

2023年给客户做方案的思路 回馈客户活动方案(模板10篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

给客户做方案的思路篇一

2、加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力；

4、增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

二、活动主题:中秋月·邻里情——·天中豪园中秋节感恩答谢酒会

三、活动时间:9月12日(周五，农历八月十三日)下午5:00-8:35

四、活动地点:天龙酒店宴会厅(须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全)

五、活动参与人员

1、认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户

2、天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者(文字+摄影)

3、**公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

六、参与方式

1、客户:由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、媒体:由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注:制作出邀请券放置营销中心,共分三联,凭第一联入场,第二联抽大奖,第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人(一张最多3人参加),总人数控制在180-230人左右。

七、活动形式:自助冷餐酒会+互动游戏+表演+抽奖+隐性项目推介

八、活动内容及流程

时间

节目安排

备注说明

5:00

客户陆续到场并签到

安排背景音乐,同时发放项目最新的折页,来宾签字将采取在签字板签字的形式,同时为签字的来宾在签字板前照相留念,既可以增加此次酒会的重要性,又可以体现人性的归属感。此签字板在本次活动过后可裱起来放在销售中心作为纪念,以展示项目的社区和谐氛围。来宾签字后同时将抽奖卷放进抽奖箱。

6:00

开场演员演唱《花好月圆》

掀起现场之节日气氛。

6:05

主持人致开场欢迎词

6:08

****公司代表及客户代表致辞**

邀请一位客户代表本次酒会的来宾与开发商共同致辞，在增进双方共识的同时突出发展商对客户尊重；客户代表及发言由发展商安排。

6:10

主持人公布活动主要内容

主要概述有奖互动游戏及抽奖之信息。

6:15

节目表演

豫剧及流行曲等共2首，推高现场气氛。

6:25

****公司代表讲话，宣布冷餐会开始并祝酒**

介绍片区及项目未来远景描述，表达对客户支持的感谢。

6:30

歌舞表演

音乐演奏表演、歌曲演唱等共5个表演，让主办方与客户在愉快中交流及进餐。可邀请客户即兴表演。

6:50

互动游戏

中秋有奖猜谜。

7:10

国基公司代表讲话及第一轮砸奖

讲述承建商资质、项目工程质量及工程进度。抽奖3份，被抽中人员上台砸奖(模仿央视砸金蛋游戏)，国基代表颁奖。

7:25

互动游戏

中秋有奖猜谜以及项目知识问答。

7:45

趣味表演及歌舞表演

各一个表演，增加现场欢笑声。

8:00

规划设计院代表讲话及第二轮砸奖

讲述建筑设计理念，所能提供给居住者的优越品质生活。抽奖5份，规则同前次，设计院代表颁奖。

8:15

独唱

2首，第一首演员独唱，第二首可邀请现场观众共同即兴表演。

8:25

**公司代表介绍最新销售政策，第三轮砸奖

宣布项目最新优惠政策。抽奖8份，规则同前次，代表颁奖。

8:35

共同歌唱《朋友》，活动结束后，客户领取礼品

由主持人及演员领歌，在欢乐中结束活动。

备注：

餐饮费标准：建议为80元/人，总费用预计为 $200 \times 80 = 16000$ 元(需要最后与酒店方面落实)

给客户做方案的思路篇二

尊敬的来访客户：

您们好！

欢迎来我单位参观考察，我单位为常盛国际集团马来西亚米斯达有限公司合肥办事处，总公司在中国市场刚刚启动，希

望得到广大客户的大力支持和帮助，为了进一步推动市场的发展，自元月一日起至元月三十一日止，实施以下优惠方案：

- 1、来考察的客户，没有认购产品的及认购1000元产品的会员，办事处给予两天一宿的接待。（每人车票限报一次）
- 2、认购三千元产品的按实名制报销单程火车票，认购六千元及六千元以上产品的按实名制报销双程火车票。同时赠送港澳双人游旅游券一张。
- 3、8小时以内车程报火车硬坐，8小时以外车程报火车硬卧，飞机票不报，经申请同意乘坐汽车的给予报销，否则，只报单程（不通火车的地区例外）。
- 4、认购产品的客户如果需在办事处招商，办事处将延续招待，认购三千元产品的延续2天；认购六千元产品的延续4天；认购一万二千元产品的累计延续6天；认购一万八千元产品的累计延续8天。

