

天菊读书会操作方案

活动目的：借助“白皮书”内容，通过三天的阅读教化，让顾客清晰的了解企业的规模提升顾客对企业的信任度，而后通过书里的病例阅读加强对胚优的认知与信任。

活动场所：体验店或会议室及养生游均可（公关各离退办也可以），

活动形式：A、把客户以班级为单位（依据到会的人数，把客户分成 2-3 个班，每班选班长一名负责每天考勤及**联系客户**）**注：强调班级掉人要扣分增加人数要加分**

B、课堂上以班级为单位做互动式答题（分别给各班级各出一道题），赢礼品（答对的礼品给个人、班级得积分如班级成员答对后给团队每人加分）。

会场布置：1：条幅 2 条---主题条幅：（各地区公司名）中老年有奖读书会

会议副条幅：**对于有文化的人 读书是高尚的享受**

X 展架 3 个：奖品设置说明、
、奖品供应企业介绍（天菊）、
心脑血管急救方法（其他学问也可以）

2 会场四周布置要渲染浓重的文化气息，（给顾客创造良好的读书环境）

须要工具：白皮书。（依据顾客到场状况，每人一本配发另告知顾客读书会结束书要回收）。 礼品若干。（每天到会礼品，现场答题礼品，夫妻到会礼品、三天毕业礼品）电脑，投影。试卷，纸杯 白板，白板笔。

读书会的优点及留意事项：

一、优点：

- 1、天菊读书会体验消遣教化为一体的营销组合
- 2、天菊读书会是老客户带新客户的有效途径
- 3、天菊读书会是选择准客户的最佳方式
- 4、天菊读书会是可以像教化员工一样教化客户产品学问的会

二、留意事项：

- 1、起先前宣扬 3-4 天确保人数（30 人以上）
- 2、礼品要丰富且大气
- 3、操作肯定要按公司规定的流程

时间	流程	内容	留意事项	人员分工
7: 30	顾客签到	登记顾客姓名，进场就坐。	维护好现场秩序	每个员工负责好顾客。
8: 00	嬉戏热场	活动正式起先前，带领顾客进行嬉戏热场。	嬉戏要以全体互动 嬉戏为主（激发全场顾客兴奋度）	支配至少一名员工带领顾客做小嬉戏。其余员工跟顾客一起做。
8: 20	开场	详述本次活动举办的意义，介绍活动的具体流程，以及活动获得的奖品设置，	主持拉动时肯定要充溢激情，掌控好现场氛围	员工留意维持好现场的秩序，各自负责好自己的顾客。
8: 30				

	奖品赞助企业简介	拉动企业高度，介绍企业实力及王天孝事迹，引出白皮书。	主持人留意要包装白皮书，：王董事长和王总写这本书的故事，以及这本书能够带给顾客的受益。	1：企业（PPT）的播放。领导或者店长负责讲解 2：员工在讲到关键点时协作鼓掌，带动气氛。
9：00	发书仪式	1、展示图书：把书按肯定数量，整齐码放在托盘上，以红色的绸布盖好，请员工将书捧到台前。	发书过程中，不要让顾客乱走乱动，避开顾客无序领书。	指定好负责捧托盘的员工，在“企业展示”环节结束后，提前到后面打算所须要的图书，

		2、 图书揭幕：经销商领导，或者请几名核心老顾客一起为书揭幕。 3、		等待发书仪式起先后，将书捧到台前。
--	--	--	--	--------------------------

		逐一发书：假如到场的顾客人数允许，经销商可以亲自将图书发放给每一位顾客		
9：30	分组.讲规则	发完书后，主持人或者经销商，宣布这次读书活动的具体规则，暨：实行“分组”进行学习和提问答题。如： X 人一组，进行答题。答对的组，每一题，奖品归个人、	分好组后，为了增加趣味性，可以让每个组选小组长，起队名，想一句口号。打算一块计分黑	1：组长举荐文化高，有劝服力和带动性的顾客。 2：指定一名员工特地负责统计分数，确保精确无误，千万不要记错，

		班级每人获得 1 分，“提问回答”结束后汇总分数，并当众公布。其次天活动起先后当场兑现奖品（其次天兑现防止掉人）。	板，同时在黑板上注明各队的名称。打算答题起先后统计分数。	产生纷争。： 3: 答题兑现依据市场现场发放或者积累发放)
--	--	---	------------------------------	----------------------------------

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/428123023135006056>