# 2025年回馈新老客户的话术 客户回馈活动方案(大全18篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-07-29

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文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。回馈新老...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文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。

**回馈新老客户的话术篇一**

活动主题：引导老客户介绍新客户来我司购车，可享受售后588元的代金劵(可到售后购买任意产品和服务)。

活动背景：1.由于售后服务站刚起步，保有客户较少，营业额产值。

低，所以要提升售后老客户的会厂率。

2.快临近年尾，为了促进年底销量的冲刺，更需要提升老客户的转介绍率，以售后代金券的形式，来反馈给老客户。

3.为了提升老客户的满意度和忠诚度，为年底销量冲刺做强有力的动力。

操作细则：

1.介绍人首先必须是长城老客户，以当事人的行驶证作为依据。

2.介绍人必须有介绍新客户来我店购车，并产生购车交易的新客户，以新客户的姓名，车型，车架号，到我司财务部存档，最后由财务部汇总同意领用。

3.广宣方面：

(1)统一以短信群发的方式通知长城老客户告知此活动。

(2)通过当地的一些汽车网(如汽车之家，太平洋汽车网，51qc汽车网，05967车市等)和新浪微博，长城车友汇qq群，发新闻通知。

(3)物料准备方面：制作x展架，摆于展厅和售后服务站休息区。

该活动政策与销售员让利政策无冲突，属临时另增激励政策.

活动时间从20xx年11月21日至20xx年3月31日止。

猜你感兴趣。

**回馈新老客户的话术篇二**

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的尊重;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200×80=16000元(需要最后与酒店方面落实)。

**回馈新老客户的话术篇三**

【最美清江，我为清江画廊代言】门票回馈粉丝活动。

二、参与方式。

至12月31日，转发本微博+话题+@3位好友，清江画廊风景区200张门票等你拿!

三、粉丝评选办法。

清江画廊门票2张(不含船票)。

四、门票赠送方式。

1、粉丝评选截止后，景区微博管理员会在微博平台公布幸运获奖粉丝名单;。

2、幸运粉丝请私信联系微博管理员或拨打咨询电话留下真实姓名和联系方式;。

3、景区官方平台会为幸运粉丝发送获奖短信;。

4、幸运粉丝凭短信和身份证等有效证件到景区散客窗口获取门票。

五、其他。

日至9日为统一为获奖粉丝发送短信时间，所赠门票20xx年全年使用有效。

咨询电话：806。

六、本活动最终解释权归湖北清江画廊旅游开发有限公司所有。

**回馈新老客户的话术篇四**

感谢广大新老客户一直以来对我公司的鼎力支持与厚爱！在七一来临之际，为答谢广大新老客户的支持与厚爱，我公司将拿出丰厚的礼品来进行抽奖活动.

6月18日-7月1日。

自我公司成立以来虽然历经了数次的起起伏伏，但是无论我们处于怎样的低谷，总有广大客户的\'支持与厚爱，正是由于你们的支持，我公司才能在激烈的市场竞争中不断前进，才能不断的取得一个又一个的成绩。同时我公司的发展，又不单单是一个企业壮大的过程，而是我公司与广大新老客户一路随行、风雨同舟、共同成长的精彩写照。所以本次抽奖活动本着“答谢客户”的宗旨来进行活动开展！

在时光和岁月的成长中，历经时间的洗礼，我公司不断演绎出一幕又一幕的出奇的精彩。这样的精彩离不开广大新老客户的支持和厚爱。多年来，我公司与您的信赖相伴成长。如今，我公司再次满载感恩，激情出发。

