

最新吸引客户到店的方案有哪些 吸引客户的活动方案(实用5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

吸引客户到店的方案有哪些篇一

一：活动主题：

新年元旦，邮行有礼

二：活动时间：

1月1日上午9：00---11:00

三、活动地点：

1、中国邮政储蓄银行南宫市支行一楼营业大厅(南宫市冀南路129号)

2、中国邮政储蓄银行段芦头镇支行，

四、参与方式：

活动期间针对客户在我行办理的各项业务，各项存款业务当日累计日均合计达到5万元，参与我行抽奖活动。

五、活动奖项：

一等奖1名：奖项面值1000元加油卡；

二等奖20名：奖项5l食用油一桶；

吸引客户到店方案有哪些篇二

第二步：顾客到店，获取客户信息

顾客到店，可办理会员卡，或直接用微信当会员卡；

第三步：做自营销平台，减少对团购的依赖

会员营销，以提升客单价、提升回头率和老客户转介为目的，提供如下参考；

推荐有礼，老会员通过微信朋友圈转发，成功推荐一名会员，即可奖励积分100分。

会员等级

会员享受不一样的等级将获得店铺消费商品或者服务的优惠和积分赠送等，会员等级与积分挂钩，让会员通过消费获得高积分高等级以及新老会员能享受不同等级的会员优惠，那么积分能够激励老会员的消费积极性，保持消费活跃度，帮助服装店宣传和传播，成为服装店商品的传播者。

会员卡使用细则

- 1、顾客购会员卡后，如需发票，直接一次性付给顾客与充值额等值的发票。
- 2、顾客消费时使用会员卡，不再开具发票，也不再享受任何折扣。

3、顾客当日购会员卡当日消费的，必须为当日消费额小于当日购会员卡值得50%。

4、顾客每次消费，由顾客出示会员卡，并由收银台打印相关的消费账单由顾客签字确认。

5、本会员卡只限本酒店使用，不挂失，不兑换现金。

吸引客户到店方案有哪些篇三

新乡市场家电竞争激烈，实行会员卡制度培养现有消费者忠诚度，吸引更多的潜在消费者来我店消费，细分市场，抢占市场份额。

长期

第一部分：会员的招募

1. 在大商电器一次性购买商品满100元的顾客，可以凭购物发票和销售小票到服务台会员卡办理处办理会员卡，成为大商电器会员。

5. 会员办理者需年满18周岁；

1. 满足招募条件的顾客，到服务台会员卡办理处领取会员卡申请表；

2. 填写申请表；

3. 会员卡办理处受理，办理相关手续；

4. 会员卡办理成功；

5. 得到会员卡，可以参加相应会员活动。

第二部分：会员的分类

大商电器会员卡分为普通卡、银卡和金卡三种，享受不同的增值服务。普通卡的办理及享受服务内容：

在大商电器一次性购买商品满100元的顾客或累计消费满300元的顾客，凭购物发票到会员卡办理处办理普通会员卡，成为大商电器普卡会员。普通卡会员享有兑换礼品、短信问候、电话回访、普通会员价和赠品、免费维修等增值服务。

银卡的办理及享受服务内容：

金卡的办理和享受服务内容：

第四部分：会员活动宣传

1. 会员活动专区布置：

在会员专区设置礼品柜，增加礼品的品类和档次；

定期对礼品进行更新；

在会员礼品柜附近设置礼品明细、兑换细则以及其他温馨提示。

2. 在电视广告、报纸□dm□户外广告、店内广播等媒体，对会员招募活动进行广泛宣传，持续宣传，并且针对会员活动，对所有商场人员进行认真培训，进行考核和竞赛，达到全员掌握，全员熟悉，全员参与。

