

XX 百货 6 月会员周特别企划案

一、活动目的：六月，零售百货业商品销售全面进入淡季。旺季做销售，淡季做形象，我们将整合自己有利资源巩固忠诚客户群，扩展新客户群，合理利用资金，强化商场的经营理念和品牌意识。本活动方案主要围绕购物中心的会员开展的形象活动，目的在提升购物中心的社会美誉度的同时带动商品销售。

二、活动主题：魅力无限 VIP 精彩步步高

三、活动时间：2006 年 6 月 1 日-2006 年 12 月 31 日

四、活动内容：

活动一：潮流所向 VIP 精彩生活步步高

内容：

活动期间，凡在元一时代广场持卡消费的顾客，将于每周一在上周内累计消费积分前 20 名的会员顾客中抽取 4 名会员顾客，免费获得精美礼包一份；于每月的 1 号在上月内累计消费积分前 20 名的会员顾客中抽取 6 名会员顾客，免费获得苹果 MP3 一台；于 3 个月后的第一天在前三个月内累计消费积分前 20 名的会员顾客中抽取 8 名会员顾客，荣获年度"金牌会员"顾客，免费获得新上市时尚手机一部。

商场将在年终（2006 年 12 月份）为会员们举办一场交友音乐酒会。具体时间见 12 月份报纸广告。

精美礼包：价值 50 元时尚礼品一个（家居三件套）

苹果MP3：价值 900 元

时尚手机：价值 3000 元

活动细则：

1、VIP会员包括：普通卡、银卡、金卡。三种卡在本次活动中享受同等待遇；

有效积份：包括持卡购买的所有商品所返积分；

2、每周积分前 20 名为周一至周日的一周积分前 20 名，不包括之前购物积分；

每月积分前 20 名为 1 号至月末（30 号或 31 号）的一月内积分前 20 名，不包括之前的购物积分；

3、每度季积分前 20 名为 3 个月内积分前 20 名，不包括之前的购物积分。例如：6 月 1 日

-8月31日；

- 4、每周、月、季的中奖结果将在店堂POP海报中公布VIP卡号；
- 5、中奖VIP顾客在结果公布的7日内凭有效身份证总服务领取奖品，逾期不领，视如作废；
- 6、每月产生的"金牌会员"在于年底集中举办盛大的交友音乐酒会；
- 7、凡愿意参加月度抽奖活动并愿意接受中奖的顾客，视为中奖者自愿接受其自中奖之日起至活动结束后，其个人肖像允许被使用在各种大众传媒中作为新闻或广告宣传；
- 8、购物广场承诺中奖者肖像使用不会涉及法律明确禁止和各项传播活动；
- 9、购物广场将以书面协议与中奖顾客补充签署上述及其他各项相关约定；
- 10、凡中奖后拒绝接受肖像被使用的顾客，购物广场保留取消其中奖资格并重新公正抽取其他顾客中奖的权利。

活动分工：

各楼层：楼层员工在客人购物时，须主动向客人宣导本主题活动的活动内容；

财务部：向收银员传达活动内容，提醒顾客持卡消费，注意积分；

营业部：负责活动所需礼品的采买、存放工作；

物业部：负责三楼VIP礼品中心展台（手机用样机）、抽奖箱的制作；

营销部：活动中涉及平面制作，包括活动中心抽奖活动现场的布置、收银台前的海报说明等工作。负责在4F赠品处张贴每次中奖结果；

制定抽奖流程、协助总办进行抽奖、统计中奖和领奖资料、制定年终音乐酒会的相關方案并负责抽奖活动的具体实施；

审计部：负责监督本次活动的执行；

电脑部：负责电脑验证系统到位，统计会员积分，整理每周、月、季的各前20名消费积分VIP卡的卡号、积分数于每次开奖的前一天交至企划课；

保卫部：安排专人负责活动期间的安全保卫工作；

服务部：安排礼仪工作人员负责抽奖验证工作、颁奖工作及登记领奖资料：身份证复印件、性别、姓名、联系电话及个人签名；

相关部门根据活动需要，自动补位。

活动二： 魅力无限 双休日VIP卡购物3倍积分

内容：

活动期间，持VIP会员卡的顾客每双休购物广场购物在享受周一至周五积分的3倍。

注：个别特例品除外。

活动细则：

1、活动前，参加 3 倍积分的各柜台置POP海报说明；

2、不参中商品置"不参加 3 倍积分"海报。

活动分工：

各楼层：楼层员工在客人购物时，参加品牌的营业员须在顾客购物小票中注明"3 倍积分"

字数，须主动向客人宣导本主题活动的活动内容；

财务部：向收银员传达活动内容，提醒顾客持卡消费，注意积分；

营销部：活动中涉及平面制作，负责活动宣传、协调执行等工作；

电脑部：负责电脑验证系统到位；

保安部：安排专人负责活动期间的安全保卫工作；

相关课室根据活动需要，自动补位。

广告宣传：

晚报： 6 月 2 日半版 6 月 9 日半版

早报： 6 月 2 日半版 6 月 16 日半版

电台：6 月 1 日-12 月 15 日

跟进平日促销活动宣传广告

店堂内：吊旗一期 水版 10 个 小招贴 室外广告箱 3 个月

活动费用略