1、特等奖1名：价值。

2、一等奖3名：价值。

3、二等奖10名：价值。

4、三等奖50名：价值。

2、发送的姓名和联系方式必须为真实信息，如有虚假信息将取消中奖资格；

3、抽奖环节将在20xx年7月2日举行；

4、抽奖结果将在三日内，通过“xx”微信公众平台发送到中奖客户手机；

5、中奖客户五日内到我公司营销部领取，过期不予办理。

本活动最终解释权为晋城市私人定制文化传播有限公司。

20xx年6月16日。

**回馈新老客户的话术篇五**

老客户回馈活动。主要面向财富大厦项目已来电来访老客户、包括品鉴鸡尾酒和礼品馈赠、幸运抽奖。

1、通过主题沙龙的形式将意向客户聚集在一起、一方面增加现场人气、另一方面通过现场促销政策促成客户成交。

2、将顶级鸡尾酒的品鉴结合到财富大厦、给客户留下高端品质生活的深刻印象、提升客群对财富大厦的信心和好评。

1、老客户邀约。6月23日起、由置业顾问邀请来电来访老客户参加鸡尾酒品鉴活动。要求客户活动前到售楼中心领取邀请函、或活动当天联系置业顾问、由置业顾问交付。

说辞：某某先生/女士、我是财富大厦的置业顾问某某某。财富大厦将于本周六下午1点举办老客户回馈活动、现场有鸡尾酒品鉴和幸运大抽奖、到场就有精美礼品相送、现场签约还有幸运大抽奖。邀请函我帮您留好啦、您周六上午一定要来呀。

如果客户有驾车无法喝酒的疑虑、则说明现场有无酒精鸡尾酒、其次可以醒酒后再开车。

2、宣传推广。

报广：6.26日（周四）在今日文登整版版加以宣传、加大财富大厦活动的曝光率。

3、嘉宾邀请。甲方可邀请合作伙伴等参加酒会。邀请媒体参加酒会、如今日文登、文登电视台。

1前台改造为吧台、摆放高脚椅。

2抽奖区设置“财富大转盘”、增加活动趣味性。

3案场原本只有4张会客桌、建议增加6张（其中4张桌子用于谈客、设4椅、剩余2张圆桌设6椅）、再加上高脚椅3张、活动当天容客量可达39人（不计谈客区、图片仅作示意）。

4调酒师以专业形象现身、将给客户留下好印象。

5前台酒杯的摆放。

6冷餐区点心水果摆放。

**回馈新老客户的话术篇六**

××网，全球首创订单营销平台，致力于为广大中小企业提供最新的需求信息，普及新的网络营销理念，让更多的中小企业通过电子商务平台来做大做强为己任，让网络营销真正的成为企业的营销利器。它由河南××网络技术有限公司(以下简称××公司)创建，总部××(中国)网络技术有限公司设在香港。

××网从创建以来，就受到社会各界的瞩目，“一站式”的网络营销方案更是得到了客户的广泛认可。为了回馈客户一直以来的支持和信任，建立一个良好的合作环境，××网在这个金秋十月推出了回馈老客户优惠活动。

1、扩大网站影响，树立良好口碑

2、回馈稳定的老客户，培养客户忠诚度

使用××网提供服务时间达一年以上的客户。

11月1日---12月1日五，前期宣传：

1、活动开始前两个星期，在客户群内公告通知;(备注客服电话)

2、活动开始前一个星期，在××网打出活动的通知;(备注客服电话)

3、制作活动宣传单，在活动开始前的两个星期发给目标客户。

凡在活动期间：

1、购买6张客户卡，送价值600元普通的账户基础服务一年;

2、在客户工厂账户充值1000元，即赠送价值600元的普通账户基础服务一年;

3、在客户工厂账户充值1500元，即获取价值1500元的管家式服务一年;

4、在客户工厂账户充值20xx元及以上者，即可获赠特众广告三种任选其一3个月地区定向××网广告位置一个月需求定向一个月即时定向5、品牌位赠送加入“××经验专家”的老客户，在活动期间回答问题超过15条以上者，均可获赠1个月的`××网品牌位;加入采买合作伙伴的老客户，在活动期间发布采购信息达10条以上，或发布采购信息总价值达3000元以上者，均可获赠1个月的××网品牌位。

借此机会最终达到一个稳定老客户、塑造良好的品牌形象，使××网“低投入，高回报”的形象在用户心中更加稳固。同时达到推广××网、扩大××网影响力的目的。

宣传单：14(天)×7(人)×3(份)×1(元)=294(元)

