

2023年影楼全家福话术 影楼七夕活动方案 (精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

影楼全家福话术篇一

为进一步建设中华民族共有精神家园，根据省、市、区文明办工作部署，站前街道中天社区决定于七夕节期间，开展“我们的节日·七夕”主题活动，方案如下：

一、活动时间□20xx年8月17日

二、活动主题

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节爱情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、文体娱乐等活动，引导人们追求爱情美满、和睦幸福的美好生活，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

三、活动内容

1、大力营造节日氛围。大力挖掘传统节日丰富内涵，积极宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等内容，加强民族传统节日文化知识的普及工作；及时宣传开展特色七夕文化主题活动，营造浓厚的七夕节日氛围，不断扩大传统节日的社会影响。

2、制作七夕节日宣传栏制作七夕节日宣传栏，对节日的来历

和民俗传统进行宣传，收集整理一批关于七夕的优美故事和传说，编辑成电子书，上传至互联网供人们免费下载和阅读。让大家了解七夕文化所蕴含的崇尚忠贞爱情与向往幸福生活的美好情怀。激发人们对真情的追求，对共建美好家园，共享美好生活的热爱之情。

3、以弘扬爱情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。在社区组织开展吟诵经典爱情诗篇、传颂美丽爱情故事等中华经典诵读活动，结合孝老爱亲、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，引导人们感受传统文化魅力，培养人们爱亲、爱家、爱国的良好品质。

影楼全家福话术篇二

儿童影楼策划：淡、旺季经营促销方案案例 1、淡季时做活动，旺季时抓管理

2、当生意不如自己想象的一帆风顺的时候，要明白，生意本身就有起起落落，没有面对困难的坚持，害怕挫折是无法做一个经营者而存在的。这是相关人生观与价值观的问题。

3、儿童摄影店的所有经营者，首先要明白自己做的是儿童摄影的工作，我们所面对的客户是儿童。

4、针对您的市场区域内的儿童，当他们降生到这个世界上的第一时间，他的新生的照片，不是被你所拍摄的，而是由你的竞争对手拍摄的，那么，我们可以有一个准确率85%以上的推论是，这位儿童的一周岁前的照片，将不会由您来拍摄！

5、很多经营者，忽略了对客户的管理！而管理的基础在良好的服务之上建立！

6、做为摄影行业，过去数十年，普遍影楼都是收钱之后没有过问，对顾客长时间处于被动服务的状态，没有建立良好的

客户管理系统，在这里我要提醒各位经营者，生意的基础，是客户的支持。而对客户细致入微的服务，才是企业维持成长的必要付出！

7、所以在这里，我建议所有的经营者，立即对所有发生定单的客户，在贵宾离店的时候，发放致谢短信；未定单的，发出至歉短信；发生拍摄的，第二日追出问候电话，告知客户他已经被转为公司的贵宾顾客，有转介绍的权利，并附带告知产品出来后，我们会第一时间通知贵宾来领取的；在客户取件前，常规顾客可以短信通知，非常规的客户请至电问候提醒！

8、假如您过去曾针对妇幼保健院或婴幼儿用品店活动，但收效不大，那么请检查您的方法是否错误；同时要记住，客户的资源，一旦您自动放弃，那么其余的店铺将接手，假如对方的方法正确，那么我们的商业位置将非常危险！

9、当你已经处于非常被动的商业位置的时候，也就是，所有可以掌握客户资料的地方，全部被竞争对手所掌握，那么，我们只能是夹缝中求生存，开展商业调查活动，搜寻儿童的第一手资料。

