

# 2023年店铺会员充值活动方案 店铺国庆活动方案(大全8篇)

广告策划是指通过市场调研和分析，确定产品或服务的推广目标，并设计相应的广告活动的过程。它是企业提升知名度、塑造品牌形象和推动销售增长的必备手段。小编为大家推荐了一些优秀的活动策划团队和个人，希望能给大家带来灵感和借鉴。

## 店铺会员充值活动方案篇一

一年一度的促销大好机会中秋节即将到来，因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋佳节最大限度的提高人流量、提升人气、扩大店铺的销售额，势必提高企业知名度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

相聚金秋

金喜不断金彩连连

消费者

第一重；消费有礼

操作说明

钥匙扣由店里根据预期销售定做，每个成本控制到两元

钥匙扣上最好要有品牌

满足条件的客户凭商品保证单到礼品发放处领取，领取后在保证单上盖章

第二重;团团圆圆

时间中秋当天

地点中金店内

协办某某影楼(柯达)

操作说明

现场布景，营造中秋气氛，或布置现代的团圆喜庆的场景

把店里的品牌融入，以后看到照片就可以想到中金

第三重;梦圆十分大抢购

限时抢购，抢购时间为十分钟，在抢购时间里，首饰金每克优惠两元，以款台结算时间为准，当店里特定音乐响起时，即是抢购开始，助您梦想成真!

操作说明

事先不告知具体抢购时间，保证现场秩序

设立抢购专区，并公示

金条类商品不参与此活动

第四重;顺手牵羊

方案1

## 操作说明

### 1, 外场布置

### 2, 内场布置

设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

### 3, 宣传

在led显示屏上加入金秋活动内容

在店头滚动屏处，循环播放活动详情

邀约新老会员，传达金秋活动

在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动

针对本次活动制作专属的'宣传单页

安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度

针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场

## 店铺会员充值活动方案篇二

双节同，惊喜无限多

2021年x月xx日—2021年x月xx日

提升销售，降低库存，发展vip客群

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠（先买单再做游戏根据结果给与结算），另加xx元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约□□x%+x%+x%+x%□x%

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

x%折扣（最低档）

1件x元（吊牌均价□x%□幸运数字□+x元（军靴平均成本□=x元

商品成本□x元（服装吊牌均价□x+x元（军靴平均成本□=x元

毛利润□x元-x元=x元

x%折扣（中高档）

1件x元（吊牌均价□x%□幸运数字□+x元（军靴平均成本□=x元

商品成本□x元（服装吊牌均价□x+x元（军靴平均成本□=x元

毛利润□x元-x元=x元

活动口号买一赠1+1+1（买的多送的多）

平均折扣□□x%+x%+x%□x%

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

x%折扣□x元（吊牌均价□x件x%□折扣）

赠品费用说明：台历成本约□x元洗衣卷成本约□x元

1、公司统一设计提供□kt版、pop□海报、部分礼品。

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置。

3、店铺布置：促销信息必须要提前安排制作宣传单（内容准确无误、主题突出）和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的.情况下可在当地使用“短信通知的方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品。

### 店铺会员充值活动方案篇三

20xx年的母亲节(20xx年5月11日)即将来临，为进一步加强学生思想道德教育，弘扬中华民族孝敬父母的传统美德，学校校长室、校团委、教导处及语文教研组决定：开展以“浓情五月、母爱永恒”为主题诗文朗诵来纪念20xx年母亲节的感恩教育活动。希望通过诗、文朗诵的形式，引导学生理解、关心父母，弘扬孝敬父母、珍视亲情的传统美德，培养学生一颗感恩的心，培养学生对家庭、对父母、对亲人有热爱、有责任、愿奉献的良好情感，以此激发学生的学习热情，提升学生的道德素质。

二0xx年四月二十日——二0xx年五月九日

(一) 第一阶段：主题宣传阶段(四月二十二—二十三)