**回馈新老客户的话术篇七**

二、活动主题：老客户回馈活动。主要面向财富大厦项目已来电来访老客户，包括品鉴鸡尾酒和礼品馈赠、幸运抽奖。

三、活动目的：

1、通过主题沙龙的形式将意向客户聚集在一起，一方面增加现场人气，另一方面通过现场促销政策促成客户成交。

2、将顶级鸡尾酒的品鉴结合到财富大厦，给客户留下高端品质生活的深刻印象，提升客群对财富大厦的信心和好评。

四、前期准备。

1、老客户邀约。6月23日起，由置业顾问邀请来电来访老客户参加鸡尾酒品鉴活动。要求客户活动前到售楼中心领取邀请函，或活动当天联系置业顾问，由置业顾问交付。

说辞：某某先生/女士，我是财富大厦的置业顾问某某某。财富大厦将于本周六下午1点举办老客户回馈活动，现场有鸡尾酒品鉴和幸运大抽奖，到场就有精美礼品相送，现场签约还有幸运大抽奖。邀请函我帮您留好啦，您周六上午一定要来呀。

如果客户有驾车无法喝酒的疑虑，则说明现场有无酒精鸡尾酒，其次可以醒酒后再开车。

2、宣传推广。

报广：6.26日(周四)在今日文登整版版加以宣传，加大财富大厦活动的曝光率。

3、嘉宾邀请。甲方可邀请合作伙伴等参加酒会。邀请媒体参加酒会，如今日文登、文登电视台。

五、案场布置及物料。

1前台改造为吧台，摆放高脚椅。

2抽奖区设置“财富大转盘”，增加活动趣味性。

3案场原本只有4张会客桌，建议增加6张(其中4张桌子用于谈客，设4椅，剩余2张圆桌设6椅)，再加上高脚椅3张，活动当天容客量可达39人(不计谈客区，图片仅作示意)。

4调酒师以专业形象现身，将给客户留下好印象。

5前台酒杯的摆放。

6冷餐区点心水果摆放。

五、活动流程。

**回馈新老客户的话术篇八**

随着商务时代的来临，客户变得越来越重要，谁能掌握客户的需求趋势，加强与客户的联系，有效管理和发掘客户资源，谁就能取得市场竞争优势。以下是小编整理给大家的关于回馈客户活动方案，希望能给大家带来帮助!

一、活动概述

1、活动介绍

2025年客户答谢会，通过会议、庆典、晚会、参观、旅游等形式与内容，将xx企业文化及发展 远景与客户进行充分沟通，以使客户真正理解到xx品牌的价值，实现合作共赢。在活动公司审批活动方案后，向客户发送邀请信，通过销售人员的沟通，确认到会 人员，公司根据到会人员详细信息安排住宿、交通、餐饮，并按照预先的活动流程进行。

2、活动时间待定

3、活动地点待定(4-5星级酒店，要求能够容纳100人左右的大型会议室、100间标准间、专业演出台、可同时容纳参与人员就餐的餐厅等)

