

银行圣诞元旦活动总结(优秀15篇)

学期总结可以帮助我们回顾过去几个月的学习过程，发现自己的不足和进步之处。小编整理了一些优秀的学期总结范文，希望能够给大家提供一些写作的思路。

银行圣诞元旦活动总结篇一

活动主题：“新春社区行精彩巧亮相”

即将离去的20xx年，我们携手并肩取得了丰硕的成果，即将到来的20xx年充满竞争与希望，我们豪情满怀同时也坚信，我们在一起还会创造出更多奇迹！

时间□20xx年12月26日14：00—18：00

畅饮地点：温魅餐饮时间：14：00—15：20

唱响地点：温魅ktv时间：15：30—18：00

各小组成员：

a□徐. b□ c□ d□ e□

畅赢备注：

a□各小组选组长一名，小组名称、口号由各小组确定；

b□各小组备选一名高、中、低音选手一名；

c□各小组选出一名评委；(评委不参与比赛)

d□各小组限增加一个名额，于12月24日12时之前到人力资源

部报名；

e□备选曲目：

高音：美声《青藏高原》《我爱你，中国》流行《飞的更高》
《死了都要爱》《大海》.....歌手：韩红、阿信、张雨生、
祖海、宋祖英.....中音：美声《滚滚长江东逝水》《今夜
无眠》、流行《如果这都不算爱》《十年》《白桦
林》.....歌手：周冰倩、陈奕迅、张学友、萧亚轩、刘德
华.....

歌手：许巍、阿桑、蔡琴、张宇、郑中基、伍佰、阿
杜.....

以上歌曲为备选曲目，只做参考。

f□奖项设置：小组最佳前三名(标准：高、中、低三组比赛者
得分) (3名)、个人最佳(高、中、低音各一名选手) (3名)、
最佳台风(1名)、最佳才艺(1名)、最佳组长(1名)、最佳小组
名称(1名)、最佳口号(1名)、最佳游戏提供(1名).....

g□评分标准

歌曲的完整，在唱歌过程中不跑调，离调，不错词，歌词吐
字咬字清晰(4分)

正确把握歌曲的旋律和节奏，气息、技巧把握到位(3分)

理解歌曲内涵，把握对乐曲旋律及歌词理解情感投入到位在
处理上有自己独到之处(1分)

不看歌词(1分)

选手的整体造型、台风与现场观众及主持人的现场互动(1分)

(最终得分为现场评委打分的平均分，精确到0.00)

银行圣诞元旦活动总结篇二

xxx年12月

：多功能厅

：中班组所有幼儿、教师

“圣诞节”是孩子们喜欢的节日。每年12月刚到，各大商场、店面就布置一新，孩子们就会打听圣诞节的事情，既然孩子们这么感兴趣，就和他们一起过个快乐的圣诞节吧！希望通过活动能给孩子们带来欢乐。

我们将“迎圣诞”的宗旨定为：快乐、创新、感动、关爱

1、收集有关《圣诞》主题的音乐、卡片、图书、故事和flash□

2、收集有关圣诞节的装饰品、食品、卡片、图片等进行圣诞节的主题环境创设。

3□jinglebell碟片。

4、多功能厅门口放圣诞老人一个，欢迎幼儿；大厅内放圣诞树；舞台背景挂圣诞喷绘、四周墙壁挂圣诞饰品。

5、幼儿每人一顶圣诞帽。

1、了解圣诞老人、圣诞树的由来，感受圣诞节欢乐的气氛。

2、通过游戏、表演节目等活动体验节日的喜悦。

活动导入

1、聆听节奏乐《铃儿响叮当》。

2、请幼儿相互交流自己过圣诞节的经验，说说为什么喜欢圣诞节。

3、欣赏ppt《圣诞节的由来》，介绍圣诞节的由来。

二、游戏：你我同乐

1、雪花飞飞

2、圣诞老人送礼物

3、灌篮高手

4、蹲蹲乐

5、猴子卖桃

三、表演节目

1、圣诞节来了，我们准备了许多好看的节目，一起看看吧！

2、幼儿表演童话节目。

四、祝福送给好朋友

1、圣诞节来了，你想和谁分享这个节日呢？

2、每人拿一件小礼物，送给好朋友，说句好听的话。

3、和朋友将圣诞礼物挂在大大的圣诞树上。

2017年一、活动内容1diy饼干制作。2、真人cs对抗野战（丛林攻防）。二、参加活动对象：1、提前报2017年寒假班

课程的新老学员。（“双12”前报寒假班享三门.....

