

2023年客户节活动总结 公司重阳节回馈 顾客联谊会活动策划(精选5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

客户节活动总结篇一

一、活动目的：

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。

二、活动主题：

精彩华诞，举国同庆

三、活动时间：

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)

四、活动内容：

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200*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！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我(周年庆活动策划方案2017)们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张2017年国庆节活动策划方案活动方案。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

五、广告宣传：

通过各类媒介做好活动推广的宣传。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

客户节活动总结篇二

活动背景□xx鞋店由于之前采取的促销方案如单纯的买一送一，以旧换新活动效果不佳，造成库存较多，且临近年底，库存积压严重，影响到今年第四季度及明年的销售预期。而且年底消费者的购物需求急速膨胀，本鞋店需借此机会，吹响年底最后一战的号角，迅速清仓。

目标客户：目标客户为中老年，这一部分的客户对价格的敏感度较高，易受价格浮动及各种广告、促销活动的影响。同时，这一部分客户的子女均成长为社会的中坚力量，在各自的工作岗位上各领风骚，且有强烈的孝敬父母的愿望和需求。

活动目的：顺利实现年底清仓，实现本年度第四季度的销售高峰，提高xx鞋店的知名度和美誉度。

活动主题：“足暖温情感恩回馈”元旦、春节促销活动

活动方案：元旦和春节都意味着一个新的开始，而春节更成为全家团圆的标志。在这样喜庆而祥和的佳节时分，恰合适宜地打出感情牌，既享受到新年的喜悦气氛，又感受到浓浓的血义情深。结合活动主题，围绕感恩和亲情，做出方案策划。本案由以下四个分步方案组成：优惠券派发活动，爱心树留影活动，满赠活动和大型抽奖活动。具体实施如下：

1、活动预热期：30元优惠券派发活动。本优惠券零门槛，只要在活动时间内成功购买，即可在售价上减去30元。派发对象主要为居民区的中老年消费者和办公楼宇内的年轻白领，

派发时间为工作日的早上上班高峰，集中在辐射范围内的写字楼附近、公交站、地铁口等，周末主要在步行街、商业街、各大超市门口。优惠券派发员工需着统一店服，佩戴店标胸针和写有本店促销主题和店名的绶带。注：优惠券使用时间为201x年1月1日-201x年1月29日。

2、主要促销活动：满赠。由于临近年底，消费者的购物需求旺盛，尤其是去各大超市购买年货的需求较大，因此此次满赠充分考虑消费者需求和现实情况，实行赠送超市购物卡的活动。具体为在本鞋店活动期间，单次消费满500元送50元超市购物卡，满1000元送100元超市购物卡，以此类推，上不封顶。（注：满600元送50元购物卡，不送60元。700元同理。）数量有限，先到先得。

3、“美好时光亲人身旁”爱心树留影活动。此次活动充分调动子女和父母的互动以及中老年夫妻间的参与热情，呼吁人们表达爱，分享爱，增强舆论效应，引爆口碑宣传。需在店内一面墙上，用店内的鞋摆出大树的形状，并标注店名，以此寓意亲情珍贵，并间接宣传出本店的细腻和人性化。凡是成功购买的顾客，均可免费参与留影活动，由店员负责拍照，并负责洗出照片，进行装裱，制作成精美礼物，在除夕前夕寄出，尽量保证顾客在新年能够收到礼物。

4、“惊喜惊喜购鞋有礼”大型抽奖回馈活动。抽奖活动不只是一个噱头，而要真正成为吸引顾客并且能够打动顾客的行为，这就要在抽奖环节和奖品种类上做文章了。抽奖环节：凡是成功购买的顾客均可获得一个由六位数字组成的抽奖号码，店家以短信的形式下发到顾客的手机，编码方式可选择从000000开始，至999999结束。在除夕当天上午9点举行抽奖仪式，可邀请顾客参加，顾客也可自愿参与，并由店长随机抽取一二三等奖。可用电脑抽奖方式，以产生000000-999999之间随机数的方式抽出。奖项设置应充分考虑顾客需求和吸引眼球的能力，因此初定为：一等奖：32英寸智能电视(价值元)，1名；二等奖：面包机(价值500元)，3名；三等奖：家用