4、参与人数及人员

渠道商、终端用户、转绿合作伙伴、媒体、预计100人，公司职能部门人员30人，总计130人。

二、活动策划

1、活动主题

深度合作、发展共赢

2、活动流程

参观公司-客户答谢晚宴-旅游

3、活动创意设计

各种宣传物料：均以公司logo和活动主题相互衔接，对外形象统一，传递理念清晰。

小礼品的使用：鉴于会议时间未年底，天气寒冷，可设计制作一条具有“xx色彩”的围巾赠送给客户。

客户签到墙：在晚会入场式，在门口设置签到墙，与会人员入场发一张彩色纸，根据签到墙的颜色提示将彩色纸贴在背景上，签到后，背景上呈现出一幅紧扣活动主题的像素画。

为了营造效果，拉近客户与公司之间的距离，晚会开始时，可由公司管理人员与客户代表，合唱歌曲。

参观时，在公司大厅内，制作公司里程展示墙，向客户展示公司发展轨迹。

晚会游戏环节，入场嘉宾，没人发一张卡片，在游戏环节，抽取卡片号码参加游戏，游戏获胜者获得礼品，并可抽取会议奖品。

一.活动主题：喜迎新春感恩答谢

二.主办单位：\*\*公司

三.协办单位：\*\*公司

四.活动时间：2025年1月10日下午

五.活动地点：\*\*酒店

六.活动目的：

1.借新春即将到来之际，xx有限公司以答谢会为交流平台与客户和员工沟通了解,加强与客户间的合作关系，以利于今后进恒升的业务联系与合作。

2.借助本次活动，提升客户与xx公司以及员工的信赖感。

3.进一步增强xx公司的品牌效应，提升影响力与社会公信度。

4.答谢各级领导及广大客户。

七.参加人员：

1总部领导

2.各分公司领导及团队

3.部分特邀嘉宾

4.讲师和助教团

八.活动内容：

活动流程安排

1活动工作人员实地训练

2场地布置、岗前训练

3工作人员进行音响等设备的调试工作

4礼仪人员、主持人、安保人员、活动相关工作人员再次进行最后调整工作的确定

5现场工作人员负责与主持人最后对接串词，确定到场嘉宾名单与顺序

8现场音乐停，播放企业宣传短片

9主持人上台，介绍到场领导及嘉宾(领导介绍的先后提前确定)

11领导致开幕辞

12主持人

13讲师主讲成功从优秀员工做起感恩内训

14中场休息

15内训下半场

16为讲师献花

17领导总结及公司颁奖活动

18嘉宾分享

23共同唱响相亲相爱一家人

24答谢会结束，嘉宾狂欢、交流时间

一、活动目的一般来说，美发店年终答谢会有以下目的：1、年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户(点击进入美发店年终答谢会顾客邀请函)的形式加强顾客忠诚度。2、制造美发店在当地的知名度...

一、活动目的

一般来说，美发店年终答谢会有以下目的：

1、年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户(点击进入美发店年终答谢会顾客邀请函)的形式加强顾客忠诚度。

2、制造美发店在当地的\'知名度。

3、带动销售，提高美发店业绩。

4、通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美发的观念。

5、以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

6、通过督导老师的影响，加强美发师的销售意识，提高销售能力。

7、新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。

8、在愉快的气氛中培养顾客与美发店的感情，促使顾客和员工成为朋友。

二、活动形式：联欢+娱乐+答谢+优惠政策

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

三、活动主题：s专业女子美发店s年暨s周年感恩答谢会

在活动主题的确定上，可以和喜迎s新年结合起来，给顾客留下更加深刻的印象。

四、举行时间：s年s月s日，地点：

五、宣传方式：

1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客;

