

2023年老客户带新客户的活动方案 维护 客户关系活动方案(精选8篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

老客户带新客户的活动方案篇一

1、初夏天气真奇妙，刚刚热的睡不着，马上寒风又来到。变化无常易感冒，预防感冒需妙招，多喝水勤泡脚，户外活动不可少。衷心祝您身体好！

2、恭喜你找到共度一生的灵魂伴侣，婚姻是人生大事，相信你做出的会是最明智的决定，有了爱的结晶生了可爱的宝宝，别忘了请我吃油饭喔！

3、风起云涌，不甘落寞，人生航线，竞争激烈，奋发图强，立志坚定，大胆创新，思变求稳，锐意进取，大事可成，祝君事业顺利！

4、天空高远，也能尽数收入眼底；大海广阔，也能全部装进心里；路途遥远，也是漫漫总有归期；祝福平淡，也能装满浓浓情意。愿您事业高升一切如意！

5、岁月无情人有情，日积月累靠经营，快乐生活心安宁，辉煌事业伴你行，合作脚步不能停，共祝未来笑盈盈。祝合作愉快，天天好心情。

6、真情握个手，信任是你我共有；真诚露微笑，支持是你我需要；真挚来问候，成功是你我共谋；真心来合作，双赢是

你我承诺。

7、日子过得平平淡淡不要紧，只要自己心舒坦；生活困苦也无碍，只要乐观看未来；爱情偶尔单相思，还得能够放开来。爱己日，爱好自己，相信一切都会好像那美丽的霞云！

8、时间如水，转眼间，柔和的风又送来了你的生日，作为你的朋友，我以为我能够送给年最好的礼物就是祝福，我祝福你所有的一切都顺利，祝福你所有的愿望都实现。在这特别的日子里，我想告...

9、一生一次的牵挂，给了爱人，一年一次的牵挂，留给自己，525，多爱自己不算足，在这一年唯一的一次可以放开胸怀爱自己的日子，愿你多给自己找点乐子，多守护一下自己心理的爱，多感受到一点幸福。

10、你如果是一片云，那请你相信你是一片霞彩的云；你如果是一颗露珠，那请你相信你是一粒璀璨的珍珠。就算全世界都否定你，在这个爱己日，你也一定要自己肯定自己！

11、多愁多病，越愁越病。怒伤肝，思伤脾，忧伤肺，悲伤肾。人逢喜事精神爽，闷上心头瞌睡多。人最主要是心态好，多运动。身体自然健康。

12、新年到向你问个好：办事处处顺、生活步步高、彩票期期中、好运天天交、打牌场场胜、口味顿顿好、越活越年轻、越长越俊俏、家里出黄金、墙上长钞票！

13、养生之道贵心宽，烦事不要锁眉间。开心舒怀最重要，快乐顺心啥都好。烟酒虽有待客道，少吸少愁有其妙。饮水最为寻常事，多喝水来少吃药。多多运动强强身，自然疾病不烦恼。

14、时间一分一秒，秒秒快乐找。日子一朝一夕，朝朝是如

意。季节一春一冬，季季财运隆。年头一轮一圈，轮轮你欢喜！

老客户带新客户的活动方案篇二

企业要生存和发展，必须创造利润，而企业的利润来自顾客的消费。企业的利润客户来源主要有两部分：一类是新客户，即利用传统的市场营销组合4p策略，进行大量的广告宣传和促销活动，吸引潜在客户来初次购买产品；另一类是原有企业的消费者，已经购买过企业的产品，使用后感到满意，没有抱怨和不满，经企业加以维护愿意连续购买产品的消费者。新客户开发时，首先要对其进行大规模的市场调查，了解客户各个方面的感受，然后对调查结果进行总结分析，根据分析结果制定相应的广告宣传，同时还要不定期地进行大规模促销活动来提醒消费者购买。以上每一个环节都需要大量的财力、物力和人力支持，这样一来，单位产品成本大幅度提高，企业盈利相对就会减少，而对原有老客户，让他们进行再次购买则不需要上述环节。但是如何让老客户继续进行交易，让他们对自己的企业和产品保持足够的信心和好感？企业就必须引入关系营销中的.老客户维护策略，真正认识到老客户是企业最重要的一部分财产，才是企业长久发展的必由之路。

老客户保留和维护的必要性

以往在企业营销活动中，有相当一部分企业只重视吸引新客户，而忽视保持现有客户，使企业将管理重心置于售前和售中，造成售后服务中存在的诸多问题得不到及时有效的解决，从而使现有客户大量流失。然而企业为保持销售额，则必须不断补充“新客户”，如此不断循环。这就是著名的“漏斗原理”。企业可以在一周内失去100个客户，而同时又得到另外100个客户，从表面看来销售业绩没有受到任何影响，而实际上为争取这些新客户所花费的宣传、促销等成本显然要比保持老客户昂贵得多，从企业投资回报程度的角度考虑是非

