

中高端客户回馈活动方案 回馈老客户活动方案(优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

中高端客户回馈活动方案篇一

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。

中高端客户回馈活动方案篇二

为了增强活动的互动性，充分调动消费者的参与热情，达到预期的目的，本次活动设定以轻松趣味的游戏板块为主，在游戏中充分兼顾浦发银行企业文化和产品特色。通过不同奖励方式和奖品的设置吸引人气。

同时，本次活动加入现场服务环节。通过有奖现场办理业务，真诚邀请消费者在意见簿上提建议等活动，了解消费者需求，强化浦发银行的服务品牌。

1. 表演板块

开场舞蹈

特编舞蹈《东方卡之舞》作为活动开场舞蹈，舞蹈演员手持

象征着各种浦发银行卡的kt板进行舞蹈，通过舞蹈时间吸引眼球，酝酿气氛。

浦发感恩舞蹈表演

由三湘支行员工特别奉献，排练舞蹈在游艺会现场进行表演，是三湘支行对客户们两年以来的支持和关怀表达感恩，具有特别意义(建议：手语舞我是真的很不错)

现场调酒表演

活动临近结束时，邀请调酒师进行调酒表演，斟满香槟塔，让员工与现场消费者一起，共庆浦发银行三湘支行两周年生日快乐。

2. 游戏板块：

抢答游戏

舞蹈结束后，演员手中的kt板集中到主持人手中进行第一个问答游戏：针对手中每张不同的卡设定相关问题进行抢答，送出第一批盖章兑奖凭证(即游艺盖章资料)。

投球游戏情满三湘

在银行前坪设立背景板，图案背景为长沙市网格地图，上面依据浦发银行网点分布情况，设立5块可翻动的kt板，kt板用浦发各种产品构成，其余大部分空白网格不可翻动。邀请参与者进行投球游戏，将手中的皮球每投进银行网点的空格内一次即可获得盖章兑奖凭证一张，每人三次投球机会。表现的是浦发银行回馈客户，客户投入浦发的意义。

记忆游戏欢乐寻宝：

由工作人员先展示浦发各种银行卡，并提示观众记忆，1分钟后将卡收起。然后依据每张卡提问，观众要在一堆kt板卡样中选出对应的一张，例如(提问：东方借记卡?观众就挑选出相应的一张)，每挑中一张可得盖章兑奖凭证一枚，每人三次机会，限时30秒。

浦发飞行棋

飞行棋是一种大众的游戏，在这里与浦发的各种产品和业务相结合。由一根长绳子构成路线图，在路线图上分别以浦发各种产品和业务命名点，中间部分点划为水池、高山等，依据飞行棋的玩法，掷骰子决定行进步伐。每次由5-8名观众同时游戏，每到一个产品点则取走地上的产品标志，最终取得标志最多的为第一名，先到达终点的为第二名，分别获得三枚和两枚盖章兑奖凭证。

幸运触摸

现场设立一个背景板，中间是浦发三湘支行的照片标志，消费者手拿象征东方卡的kt板，蒙上双眼，原地转三个圈后，要将手中的kt板贴到背景板上三湘支行上，完成任务的可以得到一枚盖章兑奖凭证。

客户抽奖

浦发东方卡的客户，填写资料进行抽奖，资料上半部分为活动宣传和游艺盖章处，下半部分为填写卡号和电话号码，以作为抽奖凭证。

注：现场应准备糖果若干，不断发给现场的儿童，在吸引儿童的同时引起家长的关注，从而保持现场人气。

3. 服务板块

现场办卡申请：

在活动中开辟半小时，浦发银行对信用卡进行推介，并邀请消费者现场填写信用卡申请。

资料，对每位完成资料填写的消费者，发放三枚盖章兑奖凭证。

现场业务受理：

在活动时间内，营业厅同时对外开放，现场接受存款和开卡业务办理。凡存款额度1000元以上赠送4.5l金龙鱼油一瓶，限量20瓶；500到1000元赠送2l金龙鱼油一瓶，限量40瓶，其余不限额度，均可获盖章兑奖凭证三枚。

现场建议聆听：

拿出银行内准备的客户意见簿，真诚邀请消费者在上面发表自己的看法，通过工作意见

和建议的收集，建立完善的服务标准，巩固品牌形象。

4. 奖励板块

奖励规则

1. 确定盖章兑奖凭证，即盖有浦发银行活动章的印刷品，用于活动过程中发放。

2. 参与游戏获得胜利的消费者和参与现场信用卡申请的客户均可获得盖章兑奖凭证

3. 活动中和活动结束后，消费者均可凭凭证数目兑换相应礼品，凭证由活动组收回。

4. 确定凭证数目与兑奖等级，提前公示告知，浦发银行三湘支行对本活动享有法律范围内

的最终解释权。

奖品设置

1. 盖章兑奖凭证集齐3个可换取精美小礼品一份，每5个可换取精美玩具一个，每10个

可获得2l金龙鱼油一瓶，并可参加幸运抽奖。

2. 浦发东方卡的客户，填写资料后可直接参与幸运抽奖，并获得盖章兑奖凭证一个。

等奖三名，各奖价值188元礼品；幸运奖5名，各奖4.5l金龙鱼油一瓶。

中高端客户回馈活动方案篇三

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：

中高端客户回馈活动方案篇四

以引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

三、活动内容要点

1. 活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口（或能力可及范围内）开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到

一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2. 交流话题建议

抢答问题建议如下：

1. 某银行是哪年成立的？

2. 某银行的经营理念是什么？

3. 某银行理财产品的产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3. 宣传方式：

(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2) 在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

(3) 通过微信宣传活动信息；

4. 活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待

游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

中高端客户回馈活动方案篇五

品牌推广：感谢广大业主对荣盛地产x年来的信任和支持。此活动真正是以企业的良心，回馈业主，同时树立公司形象，建立口碑，提升公司在区域内的知名度和品牌美誉度。

项目宣传：活动通过各路媒体宣传，实施，导入各在售项目信息，传播项目优惠政策，促进客户到访，提升成交率。