2、宣传单张及邀请函制作。

六、活动创意

终端答谢会的创意点主要体现在以下方面：

1、邀请函文案要设计巧妙，创意销售，环环相扣，为现场促单埋伏笔。

2、不一样的开场节目，知性、品味与员工展示甚至促单相结合，而不是毫无意义的各种舞蹈。

3、可以用各种原创小品、产品情景剧代替课程，精心创作展现美丽主题及产品卖点，美发师主演增添表现力和亲和力。

4、设计全新背景音乐，烘托现场气氛。

5、永远记住：用心比创新更重要。

七、前期准备细则：将前期需要准备的细节问题都列出来，如会场的确定、节目的安排、奖品的准备等。

八、会前培训：在终端答谢会举行之前，要将美发店全体人员组织起来，针对方案做一个细致的培训，保证人尽其责，共同促进答谢会的成功举行。

九、会前销售政策

十、终端会现场优惠政策

十一、会后促销政策

**回馈新老客户的话术篇九**

引导老客户介绍新客户来我司购车，可享受售后588元的代金劵(可到售后购买任意产品和服务)。

1.由于售后服务站刚起步，保有客户较少，营业额产值低，所以要提升售后老客户的会厂率。

2.快临近年尾，为了促进年底销量的冲刺，更需要提升老客户的转介绍率，以售后代金券的形式，来反馈给老客户。

3.为了提升老客户的满意度和忠诚度，为年底销量冲刺做强有力的动力。

1.介绍人首先必须是长城老客户，以当事人的行驶证作为依据。

2.介绍人必须有介绍新客户来我店购车，并产生购车交易的新客户，以新客户的姓名，车型，车架号，到我司财务部存档，最后由财务部汇总同意领用。

3.广宣方面：

(1)统一以短信群发的方式通知长城老客户告知此活动。

(2)通过当地的一些汽车网(如汽车之家，太平洋汽车网，51qc汽车网，05967车市等)和新浪微博，长城车友汇qq群，发新闻通知。

(3)物料准备方面：制作x展架，摆于展厅和售后服务站休息区。

该活动政策与销售员让利政策无冲突，属临时另增激励政策.

活动时间从20xx年11月21日至20xx年3月31日止。

**回馈新老客户的话术篇十**

一，活动背景：

××网，全球首创订单营销平台，致力于为广大中小企业提供最新的需求信息，普及新的网络营销理念，让更多的中小企业通过电子商务平台来做大做强为己任，让网络营销真正的成为企业的营销利器。它由河南××网络技术有限公司(以下简称××公司)创建，总部××(中国)网络技术有限公司设在香港。

××网从创建以来，就受到社会各界的瞩目，“一站式”的网络营销方案更是得到了客户的广泛认可。为了回馈客户一直以来的支持和信任，建立一个良好的合作环境，××网在这个金秋十月推出了回馈老客户优惠活动。

二，活动目的：

1、扩大网站影响，树立良好口碑。

2、回馈稳定的老客户，培养客户忠诚度。

三，活动对象：

使用××网提供服务时间达一年以上的客户。

四，活动时间：

11月1日---12月1日五，前期宣传：

1、活动开始前两个星期，在客户群内公告通知;(备注客服电话)。

2、活动开始前一个星期，在××网打出活动的通知;(备注客服电话)。

3、制作活动宣传单，在活动开始前的两个星期发给目标客户。

六，活动内容：

凡在活动期间：

1、购买6张客户卡，送价值600元普通的账户基础服务一年;。

2、在客户工厂账户充值1000元，即赠送价值600元的普通账户基础服务一年;。

3、在客户工厂账户充值1500元，即获取价值1500元的管家式服务一年;。

4、在客户工厂账户充值20xx元及以上者，即可获赠特众广告三种任选其一3个月地区定向××网广告位置一个月需求定向一个月即时定向5、品牌位赠送加入“××经验专家”的老客户，在活动期间回答问题超过15条以上者，均可获赠1个月的××网品牌位;加入采买合作伙伴的老客户，在活动期间发布采购信息达10条以上，或发布采购信息总价值达3000元以上者，均可获赠1个月的××网品牌位。

更多详情请咨询××网客服电话：0371—。

七，活动效果：

借此机会最终达到一个稳定老客户、塑造良好的品牌形象，使××网“低投入，高回报”的形象在用户心中更加稳固。同时达到推广××网、扩大××网影响力的目的。

八，活动预算：

宣传单：14(天)×7(人)×3(份)×1(元)=294(元)。

**回馈新老客户的话术篇十一**

值纪念抗日战争胜利71周年，警示后人铭记9月3日为抗战胜利纪念日之际，沛县农商行为感谢广大客户对我行电子银行业务的支持与厚爱，开展“珍爱和平中秋有礼”专项营销方案。具体方案如下:。

一、活动时间。

20xx年x月x日----20xx年x月x日。

二、活动对象。

我行圆鼎卡的客户。

(1)、活动期间我行圆鼎ic借记卡开通微信银行绑定我行圆鼎卡的用户均有机会赢得10元话费奖励(前200名)。

(2)、凡9月3日绑定的客户均可得到移动电源一个。

凡第70名及第93名绑定的客户可得到迷你音箱一个。

以上两项我行员工参与无效。

(3)、凡绑定我行圆鼎卡的客户(含8月之前绑定的客户)均可参加幸运大转盘抽奖活动。奖品设置:。

一等奖20名，高档电锅一个;。

二等奖100名，移动电源一个;。

三等奖300名，10元话费;。

特别大奖:凡第70名及93名中二奖的客户可得价值500元品牌床上用品。

(4)、凡9月3日开通我行手机银行且成功转账2次的客户均可得到移动电源一个。

四、特别说明:中一、二等奖及相关宣传品的客户，由中奖人带身份证、中奖手机到沛县农商行电子银行部领取(总行六楼、汤沐路汽车站西)，活动方案(1)及三等奖在活动结束后由我行从后台统计直接汇入中奖人账户。

