

2023年对储值卡方案的评价(实用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

对储值卡方案的评价篇一

方案（一）储值即送活动一、活动目的：

本期促销通过满额返储值方式，增加与顾客的互动，提高销售额，并刺激顾客的再次消费。二、活动时间：

2016年7月1日—2016年12月31日

三、活动门店：直营店（加盟店可以借鉴）四、参加对象：所有到店消费顾客五、活动内容：

储值200元即送20元，300元即送30，500元即送50储值有效期2017年12月31日，逾期系统自动清零。

方案（二）储值即送餐品活动

储值200元即送任意主食1份，300元即送任意拉面1碗，500元即送拉面2碗储值有效期2017年12月31日，逾期系统自动清零。

方案（三）储值即送周边产品

储值200元即送水杯1个，300元即送面碗1个，500元即送抱枕1个

备注：本卡为不记名储值卡，唯一识别信息为手机号码，不

记名储值卡不可挂失。

对储值卡方案的评价篇二

一、营销背景及目的：

1、为促进酒店的工作的顺利开展，首先使得酒店拥有一批有消费能力和消费需求的忠实消费群体，从而通过储值卡营销的方式最大限度的利用我酒店的有利资源开拓新的消费群体，为酒店获得最大的商业利益打下良好的基础。

2、通过销售不同面值不同等级不同款式不同消费功能的储值卡细分目标客户并进行针对性开发。

3、给予储值卡客户一定限度的利益诱惑和区别化营销，从而以最大程度方便顾客的方式完成储值卡的快速销售。

二、目标客户：

1、企事业团体

2、私营老板

3、个体经营商户

三、宣传手段及时间：

宣传时间为2013年11月1日—2014年2月28日（待定）

1、通过杂志、报纸夹页等平面媒体刊登广告，着重强调储值卡。

2、通过对现有客户的统计分析针对性的对部分客户进行短信传播。

3、营销部加大市场拜访力度，进行口口相传，以最快的速度把储值卡营销的政策带给我们的目标客户群。

四、储值卡的种类、面值及功能利益项目

2、优先订房，优先升级。

2、优先订房，优先升级。

2、优先订房，优先升级。

3、精美礼品一份

2、优先订房，优先升级。

3、生日宴10人标准包间一桌（酒水除非）

2、优先订房，优先升级。

3、精美礼品一份

4、飞利浦空气净化一台（价值3000元）

2、优先订房，优先升级。

3、精美礼品一份

4、新疆双人双飞5日游（价值5699元）

五、办理流程

1. 顾客需填写个人信息表，并一次性支付卡的面额费用，并根据需要预存金额。

对储值卡方案的评价篇三

储值卡销售提成的暂行规定

1、针对销售经理推广储值卡的提成规定：

(1) 销售经理推广储值卡按2%进行奖励。

(2) 所有储值卡不再并计个人销售额提成部分，不计入销售业绩；

针对新员工两个月之后按本业绩指标执行，两个月内可计入销售业绩不再并计销售额提成；

2、针对前厅、财务后勤提成规定：

(1) 楼面经理以下至员工、财务后勤，推广储值卡按2%进行奖励；

3、如客人的储值卡自愿交由销售人员保管，则销售人员要及时交

财务，由财务进行统一保管，不可私自放在身边，但原则上由客人自行保管。

4、此规定于2011年7月1日起执行。

总经理办公室

对储值卡方案的评价篇四

[酒吧ktv]本方案适用于：酒吧□ktv□夜店

相信任何一家ktv□ktv□夜总会等夜店都不能小视会员的力量。

所谓夜店的会员制也就是指给予定期缴纳一定数量会费的会员各种优惠和优先待遇的经营方式。夜店会员制营销的目的是鼓励顾客提前购买消费权。一卡易系统致力于帮助商家解决会员管理方案，长期以来不断研究会员制营销特点，系统具有多店连锁管理、会员信息管理、会员级别管理、积分折扣管理、消费管理及短信管理等丰富功能。在此之外，一卡易管理软件还具备以下独有优点，可以有效帮助商家管理好会员，促进会员消费：

手机会员卡：

手机号码即为会员卡号，会员卡自动存储在会员手机中，会员可在手机上查询积分，预定场地。

对于会员的好处：

会员卡保存在手机中，方便携带，免去束缚；

在手机上查询消费记录和积分信息，甚至在线购物和预订；
对于商家的好处：

会省去设计/印刷/制作卡的成本；

灵活强大的时段折扣规则设置：

酒吧ktv可以充分利用营业时间成本换取营业额，白天客源几乎很少；根据业务需求，可以自定义特殊时段积分折扣规则，比如会员生日双倍积分、会员日、节假日、早上/下午等时间段，设置优惠规则，灵活的满足您的业务需求。

场地预约：

支持三种预定方式：现场预订、电话预订和手机会员卡在手机上预定。电话预订自动抓取预订人联系方式。预约后短信

自动下发短信通知已成功预约、预约时间前软件自动下发短信通知预约人。

1. 客户预订明细1:

2. 客户预订明细2:

3. 场地管理: 一各房间状态一目了然, 占用、空闲、预订。

4. 客户消费明细:

5. 消费结账: 可多种模式支付。

好处: 酒吧ktv可以设定不同的包房类型, 不同场地类型挂靠不同消费项目, 各个场地类型下划分若干个场地。场地状态一目了然。已占用; 已预订; 空闲; 停用。结账时消费明细一目了然, 支持现金支付、储值卡支付、积分抵现等结账方式。

来电提醒:

一卡易来电识别功能, 配合会员管理系统, 可实现来电自动弹出显示会员基本资料、显示积分和储值卡余额, 以及详细的消费记录等信息, 从而让客服的服务有针对性, 提高客户的感受程度, 从而让客户倍感尊贵。

1、系统监听到有来电:

2、点击弹出会员信息:

3、消费、预定远程输入密码支付定金:

4、来电自动录音, 避免纠纷, 提升服务质量, 统计会员来电记录、导出到excel表格:

成功案例:

对储值卡方案的评价篇五

迎新贺岁，感恩回馈

20xx年12月31日——20xx年1月5日

1、美容市场分析

20xx年1月1日到3日是国家法定的假期，所以势必会引发新年第一波美容销售狂潮，而在这段时间各大美容院一定也会好好的把握住这个机会，吸引顾客展开强势的促销。以此来抢占新一年的美容院的市场份额。对竞争对手进行一定的了解，知道主要的竞争对手已经形成的促销方案以及还处于策划萌芽状态对手的信息资料。一般来说，在美容院内进行促销活动的方案，主要有“一元抽奖”、“套餐赠送”、“进店送礼”等集聚人气的活动。

2、营销策略

为了打响20xx年的第一炮□xx美容院直营店中元旦促销活动大致分为四个企划来进行促销，把握好元旦节假日的商机。

a.疯狂的美容院

只要在1月1日到xx直营店消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

b.会员有礼

(1) 为了答谢广大顾客20xx年对xx直营店的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3日当日到xx美容院直营店的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

(2) 同时在活动期间，凡是持有xx美容院直营店的vip会员卡的会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

c.感恩会员

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有xx美容院直营店为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等。

d.噼里啪啦过新年

为了让顾客感受到新年的气氛，对于传统的中国人来说，喜欢在新年放鞭炮，为自己打出一个好势头。而在美容院这种公共场所，燃放爆竹十分的危险。所以为了能够体现出节日的氛围，美容院在室内准备了多个气球，而在气球内塞入一些奖品。只要参加了美容院中的新年特别项目，就能够有机会参与这次活动。更多的新年礼品等着您，为您的新年开头带来好的运势。