

2023年养生馆回馈新老客户广告语 客户 回馈活动方案(大全7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

养生馆回馈新老客户广告语篇一

一、活动主题：“金秋营销”

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间:20xx年9月1日-9月31日。

三、活动目的:

四、活动内容

活动主要包括以下内容:

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励意向客户购买产品，促进银保保费规模的迅速增长，同时保持和提升邮政保险的竞争优势，特开展以下优惠促销赠礼活动:

1、“金秋营销。自助服务送好礼”

(1) 凡在活动期间办理银保产品的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3、“金秋营销。速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “金秋营销。产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销。产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1、营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页（近期下发），以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2、网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3、活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4、积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5、切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

（三）“金秋营销。产品欢乐送”社区活动。

1、扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

2、抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销。产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2、结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

（1）积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

（2）切实促进个人储蓄存款业务

9月、10月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重

点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

（3）有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

（四）“金秋营销。产品欢乐送”活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户“十·一”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有：

- 1、活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。
- 2、联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。
- 3、国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，

为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行V客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

四、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在9月份实现以下目标：

- 1、客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；
- 4、自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。
- 5、圆满完成各项业务指标。

养生馆回馈新老客户广告语篇二

活动包括：讲座、歌曲、抽奖、游戏、晚餐、合影活动目的：

- 1、加深老客户对一汽-大众汽车的忠诚度；
 - 2、利用现场气氛，尽可能帮助销售员现场签订单；
 - 3、继续提高银光一汽-大众在市场上的知名度；
 - 4、加深与媒体间的联系，保密紧密合作关系；
- 一、活动思路：

舞台右侧放投影仪，展示一系列的图片、视频来表达老客户对临汾银光一汽-大众的支持（图片内容为20xx年客户自驾游以及各系车上市活动的现场，以及20xx年一汽-大众的个别数据，背景音乐感恩的心、一路上）。

下半场，给与会的客户一个相互交流的机会，互相了解，增进合作和友谊。

二、活动内容

1. 公司纸袋内装各系车型宣传册和礼物一起送与新老客户。
2. 技术顾问接受咨询，解答客户平日用车遇到的小难题，

教授客户节油小技巧，以及用车习惯等等。

3. 会场内的音乐：上半场以感恩、感谢为主题，唤起客户在过去一年里的点滴记忆。下半场则用轻音乐，留给客户之间一个交流和交谈的空间。

1. 老客户20人（其中选忠诚度较高的10至15人，再有5至10人可选择自购车后很少或者没来4s店维修保养的客户）。2. 潜在客户15人。3. 竞品客户5人。

2月15日由行政部预定酒店，并把酒店活动现场的尺寸交给市场部

制作现场所用宣传物料；

2月20日活动当天时间安排

15：00市场部到\\酒店布置活动现场；

17：30活动现场各项布置到位；

工作人员扈吉芳把奖品（暂定200元代金券）送给客户；

主持人邀请第一轮中奖的客户表演小节目；

第二轮抽奖，由表演节目的客户抽出五位幸运客户，中奖客

户举手示意，工作人员把奖品（暂定200元服务代金券）送给客户；

活动结束后，提醒客户路上小心，可考虑酒后客户代驾服务。客服部短信询问客户到家，问候祝福语。

五、责任分工

六、费用预算

养生馆回馈新老客户广告语篇三

由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

6月x日—6月x日

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

一) 商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；
- 3、烟酒类。

二) 商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；

2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；

3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

三) 商品促销

四) 商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

二、“神气老爸”孝子亲情绘画大赛

活动内容：父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：“健康老爸”、“快乐老爸”、“帅气老爸”等。进行评选后，我们从中评选出xx名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限xx岁以下（含xx岁），画体风格不限。6月x日---6月x日为作品收集期，6月x日为作品评选期，6月x日---6月x日为获奖作品展示期，6月x日进行现场颁奖。

三、“巧手老爸”手包粽子比赛

活动时间：6月x日xx:00-xx:30活动地点：正门xx旁报名方式□
xx

活动内容：父子（或父女）免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报xx队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

四、“勇敢老爸”旱地龙舟比赛

活动时间：6月x日xx□00-xx□30活动地点□xx西侧橱窗

五、父子闯关趣味赛

活动时间：6月x日xx□00-xx□30活动地点□xx正门

活动内容：父子（或父女）免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报30队。比赛分为：父子颠足球接力、父子卡拉ok对唱（伴奏带自备）、你做我猜—父子默契大考验，真情传递。参赛先手需按要求完成以上内容，比赛采用计分制，根据部分评出冠、亚、季军。

