

# 最新年终客户答谢活动策划方案(通用5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 年终客户答谢活动策划方案篇一

1、根据公司统计的将要参加此次活动的具体人数，确定活动的具体场所，然后根据公司的自身情况和要求，确定具体的活动时间，以下时间仅供参考。

2、活动前：早上9点活动开始进行，首先，由活动负责人，在活动之前进行讲话，讲话内容则围绕以上陈述的策划纲领和贵公司对新老顾客的各项优惠政策以及贵公司的最新产品科技等展开。讲话主要是为了向大家展示公司的实力和潜力。

讲话时间应适当控制在30分钟左右。

3、活动中：讲话结束后将进入到这次活动的实质性部分，公司应当让新老顾客阐述对公司产品的认识，其中可包括不满或者表扬，答谢会不应当只是贵公司对老顾客的一个酬谢活动，活动的主要受益方还应当是在公司，在活动中，通过与顾客的互动环节，使公司进一步了解到自己产品和服务各方面的不足之处，进而，更好的改善公司的服务和生产。同时，也让顾客们知道公司对他们的服务态度是优秀的，能够听取他们的意见，并根据他们所提供的意见，对以后的产品和服务的不当之处加以改善，相信在今后的产品选择中，顾客仍将选择本公司的产品。

互动时间以一个半小时左右最佳

4、结束前：公司可准备适当礼物（依照公司的具体要求准备，在此将不做具体说明），礼物的发放对象主要是老顾客，若这次活动中有并未使用公司产品的参加者，却是本公司产品的潜在消费者，应当在其中，抽取一定人数，也可获得本公司奖品，让大家可以看到本公司的实力和实实在在的优惠，使其日后成为公司真正的消费者。

5、结束后：通过此次答谢会，公司不仅会达到答谢客户的目的，还可以扩大公司知名度。会议在12点左右结束最佳。在答谢会结束后，如果情况允许公司可组织进行聚餐，之后可进行一定的娱乐活动。

## 年终客户答谢活动策划方案篇二

牵手、飞翔、提升、欢聚、共话、共赢

（结合主题的内容，制作标语一副）

重庆xx新型装饰材料有限公司

20xx年x月x日

- 1、借新春即将到来之际，重庆xx新型装饰材料有限公司以答谢会为交流平台与客户展开良好的沟通与了解，加强与客户间的合作关系，以利于今后进一步业务的联系与合作。
- 2、进一步增强重庆xx新型装饰材料有限公司的品牌效应和影响力；提升客户满意度和社会公信力。
- 3、通过活动提升企业文化的深度和企业宣传的力度，从而提高企业内部的凝聚力和向心力。
- 4、通过活动真诚答谢广大客户及相关领导；同时促进与xx区领导的工作衔接，为南川新公司未来发展奠定坚实的基础。

地点：重庆上邦戴斯酒店

交通工具：内部人员公司自备车辆、来宾自备车辆、特别用车临时安排。

- 1、客户100人左右
- 2、公司领导和服务人员20人左右
- 3、友情赞助、表演人员和现场工作人员
- 4、人员到位时间：市内客户1月4日14:00签到，市外客户1月3日到公司会合。

- 1、活动总负责人：董事长/姚总
- 2、合作单位负责人：
- 3、服务组组长：

#### （一）前期准备工作

- 1、主持词()
- 2、领导致词（董事长致词）（可加来宾领导讲话）
- 3、请柬、礼物（100余份）、请柬词（见附1）、活动流程卡（见附2）。
- 4、企业宣传片制作
- 5、各类人员的明确。（表演人员、颁奖人员、服务人员、组织人员、分组负责人、总负责人）
- 6、场地相关事宜。（时间、地点、费用、用餐事宜、住宿事

宜、游玩路线、会场布置、舞台音效设置、物质和人员到位)

7、时间衔接。(签到时间、会议时间、晚会时间、住宿时间、游玩时间、返回时间、后期维护)

8、节目准备。(公司内部可出节目)

