

# 11月会员沙龙活动方案(调整)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/168513650918773.html>

范文网，为你加油喝彩！

业务知识-脊椎怎么治疗



2023年5月27日发(作者：香合)

郑州正盛贸易有限公司

11月会员沙龙活动方案

时光易老我们不散，我爱闺蜜趴

——2014.11会员沙龙活动方案

## 一、 活动目的：

本年度是正盛公司十五周年，随着新品牌的进驻和原有品牌的升级，正盛的VIP架构发生了很大变化，顾客核心年龄层偏年轻化，80、90后顾客占比提升越来越大，如何应对整体客群的转变？如何未雨绸缪在年轻一代中培养未来三到五年的核心、铁杆顾客群？这需要我们及时调整思维，精准定位并挖掘未来核心顾客群的潜在需求，培养潜在VIP客群；

本次活动目的主要是以80-90之间顾客为主体进行顾客需求调研，并利用这一阶段顾客爱分享的特点，邀请其闺蜜共同参与，扩大正盛及各品牌影响力，提升潜在顾客数量。

通过培训与营运支持，针对该群体VIP进行后续维护工作，持久的跟踪和服务，加强此部分VIP对后期店铺销售的带动力量；

进行VIP客户满意度调查与维护，通过活动给到该群体VIP的尊享感和独一无二的体验，从而增加VIP顾客的满意度与忠诚度，提高VIP对公司品牌的黏性。

推广ZUKKA与Edhardy品牌服装，通过活动中搭配环节展示两品牌秋冬产品，现场体验式搭配与闺蜜走秀加强VIP对两个品牌的认知度；

## 二、 活动预估效果：

直接效果预估：顾客参与度80%（邀约合40名，至少到32名）；顾客对本次沙龙活动满意度评价80%以上；得到16位正盛VIP需求问卷，16位潜在顾客的需求问卷；了解此部分VIP与顾客对公司品牌的认知，对营运基本面、服务的评价，可以有的放矢地对后期相关工作进行改进；搭配活动让消费者产生较强的记忆感，树立相关品牌在VIP朋友圈内良好的口碑宣传；宣传正盛公司及各品牌，提高公司的知名度和美誉度；

## 后期效果预估：

女装品牌消费的转换度方面20名VIP中至少有2名从原有消费女装转移到ZUKKA女装；

VIP回购方面：20名VIP三个月内在正盛回购至少5名，金额12000元以上。

### 三、 活动主题：

时光易老我们不散——我爱闺蜜趴

### 四、 活动方式：

VIP签到礼、闺蜜同心礼、闺蜜真心话、闺蜜穿搭赛、闺蜜共庆生；

### 五、 活动时间：

2014年12月6日14:00-17:30

1

郑州正盛贸易有限公司

11月会员沙龙活动方案

### 六、 活动区域：

剧漫吧咖啡店

### 七、 活动对象

：20名VIP+20位闺蜜

### 八、 活动内容：

#### 1) VIP签到礼+闺蜜同心礼（14:00-14:20）

11月29日下午14:00，顾客凭邀请函到场，在VIP签到处可领取精美礼品一份，VIP与所带闺蜜一组两人，可领取闺蜜同心礼各一份；

注：VIP签到处摆放公司微信二维码，邀请顾客进行扫描关注；

## 2 ) 致青春闺蜜照 ( 14:00-14:30 同时进行 )

11月29日下午14:00-14:30 , VIP与所带闺蜜可在活动主题背景桁架处签到并拍照留念 ( 现场用拍立得进行合影 , 每对闺蜜可以拍摄两张 ) ;

注 : 闺蜜照拍摄地在咖啡厅二楼活动背景桁架处 , VIP签到区 ( VIP签到礼与闺蜜同心礼领取处 ) 在桁架稍向外位置 ;