常不经济的。因此，以“漏斗”原理作为制定企业的营销策略的指导思想，只适应于传统的生产观念以及产品观念和推销观念为主导的时代。如今，买方市场情况下，产品同质化程度越来越高，同时，由于科学技术的发展，产品本身的生命周期也是越来越短，很多企业推出的营销策略和手段也大同小异，消费者已变得相当理智，所以对客户进行维护和售后的服务非常必要。

客户维护的作用

首先，留住老客户可使企业的竞争优势长久。企业的服务已经由标准化细致入微服务阶段发展到个性化顾客参与阶段。前，ibm的年销售额由100亿迅速增长到500亿美元时，ibm营销经理罗杰斯谈到自己的成功之处时说：“大多数公司营销经理理想的是争取新客户，但我们成功之处在于留住老客户；我们ibm为满足回头客，赴汤蹈火在所不辞。”又如，号称“世界上最伟大的推销员”的乔·吉拉德，他以零售的方式销售了13001辆汽车，其中6年平均售出汽车1300辆，他所创造的汽车销售最高记录至今无人打破。他总是相信卖给客户的第一辆汽车只是长期合作关系的开端，如果单辆汽车的交易不能带来以后的多次生意的话，他认为自己是一个失败者。65%的交易多来自于老客户的再度购买。他成功的关键是为已有客户提供足够的高质量服务，使他们一次又一次回来向他买汽车。可见，成功的企业和成功的营销员，把留住老客户作为企业与自己发展的头等大事之一来抓。留住老客户比新客户，甚至比市场占有率重要。据顾问公司多次调查证明：留住老客户比只注重市场占有率和发展规模经济对企业效益奉献要大得多。

其次，留住老客户还会使成本大幅度降低。发展一位新客户的投入是巩固一位老客户的5倍。在许多情况下，即使争取到一位新客户，也要在一年后才能真正赚到钱。对一个新顾客进行营销所需费用较高的主要原因是，进行一次个人推销访问的费用，远远高于一般性顾客服务的相对低廉的费用。因此，

确保老顾客的再次消费，是降低销售成本和节省时间的最好方法。

第三，留住老客户，还会大大有利于发展新客户。在商品琳琅满目、品种繁多情况下，老客户推销作用不可低估。因为对于一个有购买意向的消费者，在进行购买产品前需要进行大量的信息资料收集。其中听取亲友、同事或其他人亲身经历后的推荐往往比企业做出的介绍要更加为购买者相信。客户的口碑效应在于：1个满意的客户会引发8笔潜在的生意，其中至少有1笔成交；1个不满意的客户会影响25个人的购买意向。

老客户带新客户的活动方案篇三

主题文案：

绽放是一种态度，让我们尽情领略醉美。

梦想是一首诗歌，让我们纵情吟唱生活。

今天，在这里，解放昔日的僵化和正襟，去迎接属于你自己的荣誉和梦想

领略中宏的绽放之美。

【签到环节】

现场设置logo背景板，将中宏logo呈现于上，来宾在签到后于logo背景板前合影留念。

来宾签到的.同时由礼仪小姐发放抽奖号牌，以便后期活动的抽奖环节。

现场所有的礼仪人员均穿着晚礼服，浓郁的欧洲风情凸显企业的标杆境界。

签到台附近安排弦乐进行迎宾工作，提升活动调性，强化欧洲风情。

【企业展示墙】

展板以黑色为基调，并配合集团以往案例信息及图片，使来宾进入会场区域后就能感受到集团的企业实力及项目厚度，加深企业品牌影响力。

现场布置以欧洲宫廷元素为基调，体现点主要以宫廷油画为主。

【开场演艺—踢踏舞】

踢踏舞表演中，表演者穿着特别的踢踏舞鞋，用脚的各个部位，在地板上摩擦拍击，发出各种踢踏声，加上舞者的各种优美舞姿，形成踢踏舞特有的幽默、诙谐和表现力非常丰富的一种魅力。

【开场演艺—竖琴开场】

全场灯光全灭，一束追光直追演员，整个活动在一种恬静的氛围之中缓缓的拉开序幕。

老客户带新客户的活动方案篇四

尊敬的客户您好！

非常荣幸能为贵司筹办本次公关商务活动，我们将以饱满的热情、尽心尽责为您办好本次特定服务。本着我司对演出行业的多年经验与对事业的执着追求，力求将活动创办成具有时代性和创新型的公关商务活动，将为您设计出高品味的文艺表演。借助娱乐平台建立贵司良好的客户关系，加强企业的公关建设，树立企业良好的外在形象，增强企业团队凝聚力，