幼儿园一年过去一年到来，那么，在幼儿园关于圣诞和元旦的活动方案该如何策划呢？以下是小编整理的幼儿园，欢迎阅读！为了让孩子们感受节日.....

幼儿园范文为了确保活动顺利进行，就不得不需要事先制定活动方案，活动方案指的是为某一次活动所制定的计划类文书。活动方案的格式和要求是什么样的呢？以下.....

银行圣诞元旦活动总结篇三

第一届xx店圣诞(元旦)欢乐美发节,五店联动,让你美个够。

(1)当活动定位为美发节,一下子就把自己店的档次提高到了一个新的平台。

(2)此活动最好由美发连锁店来实施,这样效果会更好。

(3)利用商品换购优惠拓展新客源;

(4)提升顾客消费金额(客单价)促进美容院销售业绩;

(5)加强与顾客之间的情感交流,巩固客户的忠诚度;

12月23日—20xx年1月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

1.5.1打折:活动期间,新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院美发店开卡,可获赠该护理卡所剩余次数的护理(注:不超过该卡一半的次数),同时享受正常开卡优惠政策:凭其它品牌护肤品空瓶(或包装盒)美容院购买相应的产品,一个空瓶(或包装盒)可获九折优惠,二个空瓶

（或包装盒）可获八五折优惠：，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优惠（注：总数不超过三个）：

1.5.5送发型图或大头：很多客人都想到一些自己没有过的发型，如果能采用一些发型设计软件给他们设计几个发型，或几个大头贴，作他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1.6.1美容院美发店店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望：

1.6.2活动宣传可通过店门悬挂横幅（或x展架）派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播：

1.6.3制定活动销售目标，并分解给各美容师（发型师）相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

1.6.4采用美发店会员管理系统给顾客建立好档案。

1.6.5此种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

银行圣诞元旦活动总结篇四

随着多元文化走向中国，圣诞节——这一外国小朋友非常喜欢的节日也逐渐被中国的孩子们所接受。孩子们都喜欢圣诞节温馨、热闹和快乐的节日气氛。亲切、和蔼的圣诞老人赶着鹿车给每个孩子送圣诞礼物啦！为了让孩子们感受圣诞节浓浓的节日氛围，本班将以“庆圣诞，迎元旦”为主题，通过一系列的活动、游戏，让孩子在浓浓的圣诞氛围中度过一个有意义的圣诞节。

20xx年12月25日

中三班教室

1. 了解西方的传统节日——圣诞节。
2. 能大胆、勇敢的在集体面前展示和表现自己。
3. 增进亲子之间的情感，体验与老师、同伴在一起欢度节日的幸福和快乐。

1. 知识准备：幼儿已了解圣诞节的相关知识。
2. 物质准备：师幼及家长共同收集各类手工制作材料、圣诞帽若干、礼物若干、圣诞树及各种挂饰。
3. 环境创设：师幼共同创设圣诞环境氛围。

一、时间：9：00—10：30

（一）零食自助分享派对。

（二）我型我秀。

二、时间：2：30—4：00

（一）亲子手工制作。

（二）交流与分享。

（三）集体合影。

银行圣诞元旦活动总结篇五

圣诞节与元旦相隔时间比较近，为抓住节日销售契机，聚集

人气，吸引客流，创造良好的销售业绩，拟在圣诞节期间推出以气氛衬托为主的赠券等促销活动，元旦期间则以打折促销为主。两节具体方案分列如下：

12月24日(周五)——26日(周日)(共3天)

圣诞礼欢乐健康送

商城、购物广场、八一店、北园店

1、圣诞“欢乐健康送”

内容：活动期间，在购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+圣诞大礼包一份。(欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。)

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+圣诞超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。圣诞大礼包成本约元，圣诞超值大礼包成本约元。圣诞礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、圣诞“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分圣诞礼品，如圣诞帽、圣诞树、圣诞雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专

柜摆放装饰精美的圣诞树，12月10日前布置到位。

3、限时抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折限时抢购，限时抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加限时抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、圣诞狂欢夜