各班主任要认真向学生讲清活动的目的、内容和要求，要引起学

生的足够重视并引导学生积极参与本次活动，以期达到我们预期的良好效果。

(二) 第二阶段：朗诵内容准备和辅导阶段(四月二十四—五月七日)

朗诵的内容可以是诗歌，也可以是散文，材料来源不限（最好是自己的原创）。每班最多两份朗诵稿件，由各班语文老师负责指导朗诵，必要时可以配乐朗诵，但所配乐曲一定要整理完备。朗诵时要脱稿，要求使用标准的普通话，声音要清晰响亮，并配合一些必要的肢体语言。

(三) 第三阶段：收集各班朗诵细目阶段(五月七日)

请各班班主任务必在五月七日上午放学前，将比赛选手名单及比赛题目以书面形式完成并交到语文教研组（刘志民老师处）。并让所有参赛选手与五月七日下午1点40分到一楼办公室抽签定号。

(四) 第四阶段：比赛、总结表彰阶段(五月九日)

初步预定为五月九日下午第一节课后，由各班主任快速有序的组织各班学生入场，评委就座，主持人宣布开始。

比赛结束后，由校长总结发言，并颁发奖品。

活动结束，由语文教研组写好活动总结报告上交教导处。

## 店铺会员充值活动方案篇四

20xx年月日早上8点

汽车4s店

布置符合汽车4s店的特点，（视资金情况而定是奢华还是简约），但力求隆重、喜庆。

邀请行业领导前来祝贺以及发表讲话（最好是汽车行业协会的重要人员），邀请知名嘉宾进行剪彩活动。

邀请知名地方媒体前来进行报道。

给前来的客人提供礼品袋，里面提供纪念品□4s店以及车的目录以和简介，纪念水杯或日历等）。

邀请汽车模特产品进行现场展示，进行互动活动，并邀请进店客人进行车的各种体验。

领导以及顾客合影留念。

顾客进行参观试驾以及购车或参加互动活动。

根据地形铺置红地毯、彩旗、横幅等。

布置一个小型展台以供领导讲话以及互动活动使用。展台后方要有幕布，两侧要有音响设备。

店门门口放置适量的带有祝福语的花篮烘托喜庆氛围。

门内设置来宾签到处，要有专人负责接待以及发放礼品袋。

准备好剪彩的'用品以便适时使用。

准备好其他相关的4s店以及主打车型宣传材料（展板以及传单）。

务必提前一天完成所有现场的布置工作，并验收合格。联络好所有次日需要到场的人员，再次确认他们当天可以到，并且确认分工。

8：00——8：30工作人员全部到齐，各自到自己的岗位进行准备工作。

9：00——9：45来宾签到，纪念品发放。

9：55——9：58召集工作人员和来宾前往小型舞台所在处。

9：58——10：02庆典活动开始——主持人宣布开业典礼开始，介绍到场的各位领导、嘉宾，并且欢迎前来的各位来访者，由主持人开始进行开场白。

10：02——10：05领导剪彩。（可选：放飞气球。）

10：06——10：20领导以及来宾代表致辞。

10：30——11：30领导题词，向来宾介绍公司和产品情况，合影。和新闻记者商讨新闻发布事宜。

11：30以后会议结束，领导以及嘉宾聚餐交流。其余来访者可以进入店内自由参观试驾以及以优惠价格购车或参加舞台上的互动活动获得小礼品。

待店关门后进行整个4s店内外的清理活动。次日开始正常营业。

物料

礼品袋以及相应礼品：根据实际情况估计到场人数制作多一些备用。

传单：可以多印些，反正以后也用。

展板：每种车型可以制作一张。

签到本：2本。

签字笔：10支。

话筒：6个。多几个可以备用。

彩带：视店门的长度进行调整。

剪刀：视剪彩嘉宾的人数进行调整。

花篮：偶数个。视店门大小而定。

横幅：两个。店门处以及舞台背景处各一。

舞台背景幕布：1个。视实际需要大小而定。

桌椅：2套。放置于签到处。

舞台：1个。可以找专人布置也可以自己搭建简易的。

氢气球：若干。是可选项，用于烘托气氛。