奖项设置：

冠军□xx名价值xx元的礼品

亚军□xx名价值xx元的礼品

季军□xx名价值xx元的礼品

参与奖□xx名精美礼品一份

养生馆回馈新老客户广告语篇四

岁月如歌，感念师恩

本次活动中去感受教师默默耕耘、无私奉献的精神，由衷地向老师表示敬意，感谢老师的辛勤工作，并通过实际行动表达对老师的敬意劳动。使整个高职院到处洋溢着温馨的气氛。

院文学社

xx大学全部在校学生

9月10日教师节

1、条幅签字：张贴条幅、并签名赠写祝福

2、祝福传递：

让同学们把在祝福的话语、思念之意、感激之情写在不同颜色的卡纸上，并粘贴于祝福墙上。由文学社或参加活动的学生贴在祝福墙上。

3、征集写关于老师的，评选出最美的文字，颁发证书。

4、宣传号召：

a□给老师发一封庆祝教师节的电子邮件或写一封表露感激之情的，并附上一份自己本学期的奋斗目标。

b□号召自己制作，让每位同学写上深情的问候和祝福的话语，献给每位教师。

c□见到老师时送上一声亲切的问候；

d□让老师看到祝教师节快乐的话；

e□以全班同学的名议，给老师献上一支鲜花

f□给教官买一包润喉糖，让教官保护好嗓子。

活动所需要的物资；编辑部负责整理、书写及校对相关材料工作

传效果。并悬挂签名祝福条幅。

对文学社成员进行排岗，坚守在条幅悬挂现场和祝福墙现场。

此外，由文学社组织部组织摄影记者，全面记录了教师节的活动情况，并且有部分成员与教师们合影留念。

养生馆回馈新老客户广告语篇五

通过此项活动大势渲染邮政品牌新形象，以现场造势及回馈客户活动来达到充分的影响力，吸引新客户、稳固老客户。现场收集新客户资料，通过优质的服务及后期有序的客户维护工作，将客户资源紧抓手中，以达到实现网点产能提升的最终目的。

开业活动时间□xxxx年11月25日08：00开始

活动持续时间□xxxx年11月25日---27日

地点：南部县建兴镇牌坊街46号、建兴镇支行

(一)、客户资源：

电话邀约客户不低于500户、电话联系各村村干部广播宣传邮政开业活动、22号逢场散发dm单、23、24号地毯式走访商户发放dm单(每日下班前汇总当日电话邀约、联系村干部、逢场派dm单、随机走访邀约的商户具体的反馈数据，以达到统计当日实际意向参与开业时期的客户总数。24日最后制作数据参考表以预估开业时来访客户总数)。

(二)开业所需要的物质

- 1、花篮、氛围营造的多彩小气球、大红中国结、植物盆景、开业横幅、气拱门、开业当天鞭炮。
- 2、舞台、音响设备、话筒、活动当天播放的音乐(提前下载)
- 3、邀请腰鼓团队、游街活动展示板制作□dm单页制作、奖项

设置的爆炸贴

4、登记处凳子和桌子，礼品发放处凳子及桌子，免费抽奖处桌椅、抽奖箱2个，星级客户的标识标签，奖箱内乒乓球(设置不同奖品的奖项名称)、客户信息登记表、活动参与流程及须知的x展架。

5、所需的各类实物奖品的采购、

1、7点所有岗位人员到位，检查各岗位负责人职责所需的物料是否安排妥当。

2、8点开业典礼正式启动，放鞭炮。放音乐

3、8点--11点腰鼓队巡街造势，广泛宣传邮政新网点乔迁开业及活动信息。

(一)、开业时营业厅室内岗位设置及人员分工：

1、营业厅室内登记来访客户信息处，负责人主要负责当日来宾的信息采集，另外对客户的星级系数进行识别(具体识别操作方式方法待定)，并发放对应的星级标示便签给与客户，然后指引客户到礼品领取处排队领取精美礼品。

星级客户系数的参考依据：

(1)、50万以上客户五星级客户

(4)、5-10万客户二星级客户

(5)、1-5万一星级客户

2、礼品派发处，负责人主要核实客户手中星级系数标示便签上内容，发放对应星级的礼品；另外主要负责礼品的存放及

安全，保管礼品及开业结束后对礼品总数的核算和归库。

星级客户系数的参考依据：

(1)、50万以上客户五星级客户赠送洗澡机一台

(4)、5-10万客户二星级客户赠送食用油或大米一袋

(5)、1-5万一星级客户赠送指甲钳1套

3、营业厅室内两位工作人员负责流动解答和指引客户；主要讲解当日开业的活动内容，引导客户到指定区域办理相应业务(vip客户引导至vip专柜办理，注要设别手持大量现金的客户指引到vip柜台)；维持现场厅堂内的人流秩序，适当协助登记信息处a负责人的工作和礼品派发处b的工作。