常盛国际米斯达有限公司合肥办事处

给客户做方案的思路篇三

进入四季度，是邮政业务发展旺季，做好四季度各项业务发展不仅是冲刺全年收入目标的需要，更是为明年发展和实现首季“开门红”打好基础的需要。为配合做好四季度业务市场拓展，县局决定抢抓当前有利时机，组织开展客户走访和业务推介活动，现将活动具体方案拟定如下：

一、活动目的通过活动开展，保证支局员工都能知到邮政绿卡的种类和功能，能够知晓邮政电子银行业务的办理和推介，能够规范宣传推介代理保险业务，能够知道怎么去做好三农站的维护和建设。通过活动开展，要在每个支局达到立竿见影的效果，并为支局今后开展业务推介活动做出统一示范模

版。

二、活动目标

通过开展客户走访和业务推介活动，实现个体商户走访率达到100%，客户信息采集率100%，累计召开业务推介会30场次，新增邮储500万元，新增保险300万元，新增电子银行客户500户，新增商易通商户100户。

三、活动时间

2012年9月10日---2012年10月30日 四、活动方式 为使活动开展扎实有效，县局决定由金融、保险、分销三个专业组建活动专班，深入到每个支局采取“二会、三访、四突破”方式开展活动。

“二会”，一是召开支局人员业务培训会，重点培训内容是邮政绿卡种类及功能，电子银行业务发展优势、使用功能和操作要领，电费绿卡深度开发要求，代理保险业务理财合规宣传、各类险种优势及受众对象等，分销产品激励政策（渠道销售政策、邮政员工销售政策）、渠道维护规定动作等。二是召开一场高规格的业务推介会，采取讲座方式重点推介电子银行（网上银行、手机银行）、助农取款商易通、绿卡代缴电费、邮政金融理财（保险）、邮政配送农资产品等业务的使用功能和优势。

“三访”，一是走访20个有规模的工商个体户。二是走访10个村干部。三是走访10个农村六大户（重点是打工户和种养殖户）。

“四突破”，就是产品推介会现场实现邮储余额突破50万元，保险突破20万元，电子银行客户突破30户，三农站安装助农取款商易通突破5户。

五、活动要求

- 1、认识要提高。本次活动目的十分明确，请各单位要积极主动，相互配合，专业局要把活动视为是帮助支局解决发展中的问题，支局要把活动视为是帮助支局打开业务市场的方法。
- 2、方法要到位。一是各专业局要针对相关业务准备好培训课件和推介课件，课件一律采用ppt演示。二是培训和推介不能混为一团，对员工培训重点是教会操作方法，教会业务宣传话术，教会怎么与客户沟通。在开业务推介会时要做到内容言简意赅、重点突出、一听就能明白，要会暖场，要通过事例诱导用户，不能照本宣科，拖泥带水，要有创新，力争达到现场培训就有办理欲望的效果。
- 3、分工要明确。为严禁活动敷衍了事走过场，必须按规定动作分工快速推进。一是各支局必须提前摸排需要走访的客户对象交专班确认。二是专班到网点后，支局要配合分三组开展客户走访。三是业务推介会场地有支局选择，可在支局内，也可选择条件好的村委会或三农站。

给客户做方案的思路篇四

为了进一步协助党委政府做好困难职工的帮扶救助工作，切实发挥工会组织扶贫济困的作用，按照县委和市总工会的要求，县总工会决定在20xx年元旦、春节期间，在全县基层工会中继续开展以“心系职工情、温暖进万家”为主题的送温暖活动。为保证活动顺利开展，特制定如下活动方案。

