

客户生日活动方案(实用5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

客户生日活动方案篇一

一般来说，美发店年终答谢会有以下目的：

- 1、年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户(点击进入美发店年终答谢会顾客邀请函)的形式加强顾客忠诚度。
- 2、制造美发店在当地的知名度。
- 3、带动销售，提高美发店业绩。
- 4、通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美发的观念。
- 5、以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。
- 6、通过督导老师的影响，加强美发师的销售意识，提高销售能力。
- 7、新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。
- 8、在愉快的气氛中培养顾客与美发店的感情，促使顾客和员工成为朋友。

联欢+娱乐+答谢+优惠政策

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，

将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

s专业女子美发店s年暨s周年感恩答谢会

在活动主题的确定上，可以和喜迎s新年结合起来，给顾客留下更加深刻的印象。

s年s月s日，地点：

- 1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客；
- 2、宣传单张及邀请函制作。

终端答谢会的创意点主要体现在以下方面：

- 1、邀请函文案要设计巧妙，创意销售，环环相扣，为现场促单埋伏笔。
- 2、不一样的. 开场节目，知性、品味与员工展示甚至促单相结合，而不是毫无意义的各种舞蹈。
- 3、可以用各种原创小品、产品情景剧代替课程，精心创作展现美丽主题及产品卖点，美发师主演增添表现力和亲和力。
- 4、设计全新背景音乐，烘托现场气氛。
- 5、永远记住：用心比创新更重要。

将前期需要准备的细节问题都列出来，如会场的确定、节目的安排、奖品的准备等。

在终端答谢会举行之前，要将美发店全体人员组织起来，针对方案做一个细致的培训，保证人尽其责，共同促进答谢会

的成功举行。

客户生日活动方案篇二

xx月xx日，在鲜花、巧克力与甜言蜜语的簇拥下，浪漫的七夕情人节如期而来，各种浪漫告白七夕活动也正如火如荼进行着。值此之际，xx官方微信开启了相应的“表白赢xx”七夕活动，任意参加其中一个或两个活动，都有机会获得相应奖品，最高大奖为xx。目前，活动正火爆进行中。

活动方式：只需在xx月xx日下午17点之前，搜索或扫一扫“xx”官方微信，以文字形式写下你的七夕甜蜜语，就有机会获得xx；同时，参与者还有机会获赠xx。届时将在xx公布，活动奖品更加丰富。广大亲们，还在等什么，再不疯狂表白我们就老了。

客户生日活动方案篇三

为答谢公司客户长期以来对三叶草坪的支持与厚爱，在结合20××年年度回馈客户方案的基础上，经过近一个月的广泛征询客户意见后，三叶体育隆重推出20××年年度回馈客户方案，详细活动如下：

20××年1月1日-20××年12月31日

所有国内外新老客户

公司所有系列产品

方案一、春江水暖闽南游

1、旅游时间：20××年5月9日-20××年5月11日

2、旅游地点：闽江、鼓山、开元寺

3、入团基础：20××年1月1日至4月30日累计订单满5000平方

方案二、品太湖之鲜，赏灵山胜景，美年大健康

1、活动时间：20××年10月3日-20××年10月6日

2、活动地点：太湖、灵山大佛、美年健康体检中心

方案三、同成长，共进步

1、年度累计采购草坪面积达15000平方，即赠送人造草坪半自动冲砂机一台

2、年度累计采购草坪面积达30000平方，即赠送半自动人造草坪梳理机一台

把看似不可能实际是可能的事情，通过我们共同全力以赴使之成为现实，这就是奇迹！

300万平方我们20××年的年度指标，三叶人愿与所有的`合作伙伴一起成长，共享辉煌！

祝公司所有的新老客户20××年生意兴旺，事业发达！

三叶体育拥有本年度回馈方案的解释权，更详尽咨询请致电
总经理室

客户生日活动方案篇四

在现有客户基础上增加新客户，并在交流的过程中了解客户的满意度，好在今后的工作中分析怎样提高客户对软件及公司工作人员的满意度。

活动一：建立e-mail平台

一、活动目的：

利用e-mail平台维护客户关系，让老客户了解源海客户软件的更新动态，长期关注源海软件、介绍介绍新客户，长期合作。

二、e-mail内容：

1、建立客户资料，收集客户详细背景，分析客户动向，以e-mail的形式向客户发送生日祝福、重大节日祝福贺卡等，维系客户感情。

2、通过e-mail向老客户介绍源海软件的优缺点、及软件的更新信息。

三、活动对象：已成交的老客户、将要成交的客户。

四、执行时间：每一周或两周一次

五、执行人：客服部门、销售部门。

活动二：建立活动交流会

一、活动目的：利用简单直接的见面茶话会的方式，让新老客户、公司技术人员、领导人员充分交流、讨论，为软件的应用及更新展望未来。

二、活动内容：

1、在安静、环境好的'场所举行茶话会，邀请新老客户及有关工作人员面对面交流。

2、也可以竞赛的方式或让大家合作制作东西。

三、活动对象：新老客户、公司工作人员

四、执行时间：两周一次

五、执行人：公司部门领导。

活动意义：在已有客户的基础上维护好老客户之间的关系，并在老客户中发现潜在价值的客户，只要给予老客户一定的利润，并且在源海软件的更新、应用上有新的突破，将会取得可观的潜在利润。