红地毯：视场地实际需要而定。

大音响：2个。

电脑：1个。用于播放庆典所需音乐，需提前做好。

## 人员需要

礼仪小姐：10名。分别处于店门口、签到处负责迎接来宾以及剪彩时需要。

主持人：1—2名，负责主持开业庆典，以及在下午进行互动活动，活跃现场气氛。

车模：若干，根据主打车型数量而定。也可以每款配备一名。

汽车导购员：若干。根据店内实际工作人数而定。

媒体记者以及摄像师：根据实际情况尽力联系。

## 店铺会员充值活动方案篇五

秋季来临，市场进入销售淡季。借助xxx节之际，带领市场商户开展本年度第二次以灯饰为主题的大型促销活动。以此为契机，扩大鑫鑫灯饰时尚体验馆的名气。

近段时间，又有一些新的小区交房。其他市场也在这个季节开展促销活动，查漏补缺，填补这个空白，将营销活动不断的开展下去，培养市场商户的主动营销意识。

掀起灯饰卖场新一轮促销高潮，扩大市场知名度，赢取本年度最后一次营销大战的胜利。

鑫鑫灯饰首届灯饰节盛大开幕xxx有礼，感恩回馈。

20xx年9月28日—20xx年10月8日

xxx

店面促销为主套餐优惠为亮点

## 鑫鑫灯饰时尚体验馆

- 1、买灯送温暖活动期间，在鑫鑫灯饰任意一家灯饰专卖店购买灯具，凭单据免费领取时尚水杯一个(单张xxx须满200元)
- 2、下定赢豪礼活动当天，凭购物xxx可参与抽奖活动。(一等奖：取暖器一台；二等奖：电饭煲一个；三等奖：电水壶一个；四等奖水杯一个；五等奖面巾纸一包)单张xxx只能参与活动一次，盖章作废。(以消费满1000元为标准，整数倍为参与次数)
- 3、签到送平安活动当天，签到即精美礼物一份。送完为止。(工作人员安排签到、送礼物)
- 4、签到送月饼活动期间，9月1日至10月1日购买灯饰之老客户，可以到店面领取精美月饼一盒。

### (1) 零售渠道的客户资源收集：

b□终端拦截：营销人员持dm折页前往各小区，直接面对终端客户，展开宣传；兼职宣传人员持单深入人群聚集地，针对性的'发放dm折页。

c□电话及短信邀请：新老客户的再度邀请、提升客户的二次购买几率。

d□组建团购队：主要针对新交房的小区，组建团购队，享受团购价。

e□所需物料□dm对折页。

### (2) 批发渠道的客户资源收集

a□媒体宣传：通过媒体宣传此次活动信息。

b□电话及短信邀请：经销商通过电话及短信的方式邀请各自的分销商参与活动。

c□所需物料□dm对折页。

略。

略。

a□(9□58--11□58)与(14：58--16：58)单一专场活动

b□签到送礼(9：00--16：58)

c□幸运转盘(9□58--16□58)d□订单领礼(9：58--16：58)

媒体宣传费用：2万

氛围布置费用：5000万

共计约：2.5万。

## 店铺会员充值活动方案篇六

活动时间：

2月10日(二)----2月14日(六)

活动地点：

一楼

活动内容

喜欢和你牵手相依看蓝天、白云和斜阳；喜欢亲吻你散着花

香的秀发；喜欢和你在一起的每一秒；更喜欢你多情的明眸，只要一个眼神就能读懂我们永恒不变的约定：我们相约在蝶舞花开的时节，用情人草编织成的指环锁定你我今生的情缘！让每一朵玫瑰向你诉说着爱的承诺！幸福的恋人们，赶快参加我们的活动，就有机会获得情人节礼物，在情人节当天给他(她)一个惊喜！凡当日到店的情侣可免费获得玫瑰情话卡一张，卡上的花语全部填对后，将副联投入抽奖箱中就可以参加情人节的抽奖，正联可挂在侧门的情人树上，让我们一起共同见证你们永恒的爱情！（抽奖日期为2月14日15:00，中奖顾客仅限2月14当天领取）2月10日，2月11日，2月12日各限xx张，2月13日限xx张，2月14日限xx张，数量有限，送完为止。