3. 在店内布置宣传牌或广告位，对会员活动进行推广和宣传，营造会员活动热烈的良好氛围。

吸引客户到店方案有哪些篇四

可以通过提高产品的特性，加大会员优惠力度，增强商家推广力度，提高售前售后服务质量来吸引顾客来办理会员卡

- 1、让利于会员，实惠于会员，让会员拥有真正的优先权与实惠权。顾客办理企业会员后，就可以拥有优先消费以及企业不定时或定时的会员优惠以及会员折扣。会员持有会员卡肯定会比普通顾客享受到更多的价格优惠。企业商家在举办促销活动的时候，还可以设定优待日，届时只有持有会员卡的顾客才有享受活动消费资格。
- 2、除了价格优惠，企业还可以为会员提供各种服务类项目，以满足不同会员的不同需求。譬如零售业，商家都可以提供送货上门、免费安装等服务。足疗、桑拿店，就可以给会员提供加时服务或者加项目服务。化妆品行业，会员就可以优先取货、试用新品等服务。
- 3、顾客成为了会员，企业要经常组织各种会员活动来增加会员的忠诚度。而且会员通过相互认识也可以扩大朋友圈、扩大自己的交际圈儿。
- 4、会员卡显示顾客的身份与地位。会员在消费的时候，出示会员卡就能享受非一般的待遇与服务，因此相比普通顾客不由的就会有一种优越感与荣誉感。尤其加入至尊vip、超级vip、高级俱乐部等，从而更彰显会员的身份与地位。
- 5、微信电子会员卡，更显时代科技魅力。存储在手机微信中的微信会员卡，更方便快捷；微信充值，微信支付等功能能让会员释放钱包。

吸引客户到店方案有哪些篇五

- 1、激发优势，隐藏劣势。

我一看这不行，她不感兴趣啊，立刻转移话题，上麦凯66，正好今天是儿童节，我就问她：姐，今天儿童节，你没带儿子去玩啊！这样就聊起来，了解到她儿子在上3年级，爸爸带

他出去玩了，学习成绩较好，看她聊到自己的儿子满自豪的，我借机夸了她儿子几句。

聊了一会，大家都熟了，我把我们的产品清单给她看，她看我们的一个产品安斯菲的供货价比她的低，比较感兴趣，我问她这卖的怎么样，她说挺好的。哈哈，这是优势，得激发，一会儿围绕这个点来开展，把客户抢过来。

2、利益驱动。

聊着聊着，（我开始用目标细分法之登门槛战术，让她先答应我简单的要求，慢慢的再提高要求。）我又给她说明银杏蜜环这个产品帮我备点货呗，反正医院都在开，如果有顾客来你这买，你这没有，顾客不就上别人家买去了嘛！

她答应了来5盒；然后又看到丁齐尔的价格，她惊讶了，你这产品的供货价怎么比我的到卖价还贵，我给她解释我们这是14片的，你卖的是7片的，我们这个利润高，7片的都赚不到什么钱，卖我这个呗，她说行，安斯菲和丁齐尔就每样来十盒。

我又跟他讲，安斯菲你这卖的这么好，一个月拿几次货也麻烦，来20盒呗，她也同意了，最后我又说道，银杏蜜环这个产品比较特殊，步长的规矩又严，要10盒才能发货，你拿来放心卖，到时候不想卖了我可以给你退，最后她也同意了，开单成功。

如果我上来就要她来十盒银杏蜜环口服溶液，肯定被拒绝，会吓到客户

3、登门槛战术。

本次开单的本质，找到自身优势和客户的利益共同点，激发自身优势，让客户觉得从我这进货赚到了，我的供货价合理，

再让她帮忙配一些低毛利的产品就容易很多了，实现大家双赢。

通过这次开单，让我明白了，上去就谈产品肯定会被pass。客户每天见很多的医药代表，早都见烦了，现在竞品那么多，谁家都有，当然愿意跟自己熟悉的人合作啦，所以吧，咱们去就跟她聊天，把她聊高兴了，笑了，再谈产品那都不是事！

4、模糊销售主张。

要了店长的联系方式，以后每周给她发周末短信，回去市调一下关于如何提高孩子学习方面的资料，下次见面就跟她聊孩子，怎么提高孩子的成绩。

这家药店在中医院对面，顾客比较多，以后每周去一次，天气热了，偶尔买点水果过去跟店员分享，产品进去了，要想销量提起来，就得做店员工作，偶尔过去帮店员扫扫地，摆摆货，挑几个卖货能力比较强的店员，跟她们搞好关系，让帮多卖我的产品。

5、人情做透，做到极致，与竞品做出差异化！