豆浆机(价值200元)，10名。四等奖：半价购鞋券，50名。本奖品由店员每人随机抽取出。使用时间□20xx年2月5日-20xx年2月28日。

活动时间：活动预热期□20xx年12月20日-20xx年1月5日，过期则不再派发优惠券。

满赠和爱心树留影活动□20xx年1月1日-20xx年1月29日。

抽奖活动□20xx年1月30日上午9点。

活动预算：

活动预算

单价（元）

数量

总价（元）

购物卡

50

290张

14500

照片框

5

2900个

14500

照片邮寄

5

2900个

14500

奖品

5500

总计

49000

活动效果预计：覆盖范围不仅有辐射范围内的中老年用户，还包括其子女，影响范围及鞋店的知名度大幅度提高。每日至少有10人购买了500元以上的鞋子，则活动期间的销售额为145000元。此外不包括少于500元和多于1000元的顾客，保守估计每天有10人，每人花费100元，则活动期间销售额为29000元。活动期间共计销售额为174000元。

补充：为配合此方案，店内布置需重新装点，如气球、拉花等。背景音乐，可选择欢快轻松等比较清新的类型，不可过于嘈杂。

客户节活动总结篇三

1、冬季是心脑血管疾病的高发期，特别是对于老人来说，寒冷的天气更是容易引起血压升高从而导致更严重的心脑血管疾病的发作，所以对于许多心脑血管病患者来说冬季更加

需要进行预防。

2、冬季节日较多，许多人为节日奔波，劳累不堪，原本不健康的身体恶化，健康的身体变得不健康，处于亚健康状态，为大家的生活和工作带来诸多不便。针对此现象可以大力促销我们的xxxx博健产品，为处于亚健康状态的人们的送去健康。

3、冬天较多的节日如感恩节、圣诞节、元旦、春节等都为我们活动的组织提供了足够的由头，此次活动以迎接元旦为主题，配以“送礼，送健康”的诉求来达到不仅让他买来预防疾病，而且让他多买送给亲朋好友的目的。

4□20xx年，是保健品行业整顿规范的一年，国家接连出台涉及保健品行业的政策法规，一些不规范经营的保健品企业退出市场，许多消费者持币待购，给保健品行业带来巨大商机，在冬季这个保健品的销售旺季我们应抓住这个机遇，以答谢会，餐饮会等多种形式来进行销售，扩充会员队伍，为明年的销售打下会员基矗。

二、活动目的

1、产品销量翻倍

2、充分调动老顾客转介绍的积极性和培养他们的送礼，送健康心理。

三、活动时间

xx年元旦前一星期内

四、活动主题

盛世中国祥和xx

——xxxx迎元旦大型联谊会暨“特殊贡献奖”颁奖典礼

五、活动形式

联谊会，茶话会等多种形式相结合，茶话会一般应用于老会员，在一场联谊会的前三——四天，由头是节日到了，大家聚聚，目的暗示老会员在三四天后举行的联谊会和餐饮会上购买产品，健康过冬或送礼和带去新顾客去听专家讲座，预防疾病，从而达到新顾客购买的目的。

六、活动前期准备

(一)拜访老顾客，收集新客源

鉴于公司前期专卖店的销售模式。那么每场活动的来人一是老顾客，二是通过拜访老顾客，介绍的新顾客。

老顾客的邀约：主要是通过员工拜访，送去节日问候和礼品，并通过“季节诉求，来听专家讲座，平安过冬”、“元旦即将到来□xxxx领导和员工们为感谢这一年来您对xxxx的支持和厚爱，特举办了一场xxxx新老顾客和员工共度佳节的联谊会”和评选本年度“xxxx特殊贡献奖”的由头来邀请。