9、安全排查和安全评估。

## (二) 签到时段和事宜

a□签到席位确定完成，签到服务人员就位，背景音乐(高雅上进)开始、摄影就位，来宾依次进场签名，服务人员引领来宾依次就坐，茶童见时机斟茶，公司领导全面接待。(音乐根据来宾进场情况高低切换)

## (三) 晚会阶段

b□来宾入场完毕，音乐逐渐降低，灯光切入，先进行3—5分钟的气氛烘托，以引入来宾期待心情。(时间不得过长)

c□主持人进场(音乐实时起高，掌声进入)，掌声停止，音乐停止，追灯切入，主持人进词。(见主持词)

## (四) 领导发言阶段

d□领导上场、音乐切入、追灯切入、现场安静、实时掌声，领导发言完毕、主持人切入。(如有多位领导发言，可循环使用)

e□会议部分结束，致会议结束词，音乐切入，引入文艺表演阶段开始，灯光切入，气氛烘托。

## (五) 文艺表演阶段

f□文艺表演开始，音乐切入，灯光切入、主持人进场，致文艺主持词

1、节目1

2、抽奖：三等奖名，颁奖服务人员就位、获奖者领奖，颁奖嘉宾上台，音乐（辉煌时刻）灯光切入。

3、节目2

4、抽奖：二等奖名，颁奖服务人员就位、获奖者领奖，颁奖嘉宾上台，音乐（辉煌时刻）灯光切入。

5、节目3

6、抽奖：一等奖名，颁奖服务人员就位、获奖者领奖，颁奖嘉宾上台，音乐（辉煌时刻）灯光切入。

7、节目4（节目可增加和减少）

8、晚会结束，音乐切入（难忘今宵）

（如有其它安排，可进行循环使用）来宾退场，礼品依次发放。

### （七）聚餐阶段

g□□该阶段可与晚会阶段互换）晚餐服务人员就位，来宾及领导入场，致祝酒词，用餐可根据情况而定。

### （八）住宿阶段

h□可根据情况而定，活动总负责人进行相关工作执行。

(九)游玩阶段(前期明确)

(十)返回阶段(前期明确)

(十一) 后期维护阶段 (前期明确)

1、全程高度重视安全、活动质量、服务质量、活动目的明确组织领导和明确分工，分组分工分管，明确总负责人、活动期间可组织小会议进行提示。

2、前期准备工作务必完成，与表演单位、场地单位、影视单位的衔接必须正确无误。

3、后期维护阶段 (与客户、有请单位、场地单位、影视表演单位)

4、费用预算

5、经验总结和资料关盘存档。

6、全场音乐准备

## 年终客户答谢活动策划方案篇三

牵手、飞翔、提升、欢聚、共话、共赢

(结合主题的内容，制作标语一副)

重庆xx新型装饰材料有限公司

20xx年x月x日

1、借新春即将到来之际,重庆xx新型装饰材料有限公司以答谢会为交流平台与客户展开良好的沟通与了解,加强与客户间

的合作关系,以利于今后进一步业务的联系与合作。

2、进一步增强重庆xx新型装饰材料有限公司的品牌效应和影响力;提升客户满意度和社会公信力。

3、通过活动提升企业文化的深度和企业宣传的力度,从而提高企业内部的凝聚力和向心力。

4.通过活动真诚答谢广大客户及相关领导;同时促进与xx区领导的工作衔接,为南川新公司未来发展奠定坚实的基础。

地点:重庆上邦戴斯酒店

交通工具:内部人员公司自备车辆、来宾自备车辆、特别用车临时安排。

1、客户100人左右

2、公司领导和服务人员20人左右

3、友情赞助、表演人员和现场工作人员

4、人员到位时间:市内客户1月4日14:00签到,市外客户1月3日到公司会合。

1、活动总负责人:董事长/姚总

2、合作单位负责人:

3、服务组组长:

(一)前期准备工作

1、主持词()

