

2023年预充值卡开票 店铺搞充值活动方案 (优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

预充值卡开票篇一

8月6日

“情系七夕、相约星际”

1) “愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500*方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

2) 客房:

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3) 餐饮:

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

577元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

777元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

1) 请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

2) 请餐饮部出列不同的.套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3) 请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4) 请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5) 策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。

6) 请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

酒店店内海报、单页。

预充值卡开票篇二

一、

爱心玫瑰，爱的传递——“把爱播种在心里”

- 1、帮助别人，快乐自己；赠人玫瑰，手留余香。
- 2、扶贫救困，片片爱心；净化心灵，升华人格！

我们准备玫瑰，分会组织进行义卖，而此次“爱心义卖”的收入除去成本全部纳入到春蕾计划——贫困学生救助基金中，并向社会公布、反馈，接受大家的监督。

20xx年2月13、14日

各分会自定

宣传部准备好活动条幅和活动倡议书；总务部准备玫瑰花；各分会负责所需的桌椅、募捐箱 音响设施。

安排人员提前20分钟到场，准备所需物品，在义卖地点摆放物品，发放活动倡议书进行宣传；分组并安排每组成员分组负责鲜花的`包装、售卖、宣传单发放以及对问题的解答；安排专人负责鲜花的批发和补送。同时通过音响设施向广大市民宣传。

- 1、通知协会会员参加此次活动；
- 2、参与义卖活动的义工统一服装；
- 4、参加活动所有人员的交通费、餐饮费用自理，不得挪用所募捐的资金；
- 5、活动过程中每个成员应注意保管好自己的贵重物品如钥匙、电话、钱包等

各分会核对账目，报总会汇总

预充值卡开票篇三

活动地点：

活动主题：

活动内容：

1、国庆节期间酒店节日环境、氛围布置

(1) 在酒店中、西餐厅、娱乐部悬挂小国旗

(2) 在酒店大堂门口上方悬挂横幅一条(热烈庆祝^v^成立66周年)

(3) 节日期间(10月1—7日)酒店音乐播放以传统爱国题材的经典红歌为主。

2、西餐厅推出国庆“国宴”美食套餐，套餐单价为：128元(64_2国庆双赢价)，一次性购买3位套餐者可享受2支青岛纯生啤酒(大瓶装)赠送，套餐美食具体搭配内容由西餐厅厨房设计推出。(产品组合中食材成本须有合理控制)

(1) 活动期间凡客房部住宿夫妻客凭身份证、结婚证到中餐厅就餐可一次性享受20元减价优惠，由策划部制作国庆黄金周优惠券，优惠券由前厅部负责核对证件后发放，优惠券只能一餐使用一张。

(2) 活动期间在酒店客房住宿由旅行社组织的节日观光团队一次性开房达10间以上的团队可享受每间30元减价优惠，由旅行社组织者负责办理，此项优惠除客房之前推出的“528”套餐价之外的各类房价均可享受。

(3)活动期间每天推出5—8间国庆旅游情侣度假房，房间布置以鲜花、巧克力、欢迎小国旗为主。(所布置房不加价，先订先布置，订完为止)

(4)中餐部自201_年10月1日起特别推出“秋冬进补”系列美味及“秋交会商务套餐”。(具体详见中餐广告)

活动渠道推广：

1、将以上活动内容做成4米_2米的喷绘广告放在酒店大堂门口外侧。(活动广告架4米_2米由工程部负责制作，今后酒店重大活动可长期重复使用。)