为继续加强以保障和改善民生为重点的社会建设，推动落实各项保障民生、改善民生的政策措施，进一步找准工作切入点和着力点，充分发挥工会组织在推动经济社会持续健康发展中的重要作用，切实加大对困难职工、农民工，尤其是改制破产企业中的特困职工的帮扶力度，构建救助、维权、服务三位一体工作格局，着力维护职工队伍稳定和社会稳定。

（一）慰问时间□20xx年春节前进行。

（二）慰问方式：

县领导慰问：即由县领导带队到困难职工家中进行慰问。

县总工会领导慰问：即由县总工会领导到困难职工家中进行慰问。

各基层工会慰问：一是由基层工会上报到县总工会后，经审核符合帮扶救助的困难职工，由基层工会到县总工会统一办理慰问金，再向辖区的困难职工发放慰问救助金。慰问困难职工名单由县总工会负责提供。

二是未纳入县工会慰问的困难职工和困难农民工名单，由各基层工会自行筹备资金，开展本辖区内的困难职工和困难农民工慰问活动。

20xx年“送温暖”活动对象包括四类群体：一是生产经营困难企业、重组改制的困难职工；二是全国、省、市级劳动模范；三是本县内就业的困难农民工；四是因大病、子女上学、遭受意外灾害等原因导致生活特别困难的职工。困难农民和困难城镇居民不属于工会系统慰问对象，原则上xxxx年已经慰问过的困难职工和困难农民工也不纳入本次慰问范围。

根据□xxxx省劳动模范管理办法》，按标准对全国、省、市劳模进行慰问和发放相关津贴。困难职工、农民工慰问500元/人□20xx年元旦、春节期间预算慰问资金34万元（其中劳模慰问金9万元）。

1、深入开展调查研究，进一步摸清底数。各基层工会要结合“践行群众路线、服务职工在基层”活动的要求，以送温暖活动为契机，深入基层调查研究，全面掌握基层职工的实际情况，进一步密切与职工群众的联系。一是深入到改制企

业、生产经营遇到困难的中小微企业和困难职工较多的企业，通过召开座谈会、走访等形式，了解企业的困难状况和原因，与企业共商发展之策；二是深入到困难职工家庭中，详细了解困难职工的致困原因、利益诉求和思想动态，掌握最新的困难职工底数，完善困难职工档案，为开展好送温暖活动和帮扶救助提供重要依据；三是深入到基层和困难企业，全面了解保障和改善民生政策的贯彻落实情况、民生工程的进展情况、职工群众的反映和企盼情况。各基层工会要根据走访情况制定送温暖方案，采取有效措施，有针对性地开展好送温暖活动，解决好各种涉及职工切身利益的问题。

2、切实做好两节期间权益维护工作。各基层工会要积极配合政府有关部门，加大对拖欠农民工工资问题的督查力度，特别是加大对恶意欠薪企业的工资追讨和查处力度，帮助农民工足额按时拿到工资平安返乡过年；根据年终岁首劳动争议高发的特点，各基层工会要加大劳动争议调解和参与仲裁工作力度，推动已经立案的劳动争议案件尽快处理，切实维护好广大职工群众的劳动权益。

3、做好人文关怀，加强精神帮扶。各基层工会在“送温暖”活动中既要做好物质帮扶也要做好精神帮扶工作。要重点做好三类人群的精神帮扶工作。一是先进模范人物。要通过岗位慰问、家庭走访、宣传报道、座谈交流等方式积极营造关心劳模、尊重劳模、学习劳模、弘扬劳模精神的社会氛围，让先进模范人物在精神上感受到党委政府，以及工会组织的关怀与温暖；二是新生代职工、农民工群体。各基层工会可采取开设心理咨询电话热线、心理健康宣传栏，派出心理疏导小分队深入企业等方式，对广大新生代职工、农民工进行心理疏导、缓解心理压力、提高耐挫能力、专家答疑解惑等人文关怀，同时要了解他们的心理状况、精神需求及诉求愿望，鼓励他们全面发展，增强他们的归属感；三是节日期间仍坚守在工作岗位上的职工、农民工。采取送慰问到岗位、送文化到企业、送关怀到家庭，送年夜饭到（车间）工地等形式，把各级党委、政府，以及工会组织的温暖送到他们心

