

最新端午节回馈老顾客的促销活动方案(精选5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

端午节回馈老顾客的促销活动方案篇一

端午节是古老的传统节日。韩国把中国的端午节申报为世界文化遗产，在中国流传20xx年的端午节一下子成了韩国人的民族节日，这是我们的民族之耻。也是我们的民族之思。

情浓x月天，欢乐度端午。

庆祝中国端午节的到来，让大家深刻体会到中国传统节日的气息。通过开展包粽子比赛，体验自己劳动的乐趣，放松身心，让没有回家的员工体会到大家庭的温暖。

20xx年x月x日。

xx银行附近的广场。

xxx

xxx

xx银行全体员工。

(一)包粽子

参加活动的员工及负责人在食堂前按事先分好的组集合。人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。蒸粽子：负责人与工作人员联系，将粽子蒸熟。

(二)热场游戏及问答活动

1、夹弹珠

每组2名参赛者，各1双筷子，1个水杯。工作人员宣布开始后，计时1分钟，选手开始夹弹珠，时间到，工作人员宣布结束并检查各杯中弹珠数目，数目多者获胜，发放奖品。

2、端午知识问答

活动前准备两套关于端午的问答题。

(三)主场活动：吃粽子比赛

参赛者以三人为一组，蒙好双眼，待主持人宣布“开始”后，各参赛选手在原地转五圈，然后找到自己的粽子，以最快的速度解开包装吃完粽子，当完全咽下后举手示意，由工作人员检查无误后示意主持人宣布比赛结束。为完成游戏时间最短的获胜选手，发放奖品。其他两位发放纪念品。

1、前期宣传

制作横幅，在银行门口显眼处悬挂。活动中制作海报张贴在银行明显处。有关活动的各项宣传文件、通知及其他有关宣传品予以明示。在活动进程中，可适当的为赞助单位进行宣传。

2、后勤采购(粽子、水果、零食及奖品)

联系场地。购买材料(包括粽子叶、江米、红枣、一次性手套、

麻线等)。安排专人给粽叶等清洗、浸泡。活动主持及游戏操作。带数码相机并照相。安全保卫。

端午节回馈老顾客的促销活动方案篇二

借助公司上市周年庆，推出感恩回馈，赠送老客户教育金、新客户助学金抵房款的活动，结合媒体，广告宣传，通过活动，增加公司美誉度。

结合活动对老业主进行回访，交流感情，传达项目优惠信息，引导客户加入盛客通，促进项目销售。

端午节回馈老顾客的促销活动方案篇三

x年9月10日—10月10日

嘉家居自选商场

嘉专业的室内设计师设置了40多平方—200多平方的多种不同户型、五大主题风格、20多套家具组合方案，根据客户不同需求进行自由搭配组合，免除顾客东奔西走、东拼西凑、风格不一的诸多烦恼，所有套装组合家具总价低于单品拆分价10%——20%。

时尚达人组合5980元起（适合40平方左右户型）；

1、在活动促销过程中，着重凸显组合家具的优势；

3、在设定好的套装组合基础上，顾客如感觉与房间整体或局部不符，允许自由调换，调换时按所调换单品的原价论，以同等价位相调换，调换价格高()的顾客需补钱，调换价格低的嘉不退钱。

端午节回馈老顾客的促销活动方案篇四

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

2. 活动协调人：3人

职责：接待来访客户并做好推广解释工作

3. 活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则

1. 概念：营销策划方案是商业银行在进行金融产品或服务的市场销售之前，为使销售达到预期目标而进行的各种销售促进活动的整体性策划文书。

2. 作用：营销策划是针对某一客户开发和某一产品营销而制作的规划，它的任务是为将朦胧的“将来时”渐变为有序的“现在进行时”提供行动指南，由此而形成的营销策划方案则是商业银行开展市场营销活动的蓝本。

3. 特点：营销策划方案必须具备鲜明的目的性、明显的综合性、强烈的针对性、突出的操作性、确切的明了性等特点，即体现“围绕主题、目的明确，深入细致、周到具体，一事一策，简易明了”的要求。

结构模式

1. 种类：商业银行市场营销策划方案因其策划的对象不同，可分为大型优良客户营销策划方案、重大项目营销策划方案、市场调查策划方案、产品推介策划方案等等。

2. 结构：

端午节回馈老顾客的促销活动方案篇五

为答谢新老vip客户，切实为vip客户提供“标准+等级+特色”的差异化服务，提高客户满意度和忠诚度，借三八妇女节来临之际，组织女性vip客户开展“魅力女人关爱健康”养生讲座活动，具体活动内容如下：

“魅力女人关爱健康”

全业务正常在网女性vip客户、集团关键人。

20xx年3月7日19：30—21：30

青平果美容会所

针对如今都市人工作压力大、生活作息不规律等各方面因素，导致大部分人身体出现亚健康状况，为关注客户，进一步拉近客户经理与用户之间的亲和力，体现公司个性化特色服务，从而更好地维系用户，降低离网率。

客户服务部负责此次活动的组织策划、商家联系与宣传；客户经理为活动的第一责任人，负责有效客户的核查、通知回访等工作。

邀请青苹果健康调理机构中心的美容养生专家，为用户进行养生方面知识讲座，交流身体调理、保健方面的经验。

具体安排：

- 1、分公司业务介绍、演示约30分钟。
- 2、青苹果健康知识讲座约40分钟。
- 3、分公司邀请客户免费体验，由青苹果美容所提供。（待商

议)