

最新老顾客活动推送话术 吸引顾客的妇女节促销活动方案(大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

老顾客活动推送话术篇一

3月8日是国际妇女节，__商场为了表达对女性朋友节日的祝福，将在三八节来临之际，推出系列酬宾和庆祝活动，带给女性朋友真诚的关怀和呵护。具体活动内容如下：

【活动主题】：新世纪第1届妇女大会，全场买100送20(购物券)

【活动时间】：20__年3月8日(1天)

【活动一】：全场买100送20(购物券)

活动期间，当日购物累计满100元即可换取20元购物券，200元换40元购物券。手表、化妆品满100元换10元购物券，多买多换，依此类推。化妆品、女士内衣推出各大知名品牌推广会，好运珠宝5折，霖云翡翠7折，活动多多!新郎西服890元以上赠衬衣，890元以下赠领带。

(超市、手机、照材、名烟酒、黄白金、特价、削价等不参与此次活动)。

【活动二】：喜迎三八妇女节 超市购物送好礼!

庆三八妇女节超市推出购物积分送好礼!当日购物：

满50元以上，赠洗衣粉一袋；(1.50元)

满100元以上，赠盒抽纸一包；(4.00元)

活动当日，凭单张购物小票到总服务台领取，过期作废。

【活动三】：喜庆三八 拼图大赛

凡女性朋友均可参与，只要把8块图版其中的任一块在规定的时间内完整拼成所须图形，即可持“拼图高手”领奖卡凭身份证到服务台领取精美礼品一份(礼品：洗衣粉一袋)；。(参赛位置在二楼中厅)

六. 广告宣传：

1. 店内条幅：新世纪购物广场祝愿天下所有女性朋友健康、幸福，美丽常驻！
2. 电视台广告
3. 气象局广告
4. 彩虹跨路拱门：两会内容
5. 一拉宝6块；小看板8块
6. 一楼南门、圆门、活动看板各2块。

老顾客活动推送话术篇二

活动对象：女性

活动结构：寻找美丽—美丽女人—我的美容院

活动方式：在统一主题下，分期进行，逐一完成。

一阶段：1号—7号，寻找美丽，报名参加美丽女性评选。

二阶段：8号，“妆点美丽人生”大型文艺演出。

三阶段：9号—14号，美丽女人访谈录。

四阶段：15号，__诚信美容评选。

具体操作：

活动一：美需要行动，美需要见证。

报名参加美丽女性评选。

1、要求：形象好气质佳，同时，家庭生活美满，学业或事业有成就的女性。

2、方式：通过报社印发的报名表填写寄往报社活动小组，附带自己的照片和相关资料(如事业发展成就)。

3、奖品：分一、二、三等奖，反参加的都有一份精美的纪念品。奖品另外设置。同时进行美容知识宣传。

活动二：8号，美丽女性评选暨“妆点美丽人生”大型文艺演出。

节目类型：现场化妆展示，彩装走秀，专家评选，歌舞等文艺表演，知识竞赛与产品宣传，男女对话，观众有奖问答，互动游戏。

活动三：9号—14号，美丽女人访谈录，专栏“我的美容院”诚信美容院问卷调查。报社对被评选出的美丽女人进行专访，并一一作为女性栏目的焦点人物进行报道，让女性真正的懂得什么是美丽，美丽女性所具备的特有气质。

活动四：15号，__美容评选结果揭晓暨礼品大派送，会员加盟计划。

节目类型：展示美容从业人员风采，美容技巧展现，礼品大派送，现场推出会员制，形象宣传，服务措施公开亮出，是一次真正的直面消费者的宣传方式，提升品牌亲和力。

老顾客活动推送话术篇三

一、活动时间：

3月7日至3月9日

二、活动主题：

飞龙与您共庆“三八”国际妇女节

三、活动目的：

女性是商场的主流，抓住妇女节举行促销活动，营造卖场气氛，推动商场销售。

四、活动内容：

(一) 幸运大摸奖

1. 在活动期间购物满38元，可现场摸奖，凡是摸到带有数字3或8的幸运号码，可在本超市领取价值3.8元的精美礼品(或购物券);如果摸到38两个数字顺序连在一起的幸运号码，赠送价值38元的购物券。