2、再在幼儿园和早教中心，游泳馆做活动，带动淡季生意 3、产品要出彩

4、与婴幼儿用品店做活动，开展上门拍摄的服务目的：用包容式的布置，为将来争取客户资源与真正的主动权！

细解：

第一步骤：

再在幼儿园和早教中心，游泳馆做活动，带动淡季生意。在这个环节中早教中心与游泳馆是2岁半之前，较有钱的客户，

同时注重儿童教育的家长与小朋友比较会出现的地方，这个区域的客户是很有开发价值的。

幼儿园的部分是2岁半之后的小朋友会集中出现的地方。针对这三个地方的优惠方式当中有以下几点是要注重的：

4、在合约签定后，要安排优秀的上门拍摄服务，针对服装的清洁度、拍摄的清晰度、服务的快捷体贴度、现场拍摄温度、灯光的无闪度，进行提高，集中拍摄儿童。

6、在父母参与的时候，请用自在的语言推荐，宝宝拍摄分期拍摄套系（从新生-周岁），或者根据现场情况推荐亲子从免费直接升级为套系拍摄等。

7、在活动开展的环节中，要注意明星的斟选，初赛送出家影楼策划庭成长记录，复赛送出明星海报，决赛送出老顾客转介绍拍摄介绍卡或另行选择。

8、永远记住，成功的人找方法，失败的人找理由。成功的人，永远注意细节。

9、在做的活动过程当中，要一个区域一个区域的做，一个幼儿园一个幼儿园的洽谈，在过程中要记录各园的情况，分步骤做。

10、在双方活动的时候，不要送出年历，因为单张的年历送出，只涉及到宝宝个人，没有家庭的参与，将此部分更换为家庭成长记录成品即可（可以做8-12寸拉米娜）

11、在所有的免费活动中，要记住不要送不台历，因为台历是有别与相册的产品，可以在后期，客户加选较多照片后送出，相对拍过几次的儿童来说，这是个更加实用吸引人。是用来推后期加款的生财物料。所以，也就是同时年历不要做为赠品出现在活动赠品中了。12、还有很多细节，请大家共

同思考之！13、活动范例如下：

幼儿园活动范例之一：新年礼物卡

- 1、新年到来之际，各家知名幼儿园携手爱儿美国际连锁集团为各位宝宝献上新年礼物，欢迎各位爱心爸妈到店领取。
- 2、凭此卡到指定摄影机构选择您宝宝最美丽的照片，我们将免费为您的宝宝制作20英寸精美年历一份。
- 3、凭此卡到指定摄影机构为宝宝定制其他新年礼物（精美相册、相框等），一律尊享6折优惠。
- 4。详细情况请咨询幼儿园老师，或拨打各店电话，有效期为年月日之前，爱儿美国际连锁集团拥有本卡使用最终解释权。

承办单位：爱儿美国际连锁集团

一、活动宗旨记录快乐童年 丰富宝宝生活

二、活动方式

1、宣传和报名（11月15日—11月25日）：“紫竹院街道第二幼儿园之星评选”前10天在幼儿园发布活动，所有宝宝均可报名参加 2、拍摄（11月20日—12月20日）：小朋友可以由家长或者老师陪同至爱儿美紫竹院店内进行拍摄。

3、评比（12月22日）：拍摄之后，由家长为小朋友选出参赛照片一张。由爱儿美的工作人员和主办方工作人员组成评选小组，评选出“紫竹院街道第二幼儿园之星”

