

短信营销范文(优选十六篇)5

短信营销范文(篇一)

1、店面布置

最直观的店门口宣传

提前做门柱玫瑰花或彩带或气球装饰大门口?拉起横幅(红底黄字)

在开放区或产品陈列柜上使用小 POP 告示?在卖场内上方做吊旗体现为活动优惠的宣传?提前 3 天在产品展示柜上张贴活动具体内容的告示

全场由内到外、由上到下溢满着“缤纷好礼，超值优惠”的字样，达到视觉上的冲击效果!

2、派发产品 DM 单页

DM 单页由各店店长活动期间安排人员轮流到店门口或附近派发。

3、电话、短信通知邀约

1 采用电话告知、短信邀约的方式通知会员。?最近已购买产品顾客暂不通知。

2 每个店员负责发 50 条短信或者电话给自己的老顾客，并登记在册。

4、人员告知

正式活动前请销售人员在接待顾客销售产品时，将本店 x 月 x 号将举行“缤纷好礼，超值优惠”的消息告知顾客，注意宣传方式，不要伤害到活动前期的消费顾客。

5、短信平台群发信息

正式活动前两天，各店把会员信息(会员电话号码，必须有效)整理出来，平台群发!

6、QQ 群里发布公告和信息

短信营销范文(篇二)

一、实习基本情况

实习时间：20xx 年 xx 月-20xx 年 xx 月

实习地点：xxx 有限公司

二、实习过程

2. 实习岗位：销售代表

3. 实习过程：

毕业的到来，使我像一个被呵护在母校中的蒲公英，不得不考验能力的吹进社会，落地生根。人生中第一份销售工作，是在汕头的一家短信广告公司工作，而我，一开始是行政人员，负责处理日常的行政事务。然而随着市场变化的魅力，我慢慢的转到了销售部，从事电话营销将我的短信广告平台卖出去。

在开始讲工作前，提一提广告，当你收到一条电视广告，报纸广告，短信广告等的时候，你会优先去看里面的内容是不是对我有帮助，或者从中获益，这是正常人的反应。()而职业敏感度会告诉我，这是一条广告，投放者的目的所在还有背后可能的预计效果，包括投放成本。好吧，我每天做的也包含上面的分析。那么开始来说说我的工作，在百川的销售生活，最多的还是会议，每天早上会例行军事化早会，通过军队的训练方式能让销售团队一大早上很快进入充满激情的状态，二次晨会则是向部门经理汇报今日指定工作目标，下班前夕会则是检查目标，这种工作方式能很好提升自己的目标感。

一开始加入公司懵懵懂懂的我，每天只知道按照产品资料，话术麻木的去打电话向客户介绍我们的服务，而迎接我的也是客户冷漠的说不需要或者直接摁掉电话，打小在家都是娇生惯养孩子哪受过这种委屈，慢慢的对工作失去了信心，一开始的一腔热情也销声匿迹。颓废了将近两个星期之后，慢慢的觉悟到自己不能这样下去，通过跟经理说出心里的问题，经理和小伙伴正能量的引导，慢慢的我走出了阴影。从那次之后，我的工作比较负责，慢慢的也了解到，向广告这种业务，其实基本客户都听说过，而我要做的，只是把合适的价格报给客户，并且向客户推荐比较适合他们用的套餐，现在客户的角度考虑问题，比如这一次投放广告我们的客户群体定位在哪些消费者人群，然后再提供精准的数据给到客户，并用新颖简短的语言去表达客户想要的广告语，还有帮客户建议投放的时间天数条数，最后广告发布出去后处理好售后并协助回访效果。由于认真的工作态度也慢慢被客户们接受和肯定，这也是我工作最大的动力源。也让我充分了解广告创意策略原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。促销策略原则：用常规方法加大产品的市场采纳力度，用出奇制胜的方法从竞争对手中夺取市场。

在体验了这种实习的生活后，感觉自己的为人处事方面也变得比较圆滑，虽然业务能力谈判水平还有很大的提升空间，但是我相信学校老师教育我的东西以及自己付出的汗水，我一定能将自己锻炼的非常出色，成为学弟学妹们的榜样。

三、实习心得：

通过几个月的实战，我也简单学习了一些销售技巧。我也总结一下

1. 产品知识是销售工作最基础也是最重要的。
2. 良好的沟通语气能提升客户对我们的信任感。
4. 用爱的心服务好每一个客户。

四、实习小结：

实习还在继续，目前我的销售能力还算是初级水平，每每撑不下去的时候总想起学校的大家，感谢我的学校我的老师，是你们的信念在默默帮助我。我就像还没长大的老鹰，需要经过一番锻炼才能重生。当我重新展开翅膀的时候，我将拥抱蓝天。

短信营销范文(篇三)

一、短信发送对象的划分：

供应商

公司员工

经销商客户

工程商客户

企业配套客户

行业媒体、展会；协会、院校等高端人群

二、短信内容的拟定、审批、发送对象及发送频率：

XX

三、短信的发送及存档

发送：电子商务专员按照审批完成的内容，发布短信

存档：电子商务专员负责短信发布的存档管理。

附件：《短信发布审批单》

四、工作计划时间节点

每季度对短信发送对象的名单、分类整理，整理结果上报存档。

完成时间：每季度最后一天

相关责任人见下表：

五、全年预算

A：一年十个重大节日，每次按五千条计算， $10 \times 5000 = 50000$ 条（五万条）

B：产品推荐短信发送，按一年 20 个产品推荐发送，每次按 3000 条计算，每个产品发两次， $20 \times 3000 \times 2 = 120000$ 条（十二万条）