老顾客的邀请目的要明确：

一是让老顾客重复购买，重复购买一方面因为他自己本身需要，一方面要他买了送礼。

二是作为现身说法和帮助员工现场促销新顾客，但在事先员工要与他沟通到位，确定哪个环节的现身说法，内容是什么，现场促销应该说什么。

三是仅仅是现场帮忙促销的老顾客，这一类老顾客一定是非常铁杆的顾客，并且非常听话，很有煽动力，如果没有把握

的话，最好不请，以免浪费。

老顾客的拜访：对于老顾客我们都很熟悉，因此拜访次数可以少于新顾客，对于老顾客的一访时可以以“过节”的由头，进行拜访，并告知我们在评选“特殊贡献奖”，把评选条件和当选后的优惠条件告知他们，此时注意一定把所获荣誉提到一个高度，一年只有一次，只有少数的一些会员可以当选，暗示其转介绍。手头可以拿有博健的小盒赠品或新出的杂志、拜访科普知识宣传单页作为拜访工具。

如果在活动前召开老顾客的茶话会的话，那么在二访时就先邀请其参加茶话会，参加茶话会的老顾客一般为领袖型的顾客，可以大力转介绍的，在茶话会上一定要大力宣扬“特殊贡献奖”这个奖项，激起他们的荣誉感，暗示其多帮员工拿到订单，就很有机会当眩此时二访的工具可为挂历、健康手册等礼品。

其他一些想让他重复购买的可以注重从储存健康，安全过冬，听专家讲座为由头进行第二次拜访，邀请他参加活动或更进一步促使其下订单。这一类人群二访的拜访工具可为健康手册等礼品，因为挂历的成本太高，而这一类人群所起到的作用目前来说太小，不买的可能性也较大，因此二访时不要赠送成本过高的礼品，如果其在现场购买了，可以比其他新顾客加增挂历。

以上对于老顾客的拜访中也可运用一些战术来打动他，如用中药洗一次脚，做家务等，促使其转介绍或重复购买。

对于新顾客的来源，可以通过以下方式开发：

方式一：由于众多节日将至，我们的市场主要为城市市场，那么城市的老干部协会等一些老龄组织都会以迎接元旦的机会大家聚聚，我们的许多会员可能就是他们中的一分子，那么这个会员的服务代表就可以借此机会与这位会员联合，以

检查身体为由头，为参加聚会的老年人量血压，测血糖，或者代表公司为祝福他们，同时通过观察，重点登记一些老干部的信息，为去拜访做好铺垫。

方式二：让老会员带着直接上门拜访，可用工具有拜访所用的科普知识宣传单页、健康手册、测量血压或者一些水果之类的礼品，一般这种情况不会太多。

方式三：通过拜访老会员，让老会员在参加活动时带去一些顾客，但这种顾客，服务代表不知各方面的条件，对于产生购买没有准确的把握，有可能根本就是无效顾客，所以这种方式下的新顾客，服务代表应从老顾客那儿获取地址等信息，先进行拜访，了解一下家庭情况，对我们产品的认知度、身体情况、目前服用什么药品和保健品。

以上几种方式可能有些会员并不是太乐意介绍，可以根据这个会员的爱好脾性，赠送一些小礼品或给他一些什么优惠，或带些高帽来调动他的转介绍的积极性。

（二）登门拜访的物品准备：

老会员：杂志、血压计、拜访宣传单页或别的小礼品，过冬健康手册（企划部编制）或其他一些用中药洗脚、做家务、检查身体等战术来打动他。可根据各地市场情况而定。

（三）拜访的次数

一访：

第一次拜访的目的是为了深入的了解顾客的基本情况，包括顾客详细病情、用药名称、家庭收入、顾客家里其他成员的收入情况、健康保健意识等等。同时要注意，在一访的时候一般不要提到企业和产品（虽然大家知道是做什么的），我们仍然是本着关心，爱护他们的态度告诉他们一些保健常识，