坎上，让他们安心工作、快乐工作。

4、多措并举，提高帮扶实效。各基层工会要根据困难职工不同的致困原因，积极探索各类困难专项救助措施，帮助困难职工解决生活、医疗、教育、就业、心理等方面遇到的困难和问题，提高帮扶的针对性和实效性。通过认真调查，对政府救助政策暂时覆盖不到的、低保边缘户职工、已经覆盖但仍然十分困难的低保户职工以及因遭受各类灾害、重大意外事故造成生活困难的职工家庭等三类困难职工家庭进行专项生活救助；对职工本人或家庭成员患大病的，进行专项医疗救助；对困难职工子女，进行专项教育救助；对于就业困难职工家庭和困难职工家庭高校毕业生开展专项就业援助。

1、各基层工会要加强对送温暖活动的领导，精心策划，周密实施，多方筹集资金，整合社会资源，扩大社会宣传，注重工作实效。

2、各基层工会要严格按照《中央财政专项帮扶资金管理办法》的要求使用送温暖资金，并认真进行监管。资金只能用于对困难职工（农民工）群体开展帮扶救助，并必须坚持“依档帮扶”的原则和“先建档、后帮扶、实名制”的工作程序，不得随意扩大资金使用范围。

3、各基层工会在送温暖活动中，要大力宣传国家保障和改善民生的各项政策措施，要及时发现送温暖活动中的典型人物、典型事例，注意总结经验并宣传推广，促使全社会形成尊重、关心和帮助困难职工群体的良好氛围。

4、各基层工会要对上报县总工会帮扶的困难职工进行属地公示，公示时间为5天，并于20xx年1月20日前向县总工会帮扶中心报送加盖公章的困难职工登记表和困难职工档案表以及相关表册（见附件4），以及“送温暖”活动方案。所有资料电子档也要同时上传邮箱，逾期不报送的则视为自动放弃帮扶。活动开展结束后，请各基层工会于春节后□20xx年3月2日

前) 报送“两节”送温暖的工作总结。

给客户做方案的思路篇五

一、活动主题：

“团结互助，增进友谊”集体春游活动

二、活动目的和意义：

通过本次春游活动，在领略优美景色的同时，既可以促进员工间的交流，营造和谐融洽的团队氛围，也可以丰富员工的业余生活，能够在放松心情的同时加强员工间的集体意识，怀着感恩的心积极的投入到未来的工作当中。热爱公司，热爱身边的每一位同事，达到共同成长共同进步的目的。

三、活动时间：

20xx年5月16日(星期五)下午1:30左右一晚上8:00左右(根据实际情况调整。)

四、活动地点：

澳多奇农庄

五、活动内容：

踏青/烧烤

六、活动对象：

公司全体人员

地点优势：地点距离公司近，往返路程方便，有利于组织员

工活动。园内空间充裕，景色怡人，场地宽阔可进行户外拓展活动、比赛等。

七、活动流程

下午1:00统一集合，准备乘车

1:30准时启程前往澳多奇农庄

1:50左右到达澳多奇

6:00烤全羊——8点左右集合坐车回家。

具体时间根据实际情况进行调整。

给客户做方案的思路篇六

为切实做好元旦、春节（以下简称“两节”）期间送温暖慰问活动，促进社会和谐稳定，推动漳州跨越发展，现制定如下方案：

在“两节”期间，结合践行党的路线教育实践活动，深入基层、深入群众，通过丰富多彩、形式多样的送温暖慰问活动，让困难企业和困难职工切实感受到党和政府的关怀和温暖，维护社会和谐稳定。