C：公司新闻类短信发送，按一年十次发送，每次按五千条计算， $10 \times 5000 = 50000$ 条（五万条）

D：管理名言、人生名言类短信发送，每个月一次，每次按 4500 条计算， $12 \times 4500 = 54000$ 条（五万四千条）

总计： $50000 + 120000 + 50000 + 54000 = 274000$ 条（二十七万四千条）

20000 （两万）元人民币 = 300000 （三十万）条短信平均每条短信 6、7 分钱

短信营销全年费用预算：两万元（ 20000 元）

六、本方案监督执行负责人：

孙 xx

短信营销范文(篇四)

1. 小暑到，天气燥，气温升，情绪暴。送短信，问个好，谈养生，去烦恼。多喝水，最重要，利排泄，毒素少，勤换洗，多冲澡，勤开窗，浊气跑，莫贪睡，要起早，多锻炼，病不找。祝你小暑心情舒畅，开心快乐逍遥。
2. 小暑到来，送上关爱，天气炎热，注意防晒。减少外出，防具要带，勤讲卫生，驱除虫害，饮食平衡，多食蔬菜，冲澡纳凉，莫图痛快，健康养生，身体不坏。祝小暑开心，心情豪迈。
3. 又到一年小暑节气，暑气上升热火朝天，泡杯清茶滋润心间，午觉要短补充睡眠，注意防暑适当锻炼。祝小暑节气笑开颜、乐无边。
4. 为解除小暑之苦，玉帝下诏，小暑之日，你头戴清凉破斗笠，手托天山寒冰壶，身穿开心无扣衣，足蹬快乐无底靴，在愉悦泉里一蹲，幸福树荫下一躺，便可尽享清凉，开心无数。祝小暑快乐。
5. 小暑到，小猪闹，脾气躁，多烦恼，汗水多，似火烧。多喝水，勤洗澡，不浮躁，不吵闹，咧开嘴，笑一笑。小猪小猪，你可听到？

6. 小暑，小暑，小心中暑；天热，天热，天天都热；下雨，下雨，夏天盼雨；清凉，清凉，清爽冰凉。短信提醒你：天热防暑！祝福送给你：雨后清凉！
7. 小暑来了，扇子轻摇，扇走寂寞；空调适度，散播快乐；清水清凉，洗去疲惫；冰块雪糕，冻住烦恼。祝愿朋友，小暑平安，天天快乐，百事可乐，万事如意！
8. 小暑至，送你一台“驱烦风扇”，驱赶所有浮躁与愁烦；送你一个“健康西瓜”，让你整个夏天冰凉健康；送你一条“快乐祝福”，愿你小暑快乐，清爽一夏，幸福永驻！
9. 又是一年小暑到，一波酷暑一波热。身体健康才最重要，别硬撑，别操劳。问候切切来关照，用风扇转来你的好运，用空调调高你的幸福，用清水洗刷你的疲惫，用冰块冻住你的烦恼，用问候驱赶你的炎热，愿你轻松快乐度酷暑，幸福又逍遥！
10. 小暑天气闷，心静自然凉，防暑小贴士，牢记在心间，出门要打伞，防止烈日晒，常饮绿豆汤，清热又解暑，温高难耐时，冲凉可缓解，睡眠保证好，身体棒又棒，小暑节气到，愿你快乐伴，清凉一整夏。
11. “小暑开始变热，累了注意歇歇，高温容易中暑，养生不要忽略。升温多汗易燥，勤用温水清洁，饮食清淡为主，多食蔬菜水果，空调使用适度，尽量减少熬夜，没事听听歌曲，保持心情愉悦。祝快乐天天来，小暑轻松过。”
12. “小暑节气到，送你一杯苏醒，清爽伴你左右，给你一块李冰冰，清凉在你身旁，再来一场夏雨，清新整个世界，愿你小暑心情周笔畅，天天斯琴格日乐。
13. 小暑来，惬意的心境“暑”于你，自在逍遥；开心的笑容“暑”于你，快乐非凡；轻松的身心“暑”于你，愉悦舒爽；甜美的生活“暑”于你，幸福开怀；健康的身体“暑”于你，福寿无边；贴心的问候“暑”于你，沁入你心：小暑开怀，清爽度夏！
14. 小暑到，温度要升高；祝福到，短信问声好；杂草生，问候来除草。除掉忧愁和烦恼，让幸福不在跑，祝你夏日里心情永远最美好。
15. 小暑袭来到，气温要升高，准备绿宝宝(绿豆)，避暑它最好，水果不可少，休息要搞好，身体最重要，样样要记牢。
16. 小暑又来到，升温且烦躁，编个小信息，清凉送怀抱。天热少出门，出门要趁早，勤把水来饮，盐分不能少，遇热先去汗，莫先开空调，时间不能长，可对身体好，保持身洁净，勤洗温水澡。祝你小暑开心度过，心情快乐美好。
17. 小暑节气已到来，天气炎热送祝福；送你清风把烦赶，送你夏雨浇浮躁；送你冰块冷藏忧，送你冰水心透彻；祝你小暑心清凉，冰爽一夏乐逍遥。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/335110001044011133>