冬季注意事项和目前很多疾病的危害，主要就是和他们聊天，让他们高兴，以博得他们的好感。

一访时需要使用的道具建议：血压计、拜访科普知识单页第一页。

如果一访能够顺利通过的话就可以为以后的工作打好基矗一访结束当天要把所有拜访过的顾客信息作详细的登记，根据标准把顾客分为几个等级，特别是要把重点顾客的信息做好登记。并且要在一访之后剃掉名单中的非重点顾客，分清重点之后要在以后的工作当中重点照顾。

二访：

此时切记与顾客的交流一定不要操之过急，因为我们的立足点永远都是关爱顾客的健康，这一点我们必须清楚，不要急功近利而损害我们在顾客心中的形象。

二访道具使用：拜访单页第二页，企业的画册（在顾客不反感的情况下，拿给顾客看）二访的时候如果因为一访时并不成功，而二访进不去门我就应该考虑其他顾客，不要在这过多耽误时间，等到下次再试试。

三访：

如果二访顺利的话，那么三访的就可以向顾客进一步介绍企业，委婉的引出产品，结合客户的病情来介绍我们的产品，这是要求员工的医学知识要比较丰富，有些情况下要深入，特别是要让顾客听得云里雾里，[dnf科比0227能用么](#)，对自己的病情害怕，从而达到对我们有所信任的目的，这时我们就可引出我们的产品，结合她的病情，对症下药。此时顾客的心理防线已开始松动，然后就可举一些他周围的熟悉的例子，通过我们的产品调节身体健康，经常到我们的联谊会上听知识讲座，了解很多预防知识，也和众多的不认识的老

年人成为好朋友，精神面貌也得到大大的改变。

三访的工具：三访的宣传单页和过冬手册

三访时注意利用会员病情来对会员进行恐怖诉求，同时委婉的提出我们的产品正对他的病症，并举他身边的实例，注意口气要符合他的脾性，让他对你产生信任感，接受你的说法。

四访：

在三访的基础上，进行四访巩固，强化我们的产品对于他的病情是多么的适合，并讲解健康与金钱之间谁更重要，灌输他保健的重要性，同时通过站在她们的`角度上，希望他们保重自己的身体，过个幸福的晚年，引起共鸣，并且告知“本场活动为迎接元旦，有比以往更大的优惠，请到了北京的权威专家”从而获取订单。当然对于一些犹豫的重点顾客，也可利用老人的喜好告知在现场可以获得什么什么，比如获得一些健康知识，检查身体，得到一些小礼品，学一些保健操，有些老人爱玩，会结识一些新朋友，欣赏文艺节目，玩一些互动游戏，抓奖获得精美礼品等等，来吸引他们参加我们的会议，在现场气氛的带动下再获得一些订单。

四访的工具：产品的杂志

（四）、邀约：

邀约是我们客源收集的最后一个环节，也是整个会场前期工作的重点。邀约的成功率非常关键，邀约到顾客的质量甚至可以直接决定活动现场的来人率和销售情况。

通过前面的四访后，基本上重点客户也确定，这是就提出邀约，邀约要体现正规，要有邀请函和参会证，而且也要告知“由于这次活动是公司为了迎接元旦，特举办的活动，请到了北京的权威专家，所以机会难得，我是好不容易给你争

