

# 感恩节回馈客户活动方案(精选15篇)

调研方案应遵循合理、科学、严谨的原则，确保研究的可信度和可重复性。以下是小编为大家收集的婚礼策划案例，供大家参考。

## 感恩节回馈客户活动方案篇一

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

精彩华诞，举国同庆

9月30日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

### 1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.30-10.7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福!

### 2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

### 3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰

总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

## 感恩节回馈客户活动方案篇二

为答谢公司客户长期以来对三叶草坪的支持与厚爱，在结合20××年年度回馈客户方案的基础上，经过近一个月的广泛征询客户意见后，三叶体育隆重推出20××年年度回馈客

户方案，详细活动如下：

20××年1月1日-20××年12月31日

所有国内外新老客户

公司所有系列产品

方案一、春江水暖闽南游

1、旅游时间：20××年5月9日-20××年5月11日

2、旅游地点：闽江、鼓山、开元寺

3、入团基础：20××年1月1日至4月30日累计订单满5000平方

方案二、品太湖之鲜，赏灵山胜景，美年大健康

1、活动时间：20××年10月3日-20××年10月6日

2、活动地点：太湖、灵山大佛、美年健康体检中心

方案三、同成长，共进步

1、年度累计采购草坪面积达15000平方，即赠送人造草坪半自动冲砂机一台

2、年度累计采购草坪面积达30000平方，即赠送半自动人造草坪梳理机一台

把看似不可能实际是可能的事情，通过我们共同全力以赴使之成为现实，这就是奇迹！

300万平方我们20××年的年度指标，三叶人愿与所有的合作

伙伴一起成长，共享辉煌！

祝公司所有的新老客户20××年生意兴旺，事业发达！

三叶体育拥有本年度回馈方案的解释权，更详尽咨询请致电  
总经理室

## 感恩节回馈客户活动方案篇三

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力。

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

## 感恩节回馈客户活动方案篇四

珠宝十周年庆浓情献礼诺爱一生系列美钻特价促销，寓意：  
永恒承诺钟爱你一生一世

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

春节这个节日没有特定的消费群体，且活动的持续有效期较长，价格战无疑是争取消费者的方法。采用节日期间推出特定款超低特价的商品增加柜台前的人气，从而可以吸引跟多的消费者。

诺爱一生系列美钻

款式风格：均以经典、高贵、简单、优雅、大方为主珠宝店  
新年促销策划方案——策划书。

销售对象：首饰名称寓意非常适合新婚佳人选购，款式风格同样也适合大众消费者佩戴，所以适销对象广泛。

主钻定位：10分，15分，20分，款式共10款（10分五款，15分三款，20分两款）

活动地点：珠宝全国各地专卖店/柜

## 恒久钻石见证美满婚姻

随着珠宝形象代言人、影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款信守系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过恒久这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大珠宝的知名度和美誉度，提高珠宝的品牌情感附加值。

### (1) 三年之约：

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

### (2) 牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加珠宝举办的各种联谊活动等等。

## 感恩节回馈客户活动方案篇五

4月20日—5月10日

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起！名牌，真的就这样便宜！

主题活动期间，凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封顶。

奖项设置（100%中奖）：

一等奖：2名各奖名牌冰箱一台

二等奖：5名各奖名牌电动车一辆

三等奖：30名各奖名牌自行车一辆

四等奖：50名各奖精美电热水壶一只

感谢奖：若干各奖水杯或靚盆一只

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务；旧家具最高折价500元。

主题活动期间，在家具城消费2000元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

主题活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项主题活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：主题活动当天上午10：00开始。



