

2023年积分兑换的方案(优秀5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

积分兑换的方案篇一

为了答谢新老客户长期以来对我公司的支持与厚爱，我公司实行消费获积分奖励活动，来回馈广大客户对我公司的贡献，同时促进双方的深度合作，实现互惠共赢。

客户正常消费可同时获得相应积分，累计的积分可以兑换相应礼品。

积分分为两个部分：消费积分和奖励积分。

1、消费积分

消费积分以1000元为最小单位，单次现金消费满1000元累计1分，不满1000元，积分为0；单次签单消费满1000元累计0.8分（xx天内），不满1000元，积分为0。单次签单消费满1000元累计0.5分（16——30天），不满1000元，积分为0。超过一个月积分为0。

（1）积分计算以实收金额为准。

（2）消费金额中，不满1000元部分不进行前后累计积分。

（3）消费积分在消费达成当天记入积分（即累计积分）。

（4）如发生退换货，将从积分中扣除由于退换货部分产生的积分差额。

(5) 积分只在同一帐户内累计，不同帐户的积分不能合并。

2、奖励积分

(1) 单次消费满10万元，可获赠额外积分10分。

(2) 单次消费满20万元，可获赠额外积分20分。

(3) 单次消费满30万元，可获赠额外积分30分。

(4) 此奖励积分可以此类推。

1、兑换成功后将从会员帐户中扣减相应积分分值。

2、积分只能兑换相应礼品，不做兑换现金等其他用途。

3、积分兑的礼品换暂不提供更换或退货服务，所以请您细心看准后再进行兑换。

4、兑换标准：

1、每次进行积分后均会说明截止到当次积分之前积分合计。

2、拨打xxxxxx查询。

积分兑换的方案篇二

为了以达到提升会所销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源，完善员工福利及提高员工积极性等目的。将采取对员工促销品的积分兑换代金卷的福利方案，（代金卷可在会所抵作消费卷使用），以达到即能提升员工积极性又能提高销售业绩的目标。

1、主打“低价格、高品质”的促销模式，更好地吸引消费者

的目光；并积极利用有效的。促销活动宣传，促进员工销售新品兑换积分。

2、每月推出主打促销新品。

3、每月规定销售目标，完成销售目标，额外奖励会所员工活动基金。

4、有效预算出即将到期用品制作“低成本，高销量”饮品、食品进行新品促销。

5、每天计算出促销品积分，并累积兑换代金券。

6、代金券可在会所内抵用消费一切非商品性质物品。

7、兑换积分时应在主管人员同意并签字后给予兑换代金券。

1、积分按照促销品100%的计提方式计算。

2、代金券兑换按照1%的计提方式计算。

3、完成销售目标营业额按照1%的计提方式计算。

积分兑换的方案篇三

1、每月xx日，xx社区居委会将在垃圾分类宣传活动开展的同时，一并在现场开展积分兑换活动，居民凭x信帐号和身份证便可领取，同时扣除相应积分。

2、若当日未到现场兑换礼品的，积……分将继续保留至兑换为止，超过300积分仍未兑换的，由社区工作人员通知前往兑换。

3、每户积分情况将在xx小区垃圾分类xx群中进行及时公布，

如有错误，可及时反映，及时纠正。

以上积分规则，其具体内容的解释由xx社区负责解释！以上积分规则，仅限于活动开展期间执行！如有停止，将提前公布！

积分兑换的方案篇四

刺激用户消费积极性，提升用户arpu值。

20xx年5月份启动，长期开展

所有cct在网用户，且积分达到所需兑换礼品的规定标准

根据技术（4月份）统计数据，目前积分在2000点以上的用户总数为61154人，按照五个月用户每月积分增长10%、每个积分区间用户用户数增长10%推测，五个月后最低积分达到5000点以上的用户预计将达到74000人左右。

该批物品目前仅知晓采购成本，预估物流及税收成本占采购成本的`40%，建议此次积分礼品的成本占比在0.8%之间。

1、兑换方式

为简化积分兑换礼品的方式，我们将采购的礼品划分为五个等级，用户可依据自己的积分自行兑换相应的礼品，积分由系统自动扣除（礼品兑换一定要求用户前往营业厅进行兑换）。

2、兑换流程

用户前往cct营业厅——查询礼品并兑换积分——cct客服人员根据用户收到的回复短信发放礼品——客服登记领取人号码并由对方签字。

该批礼品的使用周期预估为五-六个月，请分公司根据各自分配到的礼品数量控制礼品的`发放节奏（按照到货礼品的种类和数量开展积分兑换）。

以一个月为活动跟踪调查期，根据用户的积分兑换礼品的参与情况调整积分兑换的额度，并继续策划相关后续活动。

积分兑换的方案篇五

会员积分累积方式是每消费1元累积1积分，积分兑换人民币比（积分比）100：1。申请会员首次不参加积分累积。特价商品不参加积分活动。

1、凭积分换购商品

顾客凭积分以较低的价格购买超市定期推出的优惠商品。如：定期推出商品换购活动，顾客可凭积分以较为优惠的价格购买超市推出的商品。顾客积分越多，可换购的。商品种类越多，享受的优惠也就越多。

2、用积分兑换礼品

3、以积分换优惠券

顾客将积分换成优惠券使用。例如：顾客持会员卡每消费1元可获得积1分，购买特殊商品可获得2倍积分，积分到达必须数额后可到超市服务台兑换一张必须价值的优惠券，顾客在结账时出示优惠券，可减免相应数额的货款。

4、积分兑换代金券

(1) 代金券可设有10、50、100、500四个等级

(2) 每1积分可兑换1分钱。

(3) 代金券不参加节日活动，只限非节日使用

1、会员可累积积分一次性在非节日活动现场参加商品的减购活动实缴会员日：

2、各店铺可设立会员日，会员日当天购物可享双倍积分。