奖项设置：玫瑰情话奖x名价值xx元的`礼品

活动时间

2月12日---2月13日

活动地点

一楼

活动内容：

您有一双巧手吗？您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗？让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客(200元以上不再累计)，可凭收银条领取爱之物语卡片制作材料一份！每日限100份，共计200份，每人限领一份。礼品数量有限，先到先得，送完即止。（注：大小家电，钟表器材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等不累计金额，满xx元以上限送一份）

活动时间：2月14日

活动地点：一楼

活动内容：

当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么？凡当日累计购物满xx元(特例商品满xx元)的顾客可凭收银条领取相应级别的精美礼品一份。(特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等)礼品数量有限，先到先得，送完为止。

奖项设置：

累计满xx元送巧克力一盒限xx份

累计满xx送价值xx元的巧克力一盒限x份

活动时间：

2月14日

活动地点：

一楼

活动内容：

活动期间，凡当日累计购物满xx元以上的'顾客(xx元以上不再累计)，即可凭收银条到一楼服务台领取情人节玫瑰花一束，每人限领一束，共限xxx束，鲜花数量有限，先到先得，送完即止。(注：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等不累计金额)。

活动时间：

2月14日15:00-----17:00

活动地点

一楼正门舞台报名电话☐XXXXXXXXXX

活动内容

你们想一起共同度过一个浪漫的情人节吗？你们想度过一个特别的情人节吗？快来看看吧！在这里我们会助你达成愿望，只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣，就快来报名吧！这里有重重关卡要考验你们哦！考验分为三个部分：

一，情歌对唱(请自备伴奏带)；

二，心有灵犀一点通；

三，爱的表白；名额有限，限报10名，在这里我们会有丰厚大奖等着你们哦！

奖项设置：

郎才女貌x名价值xxx元的礼物

心有灵犀x名价值xxx元的礼物

## 店铺会员充值活动方案篇七

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

1、最终目的：提高产品销售量；

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度。

20xx年x月xx日——x月xx日

xx珠宝各卖点

xx珠宝

### 1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

### 2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

### 3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

## 店铺会员充值活动方案篇八

在开学之前，促销商品选择以送礼佳品、汤圆类、低温食品和学生用品为主，同时，促销活动应该丰富多彩，以便吸引元宵节前后来赏灯笼的顾客。

20xx年01月28日-02月06日

元宵节 “缤纷” 大放 “价”

环境美化

- 1、超市入口处悬挂大红灯笼，现场加工类专柜悬挂红灯笼来营造节日色彩。
- 2、超市总台处进行氛围点缀，同时制作灯谜条幅置于总台前方，以引起顾客的兴趣，便于配合活动。
- 3、供应商需对汤圆类商品进行货区的环境点缀。
- 4、其它供应商因促销活动需要的装饰素材、形象服饰等。

### 活动一、元宵节 “缤纷” 大放 “价”

- 1、 活动参考：重点推出5-10种低价商品并做海报宣传，其中海报利用一张半版面做重点宣传，商品照片可以尽量小；其他促销品每个商品课选取50-80种商品进行促销、对于滞销品可选择零毛利销售，最终使顾客感觉到实惠。
- 2、 货源组织：各商品课根据促销明细和档期安排进行积极订货和后期补货工作，如出现短缺或现象各商品课负责人承担，各督导负责促销品组织的监督指导工作，并对问题进行总结，以便探讨、改进。

### 活动二、热闹元宵 花灯添彩

活动方式：元宵节前，银座内围单张小票购物满108元的顾客可获得花灯一盏，每天限量150个，小票当天有效且不累计，团购、批发单不参加此活动。