客户茶话会活动方案范文二：

一、活动主题：与您相遇，一生珍惜！

二、活动宗旨：玩的开心，说的出来！

三、活动时间□20xx年3月6日晚7:00

四、活动地点：

五、活动背景：春风吹绿了大地，时间不经意间流逝，进入大学已经快一年了，在这将近一年的学习、生活中，我们有苦有甜，有得有失。有辛酸也有快乐。经历了时间的考验，我们学到了什么，有了哪些改变。届时，本班将组织一次茶话会。交流彼此的心得体会。

六、活动目的：通过此次活动，大家能够敞开心扉，共同探讨，回忆我们的酸甜苦辣。从中学到人生的真谛。让我们珍惜时间、和谐共处、共同努力，把09电子班建设成一个团结向上的班级！

七、活动流程：

1、观看幻灯片；

2、游戏环节；

3、确定主题展开讨论；

a□回忆过去，珍惜现在，

b□我们的改变，

c□团结。

八、人员安排：电脑操作：

九、主持人：

十、打扫卫生：当天值日生另加学委、劳动委员，组织委员。

十一、注意事项：

1、全班同学必须全部参与；

2、主持人把握好话题；

3、主义现场气氛，不要冷场；

4、时间限制，活动冲突以班级为重；

5、说话注意，主持人注意观察；

6、前期准备工作完好。

客户生日活动方案篇五

以中秋月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的形象激活月饼的销售。预计日均销量在促销期间增长x%—x%□

1、买中秋月饼送可口可乐

买x元以上中秋月饼送xxml可口可乐x听。（价值x元）

买xx元以上中秋月饼送xxml可口可乐x瓶。（价值x元）

买xx元以上中秋月饼送xxml可口可乐x瓶。（价值xx元）

2、礼篮：分别为x元、xx元、x元三个档次。

x元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值x元中秋月饼+脑白金

xx元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值x元中秋月饼+脑轻松

x元礼篮：价值x元中秋月饼+x元茶叶+加州西梅

3、在促销期间□x.x—x.x□在卖场凡购满xx元者，均可获赠一盒精美月饼（价值x元/盒）。

4、在x月x日的“教师节”，进行面向教师的促销：凡x月x—x日两天在x购物与消费的教师，凭教师证可领取一份精美月饼或礼品（价值x元左右的）。

1、媒体

在音乐交通频道，隔天滚动播出促销广告，时间x.x—x.x□每天播出x次，x秒/次。

2、购物指南

在x.x——x.x的“购物指南”上，积极推出各类的促销信息。

3、店内广播

从卖场的上午开业到打烊，每隔两个小时就播一次相关促销信息的广播。

4、卖场布置

(1) 场外

a□在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传。

b□在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势。

c□在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅。

d□在入口，挂“x购物广场，喜中秋”的横幅。

(2) 场内

a□在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛。

b□整个卖场的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗。

c□在月饼区，背景与两个柱上布“千禧月，送好礼”的宣传；两边贴上可口可乐的促销宣传。

d□月饼区的上空挂大红灯笼。

5、其他支持

保健品进行让利x%的特价销售。

团体购满xx元或购买月饼数量达x盒，可享受免费送货。

媒体广告费□x万元

可口可乐系列赠品□x万

场内、场外的布置费□x万

月饼费用□x万

共计□xx万人民币

- 1、交通频道的x秒广告，由公司委托x广告制作，在广告合同中应当明确不同阶段的广告内容；预定在x月x日完成。
- 2、购物指南由采购部负责拟出商品清单，市场部负责与x晚报印刷厂联系制作；具体见该期的制作时间安排。
- 3、场内广播的广播稿由市场部来提供，共三份促销广播稿，每份均应提前两天交到广播室。
- 4、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作；预定场内布置在x月x日完成。
- 5、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取xx元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在x月x日前完成相关计划。
- 6、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，

要求于x月x日前完成。

7、防损部负责卖场防损及防盗工作。

8、生鲜部负责自制精美月饼的制作。

1、若场外促销的布置与市容委在协调上有困难的，场外就仅选择在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传。

2、若在交通频道上的宣传不能达到效果时，可选择在报纸等其他媒体上。