## 感恩节回馈客户活动方案篇六

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。

## 感恩节回馈客户活动方案篇七

5载辉煌，感恩回馈

副题：贺新春，庆店庆，来者有惊喜！

20xx年1月17日—1月26日

惊喜一：年三十，发红包□20xx元大红包等着你！（原元旦活动）

活动内容：即日起—1月25日，凡一次性在本商场购物满18元的顾客可获抽奖券一张，专柜满36元送一张，依此类推，多

买多送，并把副券投入抽奖箱内，本商场将在年三十晚（即1月25日晚）七点三十分在超惠大舞台进行抽奖□20xx元大红包等你拿。奖项设置：

最牛奖：1名奖超惠百货20xx元大红包一个！

大发奖：2名奖超惠百货888元大红包一个！

一路发：3名奖超惠百货168元大红包一个！

小发奖：88名奖超惠百货8元小红包一个！

注：以上红包金额均为现金购物券，可在本商场超市区当现金使用。

惊喜二、辉煌5周年，有买还有送！

1月17日，凡一次性在本商场购物满28元以上者，均可凭电脑小票到一楼服务台免费领取“355ml”可乐一罐，单张小票限送一罐，小票另还可参加抽彩电活动！

费用预估：350罐/天xx1.8元=630元

惊喜三、迎新年、贺年糖果任你抓

活动时间：1月18日至1月25日（共8天）

每天上午10：00至晚上20：00

活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场“免费抓糖果一把”。

活动细则：

1、限超市区购物者参与，专柜无效；

2、单张电脑小票最多可抓三次；电脑小票当天有效，小票金额不可累计；

3、抓取糖果时只能用一只手，用两只手所抓取的无效。

采购部：负责散装糖果、饼干、果冻的筹备或联系供应商赞助。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

营运部：负责活动商品的调拨与发放。

防损部：负责活动现场的秩序维持。

惊喜四：出门恭喜又发财、吉祥利是到手来

活动时间：1月26日（即大年初一）

活动内容：凡光临本商场的前168名顾客，即可获得由本商场送出的“吉祥如意”大利是一封。大年初一商场门口两侧各站9名迎宾小姐迎宾，开门前放礼炮以示吉祥，开门红利是由店长或其它高层领导亲自派发。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元；

防损部：负责活动现场的秩序维持和礼炮鸣放。

预算：“吉祥如意”红包168个，企划部原已有。

共168xx2元=336元

惊喜五：购物你若在超惠、红包拿到笑呵呵

活动时间：1月26日至1月28日（年初一到年初三）

每天上午10：00至晚上20：00

活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元以上的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场“任意抓取红包”一个。单个红包最高金额可达88元，每天数量有限，抓完即止。

活动细则：

- 1、限超市区购物满28元以上者参与，专柜无效；
- 2、单张小票限抓一次，限一个红包；
- 3、电脑小票当天有效。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元；

防损部：负责活动现场的秩序维持。

预算：预计900张红包（企划部已有利是封）

其中1元的400张、2元的337张、5元的100张、10元的30张、15元的20张、20元的10张、88元的3张。

## 感恩节回馈客户活动方案篇八

引导老客户介绍新客户来我司购车，可享受售后588元的代金券（可到售后购买任意产品和服务）。

1、由于售后服务站刚起步，保有客户较少，营业额产值低，所以要提升售后老客户的会厂率。

2、快临近年尾，为了促进年底销量的冲刺，更需要提升老客户的转介绍率，以售后代金券的形式，来反馈给老客户。

3、为了提升老客户的满意度和忠诚度，为年底销量冲刺做强有力的动力。

1、介绍人首先必须是长城老客户，以当事人的行驶证作为依据。

2、介绍人必须有介绍新客户来我店购车，并产生购车交易的新客户，以新客户的姓名，车型，车架号，到我司财务部存档，最后由财务部汇总同意领用。

3、广宣方面：

(1) 统一以短信群发的方式通知长城老客户告知此活动。

(2) 通过当地的一些汽车网（如汽车之家，太平洋汽车网、51qc汽车网，05967车市等）和新浪微博，长城车友汇qq群，发新闻通知。

(3) 物料准备方面：制作x展架，摆于展厅和售后服务站休息区。

该活动政策与销售员让利政策无冲突，属临时另增激励政策。

活动时间从20xx年11月21日至20xx年3月31日止

## 感恩节回馈客户活动方案篇九

民俗学家撰写的《话说端午》里提到：端午节的核心是驱邪

除瘟，保持健康。香囊，指装裹了具有辟邪作用的药物或香料的袋子。大家自己剪剪缝缝做出的简单的具有各种形状的香囊比起市场上的就很有意义，既可以送给领导同事表达自己深深的祝福，也可以增强动手能力，学学古人的手艺。自己动手diy礼物特别有意义。然后选出比较优秀的作品给与奖励。

材料：药店配的香料（白芷、川芎、山奈、甘松、丁香公、、沉香、艾叶、佩兰、、薄荷等）、干花、稻谷壳、丝绵、五彩绳、针、线、剪刀、铅华纸布料。

分配：两名工作人员在现场给与指导和帮助。为了给大家创作灵感，我们会展出一些各地有代表性的香囊和x银行员工自己做的香囊。

注意点：针线要注意妥善保管。

## 2、现场知识问答

用回答问题的形式，增加大家对端午节文化的了解。

操作：现场两名工作人员。大家先抽取几道问题，答对的有小小的礼品。

## 3、了解雄黄酒

其实雄黄酒的概念我们大多数只出现在白蛇传里，白素贞喝了一点就现形了，所以可以给大家一个小小的体验。雄黄的主要化学成分是有毒的二硫化砷，加热后经化学反应变成三氧化二砷，也就是砒霜，人饮用后会中毒。所以分给大家雄黄酒，可喷在床下、墙边等角落，以避毒虫。至于喝的话，一定要在医生的指导下。