4、颁奖（12月25日）：每位获奖选手将荣获奖杯和荣誉证书。

三、活动回报 1、主办方回报

第二、赠送每位参赛宝宝20英寸精美明星年历

1、宣传地点：紫竹院街道第二幼儿园

2、宣传品：海报、易拉宝、条幅、宣传单

第五、责任义务：紫竹院街道第二幼儿园：

1、负责此次活动的宣传招募，尽全力来吸引最多的人来参加此次全影活动

2、提供场地（拍照、颁奖）

爱儿美国国际连锁集团：

1、免费为每位参赛小朋友提供影楼策划拍摄的服装、造型、及专业拍摄

4、负责此次活动的策划及实施爱儿美国国际连锁集团 营销中心

幼儿园活动范例之三：

交大幼儿之星评选报名表

第二步骤：以过去的老客户再介绍为出发点

目的：将所有的老顾客转为外场门市，实施，以客养客的，循环消费的养成，才是经营永久持续的唯一法宝。

1、整理资料给老顾客以回访，同时，将新拍摄结束的顾客转为老顾客，进行经营！

给老客户的电话回访话术：先拜个早年，询问小朋友的身体状况，非常感谢新老顾客的支持，因为过去，有很多的朋友，往店里头介绍新顾客拍照，然后我们又没有可以送的，所以这次呢，总部了解到这个情况以后，就让我们开展一个老顾客转介绍的回馈活动！请问您这边的邮寄地址是多少，收件人怎么称呼！邮编多少。这样方便我们把资料寄过去给您，要是方便来店里影楼策划领取，也可以！资料领取登记一下就可以这个资料主要是，一个回馈顾客的礼品单，还有，几张转介绍的介绍卡！这样才知道是那位贵宾转介绍的朋友！好了，下次来店里，记得找xx哦，xx会为您详细安排好的！

2、如在竞争无比激烈的情况下，并且完全失去妇幼保健院、婴幼儿用品店的客户资源下，我们建议您用调查表的方式，在所有出现孕妇，幼儿频率高的地方采取调查！典型实例就是在防疫站寻找新生儿拍摄的机会。

市场调查表一：爱儿美儿童摄影你的快乐我的幸福——宝宝健康记录调查表编号： 调查地点： 宝宝姓名： 出生日期： 出生体重： 出生身高： 健康状况： 新生照片： 已拍 未拍 曾在那些影楼拍摄过：

对过去的照片品质是否满意：非常好 满意 没感觉 不满意 非常不喜欢有那些希望调整的地方：

对过去的拍摄服务是否满意：非常好 满意 没感觉 不满意 非常不喜欢有特别感觉的服务是：

又有那些希望调整的地方：

如再次拍摄，希望是什么感觉的？

希望儿童专业影楼提供那些专业的服务？

想要享受上门拍摄的服务吗？ 想 不需要

想要享受无闪拍摄的服务吗？ 想 不需要

希望宝宝的所有美好改变被记录吗？ 想 不需要

希望宝宝的拍摄过影楼策划程，即专业又优惠吗？ 想 不需要
全影宝宝妈妈姓名： 联系方式：

宝宝爸爸姓名： 联系方式：

宝宝专职照顾人员： 联系方式：

宝宝住址： 宝宝邮编：

宝宝电话： 宝宝小名：

宝宝爱好： 宝宝惊喜兑换卷： 编号：

请宝宝的靓丽妈妈或帅气爸爸，持本卷在二周后至爱儿美儿童摄影内，取宝宝的个性数码名片一套！为了更宝宝送出一份惊喜，爱儿美将根据您的情况，为您提供上门拍摄服务或店内预约拍摄服务一次，精选一张最完美的为您制作一套宝宝个性数码名片！爱儿美儿童摄影致力于创造更完美的宝宝影像世界！爱儿美专业儿童摄影顾问： 顾问级别：

顾问24小时联系电话：

爱儿美儿童摄影店址：

爱儿美儿童惊喜热线： 特殊事故投诉专线：

此市场调查表，专门针对1岁以下儿童进行市场调查调查表使用注意事项：宝宝的个性数码名片就是，通过设计输出，具有宝宝个性特征的激光照片材质的名片，象宝宝档案的微缩版，顾客拿到这种名片是目的，是记住我们爱儿美，那上面应该还要注明一些优惠，可以分成一系列的名片，也可按年

龄分类进行创作，甚至可以按星座来分！爱儿美的地址电话也要有哦，不然起不到宣传的作用，可以写，宝宝专属拍摄专家。

第三步骤：产品要出彩

所有的经营请注意分析您当地的竞争态势，如果当地其他儿童摄影店在您进货的地方，共同进货，这也就意味着您基本没有在产品上的竞争优势，如果市场打价格战的话，您将处于被动的状态！