## 3 ) 品牌宣传片播放 ( 14:30-14:50 )

11月29日下午14:30-15:00 , 工作人员引导VIP与所带闺蜜入座观看各品牌宣传片 ( Kipling 、 Lesportsac 、 DISSONA 、 Lapagayo 等品牌最新宣传片、秀场大片 ) 、新品画册 ;

2

郑州正盛贸易有限公司

11月会员沙龙活动方案

## 4 ) 互动小游戏 +VIP 沟通问卷调查之个人篇 ( 14:50-15:15 )

最后两组同时进行同一句话传递游戏 , 比赛传递速度、传递效果 , 如果全部正确通过 , 每人获得100元正盛购物卡 ;

游戏结束后和VIP顾客进行沟通 , 共同完成个人篇调查问卷 , 了解VIP真实资料 ;

## 5 ) 最美闺蜜穿搭show + VIP沟通问卷之服务篇 ( 15:15-17:00 )

15:30-16:30活动现场进行时尚搭配课堂讲座 , 并进行最美闺蜜穿搭show , 搭配衣服为工作人员提前准备好的Edhardy 、 ZUKKA 服装 , 顾客现场搭配后分为两组进行走秀 , 时尚嘉宾为每组进行点评 ( 适合妆容、配饰等 ) ;

穿搭show特别礼品：200元代金券

注： 凡正价服装正价手袋均可使用代金券，代金券不叠加使用，使用代金券后实际金额7折以上予以积分；

活动现场顾客分享自己穿搭照片至朋友圈并保留，后期凭朋友圈到ZUKKA、Edhardy 购买服装可直接享受所选产品减1折优惠；

穿搭结束后，再次落座，与VIP共同完成服务篇沟通问卷；

6 ) 最暖闺蜜真心话+VIP沟通问卷之微信篇 ( 17:00-17:15 ) 产品与搭配

活动现场进行微信上墙活动，现场VIP及其闺蜜输入#闺蜜#+自己想对闺蜜说的话，就可以实现微信上墙，活动现场通过大屏幕进行真心话演示，随机选取顾客对自己的闺蜜念出来，并为大家讲述自己和闺蜜打动人心的故事。

真心话环节结束后，落座完成VIP沟通问卷之微信篇；

3

郑州正盛贸易有限公司

11月会员沙龙活动方案

7 ) 正盛十五周年，同月闺蜜共庆生 ( 17:15-17:30 )

活动最后环节为现场11月生日的顾客齐唱生日歌，并献上正盛15周年庆同庆生的蛋糕与参加的VIP共同庆生；

8 ) 全体人员合影留念 ( 17:30-17:35 )

活动结束后全体VIP及朋友与工作人员合影留念；

4

郑州正盛贸易有限公司

11月会员沙龙活动方案

#### 九、 会员邀约：

1)

会员邀约意义：此次VIP沙龙邀约要出于两方面的考虑，一是核心年龄段顾客即未来消费潜力较大的年轻顾客，集中80-90的年龄段；二是出于重点店铺、新兴店铺未来主推店铺的推广方面考虑；

2) 会员邀约如何达成：重点店铺和新兴店铺进行任务数量规定，务必达成；

3) 邀约任务数量分布：（以下数量是依20个VIP算，每个VIP务必要带1个闺蜜）

重点店铺：丹人迪5个、丹花迪3个、丹人K 5个、丹花K 3个

新兴店铺：万象迪2个、万象K 2个

#### 十、 活动推广：

微信平台推广——微信平台提前宣传告知；

专柜电话邀约——活动前一周至活动前三天为邀约时间，活动前三天务必邀约到20人+20闺蜜。

氛围布置——二楼搭建背景桁架作为签到处，背景桁架处摆设礼品堆头、主会场每张桌子上放细长花瓶和太阳花突出闺蜜温暖氛围，营造场内氛围；

#### 十一、 费用预算：（见EXCEL费用明细表）

正盛VIP部

2014-11-27

5

## 旅游法律法规-形的魅力



更多 在线阅览 请访问 [https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发