促进企业健康和谐发展。

一年一度的春节即将来临；贵司经过顽强的拼搏发展，在取得丰收喜悦的时刻，为了答谢企业的友人及全体同仁共同付出的努力与协助。此时；我们欢聚一堂，载歌载舞、举杯同庆。此刻；我们畅所寓言，加强彼此之间的沟通与交流，促进彼此之间的了解与信任，架起一座友谊的桥梁。

为了将本场晚会活动办得更佳出色，我们跟据活动的性质、特点及公司举行此场活动的.目的，以“客户答谢会”为主题思想，并围绕这一主题展开本次活动策划。在活动总体表现上突出“喜庆、欢乐、热情”的气氛。在文艺表演中应体现出强烈的娱乐性、互动性、高雅的艺术观赏性，展示贵司独有的企业精神，彰显贵司独特的企业文化。

一．活动主题；《新高度、新起点》

二．活动内容；

客户答谢宴会，文艺演出，抽奖活动内容；

三．活动时间；

12月18日

四．活动地点

深圳xx大酒店宴会厅

五. 活动方案；

前期准备；

请帖的准备；请贵司提前作好对应邀嘉宾的通知, 同时也要作

好对潜在客户的邀请, 并确认来否回执.

场地选择: 贵司可选择离公司距离较近的酒店宴会厅作为本次活动的主办场, 要求应具备贵司活动所需的场地面积、档次、服务质量、价格、硬件设施: 包括、舞台、灯光、音响, 配电设施, 还有所需租用时间等。

c休闲食品准备: 水果、瓜子、饮料、糖果等, 贵司可根据所需数量统一采购

活动奖品准备: 在晚会活动中抽取的奖项物资或现金数额需提前准备, 购买或制作一批有意义的礼品可以表达对客户的尊敬和谢意. 还可起到宣传作用和品牌效应。

礼仪鲜花: 为了能够体现晚会的隆重, 喜庆、热情, 到会的领导嘉宾每人可配戴一胸花, 具体数量按实际人数订购, 演讲台可摆放一束台花, 妆点舞台视觉美感。

互动道具: 为了将晚会气氛营造出热烈、欢腾。我们免费为您提供互动道具口哨30支, 荧光棒200支, 手拍10个, 高级礼花炮10支。

舞台布置: 可根据场地舞台大小, 为您设计制作舞台背景, (色调主要以红色、金色为主, 突出节日喜庆气氛) 可编织一条汽球环绕舞台背景周围, 灯笼, 色带等具体安排请参阅舞台效果图。

音响灯光: 场地舞台如有灯光, 音响需要提前调试, 准备, 没有灯光音响或设备不够完善, 请提前与我们联系, 我们将根据现场电源承载功率及晚会实际所需合理配置灯光、音响设备。

在活动场地酒店大门口需安排4~6位礼仪小姐迎宾, 帮嘉宾配戴胸花, 在酒店大堂入门左侧可设一签到台, 记录到会嘉宾人

员名单.

可在酒店大门挂一横幅或设一拱门,印上主办单位活动主题标语

现场布置;可根据活动场地的大小与主办单位需求设计.布置酒店大堂及主会场

活动流程安排:

准备工作

a□贵司需在活动前五天内对本次活动及演员进行确认;

b□需在活动前三小时完成所有准备工作;

c□在演出前二小时我司演员需全部到场,化妆,试音等,确保晚会顺利进行;

d□在演出的前一天,贵司人员需对演出场地、设备等设施进行检查确认.

晚会流程

1礼仪小姐就位,准备迎接参加晚宴的各位领导及嘉宾,同时酒楼保安准备引导参加的车辆泊位;领导及嘉宾入场,礼仪小姐为领导及嘉宾佩戴胸花,并引主要领导及嘉宾入席,音响播放迎宾曲。

2晚会开始:晚会主持人开场白,介绍主办单位活动内容并对以下节目进行预告,主持活动全过程.

