

最新吸引客户到店的方案和措施 吸引客户办会员卡方案(优秀5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

吸引客户到店的方案和措施篇一

1、 充值型会员卡办理，最低门槛500元

2、 购买型会员卡办理，交卡费200元（购买卡无积分）

凡公司职员均可向客户推荐会员卡业务，但主要以服务顾问和销售顾问推荐为主。每办理一张普通卡提成20元，银卡提成25元，金卡提成35元，至尊卡提成50元。

凡会员卡客户均可参加每年6次的俱乐部活动。人员每参加一次活动均有机会获得100元油卡。每次活动至多20人。

在各服务顾问办公桌制作会员卡卡片和会员卡画报，供客户知晓。

附：会员卡画报内容

尊贵礼遇，至尊荣耀，温馨贴切的会员服务从现在开始。

会员按积分办理

优惠服务项目：

积分使用：

100元油卡。每次活动至多20人。持卡消费每一元积一分。

会员卡背面内容

1、此卡为储值卡，请客户妥善保管此卡，切勿折叠磨损接近磁性物体

2、如有遗失，请尽快到本店办理挂失补办手续

3、他人拾获此卡，请送还本店

4、此卡最终解释权归本店所有

1、此卡是您在本店的尊贵象征

2、请在结账时主动出示此卡，可享有本店积分待遇和工时折扣优惠

3、持本卡购物一元积一分，根据累计积分档次赠送本店物品，积分越多赠送价值越高的物品，多积多送。

4、此卡只能本人使用，不得转借他人，请妥善保管。

5、最终解释权归本店所有

吸引客户到店方案和措施篇二

第一步：吸引顾客到店、发展顾客

将微信招募二维码，印刷在x展架、报刊、杂志、店内竖立的餐牌，彩页以及纸质代金券等，大量散发，获取客源

第二步：顾客到店，获取客户信息

顾客到店，可办理会员卡，或直接用微信当会员卡；

第三步：做自营销平台，减少对团购的依赖

会员营销，以提升客单价、提升回头率和老客户转介为目的，

提供如下参考；

推荐有礼，老会员通过微信朋友圈转发，成功推荐一名会员，即可奖励积分100分。

会员等级

会员享受不一样的等级将获得店铺消费商品或者服务的优惠和积分赠送等，会员等级与积分挂钩，让会员通过消费获得高积分高等级以及新老员能享受不同等级的会员优惠，那么积分能够激励老会员的消费积极性，保持消费活跃度，帮助服装店宣传和传播，成为服装店商品的传播者。

会员卡使用细则

- 1、顾客购会员卡后，如需发票，直接一次性付给顾客与充值额等值的发票。
- 2、顾客消费时使用会员卡，不再开具发票，也不再享受任何折扣。
- 3、顾客当日购会员卡当日消费的，必须为当日消费额小于当日购会员卡值得50%。
- 4、顾客每次消费，由顾客出示会员卡，并由收银台打印相关的消费账单由顾客签字确认。
- 5、本会员卡只限本酒店使用，不挂失，不兑换现金。

吸引客户到店方案和措施篇三

【2016年美甲店元旦促销活动方案】

活动对象□xxx美甲专门店新老顾客

活动时间：2015年年12月24日--2016年1月3日 活动主题：礼爆圣元旦 欢乐无限多 活动内容：

会员到店充值，即送精美礼品一份

凡在xx年12月24日--xx年1月3日期间到全国xxx美甲专门店消

费的顾客均可参与xxx美甲专门店的促销活动。

注：活动期间，会员不享受折上折，最终解释权归本店所有。

广告宣传：

- 1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞、新年节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。
- 2、制作圣元旦节日促销宣传海报□x展架在店面宣传。（12月22日前贴出去，提前宣传）
- 3、制作促销宣传单张，12月23日前开始在店面周围进行派单宣传。（公司提供统一的促销宣传单张和海报等，需以成本价购买）