（二）企业特困职工；

（三）已进行失业登记的特困失业人员。

上述特困职工和特困失业人员是指本人及家庭因病、因灾、因家庭成员变故、夫妻双下岗以及其他原因，导致家庭生活严重困难，当前生活状况属于本地区、本单位的特别困难人员（家庭人均生活水平低于当地最低生活保障）。

全市送温暖慰问活动，从201月1日开始，至年3月5日（元宵节）结束。具体活动时间可根据各地实际情况安排。

“两节”送温暖慰问活动分四个阶段组织实施。

第一阶段：准备阶段（从发文之日起至12月20日）

1、组织调查摸底。各县（市、区）人社部门、市直有关单位和企业对本级、本部门困难人员进行走访摸底，并按照本方案要求，确定拟慰问的企业和人员名单。困难企业经主管部门确认，困难人员经企业或社区确认并张榜公示后，及时报送申报材料。如发现上报的、材料不实，存在擅自扩大慰问对象和范围的，按有关规定处理，并取消其次年补助资格。

2、制定活动方案。各县（市、区）人社部门、市直有关单位和企业要结合实际，按照以人为本、执政为民的要求，将送温暖慰问活动作为一项重要任务，有针对性地制定20xx年“两节”期间的送温暖慰问活动方案。

第二阶段：宣传阶段（20xx年xx月20日至20xx年1月10日）

结合深入开展党的群众路线教育实践活动，通过电视、广播、报纸、网络等新闻媒体，广泛宣传送温暖慰问活动的意义，不遗余力的宣传送温暖活动中涌现出的感人事例和历年送温暖活动所取得的成效，推动全社会形成关心帮助困难职工的优良氛围。

第三阶段：慰问阶段（20xx年1月10日至2月10日）

1、深入基层慰问。要集中人力物力，通过走访慰问、结对帮扶、驻村蹲点等方法，深入了解企业和职工的生产生活状况，努力协调解决基层反映比较集中的就业、社会保障、收入分配、劳动关系等问题，防止慰问走过场、流于形式，真正做到送温暖活动进家庭、走企业、访贫困、问冷暖，关心职工

疾苦，了解企业困难，切实帮助他们解决实际困难。

2、开展慰问方法。一是坚持分类指导，务求工作实效。针对困难企业和困难人员的不同困难程度、不同致困原因、不同帮扶需求等情况，可采取“送政策、送岗位、送培训、送物资、送资金”等多种慰问形式。二是把慰问活动同日常工作相结合。三是丰富活动内容，促进社会和谐。有条件的地区、企业，通过开辟返乡专列、帮助预订返乡车票等形式，为外来务工人员顺利返乡过年提供各种方便。组织开展多种形式系列活动，丰富留漳过年的外来务工人员的精神文化生活，让他们在我市度过一个欢乐、温暖、祥和的新春佳节。

第四阶段：总结阶段（20xx年2月25日至3月5日）

各县（市、区）人社部门、市直有关单位和企业对本地区、本部门开展送温暖慰问活动情况、典范经验和创新做法要及时进行总结，于20xx年3月1日前以书面形式报送市人社局，市人社局将汇总上报省人力资源和社会保障厅。

各县（市、区）人社部门要尽快与当地财政部门协调，提前安排落实慰问资金。各县（市、区）、市直有关主管部门和企业，在送温暖资金的筹集、管理、使用过程中，要严格遵守财务制度，坚持公开、公平、公正、有序的原则，规范程序、加强监督，确保送温暖资金真正用于困难企业和特困人员。

1、各县（市、区）人社部门、市直相关部门要提前调查摸底，将拟慰问的企业和人员名单进行汇总。各县（市、区）于20xx年12月20日前，将（附件3）报送市人社局汇总；市直相关部门于20xx年12月25日前将（附件1）和（附件2）一式一份报送市人社局。