五、在法律允许的情况下，活动方案的最终解释权为沛县农商银行所有。

**回馈新老客户的话术篇十二**

xx网，全球首创订单营销平台，致力于为广大中小企业提供最新的需求信息，普及新的网络营销理念，让更多的中小企业通过电子商务平台来做大做强为己任，让网络营销真正的成为企业的营销利器。它由河南xx网络技术有限公司（以下简称xx公司）创建，总部xx（中国）网络技术有限公司设在香港。

xx网从创建以来，就受到社会各界的瞩目，“一站式”的网络营销方案更是得到了客户的广泛认可。为了回馈客户一直以来的支持和信任，建立一个良好的合作环境，xx网在这个金秋十月推出了回馈老客户优惠活动。

1、扩大网站影响，树立良好口碑。

2、回馈稳定的老客户，培养客户忠诚度。

使用xx网提供服务时间达一年以上的客户。

11月1日——-12月1日五，前期宣传：

1、活动开始前两个星期，在客户群内公告通知；（备注客服电话）。

2、活动开始前一个星期，在xx网打出活动的通知；（备注客服电话）。

3、制作活动宣传单，在活动开始前的两个星期发给目标客户。

凡在活动期间：

1、购买6张客户卡，送价值600元普通的.账户基础服务一年；

2、在客户工厂账户充值1000元，即赠送价值600元的普通账户基础服务一年；

3、在客户工厂账户充值1500元，即获取价值1500元的管家式服务一年；

4、在客户工厂账户充值20xx元及以上者，即可获赠特众广告三种任选其一3个月地区定向xx网广告位置一个月需求定向一个月即时定向5、品牌位赠送加入“xx经验专家”的老客户，在活动期间回答问题超过15条以上者，均可获赠1个月的xx网品牌位；加入采买合作伙伴的老客户，在活动期间发布采购信息达10条以上，或发布采购信息总价值达3000元以上者，均可获赠1个月的xx网品牌位。

更多详情请咨询xx网客服电话：

借此机会最终达到一个稳定老客户、塑造良好的品牌形象，使xx网“低投入，高回报”的形象在用户心中更加稳固。同时达到推广xx网、扩大xx网影响力的目的。

宣传单：14（天）x7（人）x3（份）x1（元）=294（元）。

**回馈新老客户的话术篇十三**

一，活动背景：

××网，全球首创订单营销平台，致力于为广大中小企业提供最新的`需求信息，普及新的网络营销理念，让更多的中小企业通过电子商务平台来做大做强为己任，让网络营销真正的成为企业的营销利器。它由河南××网络技术有限公司(以下简称××公司)创建，总部××(中国)网络技术有限公司设在香港。

××网从创建以来，就受到社会各界的瞩目，“一站式”的网络营销方案更是得到了客户的广泛认可。为了回馈客户一直以来的支持和信任，建立一个良好的合作环境，××网在这个金秋十月推出了回馈老客户优惠活动。

二，活动目的：

1、扩大网站影响，树立良好口碑。

2、回馈稳定的老客户，培养客户忠诚度。

三，活动对象：

使用××网提供服务时间达一年以上的客户。

四，活动时间：

11月1日---12月1日五，前期宣传：

1、活动开始前两个星期，在客户群内公告通知;(备注客服电话)。

2、活动开始前一个星期，在××网打出活动的通知;(备注客服电话)。

3、制作活动宣传单，在活动开始前的两个星期发给目标客户。

五，活动内容：

凡在活动期间：

1、购买6张客户卡，送价值600元普通的账户基础服务一年;。

2、在客户工厂账户充值1000元，即赠送价值600元的普通账户基础服务一年;。

3、在客户工厂账户充值1500元，即获取价值1500元的管家式服务一年;。

4、在客户工厂账户充值元及以上者，即可获赠特众广告三种任选其一3个月地区定向××网广告位置一个月需求定向一个月即时定向5、品牌位赠送加入“××经验专家”的老客户，在活动期间回答问题超过15条以上者，均可获赠1个月的××网品牌位;加入采买合作伙伴的老客户，在活动期间发布采购信息达10条以上，或发布采购信息总价值达3000元以上者，均可获赠1个月的××网品牌位。

