最新客户奖励方案(优秀5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

客户奖励方案篇一

每个职工在上个月成绩的基础上，每添加5万的放款，直接奖赏现金100元。并且是当场实现，不能比及月底，由于这个奖赏归于进程鼓励，比及月底再奖就失去了含义。

门店建立之初，尤其是前三个月，金钱鼓励是最俗但也是最有效的鼓励方法。由于咱们刚刚集合在一起，互相都不是很熟悉，金钱鼓励既直接又简略，更简略被咱们承受。

别的，新门店的搭档都是刚刚参加这个职业，前期金钱的投入很大，直接奖赏现金也能够帮忙一下经济严重但成绩好的搭档。

并且，群众鼓励法受众面广，咱们都能拿到奖金，这也表现鼓励计划的基本原则：受众面广，人人都能参加，咱们都能拿奖。

成绩能够做到门店前五名的职工，薪酬都不会低于10000元。直接奖赏现金含义不大，所以最佳是让职工自个选择礼物。

别的，在信贷出售职业，假如你拿到的是现金奖赏，少不了请客吃饭，成果职工得到了奖金，却享用不到奖金的优点。我从前见过一个职工获得奖金800元，成果请客吃饭歌唱花了1200多，奖金花完不说，还倒贴了400多块。

客户奖励方案篇二

xx茶业在不断提升产品的品质、品牌、品味、同时始终以用心做好茶的经营理念一步一个脚印，打造中高端茶业品牌，实现有茗堂茶人愿景，香传中华、誉满全球。

xx在消费者眼中已成为高档贵气、文化味浓、品质纯正的体质的代名词!茶作为21世纪的主流饮料，必将有广阔的契机。顺应市场潮流，以传播中国茶文化、推动茶文化的发展为已任，为全球消费者提供最优质的茶与最专业的服务，努力将绿叶茶香品牌打造成茶领域的航空母舰!

茶叶本质上是农副产品，应该遵循这个行业发展的内在规律。一个现实的路径是茶区把这些繁杂的小牌子统一起来，重点培养、扶植一两个具有竞争优势的品牌。在国际茶叶市场上，由于绿色壁垒影响和品牌问题，尽管我国茶叶出口量一直在增长，但价格却在下降。我国有众多名茶，但名茶并不等于名牌，茶业强势品牌的.缺失已成为我国茶行业发展的障碍。中国茶业要加大名茶转化为名牌的工作力度，关键是增强知识产权意识和品牌意识，尽快形成中国茶业的名茶、名乡、名牌完整的品牌系列。

到目前为止，只有今年x月国家商标局首次评定xx铁观音和xx茶叶为中国驰名商标。但茶消费已从传统走向现代，在很长一段时期内，花茶的消费一直占据着北方茶叶消费份额的90%以上;而现在，这个比重已下降到不足60%，绿茶、乌龙茶、普洱茶等迅速成为北方地区的消费新宠。与此同时名优茶的发展也呈跳跃式发展。有机茶热也成为近几年茶消费的一个热点。另外，功能性保健茶也成为茶消费的新趋势。因此这对华康茶叶有限公司是一个很好的发展机遇。我们将把握这个良好的竞争态势充分利用自身优势来进行发展。

目前我国茶叶出口主要以原料茶为主，自主品牌少，而且茶叶企业实力不强，为了扩大我国茶叶在国际市场的份额，培

育更广泛的茶叶市场，国家应改建立茶叶推广基金，在全球市场上推广中国茶，为茶叶企业开拓市场营造良好的经营环境。自20世纪90年代中期□xxx集团推出了冰茶以来，人们开始认识并接受茶饮料。茶饮料是所有饮料类别中增长最快的。人均gdp高的城市明显高于低的城市，去年茶饮料全国市场渗透率达，仅次于碳酸饮料和包装水饮料。

调查显示，中国的茶饮料市场暂时还是xxx等几家大企业的天下。记者从中国茶叶流通协会得到证实，今年茶饮料产销量将在400万吨以上，预计比去年增长50%左右，并且有80%的产销量将集中在xxx等几个大品牌上。今年茶饮料市场依然处于垄断竞争的格局。尽管如此但目前消费者的需求也变得多元化，特别是一些中青年对喝茶的喜好日益增长，从长远来看消费者的选择会变得多元化。这就为中国茶饮料开拓市场择偶暗道了一个有利的时机。

客户奖励方案篇三

父亲节就快到来了，为了能够促进项目铲平的成交，能够更多的累积客户，促进与客户的交流，特举行这次的“爱在某某·感恩父亲·diy蛋糕创意秀”活动。

一、活动主题

爱在某某·感恩父亲·diy蛋糕创意秀；

二、活动时间

20某某年某月某日星期天；

三、活动地点

某某中心广场售楼处；

四、活动目的

1、通过举办父亲节暖场活动，促进项目产品成交。

2、增加售楼处人气，让项目形成话题，增大区域影响力。

3、通过口碑宣传，促进老带新客户成交，增加对项目的信心。

4、促进蓄客量，为项目产品积累客户，促进客户之间的相互交流。

5、促进剩余住宅、商铺产品的成交量。

五、活动形式

2、此次父亲节diy蛋糕与甜品店合作举办，商家提供所有蛋糕制作物料，包括现场教学指导。

3、整个制作过程有专业师傅指导，最后制作出来的蛋糕不做评选、不分等级，作为节日礼物送给所有父亲。

4、在签到时设置一道祝福墙(可用售楼处画架制作祝福墙，孩子祝福写完后可将祝福墙搬到舞台边上)，上面挂上祝福卡片，让孩子写下对父亲的祝福，在蛋糕制作过程中主持人可一一取下来念，然后找到相应家庭，将卡片送给其父亲，最后装进蛋糕盒一起带回家。