产品差异化，服务星级化，营销垄断化，年年提升化，将是您持续经营的必要手段！

第四步骤：与婴幼儿用品店做活动，开展上门拍摄的服务妇幼用品店的顾客群，分成两种，一种是怀孕阶段，一种是生产后。

这两种全部是我们的目标客户，同时也是在当地具有相当消费能力的客户！针对各地妇幼用品店的营销理念的不同，我们可以采取一种发放会员卡的形式！

在过去，很多公司，发会员卡不登记资料，只是合作共同对外发卡而已，所以不能涉猎所有顾客！

针对这种情况！我们采取由爱儿美提供会员卡及登记表的形式出现。会员卡的正面是妇幼用品的内容，背面是爱儿美的宣传内容，爱儿美的部分，主要内容如下：恭喜您成为爱儿美影楼策划荣誉会员，我们将为您即将出生的宝宝，提供降生到世界上第一张专业摄影作品的拍摄！

如何选择儿童影楼活动策划公司

现在儿童影楼如雨后春笋多的很，有的繁华地段一条街可能

就有3家影楼，有些经营不善的婚纱影楼也加入儿童影楼的行业。现在不少儿童工作室成为后起之秀，特别是在网络的推广宣传，大大刺激了儿童影楼行业。儿童影楼如何在这样竞争激烈的环境中脱颖而出，摆脱恶性竞争。

很多儿童影楼也想着通过做活动改善影楼的情况，怎样做活动，做什么样的活动，是让儿童影楼很头疼的事。有些儿童影楼不断的做活动，但是效果都不是很好，有的儿童影楼会认为是市场环境的问题，也有的儿童影楼认为是策划公司做的活动不好，也因此出现了更多的问题和纠纷。

在众多的影楼策划公司中，儿童影楼如何选择适合自己的策划公司呢？首先要选择专业的儿童影楼活动策划公司，儿童影楼和婚纱影楼虽然都是影楼，但是针对的人群是完全不同的，要采取的活动也是有所区别的。而专业的儿童影楼活动策划公司，更了解儿童影楼的特点，也了解儿童这个群体或者儿童的家长这个群体的特性，能够更好的针对性的策划适合这个群体的活动方案。

其次儿童影楼在选择策划公司时，要看他们的保额是否包含店内自然业绩。有一些策划公司很会钻各种合同漏洞或者玩文字游戏，给儿童影楼造成一个错觉，以为他们会给儿童影楼带来一个好的业绩，实际上恰恰相反，也因此搅乱了整个影楼活动策划行业，使得影楼活动策划行业一直被质疑着。

儿童影楼在选择自己的方案时，一定要注意当地实际情况，不要盲目的选择，这一点一般影楼策划公司都会进行市场调查，然后选择适合当地儿童影楼的活动方案。当这些都确定好了之后，儿童影楼也要积极配合秀场老师将活动好好的做下去，这样才能成功的做好儿童影楼活动，获得好的业绩。

儿童影楼在选择影楼策划公司时，要看策划公司是否专业。儿童影楼在选择活动方案时，是否结合了影楼的实际情况，是否真的从影楼的角度出发。综合考虑以上问题，儿童影楼

应该就可以选择适合自己的策划公司和活动方案。

影楼全家福话术篇三

为弘扬“最美乡村教师”的高尚品质，不断加强我校教师队伍道德建设，激发教师努力加强自身修养，树立高尚品德，不断增强学识魅力和人格魅力，充分展示新时代的教师风采，特制定本方案。

一、成立领导小组

组长：杨晓力

副组长：于奇涛

组员：全体班主任

二、活动时间：

20xx年10月10日——20xx年10月11日

三、活动成员：

学校全体教职工

四、活动内容

1、开展集中学习。学校集体观看最美乡村教师颁奖视频，让全体教师了解优秀乡村教师的动人事迹，学习他们忠于职守、严谨治学、乐于奉献的敬业精神，学习他们热爱学生、潜心育人、为人师表的师德情操，提升每一位教师扎根教育、无私奉献、执着坚守农村教育的高尚品质。让老师们能在学习中感知，最美乡村教师就在我们身边，每一个感动我们的人、每一件感动我们的事、优秀教师的点点滴滴都是值得我们学