时间：12月25日晚18：00——21：00

地点：商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。主持：。

5、圣诞礼、情

12月24、25日两天，由2名化妆的圣诞老人(由各商场指定，统一着圣诞老人服装)在商场为小朋友派发礼品。礼品费用约元。

6、圣诞寄语板

各店在总服务台设，“圣诞寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的圣诞老人现场派发礼品。“圣诞寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月24日××晚报d1版通栏元

商报头版通栏元

费用共计：元。

银行圣诞元旦活动总结篇六

XX年XX月XX日上午。

XXXXXX售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

XX电视台□XX日报□XX新闻台等。

对外传达XXXXXX开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大XXXXXX的社会知名度和美誉度，体现XXXXXX的完美前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立XX地区XXXX房地产开发有限公司用心良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风，台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“XXXXXX开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在XXXXXX售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

1、室内外表现

1) 彩旗(彩条)

2) 在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3) 气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

2、现场表演活动资料：

1) 军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2) 腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3) 舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着xxxxxx完美的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也能够简单赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，构成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为酬谢首批客户，开发商特斥资80万元，于9月30日现场发售购房vip卡100张，并免费赠送抽奖卡100张。购房vip卡每张卡

统一售价1000元，卡面值分别为5000元、7000元、10000元三种，持卡人在购房时可冲抵与vip卡同等金额的房款，购房vip卡系无记名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券5000元10名，购房券3000元20名、物管费1000元30名，均可冲抵房款，品牌电饭煲20个，品牌电熨斗20个，中奖率100%，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由xx市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9月30日早上6:00开始理解排队。

本公司将于20xx年9月30日上午8:00开始发送“排号出入卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理登记、交费取卡手续。

“购房vip卡”在购房兑换时，务必与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定:参与者务必年满18岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份证明的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民(每人限购、取卡一张)

购房vip卡售出不退，购房时冲抵购房款;不购房或超过购房时间期限此卡作废，不予兑换。能够自由转让，转让价格自定。

购房vip卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

本次活动对团购客户无效。

4、筹备工作:

1) 拟定与会人员。于月日向与会领导发出请柬。

2) 提前做好请柬，并确认来否回执。

3) 提前5天向xx气象局获取当日的天气状况资料。

4) 落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。

5) 提前6天落实指挥和负责秩序工作。

6) 做好活动现场的礼品、礼品袋

7) 提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别:来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。
贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排:

1) 预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

2) 工作人员15名;

3) 公司工作人员30名;

11:00客户签约，开盘销售活动正式展开。

1、报纸广告

27日、28日、30日在《xx日报》第_版刊登整版广告，告知xxxxxx开盘的信息。

2、电视广告

xx电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由xx电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的状况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出xxxxxx开盘的信息。

4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

1.《xx日报》27、28、30日整版xxxx元

2.电视台录制开盘录像及新闻报道xxxx元

3.电台广告宣传xxxx元

4.开盘仪式场地户外广告管理处审批xx元

5.礼仪公司各项费用xxxx元

(含舞台、音响、舞狮队、腰鼓队、军乐队、礼仪小姐及主持人酬金)

6.气球(开盘现场及市区主干道)xxxx元

7.鲜花盆景租赁xxxx元

共计xxxxxx元

贵州演艺策划传媒有限公司

贵州演艺策划传媒有限公司业务范围：

1. 专业文艺演出:大型演唱会、文艺晚会、电视综艺节目制作
2. 各式商务演出:公司晚会、会议演出、新年联谊活动
3. 新闻发布会、时装展示会、产品推介会及商务促销露演
4. 各种会议服务、展览展示
5. 礼仪庆典:开业庆典、周年庆典、开工奠基剪彩仪式及剪彩仪式等

银行圣诞元旦活动总结篇七

- 1、促进开盘成交客户合同签订;
- 2、提升开盘售楼部现场人气;
- 3、促进项目开盘成交,制造凯悦城的声音,及快速去化房源。

20xx年9月份(具体时间待定)

xx售楼中心

- 1、置业顾问电话邀约时间:20xx年9月份
- 2、电器的购买

时间:20xx年8月30日

- 3、抽奖券制作到位时间:20xx年9月初
- 4、水果糕点现场布置到位时间:开盘前一天

邀请凯悦城开盘,购房签约客户,将在售楼中心内部进行现场

“砸金蛋得家电”活动，由项目经理对本次活动内容进行简单介绍，并传递前期购房客户，老带新活动政策，本次活动抽奖由当天购房客户现场抽取，产生以下奖励：一等奖：笔记本电脑(2名) 二等奖：海尔冰箱(4台)