5、在正式制作蛋糕diy前做心有灵犀活动。

6、在蛋糕制作过程中穿插念祝福、有奖问答游戏环节(参与互动的客户均有礼品相送)，增加与客户之间的互动，促进整个活动的氛围。

六、客户挑选

为了保证活动的举办能够达到预期的效果，有效的促进项目产品成交，将对所有客户进行筛选，有目的的去举办此次父亲节diy蛋糕活动;所有参与客户按照以下顺序进行筛选：

1、有带过新客户(且新客户已经成交)的住宅/商铺老客户。

2、有带过新客户(新客户未成交，正在考虑)的住宅/商铺老客户。

七、互动游戏

1、心有灵犀：现场邀请10对父子/父女参加互动，参加的父子/父女分别一个比划一个猜(可由他们自行协商哪个比划哪个猜)，每对给5道题，时间限制3分钟，最后10对父子/父女里以最终猜出的时间最短的5对为赢，输的5对将接受惩罚。

2、由现场大屏幕提供词汇。

3、比划者跟猜词者对立而站，猜词者必须背对大屏幕，比划者可用任何方式表演出来，也可提醒猜词者任何有关词汇的语句，但是不能使用谐音，不能使用地方语言直接解说。否则猜的这个词作废(若有猜不出的可选择过，但是每对只有pass二次)。

答对5道题用时较短的一组为胜。

胜利的一方，每对父子/父女可获得雨伞一把;

失败的一方需要接受惩罚，惩罚为挤爆15个气球(5对家庭自由组合，两两背对而站，将吹起来的气球放在他们中间，两人一起配合直到将气球挤爆，一共需要挤爆15个气球)，同时每人可获得纸巾1盒。

2、有奖问答：提前准备好10~20个问题，均为项目信息，提

问现场客户，回答正确可获得礼品1份(雨伞)。

八、活动进度及流程安排

九：各区域人员细分及工作安排

签到区：负责人：……销售员;

1、负责参与客户的签到工作。

2、引导孩子在祝福墙上选一张空白卡片写下对父亲的祝福，写完后并挂回到祝福墙上;待活动开始讲祝福墙搬到舞台边上。

活动区：负责人：……销售员。

协助人员：保安、专业糕点人员。

1、在活动开始前9：00-9：30，销售员接待客户，引导客户，与客户进行互动沟通。

2、保安维持现场秩序。

3、专业糕点师傅负责开场指导教学，并全程指导客户制作蛋糕。

舞台：负责人：……主持人(待定)。

协助人员：某人。

1、主持人负责全程主持工作，组织客户参与互动游戏。

2、协助人员(销售员)协助主持人工作、准备互动礼品、道具;心有灵犀活动为比赛家庭计时。

十、前期工作、物料筹备

十一、费用预算

客户奖励方案篇四

增值业务是指除了数字电视普通机顶盒和数字电视普通收视包以外的公司其他产品，包括高清机顶盒、收费频道、宽带能各项产品。增值业务在数字电视整转开始后即可根据情况进行销售，在数字电视整转完成后，增值业务的销售将会成为我公司销售的主要方向。

增值业务的销售根据其特性，由市场客服部负责，各片区在成立营业厅之前协助市场客服部完成销售工作，在成立营业厅之后在本区域内承担一定销售任务。具体分工如下：

1、市场客服部负责增值业务的宣传、推广以及销售工作，各片区负责协助市场客服部在本区域内的宣传推广工作。

2、各片区负责人在片区营业厅建立之后负责本区域内营业厅管理以及增值业务的推广和销售工作。

3、公司所有员工均可参与增值业务的宣传、推广和销售工作。

4、技维部负责增值业务的技术支持工作。

客户奖励方案篇五

为了强化营销管理，最大程度的调动销售人员的工作积极性，更好的完成20xx年销售计划给酒店带来更大的利润，依据酒店营业目标，特制定部门考核和奖励方案。

1、考核原则：激励员工努力完成营业目标，以奖励为主，以罚为辅。做到“定期考核、定期结算、定期兑现”。

2、考核对象：销售人员。

3、考核目标：以20xx年营业计划为标准，以财务部每月实际报表为依据。

4、销售职责：

（1）销售总监：在董事长和总经理的带领下，负责销售部行政和业务工作，制定市场营销计划、广告宣传计划、促销计划和公共关系发展计划。负责酒店业务范围内的接待活动，负责与酒店各职能部门间的联系协调工作。定期检查部门销售计划的执行情况并向上级汇报，定期对下属员工进行绩效考核。

（2）销售主管：负责协助销售总监的日常工作，执行酒店以和部门制定的各项方案。掌握市场动向，做好市场开发，发掘和扩大客户市场范围，为客户提供优质的服务。与各总点协议公司、旅行社以及老顾客保持紧密的沟通和交流，进一步提高和促进客房销售以及带动酒店餐饮销售。

5、奖励机制实施细则。

（1）销售总监考核方案：根据酒店拟定的考核方案进行考核。

（2）销售主管及销售代表考核方法：

a□转正后的员工工资的85%做为基本工资，15%做为考核工资。工资标准：销售主管1800一20xx元/月，销售代表1200元/月。