取了两个名额，就赶快给你送来了，你可得珍惜”。让其感到能够去参加这场活动不容易，从而更确定其参会的信心。

邀约工具：请柬，参会证

在活动的前一天晚上要掌握好时间给所有下请柬的顾客打一遍电话，在电话中要以正常交流为主，不要功利性太强，以免让顾客感觉到我们逼得太紧，给顾客带来不好的印象。

客户节活动总结篇四

今年是全面贯彻落实党的xx大精神的开局之年，也是中华人民共和国成立六十五周年，为引导我校广大少先队员认真学习贯彻党的xx大精神，积极落实党在xx大会议中对少先队员提出的新要求，根据市关工委、市文明办、团市委、市教育局、市少工委联合在全市少先队员中开展“释放我的正能量——知感恩、讲诚信、守规则”主题道德实践活动的要求，我校在国庆节期间开展“释放我的正能量——红领巾中心向党”国庆节实践活动。

一、活动内容：

(一)开展“释放我的正能量——红领巾中心向党”主题教育实践活动。以“三热爱”为重点，引导少先队员学生在国庆节期间开展“五个一”活动。

(1)参观一个爱国主义教育基地。

(2)就近参观一次博物馆或历史景点。

(3)观看一场具有“三热爱”内容的电影。

(4)阅读一本“三热爱”教育内容的图书国庆节活动策划方案20国庆节活动策划方案。

(5) 撰写一篇体会文章。通过参观教育基地、举办主题班会、队会、读书会、演讲比赛等形式，组织少先队员撰写一篇以“三热爱”为主题的体会文章，加深少先队员对“三热爱”主题的理解，自觉树立正确的“三观”。

(二) 开展“我们的节日”节日教育活动。组织引导队员了解祖国历史，探寻祖国发展轨迹，明确新时代党和国家的发展，并进行“我们的节日——辉煌国庆”节日小报创编。

二、活动部署：

各班要认真按照活动方案要求，认真带领少先队员学习方案内容，指导学生在假期中合理利用时间，完成五个一教育活动。

活动结束后，各班要认真总结，了解学生五个一活动完成情况，评选优秀体会和优秀节日小报，在此基础上，每班推荐五份体会，五份小报连同活动总结情况教学校存档备查年国庆节活动策划方案活动方案。

客户节活动总结篇五

当日在ktv超市消费满188元即可参加节日摸彩活动，每张彩券均有精美的礼品，摸到什么就送什么，即摸即送，惊喜由你选择，运气由你掌握！

是虎年□ktv为了更好营造节日气氛，于元旦假期特别增加虎年吉祥公仔的`销售：

公仔规格要求：大、中、小；数量比例：建议是1：3：2。

公仔造型要求：以动物为主，如顾客熟悉的造型，小龙人、米老鼠、斑点狗、哆啦a梦等。（建议由红酒厂商提供公仔□ktv支付成本费用。）

大、中、小公仔的售价分别为48元、28元、10元。

即时摸彩办法：

ktv制作彩票箱一只，彩票若干。

顾客可凭借电脑小票(限当日小票有效，金额不累计)，到摸彩处兑奖。

此活动仅限ktv元旦促销假期期间有效，过期不候。

每张电脑小票仅限摸奖一次，复印小票无效。

元旦小长假期间，在ktv前后广场或大厅举办欢乐游园活动，可以设置如下游戏项目，简单易玩轻松愉快。

凡ktv包厢消费满200元即可以参加ktv以下活动的任意一项，选择你最擅长的一项游戏，100%中奖，大奖可获得智能手机一部，纪念奖可获得50元代金券一张。

转_：红色的幸运_转起来，转出一整年的好运气。希望_能够给你带来幸运大奖。

抽红包：一沓厚厚的红包，哪一个能够给你带来大惊喜呢？那就得看你老人家的眼力了，可别看走眼了哦。

掷飞镖：如果你是神射手，就必须发挥你的功力选择掷飞镖了！连续3次击中10环就可获得大奖哦，这要是万一失手了还有丰富的纪念奖等着你。

猜灯谜□ktv收集灯谜题目，顾客进入ktv可选择玩猜灯谜游戏，猜中可获得30元ktv代金券一张，当日消费即可使用。