100元x90台=9000元

费用预估：33000元

三等奖：海尔洗衣机(6名) 四等奖：微波炉(10名)

五等奖：榨汁机或电饭煲或加湿器(90名)

新客户到达售楼中心——进入签到区签到——拿排号单或序号——客户集中到门外——现场维持开盘前客户情绪，待开盘开始，由销售带客户购房，已签订购房认购的客户——由销售带客户进行现场砸蛋区——由客户砸蛋获取奖券——销售带客户去领奖去等级(需带认购和客户身份证)——核对后——销售让客户从_离开。

(置业顾问全程接待，并一对一介绍，促进成交几率，深入挖掘潜在客户群)

1、抽奖券数量：100张

抽奖箱：1个 费用：100元

2、聘请婚庆公司

费用：2500元

3、水果糕点

费用：1000元

4、预计现场布置费用:费用:500元

5、小礼品购置费:毛绒玩具等20xx元

6、不可预计支出费用:费用:900元

7、家电费用

费用:33000元

20xx

费用合计:40000元

策划部年8月22日

银行圣诞元旦活动总结篇八

一、活动主题：“金秋营销”

本次活动以“迎元旦”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年12月29日-20xx年1月2日。

二、活动内容

(一)“营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争

优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1. “元旦营销. 自助服务送好礼”。

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2. “元旦营销，好礼多多”。

(1)活动期间卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20xx0元(含)以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦

当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止；同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作。

3. “元旦营销. 速汇通优惠大放送”。

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “元旦营销. 产品欢乐送” 网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销. 产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形

象。

5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

6. 活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

7. 联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

8. 元旦节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先 优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

银行圣诞元旦活动总结篇九

在新年到来之际，通过丰富多彩的活动，以“收获快乐，祝福”为主题，使每一位同学都充分享受成长的快乐，体验对他人的感恩之情，感悟做人做事的道理，让每一位少先队员在体验中回味，在快乐中收获，在温情中展望。

二、活动时间

20xx年12月31日下午。

三、活动地点

本班教室。

四、参加人员

全体教师、全体同学。

五、活动准备

1、布置教室，体现节日气氛。

2、小主持人做好准备。

3、学生准备节目

歌曲大家唱：全班齐唱《新年好》、《友谊地久天长》。

个人才艺：唱歌、舞蹈、乐器演奏、朗诵、魔术等形式不限，内容健康，富有儿童色彩。

六、活动过程

1、全班齐唱《新年好》《友谊地久天长》

2、开场白：

男：今天，我们相约在这里，享受缘分带给我们的欢乐，享受这段美好时光；

女：今天，我们相聚在这里，一起用心来感受真情，用爱来融化冰雪；

男：今天，我们相聚在这里，敞开你的心扉，展示你的特长；

女：今天，我们相聚在这里，这里将成为欢乐的海洋，让快乐响彻云霄！

男：x学校20xx年元旦联欢会现在开始！

3、班主任致新年贺词。

4、游戏：猜猜猜(每组2人，一人用动作表示成语的意思，一个人猜是个什么成语，一分钟内看哪组猜对得多)。

5、活动一：个人才艺展示。

6、游戏：脑筋急转弯。

7、活动二：互送祝福(将你对同学的祝福写在卡片上，送给对方)。

七、结束语

男：美好的时光总是过得很快，就如同盛开的花朵，刚刚看见她娇媚的笑脸，她就在人们的惋惜声中纷纷凋谢。

女：然而，谁都知道，只有花朵的凋谢才能够孕育丰硕的果实，丰硕的果实才是世界上最美的花。

男：好的开端是成功的一半，就让我们在新的一年里努力耕耘，让从小就播种在心间的理想发芽成活，绽放出世间最美的花朵!

男女合：庆元旦联欢会到此结束，让我们再次衷心地祝福大家新年快乐，万事如意!老师们，同学们，再见!