- 2、领导致词(董事长致词)(可加来宾领导讲话)
- 3、请柬、礼物(100余份)、请柬词(见附1)、活动流程卡(见附2)。
- 4、企业宣传片制作
- 5、各类人员的明确。(表演人员、颁奖人员、服务人员、组织人员、分组负责人、总负责人)
- 6、场地相关事宜。(时间、地点、费用、用餐事宜、住宿事宜、游玩路线、会场布置、舞台音效设置、物质和人员到位)
- 7、时间衔接。(签到时间、会议时间、晚会时间、住宿时间、游玩时间、返回时间、后期维护)
- 8、节目准备。(公司内部可出节目)
- 9、安全排查和安全评估。

## (二) 签到时段和事宜

a□签到席位确定完成，签到服务人员就位，背景音乐(高雅上进)开始、摄影就位，来宾依次进场签名，服务人员引领来宾依次就坐，茶童见时机斟茶，公司领导全面接待。(音乐根据来宾进场情况高低切换)

## (三) 晚会阶段

b□来宾入场完毕，音乐逐渐降低，灯光切入，先进行3—5分钟的气氛烘托，以引入来宾期待心情。(时间不得过长)

c□主持人进场(音乐实时起高，掌声进入)，掌声停止，音乐停止，追灯切入，主持人进词。(见主持词)



#### (四)领导发言阶段

d□领导上场、音乐切入、追灯切入、现场安静、实时掌声，领导发言完毕、主持人切入。(如有多位领导发言，可循环使用)

e□会议部分结束，致会议结束词，音乐切入，引入文艺表演阶段开始，灯光切入，气氛烘托。

#### (五)文艺表演阶段

f□文艺表演开始，音乐切入，灯光切入、主持人进场，致文艺主持词

1、节目1

2、抽奖：三等奖名，颁奖服务人员就位、获奖者领奖，颁奖嘉宾上台，音乐(辉煌时刻)灯光切入。

3、节目2

4、抽奖：二等奖名，颁奖服务人员就位、获奖者领奖，颁奖嘉宾上台，音乐(辉煌时刻)灯光切入。

5、节目3

6、抽奖：一等奖名，颁奖服务人员就位、获奖者领奖，颁奖嘉宾上台，音乐(辉煌时刻)灯光切入。

7、节目4(节目可增加和减少)

8、晚会结束，音乐切入(难忘今宵)

(如有其它安排，可进行循环使用)来宾退场，礼品依次发放。

## (七) 聚餐阶段

g□(该阶段可与晚会阶段互换)晚餐服务人员就位，来宾及领导入场，致祝酒词，用餐可根据情况而定。

## (八) 住宿阶段

h□可根据情况而定，活动总负责人进行相关工作执行。

## (九) 游玩阶段(前期明确)

## (十) 返回阶段(前期明确)

## (十一) 后期维护阶段(前期明确)

1、全程高度重视安全、活动质量、服务质量、活动目的明

确组织领导和明确分工，分组分工分管，明确总负责人、活动期间可组织小会议进行提示。

2、前期准备工作务必完成，与表演单位、场地单位、影视单位的衔接必须正确无误。

3、后期维护阶段(与客户、有请单位、场地单位、影视表演单位)

4、费用预算

5、经验总结和资料关盘存档。

6、全场音乐准备

## 年终客户答谢活动策划方案篇四

# 喜迎新春感恩答谢

xx公司

xx公司

20xx年1月10日下午

xx酒店

1. 借新春即将到来之际□xx有限公司以答谢会为交流平台与客户和员工沟通了解，加强与客户间的合作关系，以利于今后进恒升的业务联系与合作。
2. 借助本次活动，提升客户与xx公司以及员工的信赖感。
3. 进一步增强xx公司的品牌效应，提升影响力与社会公信度。
4. 答谢各级领导及广大客户。