2、送温暖慰问活动中，要做到轻车简从，简化接待。着重解决实际问题，不作表面文章。

3、要认真执行廉洁自律有关规定，慰问活动中不得收受礼品，不得给困难企业和困难人员增加负担。

给客户做方案的思路篇七

“x行卡新春献礼，‘金’喜来找你！”

xx系列信用卡□xx系列信用卡

2月xx日-2月xx日

(1) 一重礼—“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

xx商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

xx超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

(2) 二重礼—刷卡赢“金”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”活动(房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动)，该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖□xx奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

给客户做方案的思路篇八

本次活动以“xx”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。

20xx年9月x日-9月x日。

以中秋佳节为引爆点，以事业企业单位为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进银保产品等宣传。

活动主要包括以下内容：

(一)“xx”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：

2.“xx”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. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，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。

(三)“xx”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。

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，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)“xx”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“xx”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：

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在x月份实现以下

目标：

1. 客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；
3. 自助设备存取款及其他代理业务交易量比x月份增长x%□

给客户做方案的思路篇九

根据市委、市区政府关于做好春节期间慰问送温暖活动的工作部署，坚持以人为本、为民解困、为民服务的民政工作宗旨，立足保障困难群体基本生活，切实帮助群众缓解困难，确保全市困难群众过上一个欢乐、祥和、安定的节日，促进我市社会和谐发展。

（一）重点优抚对象。享受定期定量补助的“三属”人员、在乡复员军人、伤残军人、红军失散人员、参战参核试人员。

（二）全市城乡低保对象。包括城市低保对象、农村低保对象和农村五保对象。

（三）百岁老人。

（四）敬老院集中供养五保人员。

（五）孤儿。

（六）麻风病人。

（七）其他民政对象。包括一次性定救人员、40%定救人员。

（一）面上慰问（依照春节慰问的对象和标准）

1、重点优抚对象3726人，安排慰问金100元/人，计372600元。

- 2、城市低保人员7500人，安排慰问金100元/人，计750000元。
- 3、农村低保人员10572人，安排慰问金100元/人，计1057200元。
- 4、农村五保户4171人，安排慰问金100元/人，计417100元。
- 5、孤儿267人，安排慰问金100元/人，计26700元。
- 6、40%定救人员37人，安排慰问金100元/人，计3700元。
- 7、一次性定救人员220人，安排慰问金100元/人，计22000元。
- 8、麻风病人49人，安排慰问金100元/人，计4900元。
- 9、六级以上伤残军人和红军失散人员83人，安排慰问金300元/人，礼品100元/人，计33200元。
- 10、百岁老人138人，安排慰问金300元/人，礼品200元/人，计69000元。
- 11、敬老院集中供养五保人员196人，安排礼品100元/人，计19600元。

所需资金共2776000元。所需资金由市民政局按照确定春节慰问的人数和市区政府确定的慰问金标准拨付当地政府，由当地政府负责慰问，各镇、场根据实际情况可适当配套资金。

（二）点上慰问（依照20春节慰问的对象和标准）

市委、市区政府组织慰问，由市四套班子成员和挂点单位领导走访慰问。

- 1、重点优抚对象每镇、原办事处各1人，共25人，安排慰问金300元/人，礼品200元/人，计12500元。

2、城市低保户每镇、原办事处各1人，共25人，安排慰问金300元/人，礼品200元/人，计12500元。

3、农村低保户每镇、原办事处各1人，共25人，安排慰问金300元/人，礼品200元/人，计12500元。

所需资金共37500元。点上慰问对象由镇确定后上报市民政局为准，慰问金和慰问品（折算金额）由市民政局按市区政府确定的标准拨付当地政府，由当地政府负责准备。

（三）春节慰问送温暖活动所需总资金2813500元。

（一）面上慰问时间□20xx年1月下旬（具体时间由当地政府确定）。

（二）点上慰问时间：以市委、市区政府确定的时间为准。

全面开展春节慰问活动，是关注民生，促进社会和谐的重要举措，也是巩固党的执政基础的体现。春节慰问民政对象活动由市委、市区政府统一领导，各部门协同配合。

（一）加强领导。各有关单位要从讲政治高度，把重点优抚对象和各类救济对象的过节问题摆在当前重要工作的议事日程，抓紧时间筹划、部署，主要领导亲自抓。通过细致的、工作，及时把党和政府的关怀送到每一个民政对象，确保他们过一个安定、祥和的节日。