习的，只要心怀感恩之情、身践感恩之事，我们都可以成为最美教育人。

2、进行座谈讨论。学校从领导和教师两个层面分别召开领导班子会和教研组长会，以教研组为单位召开座谈会，讨论优秀乡村教师的共同优秀品质，深入开展自查自纠活动，进一步提高认识、明确方向，为做人民满意教师、办人民满意教育建言献策，身先力行，全面贯彻落实教育系统领导干部工作会议精神，推动我校教育又好又快发展。

3、进行心得交流。全体领导干部、教师在集中学习和座谈讨论的基础上，深刻认识自己与优秀乡村教师的差距，制定赶超优秀教师的目标和打算，写出心得体会，以教研组为单位进行交流。通过向最美乡村教师学习活动，使全校教师进一步坚定了爱岗敬业、献身教育的理想信念，以良好的教风行风促进教育事业健康发展。

果园小学

20xx年10月11日

影楼全家福话术篇四

为深入学习、贯彻落实教育部颁发的《中小学教师职业道德规范（20xx年修订）》，学习和弘扬中国最美教师张丽莉在危难时刻挺身而出救出两名学生的义举，深入开展“创先争优”活动，不断加强教师职业道德建设，全面提高教师的师德修养，弘扬高尚的师德风范，树立教师的崇高形象，经局党委研究决定：利用20xx年6月份一个月的时间，在全县教育系统开展“学最美教师、铸高尚师魂”主题教育。现制定方案如下：

一、指导思想

坚持以党的“十七”大精神和科学发展观为指导，以“学最美教师、铸高尚师魂”为主题，以办人民满意的教育为目标，以创新师德建设活动为载体，以培养“学习优、作风优、素质优”教师队伍为重点，认真落实《中小学教师职业道德规范》，大力弘扬师德师风，树立为人师表、爱岗敬业、教书育人的职业道德观念，促进教师自身健康发展，打造一支师德高尚、业务精湛、开拓进取、积极向上的教师队伍。扎实有效的开展创先争优活动，以良好的精神状态，开创学校教育工作新局面，推进教育质量再提升，培养更多的优质人才。

二、目标任务

“学最美教师、铸高尚师魂”主题教育参与对象以领导干部和广大教师为主。各中心校、各学校要坚持从各自的实际出发，创新活动载体，建立长效机制，统筹推进师德建设各项工作，促进全县教育又好又快发展。重点做好以下几项工作。

1、争创和谐领导班子，增进领导班子团结，强化理论学习和工作创新。通过开展“比奉献、比创新、比管理、比业绩、比作风、比勤政”等“六比”活动，在全县教育系统建设一批政治立场坚定、工作作风务实、坚持民主集中制，充满人文关怀，廉洁、勤政、高效，有凝聚力、战斗力和勤学习、讲团结、作风好、纪律严、政绩突出的领导班子，争当师德标兵和业务骨干。努力践行科学发展观，积极参与理论学习和业务学习，不断加强自身职业道德建设和思想修养，提高管理水平和业务能力。坚持做到师德优秀、素质优良、业务精湛、工作创新，坚持“以人为本”，创建温馨的人文校园环境，积极营造和谐的人际关系，为学生发展个性、陶冶身心、发展特长、锻炼品格提供优越的环境，使校园成为教师、学生生活和发展的乐园。要结合学校实际，扎实推进校园文化建设，努力争创特色学校建设先进单位。

2、要坚持“面向全员，重在教育，着眼提升”的原则，以深入学习《方案》为主线，以积极践行《方案》为重点，引导

广大教师深入理解《方案》的精神实质，自觉践行《方案》的基本要求，着力解决当前师德师风存在的突出问题，建立健全师德师风建设的长效机制，从而达到教师受教育、师德上水平、教学出成效、社会更满意的效果。

三、活动安排

师德主题教育时间为20xx年6月份，共分三个阶段进行。

第一阶段：宣传发动（6月1日—6月5日）

1、召开动员大会。教体局要召开全县中心校校长、局直学校负责人、部分中小学校长代表参加的师德师风建设主题教育动员大会，学习活动《方案》，统一思想，提高认识，明确目标、任务和具体方法步骤。各高中、中心校、局直学校也要积极行动，及时召开本单位的动员大会，对活动进行具体安排部署。

