

充值活动话术 童装店充值赠送活动方案(实用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

充值活动话术篇一

1. 一件艳丽的童服，一个自信的童年。
2. 让宝宝一出世，就能享受到“向阳”温暖!向阳牌童装广告
3. 向阳童装，天使风采，儿童用品，向阳独佳!向阳牌童装广告
4. 艳丽毛衣，送给靓丽的女孩!童的梦牌童装广告
5. 欢笑伴童年!童的梦牌童装广告
6. 童装要穿“童的梦”!童的梦牌童装广告
7. 梦蕾娜儿童服装，新一代儿童的追求。梦蕾娜牌童装广告
8. 妈咪的爱!志兴牌儿童套装广告
9. 过一个属于我们自己的节日!志兴牌儿童套装广告
10. 人生之路，童装起步。志兴牌儿童套装广告
11. 舒儿纸尿裤-----宝宝穿的开心，妈妈选满意。舒儿纸尿裤

布广告

12. 让小宝贝在“凯尼”中幸福成长吧。凯尼童装广告

13. 穿起梦幻，放飞童心。——叮当猫

14. 穿叮当猫，妈妈叮咛在耳边……——叮当猫

15. 一件心爱的志兴童服。一个甜美童年回忆的开始！志兴牌儿童套装广告

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

充值活动话术篇二

- 1、爱我你就奇奇逗！
- 2、你的.童年，奇奇逗做主！
- 3、我是你的好朋友——奇奇逗。
- 4、童想衣裳——奇奇逗。

- 5、奇奇逗童装——逗乐你的精彩童年。
- 6、奇奇逗，穿出另外一个天真可爱的你！
- 7、有了奇奇逗，童年乐不够！
- 8、奇乐无穷，逗色争妍。
- 9、看我变身——奇奇逗。
- 10、留住童年的逗号——奇奇逗童装。
- 11、我有奇奇保护我，逗（走）哪都不怕！
- 12、穿着快乐长大，精彩纷呈童年。
- 13、奇奇逗，永远的好伙伴！
- 14、健康活泼就选它，快乐成长你我他。
- 15、穿奇奇逗的孩子，总让人惊叹不已！
- 16、奇思奇服，逗乐无穷！
- 17、童装，就爱奇奇逗！
- 18、奇奇逗，真神奇，幸福童年其其乐！
- 19、穿奇奇逗，做妈妈的乖宝贝！
- 20、不穿不知道，童趣真奇妙！
- 21、妈咪，爱我就给我奇奇逗吧！
- 22、奇奇逗，奇乐童年！

- 23、奇奇逗，逗逗你，开心快乐穿新衣。
- 24、宝宝的舒适是妈妈最大的快乐。
- 25、奇逗：我的童年，我的衣柜。
- 26、快乐童年，穿在身上。
- 27、天使的孩子就要奇奇逗。
- 28、穿奇奇，逗你玩！
- 29、快乐童年，给力奇奇逗。
- 30、穿上奇奇乐翻天——奇奇逗童装。
- 31、穿奇奇逗，可爱的让人惊讶。
- 32、奇奇逗，逗出你的快乐童年。
- 33、奇奇逗，把快乐留给童年！
- 34、我有奇奇逗，世界真奇妙。
- 35、奇奇逗，装载曼妙童真，承载美好未来！
- 36、奇奇逗，一齐逗你欢笑。
- 37、穿上奇奇逗，妈咪跟我约会！
- 38、欢乐童年，有奇奇逗相伴。
- 39、今天我要穿奇奇逗！
- 40、曾经，我们不懂；现在，我们已不同。

- 41、童妈宝贝——奇奇逗！
- 42、穿的是奇奇逗，享受的是美好童年。
- 43、奇奇逗，儿童秀。
- 44、穿上奇奇逗，度过童年的每一天。
- 45、奇奇逗，奇奇逗你乐开怀。
- 46、天天奇奇逗，奇奇天天逗。
- 47、奇思奇想，逗趣童年。
- 48、奇乐，奇去，“逗”出来。
- 49、为孩子打造无限未来！
- 50、妈妈的爱尽在衣衫中，珍爱奇奇逗。
- 51、孩子的时装秀，就在奇奇逗。
- 52、我的童年童装，就要“奇奇逗”！
- 53、奇奇逗，你有我有大家有。
- 54、奇奇逗，芭比娃娃一样的小公主。
- 55、我的衣柜在奇逗。
- 56、奇奇逗，今天你穿了没有！
- 57、奇奇逗：奇出你的童真，逗出你的可爱。
- 58、奇乐无穷，争奇逗美。

59、快乐穿在身上，精彩每天成长。

60、其乐无穷，秀你可爱，尽在奇逗。

充值活动话术篇三

12月24日（周五）——1月5日（周日）

xx元旦礼欢乐健康送

xx商城□xx购物广场□xx八一店□xx北园店

1、元旦“欢乐健康送”

内容：活动期间，在xx购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。（欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元，元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、元旦“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品，如元旦帽、元旦树、元旦雪花、

袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的`元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00——21：00

地点□xx商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由xx艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答（国外品牌知识）。