银行圣诞元旦活动总结篇十

凡是送卡，送产品，送卷，送剪烫，只要是送的`东西，你必须登记顾客电话。售后服务是所有发廊20xx年核心的核心，目前银行，保险公司，有事没事都打电话来骚扰，这说明什么呢?把你骚扰习惯了，当你需要买保险的时候，你自然会想到这位打电话的保险公司。而我们的工作也是一样，一旦

顾客进了门，我们必须想办法留下她的电话。剪完三天打电话去：“您好！请问您上次来我们店剪发感觉怎么样呢？”“不好吗？那么您今天有空吗？您过来我让我们的师傅再免费帮您修剪下”“非常满意吗？那么您记得下次多带几位顾客来”就这么简单。

所以我们未来能否把握住客源，顾客的电话是最基本的条件。同时我还要说得是，留了电话不经常发短信过去，等于白留。

把这句话帖到每个玻璃上，大门上，到处贴，到处发传单，满屋子挂气球。要让全世界的人都知道我们这里目前消费多少送多少，你消费越多，我们就送的越多。电线杆，甚至顾客吃油条包的纸，都是我们的传单。这样的传单在制作过程一定要把这几个字搞大一些：“消费多少送多少啦”

我们知道，顾客年底前肯定是要跑来发廊消费的，这个时候我们整出一个消费多少送多少，你说这个有没有吸引力？也许顾客本身只消费100元，看到我们消费多少送多少时，反而想消费个二三百。

1：例如剪发20元

今天是20xx年12月11日x先生花20元来剪了头发，我们送了一张免费剪发一次的卷。

这个卷只能在20xx年12月20日至20xx年12月31日使用。这个就是奥秘了，因为x先生在11日剪了头发，他不可能在十多天内再剪一次，除非有病。那么我们白白送给他的卷你们说他会要吗？答案是肯定的，因为爱贪便宜的顾客像这种情况宁可撑死。他要了这个卷自己又不能用了，怎么办？答案我相信大家都知道了，他肯定是把这个卷送给自己的朋友了，那么一旦他朋友拿着这个卷来免费剪发，这个时候我们推销点东西出去非常容易，因为顾客是免费剪头发，不多多少少买点东西会觉得不好意思。

所以剪发的卷，一定要控制在顾客剪发头发后的十天时间起效，20天内截止。我们送给顾客的目的，就是不让他自己消费，就是要这个顾客为我们找一匹狼来，给我们这只老虎等着咬。

2：例如烫发

很简单没有顾客愿意等到春节后才来烫发，如果说等到春节后才来烫发的顾客，这个顾客肯定是不想烫，但是面对一张免费的卷，她不烫又睡不着，结果就来了。年后来的顾客，多多少少宰一点，哦，对了。年后不怎么忙了，可以慢慢宰。

这位拿到免费烫发卷的顾客，她自己肯定不会再烫了，所以也只能送给朋友，这样我们就无形之中多了一位新客源，而且这个客人还会感谢我们，因为烫发不要钱。烫是不要钱，那么你再花88元染个头发吧，我们都帮你免费烫了四五个小时，我们都是提成，没有工资的，您就染一个嘛。

3：染发也是一样，你消费什么，我们就送什么。但是除了剪发，烫染护的项目必须年后才能用。所以我们在制作这种卷的时候，必须把卷上面可以用来前台收银员填写有效期及截止期。

1：顾客问：“烫发送的卷可以剪发用吗？”

答：“不可以，因为我们这个是送的，我们亏本的啊。如果大家烫个头发一千元，那一辈子剪头发都不要钱了”。这样的回答不仅幽默，也实在。

2：顾客问：“为什么我剪的头发，这个卷要半个月时间就要用呢？”

答：“我们老板免费送剪头发，说实话就是亏本的，老板是希望你们多介绍点朋友来，你也别那么小气嘛，给朋友们送

一张剪发卷，你的朋友下次肯定也会送东西给你的嘛”

3: 顾客问：“我这个烫发的卷288元，我能来两个人，我们只烫144元的药水，这样可以吗？”

答：“这个当然不可以了，因为这个卷只能限制一人使用的”

4: 顾客问：“我这个卷是288元，我想做388元的头发怎么算”

