

2023年充值属于合同范围 店铺搞充值活动方案(通用5篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

充值属于合同范围篇一

一、

爱心玫瑰，爱的传递——“把爱播种在心里”

- 1、帮助别人，快乐自己；赠人玫瑰，手留余香。
- 2、扶贫救困，片片爱心；净化心灵，升华人格！

我们准备玫瑰，分会组织进行义卖，而此次“爱心义卖”的收入除去成本全部纳入到春蕾计划——贫困学生救助基金中，并向社会公布、反馈，接受大家的监督。

20xx年2月13、14日

各分会自定

宣传部准备好活动条幅和活动倡议书；总务部准备玫瑰花；各分会负责所需的桌椅、募捐箱 音响设施。

安排人员提前20分钟到场，准备所需物品，在义卖地点摆放物品，发放活动倡议书进行宣传；分组并安排每组成员分组负责鲜花的包装、售卖、宣传单发放以及对问题的解答；安排专人负责鲜花的批发和补送。同时通过音响设施向广大市民宣传。

- 1、通知协会会员参加此次活动；
- 2、参与义卖活动的义工统一服装；
- 4、参加活动所有人员的交通费、餐饮费用自理，不得挪用所募捐的资金；
- 5、活动过程中每个成员应注意保管好自己的贵重物品如钥匙、电话、钱包等

各分会核对账目，报总会汇总

充值属于合同范围篇二

岁月无声—真爱永恒

20xx年5月20日

店面及周边区域

具体活动方案1：进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚；

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚；

并送玫瑰花一枝。

具体活动方案2：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

具体活动方案3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格。速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

充值属于合同范围篇三

理发店充值活动方

理发店充值活动方案

美发店促销方案21招 1、送剪发卡 回馈老顾客

对于客户想做烫染的情况，能够建议顾客做我们指定的烫染套餐，然后有洗护套装赠送，例如：

12、顾客一个月来店内洗发十五次，免费为其烫发一次。

透过这样的促销活动，可达几个目的。

(1) . 我们能够将免费烫发的价位定于300到500元，籍此能够改变往后顾客烫发的消费习惯，提高其消费水准。

(2) . 缩短消费周期。顾客可能原先三个月烫一次头发，因为店内赠送免费烫发而缩短烫发周期，变成两个月烫一次

头发。

(3) . 老客人带客人。活动设计不限本人来洗头，而一个顾客一个月洗不到十五次，因此，旧客人会带朋友、家人来店洗头，这些人就成了新的客源。

13、凡烫发顾客在当日护发，染发套餐优惠。

a 套全能浪漫无损烫发原价元+靓点染发原价xx元。姜疗倒膜原价xxx元套餐优惠。

b 套全能浪漫无损烫发原价x x元+姜疗护发原价x x元套餐优惠 14、剪发卡优惠办卡活动：

铜卡vip□

储值1000元，实际享受消费者额1200元

银卡vip□储值1600元，实际享受消费者额 元

金卡vip□储值3000元，实际享受消费者额4000元

白金vip□储值5000元，实际享受消费者额7200元（仅限10名消费者）

16、转介绍积分奖励活动

消费积分是发廊为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就能够得到发廊赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰藉。

运用方法：发廊先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就能够得到店内赠送的产品、礼物、疗程等，还能够参加其它的优惠活动。

特别提示：其额度不一定太高，可做小返点或大返点。20、次数促销

次数促销是发廊最常规促销的一种变化，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到有更多的优惠，可稳定住即将成为发廊老顾客的人群。

打折一直是商业促销的一种重要手段，它有很强的吸引注意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

理发店国庆节活动方案

方案一：理发店国庆节活动方案

促销活动主题：

迎中秋庆十一，美发店献礼惊喜不断！

促销活动时间：

20xx年9月27日--20xx年10月8日

促销活动目的：

- 3、刺激中秋国庆节顾客的消费欲望，提升美发店的营业额；
- 4、让顾客产生好感，提升品牌形象。

促销活动内容

(一) 优惠大降价美发套餐

充值属于合同范围篇四

七夕活动总销售收入xx万元，是之前一周的一倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

- 1、*时注意对员工进行业务素质的提高，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。
- 2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。
- 3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了服装店的知名度。
- 4、及时统计缺货，积极为顾客xx□还提供送货上门服务。

1□xx服装店的申请一直没有办下来，流失了很多客户。

- 2、会员卡刚开始实施不久，很多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有形成长效机制，积分兑换的礼品单一等。
- 3、员工的专业知识欠缺，尤其是xx方面，不能更好的指导xx□直接影响到xx的关联销售。
- 4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，可以有计划的进行xx□如xx等。另外也可根据不同季

节——在店内发放各种——的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，更好地满足不同顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在接下来的工作之中，使我店的经营情况稳步提高，创造出更大的效益。

充值属于合同范围篇五

8月6日

“情系七夕、相约星际”

1) “愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500*方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

2) 客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3) 餐饮:

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

577元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

777元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

1) 请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

2) 请餐饮部出列不同的.套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3) 请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4) 请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5) 策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。

6) 请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

酒店店内海报、单页。