## 4、现场问卷

有人说，中国的传统节日之所以被现代人所淡忘，主要是由于它们的主题都是吃：元宵吃汤圆，中秋吃月饼，端午吃粽子，以至物质生活丰裕后，吃不再那么重要，节日因此变淡。

这当然是误解，以端午节而言，其精神内涵远不只是吃。端午一直是民间防疫祛病、避瘟驱邪、祈求健康的节日，寄寓了人们平安和顺的美好心愿。所以想借此了解一下我行同事对端午节的认识。

## 5、小小心理测试——你是哪种粽子

给大家一个的娱乐游戏，放松心情。

## 感恩节回馈客户活动方案篇十

- 1、大门口铺设大红地毯100m<sup>2</sup>以红色衬托开业时的喜庆气氛；
- 2、入口处设置大型充气拱门1座。或灯笼柱子1对。大气不凡、雄伟壮观。拱门上面粘贴内容为：“热烈祝贺中国xx银行隆重开业”
- 3、红毯的两侧摆放若干花篮。充满温馨、吉祥、喜庆；
- 4、大门口前安装卡通一对。寓示鼠年“旺狗献瑞。吉祥生财”的祥和气氛。

### （二）楼体布置：

- 1、大楼悬挂祝贺语直幅若干条；
- 2、银行前面或楼顶施放祝贺语氢气球若干个。
- 3、大楼往下拉若干三角彩带。

### （三）营业厅布置：

- 1、厅内放置若干盆景鲜花。亲和自然、时尚温馨；
- 2、天花板悬挂金融套餐pop□
- 3、厅门两侧可设置有关服务项目和特色的展板。
- 4、门楣上悬挂吉祥、喜庆的大红灯笼。

## 感恩节回馈客户活动方案篇十一

活动期间在规定时间内持中行卡在指定商店刷卡消费即可享受“黄金每克266元，凭中行卡每克减2元，购物前一百名客户送转运珠”特惠。

### 五、活动规则

- 1、客户需持中行卡刷卡消费方可参加活动；
- 2、持卡人需在结账时出示中行卡，并明示使用及参与活动；
- 3、活动不可兑换现金、不找零、不与其它优惠同时享受。
- 4、持卡人享受优惠后，商户须派专人填写《顾客签单记录表》相关内容（见附表）；
- 5、优惠条款适用于参加本次优惠活动签约商户，如遇商户停业需提前告知；
- 6、中国银行在法律许可的范围内享有本次活动的最终解释权。



## 感恩节回馈客户活动方案篇十二

2000多年前遗留下来的习俗：挂菖蒲、赛龙舟、吃粽子、饮雄黄、佩香囊，让大家充分感受到了这个节日所蕴含的民族情怀。并且国家对节假日的调整是对这些民俗类的非物质文化遗产保护的一种有效方式。为了增强大家的动手能力，了解x地区悠久的传统文化，以我们银行员工的责任和行动来加入和支持保卫中国文化遗产的战役。

## 感恩节回馈客户活动方案篇十三

11月1日——12月1日五，前期宣传：

- 1、活动开始前两个星期，在客户群内公告通知；（备注客服电话）
- 2、活动开始前一个星期，在xx网打出活动的通知；（备注客服电话）
- 3、制作活动宣传单，在活动开始前的两个星期发给目标客户。

## 感恩节回馈客户活动方案篇十四

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。

## 感恩节回馈客户活动方案篇十五

凡在活动期间：

- 1、购买6张客户卡，送价值600元普通的账户基础服务一年；
- 2、在客户工厂账户充值1000元，即赠送价值600元的普通账户基础服务一年；
- 3、在客户工厂账户充值1500元，即获取价值1500元的管家式服务一年；
- 4、在客户工厂账户充值20xx元及以上者，即可获赠特众广告三种任选其一3个月地区定向xx网广告位置一个月需求定向一个月即时定向5、品牌位赠送加入“xx经验专家”的老客户，在活动期间回答问题超过15条以上者，均可获赠1个月的xx网品牌位；加入采买合作伙伴的老客户，在活动期间发布采购信息达10条以上，或发布采购信息总价值达3000元以上者，均可获赠1个月的xx网品牌位。

更多详情请咨询xx网客服电话：