1总部领导

2、各分公司领导及团队

3、部分特邀嘉宾

4、讲师和助教团

活动流程安排

1活动工作人员实地训练

2场地布置、岗前训练

3工作人员进行音响等设备的调试工作

4礼仪人员、主持人、安保人员、活动相关工作人员再次进行最后调整工作的确定

5现场工作人员负责与主持人最后对接串词，确定到场嘉宾名单与顺序

8现场音乐停，播放企业宣传短片

9主持人上台，介绍到场领导及嘉宾（领导介绍的先后提前确定）

11领导致开幕辞

12主持人

13讲师主讲《成功从优秀员工做起》感恩内训

14中场休息

15内训下半场

16为讲师献花

17领导总结及公司颁奖活动

18嘉宾分享

19共同唱响《相亲相爱一家人》

2、答谢会结束，嘉宾狂欢、交流时间

# 年终客户答谢活动策划方案篇五

南宁月星家居

所有优惠，仅限4月8日。

活动1：超低特价限量爆款

实木大床：家家具2339988元，限量10张，购买正价产品折后金额满10000元即可购买1张。（特价除外）

活动3：全场一口价疯狂3小时

限时抢购，全场5.5折。

活动4：进店大抽奖下单砸金蛋

备注一：所有实物礼品及现金券数量有限，抽完即止。

备注二：客户凭电子邀请码参加抽奖，每户仅可参加一次。

备注三：每一位客户，一个地址，一个订单仅可使用1张现金券。

备注四：对于抽到现金券又无购买需求的顾客，若感觉非常失望可额外送青花瓷一套。

活动5：转介绍送现金

1、转介绍折扣购买金额小于1万，赠送大米一袋或抽红包1次，若抽到现金券下次购买即可使用。

2、转介绍折扣购买金额达到1万，可赠送500元现金券，下次购买即可使用，或者现场给300元现金。

## 活动6：全场大清仓

清样产品

邀约节点

1、第一次邀约：确定有需求且有意向参与活动顾客，发送邀请函邀请顾客报名；

关键话术：

a.客户：没有

销售：没有也没关系，如果您又有朋友需要购买家具的，您可以带他一起来，购买1万元我们就送您500元现金券给您下次购买使用，如果您不想要现金券也可以直接兑换300元现金给您。如果购买金额不到1万元，我们也还是会有大礼送您，请问您有没有朋友需要购买呢？可以提供姓名和电话我们提前登记报名。

客户：没有

销售：没关系，也还是非常感谢您对联邦的支持，我们的活动时间是本周六晚上7点，您先通过电子邀请函报名，报名后就可以免费抽红包，100%中奖，有很多生活家电哦，电风扇、养生壶等等。（加微信发送邀请码让顾客报名）

客户：有（并告知朋友姓名和电话）

销售：那太好了，我们的活动时间是本周六晚上7点，您先通过电子邀请函报名，报名后就可以免费抽红包，100%中奖，有很多生活家电哦，电风扇、养生壶等等。（加微信发送邀请码让顾客报名，联系顾客朋友告知此事，并邀请报名）

## b.顾客：有需求

销售：了解具体需求，告知活动，邀请报名，询问朋友是否需要。（重复以上步骤）

2、第二次邀约：活动前一天，针对有需求的客户，以温馨提醒；（天气情况、人较多邀请提早过来、）

关键话术：

x先生/女士，我是上次联系您的联邦家居客服xx再次打电话是想提醒一下，您方便的话可以提前过来，因为明晚人特别多，另外是红包数量有限，抽完就没了，那明天您出发了记得跟我联系哦，我安排好时间接待您。

3、第三次邀约：活动当天上午，确定具体时间，告知准备水果糕点以及预定午餐/晚餐，我们会提前准备好。并且再次确认今天一定要过来。

关键话术：

x先生/女士，我是联邦家居小x是这样的，您看确定是x点到吗？不知道您是否吃过晚饭过来呢？如果是下班直接过来，我们提前为您准备好简餐和水果糕点，请您一定要准时到哦！

销售工具：电子邀请函、邀请码（电子邀请函报名时需填写邀请码方可报名成功）客户信息登记及签到表、礼品登记表、特殊价格保密协议、原材料价格上涨展示、关于实木家具产品价格调整的通知（此工具不允许发朋友圈或转发，仅能为顾客展示）