更多详情请咨询××网客服电话：

六，活动效果：

借此机会最终达到一个稳定老客户、塑造良好的品牌形象，使××网“低投入，高回报”的形象在用户心中更加稳固。同时达到推广××网、扩大××网影响力的目的。

七，活动预算：

宣传单：14(天)×7(人)×3(份)×1(元)=294(元)。

**回馈新老客户的话术篇十四**

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。

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的尊重;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200×80=16000元(需要最后与酒店方面落实)。

**回馈新老客户的话术篇十五**

嘉家居自选商场。

嘉专业的室内设计师设置了40多平方—200多平方的多种不同户型、五大主题风格、20多套家具组合方案，根据客户不同需求进行自由搭配组合，免除顾客东奔西走、东拼西凑、风格不一的诸多烦恼，所有套装组合家具总价低于单品拆分价10%——20%。

时尚达人组合5980元起（适合40平方左右户型）；

1、在活动促销过程中，着重凸显组合家具的优势；

3、在设定好的套装组合基础上，顾客如感觉与房间整体或局部不符，允许自由调换，调换时按所调换单品的原价论，以同等价位相调换，调换价格高的顾客需补钱，调换价格低的嘉不退钱。

**回馈新老客户的话术篇十六**

三。协办单位：\*\*公司。

四。活动时间：2025年1月10日下午。

五。活动地点：\*\*酒店。

六。活动目的：

1、借新春即将到来之际，xx有限公司以答谢会为交流平台与客户和员工沟通了解，加强与客户间的合作关系，以利于今后进恒升的业务联系与合作。

2、借助本次活动，提升客户与xx公司以及员工的信赖感。

3、进一步增强xx公司的品牌效应，提升影响力与社会公信度。

4、答谢各级领导及广大客户。

七。参加人员：

1总部领导。

2、各分公司领导及团队。

3、部分特邀嘉宾。

4、讲师和助教团。

八。活动内容：

活动流程安排。

1活动工作人员实地训练。

2场地布置、岗前训练。

3工作人员进行音响等设备的调试工作。

4礼仪人员、主持人、安保人员、活动相关工作人员再次进行最后调整工作的确定。

5现场工作人员负责与主持人最后对接串词，确定到场嘉宾名单与顺序。

8现场音乐停，播放企业宣传短片。

9主持人上台，介绍到场领导及嘉宾（领导介绍的先后提前确定）。

11领导致开幕辞。

12主持人。

13讲师主讲成功从优秀员工做起感恩内训。

14中场休息。

15内训下半场。

16为讲师献花。

17领导总结及公司颁奖活动。

18嘉宾分享。

23共同唱响相亲相爱一家人。

24答谢会结束，嘉宾狂欢、交流时间。

**回馈新老客户的话术篇十七**

老客户回馈活动。主要面向财富大厦项目已来电来访老客户，包括品鉴鸡尾酒和礼品馈赠、幸运抽奖。

1、通过主题沙龙的形式将意向客户聚集在一起，一方面增加现场人气，另一方面通过现场促销政策促成客户成交。

2、将顶级鸡尾酒的品鉴结合到财富大厦，给客户留下高端品质生活的\'深刻印象，提升客群对财富大厦的信心和好评。

1、老客户邀约。6月23日起，由置业顾问邀请来电来访老客户参加鸡尾酒品鉴活动。要求客户活动前到售楼中心领取邀请函，或活动当天联系置业顾问，由置业顾问交付。

说辞：某某先生/女士，我是财富大厦的置业顾问某某某。财富大厦将于本周六下午1点举办老客户回馈活动，现场有鸡尾酒品鉴和幸运大抽奖，到场就有精美礼品相送，现场签约还有幸运大抽奖。邀请函我帮您留好啦，您周六上午一定要来呀。