(二)、开业当天厅外的布置及人员分工：

以下所有人员负责开业当天营业厅外景活动氛围布置：营业厅正门利用拱形门，通道铺上红地毯连接营业厅。租用婚庆公司音响，搭建抽奖小舞台。

2、客户信息登记，对第一次来访的客户和非邮政的储蓄客户做信息登记□e邀请客户参与免费抽奖活动□j负责对免费抽奖的客户派发礼品，并负责礼品数量的补寄。

针对新客户的免费抽奖箱奖项设置：

一等奖□xxx;

二等奖□xxx;

三等奖□xxx;

幸运奖、谢谢参与口袋一份

针对已在厅内办理业务的老客户设置的幸运抽奖，奖项设置：

一等奖□XXXX

二等奖□XXXX

养生馆回馈新老客户广告语篇六

为进一步提高本辖区内居民生活健康水平，有效改善居民生活中不良习惯，根据榆社县卫生局指导和要求，结合我镇的实际工作情况，经研究决定于20__年3月16日在南王村举办公共卫生健康知识讲座活动，为保证本次活动的预期效果特制订本计划。

一、目的：

有效提高居民健康素养，改善居民生活水平，预防疾病的发生。

二、活动时间：

三、活动内容：通过现场设立咨询台，悬挂宣传条幅，发放宣传材料

等多种宣传途径重点宣传中国公民健康素养一基本知识和理念。

四、评估：本次活动结束后第二天要立即对本次活动工作做出总结，

从中找出问题和不足，及时纠正以便以后公共卫生服务工作的顺利开展和实施。

健康教育讲座计划四:健康教育知识讲座工作计划(443字)

预防癌症是提高人民健康生活质量的重要手段，也是树立和创建现代文明的重要措施。根据市、县有关文件精神要求，预防癌症健康生活活动进社区，为了把这项工作切实落到实处，我院特制定工作计划如下：

一、建立健全组织机构，成立预防癌症健康生活活动领导小组，有社区卫生服务站站长亲自抓、负总责，并指派一名专职人员管理。

二、成立一支调查队伍深入群众中间宣传调查，了解居民群众对预防癌症健康生活活动的理解程度、知晓率。把信息及时反馈回社区卫生服务中心，便于更好的做好这项工作。

三、每月举办一次生活方式、环境卫生、卫生法规、优生优育、预防癌症健康生活等为主的培训。主要对象是家庭主妇、街道闲散待业人员、离退休人员、个体户。

四、社区卫生服务中心积极联系各村民委员会、街道居委会、林场，与他们配合做好群众的健康教育知识讲座。联合举办大型宣传；健康教育师资人员为居民讲解疾病防治知识等。

五、利用社区板报、广播等宣传工具宣传好爱国卫生的重要性，让健康教育知识讲座深入人心，家喻户晓。

六、在各种节日开展卫生健康知识宣传。

养生馆回馈新老客户广告语篇七

二，活动目的：为了给社员分析当前的就业状况，提高社员的认识，指导社员进行职业生涯规划，帮助树立正确的就业观，规划大学学习生活。激发社员的创业激情，解答创业中的疑惑，指导社员创业并助其成功。在活动中将会积极引导

社员树立正确的创业观，并为其以后的人才大竞争提前做好准备。活动也积极的响应了当前国家的就业政策，也符合我社培养人才的原则，走出去社交，激发社员走出去。

四，讲座专家介绍

尹君：

wbsa世界商务策划师联合会中国区理事会 理事

国际注册商务策划师、高级讲师

大连卧龙国际经济知识研究院 教授

湖南农大新东方科技学院 客座教授

中国团队文化建设策划研究院 副院长

现任wbsa中南地区特许机构_维尔德咨询策划有限公司董事、副总经理。

曾在湖大、湘大、师大等高校举办过千人演讲，赢得了强烈的反响，激起了在校大学生的创业的风潮，得了良好的社会效应。

五，活动时间

初步定在11月13日下午(具体时间待定)地点(待定)

六，活动人员安排

宣传部：负责前期的宣传(用4张海报)，和会场的布置

组织部：负责维持会场的秩序和会场的卫生。

通连部：负责现场的拍照和后期的网络宣传。

组织部：在活动结束后的三天内提交一份活动总结(复印两份，一份交社联，一份保留在办公室)。

组织部和宣传部作为此次活动的主办方，负责组织、控制好整个活动有序进行，确保每个环节万无一失。