（二）加强督促检查。市民政局加强对下拨各镇、场民政对象春节慰问物资的使用情况进行督促检查，督促和确保基层按照“专款专用、重点使用”的原则，统筹解决民政对象节日的生活。

（三）及时反馈慰问活动情况。慰问活动结束后，各单位及时将慰问活动开展情况报告市民政局。

给客户做方案的思路篇十

- 2、 加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力；
- 4、 增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

中秋月·邻里情——**·天中豪园中秋节感恩答谢酒会

9月12日(周五，农历八月十三日)下午5:00-8:35

天龙酒店宴会厅(须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全)

- 1、 认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户
- 2、 天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者(文字 + 摄影)
- 3、 **公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

1、 客户:由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、 媒体:由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注:制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人(一张最多3人参加)，总人数控制在180-230人左右。

自助冷餐酒会 + 互动游戏 + 表演 + 抽奖 + 隐性项目推介

时 间

节目安排

备注说明

5:00

客户陆续到场并签到

安排背景音乐，同时发放项目最新的折页，来宾签字将采取在签字板签字的形式，同时为签字的来宾在签字板前照相留念，既可以增加此次酒会的重要性，又可以体现人性的归属感。此签字板在本次活动过后可裱起来放在销售中心作为纪念，以展示项目的社区和谐氛围。来宾签字后同时将抽奖卷放进抽奖箱。

6:00

开场演员演唱《花好月圆》

掀起现场之节日气氛。

6:05

主持人致开场欢迎词

6:08

****公司代表及客户代表致辞**

邀请一位客户代表本次酒会的来宾与开发商共同致辞，在增进双方共识的同时突出发展商对客户尊重；客户代表及发言由发展商安排。

6:10

主持人公布活动主要内容

主要概述有奖互动游戏及抽奖之信息。

6:15

节目表演

豫剧及流行曲等共2首，推高现场气氛。

6:25

**公司代表讲话，宣布冷餐会开始并祝酒

介绍片区及项目未来远景描述，表达对客户支持的感谢。

6:30

歌舞表演

音乐演奏表演、歌曲演唱等共5个表演，让主办方与客户在愉快中交流及进餐。可邀请客户即兴表演。

6:50

互动游戏

中秋有奖猜谜。

7:10

国基公司代表讲话及第一轮砸奖

讲述承建商资质、项目工程质量及工程进度。抽奖3份，被抽中人员上台砸奖(模仿央视砸金蛋游戏)，国基代表颁奖。

7:25

互动游戏

中秋有奖猜谜以及项目知识问答。

7:45

趣味表演及歌舞表演

各一个表演，增加现场欢笑声。

8:00

规划设计院代表讲话及第二轮砸奖

讲述建筑设计理念，所能提供给居住者的优越品质生活。抽奖5份，规则同前次，设计院代表颁奖。

8:15

独唱

2首，第一首演员独唱，第二首可邀请现场观众共同即兴表演。

8:25

**公司代表介绍最新销售政策，第三轮砸奖

宣布项目最新优惠政策。抽奖8份，规则同前次，**代表颁奖。

8:35

共同歌唱《朋友》，活动结束，客户领取礼品

由主持人及演员领歌，在欢乐中结束活动。

备注：

餐饮费标准：建议为80元/人，总费用预计为 $200 \times 80 = 16000$ 元(需要最后与酒店方面落实)