5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

xx

充值活动话术篇四

2. 一件心爱的童服，一个甜美童年回忆的开始！

3. 过一个属于我们自己的节日！xx牌儿童套装

4. 欢笑伴童年！xxx的梦牌童装

5. 欢笑伴童年，清凉伴夏天。
6. 留住美好童年时代的亮彩!
7. 妈咪的爱!xx牌儿童套装
8. 梦蕾娜儿童服装，新一代儿童的追求!xxx牌童装
9. 让宝宝一出世，就能享受到“向阳“温暖!xx牌童装
10. 让小宝贝在“xx“中幸福成长吧!xx童装
11. 人生之路，童装起步!xx牌儿童套装
12. 舒儿纸尿裤——宝宝穿的开心，妈妈选满意!舒儿纸尿裤
13. 童装要穿“童的梦”!xx牌童装
14. 向阳童装，天使风采，儿童用品，向阳独佳!xx牌童装
15. 星座宝贝，激情绽放，为您的宝贝提供. 折的夏装，错过了，您只有等待秋装上市了!
16. 艳丽毛衣，送给靓丽的女孩!xx牌童装
17. 一件心爱的志兴童服一个甜美童年回忆的开始!xx牌儿童套装

充值活动话术篇五

元旦节惊喜无限多

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号元旦同欢，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128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： $(58\%+68\%+78\%+88\%)73\%$

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣(最低档)

毛利润：360元-268元=92元

88%折扣(中高档)

毛利润：480元-268元=212元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

平均扣折： $(70\%+78\%+85\%)77\%$

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

70%折扣：400元(吊牌均价)3件70%(折扣)

1200元(3件)35%=420元

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5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

充值活动话术篇六

二、促销活动内容

超市根据自身的促销成本控制，在下列活动中选择一个或多个方案进行借鉴实施。

活动一：六一节买六送一。

在超市中选择一批商品进行买六送一活动，比如酸奶、果奶、饮料、果冻、水果等商品，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为1/7，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

活动二：迎六一特价商品。

学习用品、文具用品、儿童食品、饮料、奶制品一律优惠价销售；

活动三：满200送儿童水壶。

单张小票满200元，凭购物小票送价值5元的精美有盖儿童水杯一只；主要考虑到夏天来临，方便孩子上学带上水杯，因此要求水壶比较精美，有使用价值。

三、公关活动

活动一：争当小小书法家

活动内容为了书法比赛(包括刚笔、毛笔)，小朋友将超市的名号(如家友超市、慈客隆)的书法作品邮寄或送到本超市，截止日期6月1日(以当地邮戳为准)，在超市内展出，凡是参加活动的孩子可以获赠一份小礼品。评出一等奖1名、二等奖3名、三等奖5名、优秀奖若干名。

活动二、五子棋比赛

儿童节期间(6月1日-6月5日)在超市入口处举行五子棋比赛，参与者有小礼品，得胜者有奖品。

四、注意事项

3、公关活动中参加对象为4岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定。

充值活动话术篇七

1、活动介绍

2013年客户答谢会，通过会议、庆典、晚会、参观、旅游等形式与内容，将xx企业文化及发展远景与客户进行充分沟通，以使客户真正理解到xx品牌的价值，实现合作共赢。在活动公司审批活动方案后，向客户发送邀请信，通过销售人员的

沟通，确认到会人员，公司根据到会人员详细信息安排住宿、交通、餐饮，并按照预先的活动流程进行。

2、活动时间待定

3、活动地点待定（4-5星级酒店，要求能够容纳100人左右的大型会议室、100间标准间、专业演出台、可同时容纳参与人员就餐的餐厅等）

4、参与人数及人员

渠道商、终端用户、转绿合作伙伴、媒体、预计100人，公司职能部门人员30人，总计130人。

二、活动策划

1、活动主题

深度合作、发展共赢

2、活动流程

参观公司-客户答谢晚宴-旅游

3、活动创意设计

各种宣传物料：均以公司logo和活动主题相互衔接，对外形象统一，传递理念清晰。

小礼品的使用：鉴于会议时间未年底，天气寒冷，可设计制作一条具有“xx色彩”的围巾赠送给客户。

客户签到墙：在晚会入场式，在门口设置签到墙，与会人员入场发一张彩色纸，根据签到墙的颜色提示将彩色纸贴在背

景上，签到后，背景上呈现出一幅紧扣活动主题的像素画。

为了营造效果，拉近客户与公司之间的距离，晚会开始时，可由公司管理人员与客户代表，合唱歌曲。

参观时，在公司大厅内，制作公司里程展示墙，向客户展示公司发展轨迹。

晚会游戏环节，入场嘉宾，每人发一张卡片，在游戏环节，抽取卡片号码参加游戏，游戏获胜者获得礼品，并可抽取会议奖品。

充值活动话术篇八

xx年1月1日至3日

xx美容院美丽新年酬宾 做完美女人

1. 专家促销。请专家学者授课时要采取预约的形式，一是显示专家的尊贵，二是确保参会人数。专家讲课内容化妆品知识、中医养生、形象设计、化妆等话题。
2. 健美活动：邀请瑜伽、美体操、按摩师等培训师，现场讲授、教练，可让消费者现场学习、交流，为顾客提供增值服务。结合活动，现场推广美容院新服务、新产品。

充值活动话术篇九

二。主办单位：**公司

三。协办单位：**公司

四。活动时间：2013年1月10日下午

五。活动地点：**酒店

六。活动目的：

- 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。

七。参加人员：

- 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

八。活动内容：

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

23共同唱响相亲相爱一家人

24答谢会结束，嘉宾狂欢、交流时间