2、广泛宣传动员。各单位要采取“辟橱窗、出专栏、办简报、悬挂标语”等多种形式加强宣传，营造良好的师德主题教育氛围。

第二阶段：组织实施（6月6日—6月10日）

1. 抓学习，强素质。各中心校、各学校要认真抓好主题教育，坚持集中学习与分散学习相结合，加强教育政策法规学习，不断提高依法治教和以德立教水平。

2、组织学习、讨论，互动交流，增强全体教师的学习兴趣，以达到互相学习，共同提高的目的。每位教师要有学习笔记，要撰写1-2篇心得体会，学校校长的学习笔记、心得体会报中心校备查。心得体会要结合本身工作实际撰写，切忌假大空，严禁在网络上下载。教师互动交流以校为单位进行，校长互动交流以中心校为单位进行。

3、各中心校、局直学校要针对当前教育工作的热点、难点问题，开展专题调研活动，针对存在的问题制定有效整改措施，形成书面材料报教体局师训科。

4、组织省、市、县级师德师风标兵报告团做专题报告，把思想政治工作贯穿于主题教育的始终，充分调动全体教师的积极性和创造性。要坚持以人为本，实施塑造形象育人工程，把培养一支“学习优、作风优、素质优”的教师队伍，作为主题教育的重要内容来抓。从思想教育入手，从调动人的积极因素方面引导，树立主题教育中涌现出来的先进典型，树立教育系统奋发有为的新形象，形成“比、学、赶、帮、超”的良好氛围。

影楼全家福话术篇五

该活动由__独家承办，旨在为进一步唤起人们热爱劳动、尊重劳动者的意识，丰富广大人们的精神文化生活，展示绵阳建设“科技之城”给市民带来的满足感和愉悦感。

活动范围：

活动以身边的劳动者为对象进行拍摄(建筑工人、农民、保安、环卫工人、教师、医生、企业工人……)。

1、他人推荐：用相机或手机拍摄劳动者在劳动、工作或生活场景中生动的美丽笑脸，记录笑容背后令人感动的故事。并报名参与本次评选活动。

2、自我推荐：用相机拍摄自我在生活中的笑脸，撰写报名材料。上传资料报名参与本次评选活动。

参赛规则：

该活动以身边的劳动者为对象，将他们喜悦的、灿烂的、能

打动人心的笑脸用手机或相机记录下来。要求图拍各类劳动者在劳动、工作或生活场景中生动的美丽笑脸，可以自拍，也可以拍别人。

上传照片人员为参赛人员，参赛人员可以是拍摄者也可以是非拍摄者，上传人员须取得拍摄者与被拍摄者的许可，获奖后上传照片人员自行分配奖金。

1. 参赛笑脸图片必须征得被拍摄人的同意；
2. 参赛笑脸图片可用photoshop等制图工具调节亮度，不可做其他方面的修改；
3. 参赛笑脸图片必须以面部为主，记录下最美的笑脸，与活动主题相符。要画面，照片清晰、色彩饱和，图片配以文字说明，含姓名、联系方式以及30字以内的照片说明，男女不限。
4. 上传作品如果不符合要求，主办方有权取消参赛者获奖资格。

活动投票报名时间：

201_年9月10-9月28日

投票规则：

拉动好友网络、微信、梓江商城公众号投票评选。

梓江商城微信公众号：1票=1票。

微信投票每人限投一次。

活动奖品：

- 1、最美笑脸(1名)：5000元现金+3000元海宁皮革城购物卡。
- 2、最炫笑脸(1名)：3000元现金+1680元健身年卡。
- 3、人气笑脸(1名)：2000元现金+688游泳年票
- 4、幸运笑脸(20名)：200元现金和世纪马特购物卡+游泳月票。
- 5、参与奖：金和恒温游泳馆游泳票+健身体验票各两张

下一页更多关于“最美笑脸活动的策划方案范文”

文档为doc格式