套是否稳定，价格是否在活动期内比较合适等等的问题，当然，还要考虑用什么宣传品，达到什么效果，怎么设计，各个门店摆放位置，下发时间，预热标准，也要包括怎么使用媒体，何时发送，活动期内分几次宣传，每次宣传重点和要达到的目的等等，这些都要详细并且可落地。

营销方案的落地

每一项工作都应具体到人，对每个工作有相关的负责人和检查人，一个活动如同一个项目，要建立项目负责人，项目时间表，然后按照倒推时间每日检查并调整进度表，要落地到什么程度呢？

比如，一个活动结束了，应该在活动结束后当天晚上还是第二天收起本次活动的宣传品，并且如何回收，是放在库房，还是门店销毁，包括剩余物料张数，处理方案，比如你剩了5000张宣传单，那么这就是很重要的事情，是没有发出去，还是什么原因，以及如何解决这些问题等等，这些都要具体落地的！

营销方案的培训

培训一定是针对所有人的，而不是某个部门的员工，很多KTV店体就犯过这样的错误：培训时只给服务员培训，又或者几个管理干部，而别人不知道，但是一个活动是全店的活动，哪怕是保洁阿姨，都应该了解活动，因为顾客在咨询的时候，往往不会专门找懂得人，而是碰到谁问谁，包括保洁也需要了解，因为一个活动只有全店所有人员都认知，才会达到思想统一，才会得到好的结果！

营销方案的执行

执行是营销能否有效的核心关键，比如宣传时，是否按照规定的去执行了，我们说今天发传单，然后员工告诉你：我发了，这个叫执行吗？不叫，应该是今天我们要在什么时间针对什么地点的什么人发放宣传单，发放时应配以什么话术什么介绍，开始时间到结束时间分别是什么，每个人的发放量应该在多少，检查人员的路线应该是什么等等，把每个执行计划落地细化，这样大家才知道自己到底做什么，否则你问的时候，人家一句话说你也没要求啊，你就没话说了！

以前也碰到过这样的例子：发放传单，一般城管不允许。有一天，笔者安排人发传单，正好当天有一个朋友在城管当班，他告诉笔者，本来他们想上去阻止。可是服务员一路走一路在丢垃圾桶。城管什么事

情都没有。

当然，这些还不是一个营销活动的全部，其实还有很多更细的东西，所以，营销活动不是今天看到生意不好我就要做一个什么大促，那样是不会得到什么明显的效果的。