答：“388元药水很好了，如果平时来烫就要花388元，而这次您有这个卷只要加100元就ok了”

5: 师傅的提成

这个时候师傅们都非常害怕遇到拿卷来消费的顾客，怎么办？答案是，你靠自己本事了，人家拿一张288元的烫发卷，你不能要人家添加100元烫388元的吗？如果你搞不定，免费烫一个288元，拿不到钱活该。

银行圣诞元旦活动总结篇十一

圣诞元旦人们纷纷穿上盛装，做好护理，以最美的状态迎接佳节的到来。近年节日经济所蕴藏的商机引起了大家的取视，美容院美发店如何根据自身的'情况和资源，突破原有促销模式，充分利用节日消费特点来达到提升销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源呢？大部份商家第一个念头就是打折。的确，打折促销是一个吸引人眼球，拉拢客户最快最直接的方法。可是，你想过没有？你在打折，他也在打折，全都在打折，你的优势是什么？比人家价钱更低吗？这种显然是不明智的，因为这样会造成恶性循环，把价钱压得越来越低，甚至亏本的去。这样划算吗？重庆杰特集合多年的美容院经验，美容院美发店经营现状及圣诞节（元旦）的消费特点，

确定了定位正确、主题鲜明、形式创新、文化氛围的促销原则，待策划此方案以供美容院美发店参考。

第一届xx店圣诞(元旦)欢乐美发节,五店联动,让你美个够。

(1)当活动定位为美发节,一下子就把自己店的档次提高到了一个平台。

(2)此活动最好由美发连锁店来实施,这样效果会更好。

(3)利用商品换购优惠拓展新客源;

(4)提升顾客消费金额(客单价)促进美容院销售业绩;

(5)加强与顾客之间的情感交流,巩固客户的忠诚度;

1.3促销时间12月23日—20xx年1月6日

1.4促销形式换购+抽奖+情感+送大头贴

1.5.1打折:活动期间,新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院美发店开卡,可获赠该护理卡所剩余次数的护理(注:不超过该卡一半的次数),同时享受正常开卡优惠政策:凭其它品牌护肤品空瓶(或包装盒)美容院购买相应的产品,一个空瓶(或包装盒)可获九折优惠,二个空瓶(或包装盒)可获八五折优惠:,三个空瓶(或包装盒)可获七八折优惠(注:总数不超过三个):

1.5.3抽奖:活动期间,凡在美容院美发店消费金额在xxx元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会,〈即转盘里划分50至200元不等,由顾客转动转盘,指针指向哪个区域,就可以往她会员卡里充多少钱。

1.5.4送贺卡:活动期间,顾客凡在美容院美发店消费均可填

写心愿卡一张，悬挂于美容院内圣诞树上，老顾客均赠予精美圣诞贺卡（或新年贺卡）一张：

1.5.5送发型图或大头：很多客人都想到一些自己没有过的发型，如果能采用一些发型设计软件给他们设计几个发型，或几个大头贴，作他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1.6备注事项

1.6.1美容院美发店店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望：

1.6.2活动宣传可通过店门悬挂横幅（或x展架）派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播：

情况进行奖赏。

1.6.4采用美发店会员管理系统给顾客建立好档案。

1.6.5此种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

银行圣诞元旦活动总结篇十二

欢庆元旦节。

二、活动时间

12月22日——元月3日《喜迎新春献贺礼》。

三、促销主题

《喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》。

第二曲：《迎新春，献贺礼》。

四、营销目的

1. 元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。
2. 各店全力执行“喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

五、商品促销

1. 冬至(12月22日)当天推出较多产品特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的新品系列商品。

六、气氛布置评比活动

1. 门店12月20日前按照指定标准，完成元旦节气氛布置；
2. 门店以创意元旦装饰和商品关联陈列为主。
3. 市场部制定元旦节气氛布置评比标准和方案。

银行圣诞元旦活动总结篇十三

通过圣诞促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

12月20日-12月30日。

购物送礼，产品特惠。

1、回报贵宾顾客豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

备注事项：

1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师（美容顾问）相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

银行圣诞元旦活动总结篇十四

冬至：12月22日（星期一）

平安夜：12月24日（星期三）

圣诞：12月25日（星期四）

元旦：01月01日（星期四）

12月21日——元月3日《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

第三曲：《迎新春，献贺礼》

1. 圣诞、元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2. 各连锁分店全力执行“华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