如果客户有驾车无法喝酒的疑虑，则说明现场有无酒精鸡尾酒，其次可以醒酒后再开车。

2、宣传推广。

报广：6.26日(周四)在今日文登整版版加以宣传，加大财富大厦活动的曝光率。

3、嘉宾邀请。甲方可邀请合作伙伴等参加酒会。邀请媒体参加酒会，如今日文登、文登电视台。

1前台改造为吧台，摆放高脚椅。

2抽奖区设置“财富大转盘”，增加活动趣味性。

3案场原本只有4张会客桌，建议增加6张(其中4张桌子用于谈客，设4椅，剩余2张圆桌设6椅)，再加上高脚椅3张，活动当天容客量可达39人(不计谈客区，图片仅作示意)。

4调酒师以专业形象现身，将给客户留下好印象。

5前台酒杯的摆放。

6冷餐区点心水果摆放。

**回馈新老客户的话术篇十八**

副题：贺新春，庆店庆，来者有惊喜！

20xx年1月17日—1月26日。

惊喜一：年三十，发红包，20xx元大红包等着你！（原元旦活动）。

活动内容：即日起—1月25日，凡一次性在本商场购物满18元的顾客可获抽奖券一张，专柜满36元送一张，依此类推，多买多送，并把副券投入抽奖箱内，本商场将在年三十晚（即1月25日晚）七点三十分在超惠大舞台进行抽奖，20xx元大红包等你拿。奖项设置：

最牛奖：1名奖超惠百货20xx元大红包一个！

大发奖：2名奖超惠百货888元大红包一个！

一路发：3名奖超惠百货168元大红包一个！

小发奖：88名奖超惠百货8元小红包一个！

注：以上红包金额均为现金购物券，可在本商场超市区当现金使用。

惊喜二、辉煌5周年，有买还有送！

1月17日，凡一次性在本商场购物满28元以上者，均可凭电脑小票到一楼服务台免费领取“355ml”可乐一罐，单张小票限送一罐，小票另还可参加抽彩电活动！

费用预估：350罐/天xx1.8元=630元。

惊喜三、迎新年、贺年糖果任你抓。

活动时间：1月18日至1月25日（共8天）。

每天上午10：00至晚上20：00。

活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场“免费抓糖果一把”。

活动细则：

1、限超市区购物者参与，专柜无效；

2、单张电脑小票最多可抓三次；电脑小票当天有效，小票金额不可累计；

3、抓取糖果时只能用一只手，用两只手所抓取的无效。

采购部：负责散装糖果、饼干、果冻的筹备或联系供应商赞助。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

营运部：负责活动商品的调拨与发放。

防损部：负责活动现场的秩序维持。

惊喜四：出门恭喜又发财、吉祥利是到手来。

活动时间：1月26日（即大年初一）。

活动内容：凡光临本商场的前168名顾客，即可获得由本商场送出的“吉祥如意”大利是一封。大年初一商场门口两侧各站9名迎宾小姐迎宾，开门前放礼炮以示吉详，开门红利是由店长或其它高层领导亲自派发。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元；

防损部：负责活动现场的秩序维持和礼炮鸣放。

预算：“吉祥如意”红包168个，企划部原已有。

共168xx2元=336元。

惊喜五：购物你若在超惠、红包拿到笑呵呵。

活动时间：1月26日至1月28日（年初一到年初三）。

每天上午10：00至晚上20：00。

活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元以上的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场“任意抓取红包”一个。单个红包最高金额可达88元，每天数量有限，抓完即止。

活动细则：

1、限超市区购物满28元以上者参与，专柜无效；

2、单张小票限抓一次，限一个红包；

3、电脑小票当天有效。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元；

防损部：负责活动现场的秩序维持。

预算：预计900张红包（企划部已有利是封）。

其中1元的400张、2元的337张、5元的100张、10元的30张、15元的20张、20元的10张、88元的3张。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找