3贵司董事长或总经理致辞;总经理携高层领导向全体人员敬酒并宣布晚宴开始注;(请备写总经理致辞演讲稿)同时点放

礼花炮。

4客户代表致词;选出重要客户代表发表感言,需提前通知对方作准备

5文艺表演;

老客户带新客户的活动方案篇五

近日□xxxx银行济南分行举办“相约xxxx”客户联谊活动,120多位客户共同参加了活动。

xxxx银行济南分行徐庆吉行长助理为活动致辞,对支持xxxx银行发展的客户表示感谢,并介绍了该行“一旦选择终身相伴”的品牌主张。随后,精彩纷呈的节目表演随之展开:二胡独奏、诗朗诵、服务礼仪展示,客户的小提琴伴奏、优美的舞蹈赢得了客户的阵阵掌声,员工自编自导的xxxx产品秀将该行添金宝、基金定投、信用卡等产品通过节目的方式展现,让客户对该行的产品印象更加深刻。联谊活动中,还进行了有奖问答,客户纷纷抢答,现场气氛热烈,丰富的内容和独特的形式受到到场客户的高度评价,联谊活动取得了圆满成功。

据介绍,今后□xxxx银行济南分行将不定期举办大型客户活动,进一步提升社会影响力和品牌知名度。

老客户带新客户的活动方案篇六

一年一度的国际三八妇女节即将来临,为了活跃公司文化氛围,让全厂女职工度过一个充实愉快、富有意义的节日,根据我公司实际情况,特举办此庆祝活动。

二、活动目的

- 1、增强员工之间沟通交流和对企业文化的'理解；
- 2、丰富员工文化生活，展现员工风采；
- 3、让员工体会公司对她们的关爱与支持。

三、活动主题：幸福三八节，欢乐茶话会

四、活动时间：3月7日下午15：00—17：00

五、活动地点：单位食堂

六、活动对象：公司所有女职工

七、活动内容：

1、主持人开场

2、领导致辞

3、游戏环节：

(击鼓传花、占领阵地、抢凳子) (1) 击鼓传花(热场) **【4轮】**

游戏规则□a.全员参加，按照座位顺序围成u字型，其中一人拿花球。

b.击鼓人站在中间蒙眼击鼓，主持人说开始，就开始敲鼓，鼓响传花，鼓声一停就停止传花。

c.最终看谁拿到花，拿到花的人表演节目(或者可以邀请自己熟悉的其他成员表演)。

可以唱歌、跳舞、猜谜和讲故事、说笑话等健康有益的活动，内容丰富，形式多样。

d.如果花束正好在两人手中，则两人可通过猜拳或其它方式决定负者。

e.按照上面的规则进行下一轮，敲鼓的人由上轮表演的人担当。

(2) 占领阵地【2组】游戏规则：四人一组，游戏开始后各组队员分别站在一张报纸上，各人身体的任何部位不得碰地，成功后再失去一半报纸站在上面，接着再撕去一半,,,直至失败，最后，以最佳办法能站进最小报纸的组胜出。

(3) 抢凳子【2组/轮】游戏规则：五人一组，四张凳子，由裁判发令，进行抢凳子，没抢到凳子者淘汰出局，每进行一轮撤掉一张凳子，以最后抢到凳子者胜出。

4、主持人致辞结束

5、三八节福利发放

八、活动前期准备：

1、人员召集：发布活动通知

2、场地准备：食堂，打扫布置

3、物料准备：茶点、水果、礼品、游戏工具等

九、活动物品明细

1、茶水2、水果、糖果、花生、瓜子等3、奖品：参与奖20份，参与表演者即可奖励特别奖品：8份。

4、场景设置及道具：花球、凳子等。

十、活动费用预算总预算1000元以内。

十一、活动组织分工本次活动由“三八妇女节活动小组委员会”策划执行。

总指挥□xxx副总指挥□xxx执行组长□xxx组员□xxx

相关阅读：

2017社区三八妇女节活动方案

2017三八妇女节的活动内容_三八妇女节活动方案

2017妇女节展示活动方案_三八妇女节活动方案

2017迎三八妇女节活动方案

庆三八妇女节活动方案

2017年三八妇女节活动方案

庆祝三八妇女节活动方案

医院三八妇女节活动方案

三八妇女节活动方案法院

乡镇三八妇女节活动方案

老客户带新客户的活动方案篇七

对客户的首次影响

话术：推荐话术□xxx先生/女士，再次感谢您成为我们狮友大家庭中的一员，欢欢相信，您会对自己的小狮子倍加爱护。

但是欢欢不得不提醒您，新车是需要一定时间的磨合才会达到人车合一的效果（强调只有车主一人磨合）。在这段期间内，您身边的亲戚或者是要好的朋友，也同样想感受一下您的爱车，这样会对您以后的车子的状况产生不良的影响。欢欢在这里温馨的提醒您：如果您的朋友对标致汽车感兴趣，不妨将我们的深度试乘试驾卡交与他们，来润东标致展厅我们将为他们提供最为专业的试乘试驾服务。说到这，您不妨看一下我们老客户转介绍的“荐面礼”方案。若您介绍的朋友来展厅试驾并成功购车，您将获得相应的价值回报。最后，欢欢再次衷心的祝愿您行车愉快！

