

客户回馈活动经典案例分享 回馈客户的活动方案(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

客户回馈活动经典案例分享篇一

珠宝十周年庆浓情献礼诺爱一生系列美钻特价促销，寓意：永恒承诺钟爱你一生一世

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

春节这个节日没有特定的消费群体，且活动的持续有效期较长，价格战无疑是争取消费者的方法。采用节日期间推出特定款超低特价的商品增加柜台前的人气，从而可以吸引跟多的消费者。

诺爱一生系列美钻

款式风格：均以经典、高贵、简单、优雅、大方为主珠宝店新年促销策划方案——策划书。

销售对象：首饰名称寓意非常适合新婚佳人选购，款式风格同样也适合大众消费者佩戴，所以适销对象广泛。

主钻定位：10分，15分，20分，款式共10款（10分五款，15分三款，20分两款）

活动地点：珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

随着珠宝形象代言人、影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款信守系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过恒久这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大珠宝的知名度和美誉度，提高珠宝的品牌情感附加值。

（1）三年之约：

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

（2）牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加珠宝举办的各种联谊活动等等。

客户回馈活动经典案例分享篇二

活动期间在规定时间内持中行卡在指定商店刷卡消费即可享受“黄金每克266元，凭中行卡每克减2元，购物前一百名客户送转运珠”特惠。

五、活动规则

- 1、客户需持中行卡刷卡消费方可参加活动；
- 2、持卡人需在结账时出示中行卡，并明示使用及参与活动；
- 3、活动不可兑换现金、不找零、不与其它优惠同时享受。
- 4、持卡人享受优惠后，商户须派专人填写《顾客签单记录表》相关内容（见附表）；
- 5、优惠条款适用于参加本次优惠活动签约商户，如遇商户停业需提前告知；
- 6、中国银行在法律许可的范围内享有本次活动的最终解释权。

客户回馈活动经典案例分享篇三

5载辉煌，感恩回馈

副题：贺新春，庆店庆，来者有惊喜！

20xx年1月17日—1月26日

惊喜一：年三十，发红包□20xx元大红包等着你！（原元旦活动）

活动内容：即日起—1月25日，凡一次性在本商场购物满18元的顾客可获抽奖券一张，专柜满36元送一张，依此类推，多买多送，并把副券投入抽奖箱内，本商场将在年三十晚（即1月25日晚）七点三十分在超惠大舞台进行抽奖□20xx元大红包等你拿。奖项设置：

最牛奖：1名奖超惠百货20xx元大红包一个！

大发奖：2名奖超惠百货888元大红包一个！

一路发：3名奖超惠百货168元大红包一个！

小发奖：88名奖超惠百货8元小红包一个！

注：以上红包金额均为现金购物券，可在本商场超市区当现金使用。

惊喜二、辉煌5周年，有买还有送！

1月17日，凡一次性在本商场购物满28元以上者，均可凭电脑小票到一楼服务台免费领取“355ml”可乐一罐，单张小票限送一罐，小票另还可参加抽彩电活动！

费用预估：350罐/天 \times 1.8元=630元

惊喜三、迎新年、贺年糖果任你抓

活动时间：1月18日至1月25日（共8天）

每天上午10：00至晚上20：00

活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场“免费抓糖果一把”。

活动细则：

- 1、限超市区购物者参与，专柜无效；
- 2、单张电脑小票最多可抓三次；电脑小票当天有效，小票金额不可累计；
- 3、抓取糖果时只能用一只手，用两只手所抓取的无效。

采购部：负责散装糖果、饼干、果冻的筹备或联系供应商赞

助。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

营运部：负责活动商品的调拨与发放。

防损部：负责活动现场的秩序维持。

惊喜四：出门恭喜又发财、吉祥利是到手来

活动时间：1月26日（即大年初一）

活动内容：凡光临本商场的前168名顾客，即可获得由本商场送出的“吉祥如意”大利是一封。大年初一商场门口两侧各站9名迎宾小姐迎宾，开门前放礼炮以示吉祥，开门红利是由店长或其它高层领导亲自派发。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元；

防损部：负责活动现场的秩序维持和礼炮鸣放。

预算：“吉祥如意”红包168个，企划部原已有。

共 $168 \times 2 = 336$ 元

惊喜五：购物你若在超惠、红包拿到笑呵呵

活动时间：1月26日至1月28日（年初一到年初三）

每天上午10：00至晚上20：00

活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元以上的顾客，

凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场“任意抓取红包”一个。单个红包最高金额可达88元，每天数量有限，抓完即止。

活动细则：

- 1、限超市区购物满28元以上者参与，专柜无效；
- 2、单张小票限抓一次，限一个红包；
- 3、电脑小票当天有效。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元；

防损部：负责活动现场的秩序维持。

预算：预计900张红包（企划部已有利是封）

其中1元的400张、2元的337张、5元的100张、10元的30张、15元的20张、20元的10张、88元的3张。

客户回馈活动经典案例分享篇四

4月20日—5月10日

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起！名牌，真的就这样便宜！

主题活动期间，凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可

参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封顶。

奖项设置（100%中奖）：

一等奖：2名各奖名牌冰箱一台

二等奖：5名各奖名牌电动车一辆

三等奖：30名各奖名牌自行车一辆

四等奖：50名各奖精美电热水壶一只

感谢奖：若干各奖水杯或靚盆一只

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务；旧家具最高折价500元。

主题活动期间，在家具城消费2000元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

主题活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项主题活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：主题活动当天上午10：00开始。

客户回馈活动经典案例分享篇五

引导老客户介绍新客户来我司购车，可享受售后588元的代金券（可到售后购买任意产品和服务）。

1、由于售后服务站刚起步，保有客户较少，营业额产值低，所以要提升售后老客户的会厂率。

2、快临近年尾，为了促进年底销量的冲刺，更需要提升老客

户的转介绍率，以售后代金券的形式，来反馈给老客户。

3、为了提升老客户的满意度和忠诚度，为年底销量冲刺做强有力的动力。

1、介绍人首先必须是长城老客户，以当事人的行驶证作为依据。

2、介绍人必须有介绍新客户来我店购车，并产生购车交易的新客户，以新客户的姓名，车型，车架号，到我司财务部存档，最后由财务部汇总同意领用。

3、广宣方面：

(1) 统一以短信群发的方式通知长城老客户告知此活动。

(2) 通过当地的一些汽车网（如汽车之家，太平洋汽车网、51qc汽车网，05967车市等）和新浪微博，长城车友汇qq群，发新闻通知。

(3) 物料准备方面：制作x展架，摆于展厅和售后服务站休息区。

该活动政策与销售员让利政策无冲突，属临时另增激励政策。

活动时间从20xx年11月21日至20xx年3月31日止