【美甲店元旦促销活动注意事项】

1、质量促销

美甲促销活动要注意三保和五保，如保质、保量、保中奖、保功效等和服务有关的内容。你可以把三保和五保的内容做成一个招牌，放在店内及店外，打响质量服务的招牌。另外，可以设置投诉环节，顾客对服务不满意可以投诉并获得一定的补偿，通过真正推行促销来增强顾客的消费信心。

2、名人促销

美甲店可以利用名人和明星效应，将名人和明星到店里消费的照片保留后做宣传。这种方法通常很有效果，可快速提高美甲店的知名度和销量。

3、活动联谊促销

美甲店活动促销，可以充分利用人们爱热闹需要感情宣泄的心理来举办活动进行促销。活动期间可以谈论顾客喜欢的、有兴趣了解的生活课题，加入幽默笑话、故事来活跃气氛，增进交流，结交新朋友。活动结束后，可以将参与活动的人员的资料整理入库，并赠送每人一份名录，并附上合影照片。

吸引客户到店方案和措施篇四

(1)售楼部的盛装开放，将强化已购房客户信心，同时对市场释放积极信号，项目进入全面销售阶段。

(2)全面吸引客户到访，提高客户到访率，增加人气，为6月份项目开盘蓄积足够的客户资源。

(3)展现项目良好形象和企业实力。

二、活动时间

新售楼部开放之日起

三、活动地点

6#楼新售楼部

四、活动方式1、限量特惠房

(1)公开指定3套特价房源，限量3套。(特价房建议开盘后实施，客户购买特价房优惠10%，可考虑一次性付清房款。)

(2)特价房源不参与其它优惠。

2、到访有礼

(1)到访客户送鸡蛋(餐纸)

a□售楼部开放日起至开盘期间，凡是到访新售楼部的客户，登记后均免费赠送鸡蛋(餐纸)。(每人赠送数量待定)

b□活动总费用控制2万元以内。

(2) 缤纷夏日情，清凉啤酒节——法国黑啤送全城

a□售楼部开放日起至开盘期间，凡周六、周日到访的事业单位、公务员单位、机关单位人员，登记后每人可免费获得法国黑啤两听。

b□法国黑啤市场价约为4元/听，暂定2000听，总金额为 $2000 \times 4 = 8000$ 元。开盘后黑啤若有剩余，可继续延长活动时间或与商家商定退货。

3、设置免费(儿童)娱乐设施

a□针对儿童，可在售楼部外部空地设置儿童乐园充气城堡，内置海洋球，吸引有小孩的家庭客户。费用约400元。

b□针对青年群体，可在售楼部室外设置双人计分投篮机，吸引年轻族群。费用约为投篮机一台约500元+篮球8个约240元=740元。

4、真人版“愤怒的小鸟”挑战赛

a□开盘后，择日在新售楼部举办真人版“愤怒的小鸟”挑战赛，现场用kt板作射击目标，放置双弹弓，双人比赛胜出者送电影票。

b□费用另计。

文档为doc格式

吸引客户到店的方案和措施篇五

农信手机银行，你交易，我送礼

20xx年x月x日—20xx年x月x日

签约农信系统手机银行的客户

活动期间，每个月使用手机银行办理交易3笔以上，就有机会获得农信社、农商银行送出的礼品(具体奖品以各行社对外宣传内容为准)。奖项由电脑系统产生，中奖信息通过公告、电话或短信通知客户。

(一) 提高手机银行客户覆盖率，促进睡眠户激活。

(二) 提高手机银行动户率，提升客户忠诚度。

1、短信

通过96xxx短信平台向辖内所有持卡客户发送活动信息，短信内容如下[]xx农信系统客户在20xx年8月—12月期间，每个月使用农信系统手机银行办理交易3笔以上，就有机会中奖，详询96xxx[]福建农信)

中奖短信：您使用（某某联社）手机银行办理交易，获得由（某某联社）送出的价值(200元)左右的精美礼品，请持本人有效身份证件到（某某联社）营业部领取奖品。