1. 冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2. 圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位

的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4. 元旦快讯促销品干货以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5. 元旦档期推出10—20个品种做优惠券印花价。制作“省钱优惠券”，圣诞节当天购物满100元送一张。亦可邮递黄金顾客。

6. 生鲜商品建议做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间：12月21日—12月24日

地点：各连锁分店

所抽出的商品费用计入各门店，详细运作待定。

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月20日——12月25日，每晚6点—8点

地点：各连锁分店

内容：

4、其他赠品、小礼物，活动所需照相机及胶卷费用由各门店自行解决。

1. 门店12月10日前按照市场部指定标准，完成圣诞节气氛布

置；

2. 门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分；
3. 市场部制定圣诞节气氛布置评比标准和方案；
4. 营运部、市场部共同进行本次评比活动；
5. 奖金总额3000元。奖状费用较少，暂且不计；
6. 叠南店和总部圣诞气氛布置费用预计□xx元；
7. 装饰品由门店上报，市场部统一购买，费用总额不超过10000元；
8. 圣诞气氛布置总费用约15000元（含3000元评比奖金）；
9. 详细情况见《圣诞气氛布置评比表格》。

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》费用：

1. 第一曲：《您许愿，我送礼》每店xx元/20店=40000元
2. 第二曲：《圣诞节，送欢喜》糖果每店10公斤/20店/5元=1000元
3. 《卖场气氛布置》费用：1200元
4. 《卖场气氛评比》费用：3000元

银行圣诞元旦活动总结篇十五

- 1、此券只适用于本商场参加活动部位，部分品类商品和特价

商品不参加赠券活动；

2、此券为对等消费券，部分品类商品按比例赠券、收券，余额不找零；

3、此券不能兑换现金，用券消费的现金部分不循环累计赠券；

4、现金消费退货时，需将赠券或与赠券等值现金一并返还商场；

5、持券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客；

6、持券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；

7、此券不得倒买倒卖；

注：本次活动细节不明之处由本商场业务监察处负责解释，发生争议按国家有关法规执行。

之三：25日圣诞日；可爱圣诞礼、欢乐惊喜送

赠奖中心□5f会员俱乐部

之四：圣诞节相关活动

1、24日平安夜；激情狂欢晚会；倾情演绎欢乐圣诞。

2、圣诞树、许愿屋：活动期间，在正门前设立巨型圣诞树，圣诞树旁边设立圣诞小屋，顾客可到小屋内许愿、留言、祈祷、填写圣诞祝福卡，可挂到圣诞树上，为亲人朋友祈福。

4、7999圣诞热线点歌——顾客在购物时可以进行现场广播点歌。

5、全体员工戴圣诞帽，烘托气氛。

二、元旦开门红

之一：过新年、吃好的、穿好的、用好的——元旦开门红券尽情花

之二：50元购物抽大奖——300份鸿运大礼包、24个金元宝送给你

元月1日——3日期间，在本商场购物累计满50元的顾客，即可到6f毛衫休闲商场领取抽奖卡一张，100元两张，依此类推。每天100个鸿运大礼包，还有金元宝等你拿。

特等奖（2名/天）奖10克金元宝1个鸿运大奖（6名/天）奖7克金元宝1个

鸿运大礼包（100名/天）奖价值30元奖品1个

1、活动期间，已兑换抽奖卡的购物小票或信誉卡上的余额不累计；

2、中奖顾客个人所得税自理；

5、该抽奖卡不记名，不挂失，复印、涂抹均视为无效；

6、中奖顾客退货时，需将奖品或与奖品等值的现金返回商场，该奖品享受正常售后服务。

注：本次活动细节不明之处由本商场营销企划处负责解释，发生争议按国家有关法规执行。

之三：辞旧迎新庆元旦、以旧换新开门红

元月1日——3日期间，黄金、铂金、手机、电脑、电视、冰箱、洗衣机、碟机、烟机、炉具、热水器、电饭锅、压力锅

以旧换新。

之一、早市商品大抢购；晚市商品折到底

12月21日当天，早9：00—10：30

之二、整点大抽奖；时尚、实惠送给你