场景设置因素：此话术影响的目的有两个：

1、推出试乘试驾卡（深度试乘试驾政策与转介新方案并不冲突）

到此为止，试驾卡顺利的发出，在销售顾问回访的过程中，提醒客户别忘记使用此卡，同时销售顾问发送短信，将新方案再次发送给老客户。

场景2、客户打来电话对试乘试驾卡进行询问，这将是预约来店试驾的最佳时机

话术：接到a客户打来的电话：请问你们那里是不是提供试乘试驾服务啊？

a客户：我姓王

欢欢：恩，王先生，能麻烦您告诉我，您持卡的编号吗？

a客户：00001号，能预约试驾吗？我想在礼拜六的上午去试驾一下？

（20秒后）

a客户：这么火爆啊，那就周四上午10点吧。

欢欢：谢谢王先生，那我就给您在系统中预约了，最后，王先生您留一下姓名和联系方式吧，这样欢欢也方便联系到王先生。

老客户带新客户的活动方案篇八

各分团委、直属团总支，各级学生组织（社团）：

今年3月5日是第54个“学习雷锋纪念日”，也是第18个“中国青年志愿者服务日”，为培育和践行社会主义核心价值观，大力弘扬雷锋精神，深入开展学雷锋活动，推动学雷锋活动常态化、持久化，校团委决定在全校范围内开展20“学雷锋志愿服务月”系列活动。具体通知如下：

一、活动主题

学习雷锋好榜样青春奉献勇担当

二、组织单位

主办：共青团xx大学委员会

承办□xx大学青年志愿者协会

三、活动时间

201x年3月

四、活动内容

（一）启动仪式暨“公益行动日”集中活动

校团委将于3月5日在桂园操场（如遇雨调整）举行xx大学年“学雷锋志愿服务月”启动仪式暨“公益行动日”集中活动，活动形式为公益嘉年华及公益挑战赛。通过报名和遴选，组织校、院两级青年志愿者协会及其他各级学生组织（社团）集中展示志愿服务项目，全校团员青年组队或以个人名义参与公益挑战赛活动。具体活动内容及要求另行通知。

（二）“我为雷锋精神代言”志愿服务月活动

3月1日-3月31日，以校、院两级青年志愿者协会及其他各级学生组织（社团）为单位，组织全校青年志愿者在校内开展文明乘车、环境清扫、校园引导等活动，为师生及来访者提供切实有效的志愿服务；面向社区困难群众开展社区照顾、家居护理、亲情陪伴等便民利民、帮困解难的志愿服务；通过与特殊教育学校、残疾人康复中心等建立结对，常态化开展生活照料、康复陪伴、文体活动、爱心捐赠等各类志愿服务。

（三）“我为雷锋精神点赞”网络宣传活动

3月5日-3月31日，校团委及校青协在“青春珞珈”“whu青年志愿者协会”发起“我为雷锋精神点赞”主题线上互动活动（具体活动内容及形式另行通知），鼓励校、院两级青年志愿者协会及其他各级学生组织（社团）开展形式多样的网络宣传活动。

五、工作要求

1. 高度重视、加强领导。各单位应充分认识学雷锋志愿服务主题活动的重要意义，精心设计适合实际情况的活动方案，切实加强工作指导，形成推进学雷锋志愿服务活动的整体合力。
2. 完善机制、保持常态。各单位要完善学雷锋志愿服务活动

的工作机制，充分发挥并调动广大志愿者参与学雷锋志愿服务的积极性、创造性，形成常态化、规范化的志愿服务工作格局。

3. 加大宣传、营造氛围。各单位要积极运用新媒体平台开展网络宣传活动，主动邀请各级社会新闻媒体持续关注、报道本单位开展的学雷锋活动。要加大对活动中涌现出的先进典型的宣传推介，通过多种形式宣传志愿精神，培育志愿文化。

六、其他说明

1. 各单位请于4月1日22:00前将“学雷锋志愿服务月”系列活动总结及相关资料电子档发送至xx@xx.com邮件以“单位+学雷锋活动总结”命名。各分团委、直属团总支的该项工作将纳入基层团委年度工作考核。

2. 活动结束后，校团委将根据活动情况表彰10个先进集体，并在新媒体平台上进行集中展示和推送。

七、联系人及联系方式

联系人：张xx

联系电话：xx-xx-xx

特此通知

共青团xx大学委员会