2、在西餐厅入口处做一块国庆“国宴”套餐内容宣传广告水牌

3、前厅、销售部、中餐、西餐部负责营销人员以国庆问候、祝福短信形式将活动主要信息向相关客户群发送。

4、在酒店led显示屏上投放活动优惠信息。

活动工作安排：

1、营销策划部于201_年9月29日前完成节日环境布置及led宣传广告、喷绘广告、水牌的设计、制作及摆放。活动短信内容统一为：“国庆旅游到嘉逸 黄金假期送惊喜，为庆祝伟大的^v^成立64周年，佛山南海嘉逸国际酒店特推出如下惠客行动：

b□酒店客房部联合中餐部推出“嘉逸国庆家庭游温馨之旅”、“嘉逸国庆团体游欢快之旅”优惠活动(具体详情见店内活动广告)。

2、西餐厅厨房于9月27日前完成对活动期间“国宴”套餐菜

式搭配具体内容的设计，可根据需要，由策划部美工做成“国宴”套餐菜式宣传小水牌。

3、管家部活动期间每日与前厅联系，当晚需要布置的房间名号及具体数量。

基本预算分列：

1、100米长的连贯国庆小红旗布条，按每米/4—5元，计400—500元；

2、10米_1米的横幅1条，140元；

3、广告喷绘4米_2米=8平米，每平方米15元，计120元。（广告架作为酒店广告基本设施投入，另行计算）

4、情侣房鲜花、巧克力等小礼物布置另计。

预充值卡开票篇四

七夕活动总销售收入xx万元，是之前一周的一倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

1、*时注意对员工进行业务素质的提高，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。

3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了服装店的知名度。

4、及时统计缺货，积极为顾客xx[]还提供送货上门服务。

1、xx服装店的申请一直没有办下来，流失了很多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，很多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有形成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是xx方面，不能更好的指导xx，直接影响到xx的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，可以有计划的进行xx，如xx等。另外也可根据不同季节——在店内发放各种——的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，更好地满足不同顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在接下来的工作之中，使我店的经营情况稳步提高，创造出更大的效益。

预充值卡开票篇五

理发店充值活动方

理发店充值活动方案

美发店促销方案21招 1、送剪发卡 回馈老顾客

对于客户想做烫染的情况，能够建议顾客做我们指定的烫染套餐，然后有洗护套装赠送，例如：

12、顾客一个月来店内洗发十五次，免费为其烫发一次。

透过这样的促销活动，可达几个目的。

(1) . 我们能够将免费烫发的价位定于300到500元，籍此能够改变往后顾客烫发的消费习惯，提高其消费水准。

(2) . 缩短消费周期。顾客可能原先三个月烫一次头发，因为店内赠送免费烫发而缩短烫发周期，变成两个月烫一次头发。

(3) . 老客人带客人。活动设计不限本人来洗头，而一个顾客一个月洗不到十五次，因此，旧客人会带朋友、家人来店洗头，这些人就成了新的客源。

13、凡烫发顾客在当日护发，染发套餐优惠。

a 套全能浪漫无损烫发原价元+靓点染发原价xx元。姜疗倒膜原价xxx元套餐优惠。

b 套全能浪漫无损烫发原价x x元+姜疗护发原价x x元套餐优惠

14、剪发卡优惠办卡活动：

铜卡vip□

储值1000元，实际享受消费者额1200元

银卡vip储值1600元，实际享受消费者额 元

金卡vip储值3000元，实际享受消费者额4000元

白金vip储值5000元，实际享受消费者额7200元（仅限10名消费者）

16、转介绍积分奖励活动

消费积分是发廊为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就能够得到发廊赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰藉。

运用方法：发廊先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就能够得到店内赠送的产品、礼物、疗程等，还能够参加其它的优惠活动。

特别提示：其额度不一定太高，可做小返点或大返点。20、次数促销

次数促销是发廊最常规促销的一种变化，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到有更多的优惠，可稳定住即将成为发廊老顾客的人群。

打折一直是商业促销的一种重要手段，它有很强的吸引注意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

理发店国庆节活动方案

方案一：理发店国庆节活动方案

促销活动主题：

迎中秋庆十一，美发店献礼惊喜不断！

促销活动时间：

20xx年9月27日--20xx年10月8日

促销活动目的：

- 3、刺激中秋国庆节顾客的消费欲望，提升美发店的营业额；
- 4、让顾客产生好感，提升品牌形象。

促销活动内容

(一) 优惠大降价美发套餐