每张小票最多只能摸3次。

2. 操作：在38个乒乓球上分别标示1至38个数字，放入箱子内，

由顾客自己摸小球，购物满38元可摸一次，一次摸一个小球，根据小球上得数字，现场领奖。

(二) 节日双喜

今年38岁的女性朋友，或生日在3月8日的女性朋友，持本人身份证可以免费参加本超市幸运大摸奖活动。

五、企划部推荐商品：

促销思路：以非食为主—食品、生鲜为辅助

非食：纸品类/卫生巾/毛巾/洗发水/沐浴露/香皂/厨房用品/内衣等商品。

食品：积压商品作特价处理/女人保健品/保证3个畅销商品作特价。

生鲜：蔬菜/肉类/蛋类/干货/面点/面包/冷冻类/等商品。

六、活动人员安排：

前台课：安排一人开展摸奖活动。

防损课：安排一人开展摸奖活动。

财务部：安排一人督促摸奖活动进程。

营运部：负责安排活动dm海报发放；督促卖物特价商品布置。

企划部：活运气氛营造与布置□dm海报设计，活动道具落实。

业务部：3月1日前把特价促销商品表交企划部；3月6日摸奖活动奖品落实到位。

七、促销费用预算：

老顾客活动推送话术篇四

为进一步提升《*****》的品牌号召力，提高本报实销量，抢占零售市场份额，影响本报的读者定位-中产、白领人群，发行中心拟定在20xx年3月8日当天，联合采编、广告和征订员工在广州市区主要路段范围内开展零售售报送“西梅汁加健力宝2+1饮料”的促销活动，以期达到联手提高本报影响力和提升销量的目的，方案如下：

一、 促销活动细则：

2、促销工作人员：市区范围内的发行站员工200人及采编、广告工作人员共约200人，共400人。

3、促销地点：各公交站场、地铁出入口、各大型小区出入口、主流公园及商业、写字楼周边等白领密集区域进行增量促销（促销地址后附、。

4、促销方式：促销工作人员在指定促销点开展促销工作，每销售一份《*****》赠送健力宝2+1饮料或西梅汁一支，先到先得，卖完即止。发行站员工每销售一份报纸按1元/份上交。

二、 促销管理办法：

1、报纸和礼品管理：促销报纸必须全部集中在各发行站作促销报纸特定标记，促销期间送摊员将零售报纸完成上摊后，回到发行站统一集中，各促销点的报纸和礼品由零售站员工负责配送和报款回收，做好签收手续。由站长/主管按计划发放报纸和礼品，所配发的促销报纸和礼品，员工必须做好签收。礼品随报纸一起送到各促销点。

2、促销口号：以当天《*****》的头版内容为主题，要求促销员到预先指定的促销点开展促销工作，促销员必须大声吆喝，向所有读者推荐、叫卖《*****》。固定口号是“新闻早知道，就看*****”，结合当天的重要新闻消息作为促销词或者将3.8妇女节买《*****》有好礼送作为卖点。

3、注意事项：促销期间，不可影响交通和注意人身安全，遇到相关职能部门干涉促销工作要尽量回避，避免发生冲突。促销点需保持与报摊的距离至少30米的距离，以免与摊主发生业务冲突，引起摊主反感。

4、监督：因本次的促销零售部采取了定人、定点、定量的促销方式，市场营销部全体工作人员需在促销过程中对执行的情况作全方位监督。如促销地点因受管理部门干涉导致无法按计划开展促销而要更改促销点的，必须马上通知站长备案，站长需第一时间向所属的区域主管汇报。区域主管将此情况通知各区的监督工作人员。如监督工作人员按促销时间到场检查促销工作人员不在场的，视为违规，对当事人作扣罚当月综合服务奖50元/次，并严重警告。

三、促销礼品管理及需求：

1、促销礼品出库前必须专人保管、发放、签收，各发行站长为促销礼品第一责任人。必须认真执行促销规定，严格按每促销一份《*****》送份礼品，绝不允许如出现礼品私留，报纸私自处理，只交报款的情况出现。如有将促销礼品私自处理、变卖、冲货等现象，严肃处理，内勤员协助监督发行站每日礼品出库登记。

2、本次促销活动礼品：健力宝动力2+1饮料及西梅汁，采取以买一份《*****》送一瓶健力宝或一瓶西梅汁的方式进行，每人只允许买一份，不能多买。

老顾客活动推送话术篇五

×年×月×日——×年×月×日

共七天

猴年新气象半价大返还

(一)主要活动：虎年新气象半价大返还

2、单张购物小票返还金额不超过5000元；

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)；

4、初一开始，至2月25日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5、购物券必须在2月25日之前消费，逾期无效；

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示)；

(二)可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8、6折；50%返还，相当于全场9、3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

1、男女装特卖场；

2、儿童商场购物送图书；

3、厂方促销活动。

1、报纸广告

2、电台广告

3、现场横幅

4、现场彩灯

请根据您的商场的实际情况进行借鉴取舍。