# 公司优惠活动方案4篇(&quot;创意促销：公司优惠活动方案解析&quot;)

作者：深秋的思念 更新时间：2024-03-31

*公司优惠活动是企业推广和促销的有效手段之一，为了吸引更多客户和提高销售额，很多企业都会推出各种各样的优惠活动。本文将为您介绍一些具有创新性和诱人的公司优惠活动方案，帮助您更好地了解企业促销策略。第1篇公司的信念：以消费者的需求为永恒追求，并*

公司优惠活动是企业推广和促销的有效手段之一，为了吸引更多客户和提高销售额，很多企业都会推出各种各样的优惠活动。本文将为您介绍一些具有创新性和诱人的公司优惠活动方案，帮助您更好地了解企业促销策略。

第1篇

公司的信念：以消费者的需求为永恒追求，并通过一点一滴的辛勤劳动，使我们成为家政服务业的一流企业，并致力于创造健康快乐的新生活。

公司的目标：以劳动服务客户，以质量赢得客户，以信誉立足社会，以辛勤劳动，分享快乐团结员工，创北京一流家政服务名牌。

公司的精神：爱祖国，爱人民，爱劳动和爱生活是事业的力量源泉；团结、奉献、创新、敬业是企业精神的精髓。

公司的员工：吃苦耐劳、训练有素、忠于职守的员工是公司的最大财富，以人为本，尊重劳动，服务大众，是我们事业长远发展的根本所在。

文化底蕴：人天生平等，不分贵贱，劳动只有分工不同,没有高低贵贱之分，成功路不同，各有各成就，三百六十行，行行出状元，生命的真谛在于服务大众，快乐人生，劳动，服务，并快乐着，这就是我们的人生信条。

社会责任：我们以劳动报国和服务为民为己任，以企业发展为社会福址作贡献；我们为祖国的繁荣、为民族的振兴、为自己和亲人的幸福而奋斗不止。

共同利益：公司的利益来源于社会，回报社会。主张按劳动多少，质量高低进行分配，努力在顾客、员工与公司之间建立稳固的利益共同体，实现共同致富、共同快乐，分享人生。

7、文字、图象处理，钟点秘书，城市向导，应召司机；

8、休闲服务：陪老人聊天、下棋、上门的按摩、浴足、洗头（两人以上同时上门，以保安全）

目前，家政服务供求双方、家政服务公司与服务员和用人家庭的责权利不明确，有的服务协议不规范，有的不要求签订服务协议，导致双方权益保障没有依据，家政服务员与用人家庭发生纠纷争议难以处理。

由于家政服务员的社会保障和工作期间的伤害、致残、死亡等问题没有妥善的解决办法，致使供求双方均存在后顾之忧，家政服务行业发展步履维艰。

为了解决上述问题，解决家政服务人员与用人家庭的后顾之忧，我们采取以下的办法：

一是保证家政服务人员的品行，对家政服务员严格审核，规范培训，努力加强他们的职业道德。

二是保证家政服务客户的适合性。公司在每为一个客户提供家政服务前，都要派人到客户家作实地考察，了解内情，凡属单身男子家庭、无本地户口家庭，以及有不良品行和违法违纪前科者，一律谢绝提供家政服务。

三是签订相关的合同，包括客户与公司签定相关的责任合同，以确保家政员在客户家中工作的人身安全，确保家政服务员在服务中不损害客户利益；公司与家政服务人员签订劳动聘用合同：这样明确客户、家政服务员和公司的责、权、利，确保各方利益，使得大家都放心。

四是保险，公司与保险公司通力合作，给每个签约二年期以上的家政服务员购买商业保险，保障因工产生的伤、病、残、死等不可预测的风险，为签约一年以上的客户办理一份家庭财产保险，并探索开展家政服务整体保险（即由保险公司对家政服务过程中出现的种种意外损失进行保险的方法）。

通过上述措施，充分保障各方利益，并完整解决各方的后顾之忧。

家政服务员国家职业标准包括职业概况，职业的基本要求、工作要求等，并将家政服务员职业等级定为初级、中级、高级三个等级（相应于国家职业资格五级、四级、三级），按级别分列出相应工作内容，技能要求和相关知识等。我们的培训，必须严格按照家政服务员国家职业标准进行，培训分两种，一是系统培训，内容是对家政服务员进行系统的培训；二是对工作中的`家政服务人员进行的不定期的短期培训，主要培训内容是工作中的难点和新技能、新技巧，并解决工作中出现的各种问题 。

1、公司情况培训，包括公司规章制度，服务范围、企业文化、公司宗旨、服务流程等。

公司机构设置：总经理、招工部、客户服务部、综合业务部

招工部：负责家政服务员的招工、培训、聘用等工作。

客户服务部：负责接待客户、与客户签定服务合同、安排家政服务员工作，跟踪客户服务、处理客户各种问题。

综合业务部：负责公司的后勤保障、公关、项目开拓等工作。

管理制度：包括公司章程、公司管理细则、家政服务员工作细则、培训制度、客户跟踪服务制度、信息反馈制度等。

1、运作方式：利用有限责任公司这种现代企业制度，所聘用的家政服务人员以公司员工身份给客户服务，而不是一般的中介公司。客户将费用交给公司，家政服务员的工资由公司发放，其收入与其服务完全成正比。所有家政服务员都经过公司严格培训，实施服务前、中、后的全程跟踪管理，严格保证家政服务质量。

2、完善内部管理：制定相应的管理制度，定期召开工作会议，分工明确，各司其职，完善收入分配制度和奖惩制度，鼓励多劳多得，鼓励创新，提倡、培养严谨、团结、合作、轻松的团队精神。

1、广告目标：是人们知道该公司，短期内提高公司业绩，增加客户数量。逐渐地让整个雇主群都知道该公司、了解该公司、信赖该公司，最终把公司打造为北京市家政服务行业的知名企业。

2、目标市场：短期内重点面对公司周边的中高档大型社区，逐渐地扩大范围，最终占领一定市场。

3、服务内容定位：以普通日常服务为主（如：家庭保姆、钟点工、医院陪护服务、搬家、清洗抽油烟机等普通生活服务），同时努力发展家庭营养配餐、婴幼儿抚育指导、家庭护理等高层次服务，并是其成为主体。

①建立公司网站，开展网络营销，通过网络推广我们的服务；

②通过报刊、社区杂志、户外广告、电梯广告等传媒做一些广告；

③通过一些公益性举措提高知名度和美誉度（如免费为一些五保老人提供家政服务等）；

第2篇

某商城、某购物广场、某八一店、某北园店、某华信店、某金牛店

(一)“实惠先到手，开心再消费”(超市及特例品牌除外)

活动内容：先抽优惠再消费，提前送您大实惠，国庆佳节好手气，满减活动同时用，重重优惠惊喜多。

活动期间，每日10：00—11：00，14：00—15：00可先免费抽取优惠卡再消费，最高价值30元，每人限抽一张。每日在门店总服务台或者活动区抽奖处放置抽奖箱供顾客免费抽取优惠卡。

活动细则：(抽奖箱内按比例放置优惠卡，各店自行准备抽奖箱)

1、抽奖可设为优惠卡，金额分别为5元，10元，20元，30元，比例分别为：20%、50%、20%、10%。

2、抽奖时间为20xx年9月29日—20xx年10月5日(每天10点—11点、14：00—15：00)

4、优惠卡使用说明：凡当日购物满300元(即同于满减活动基准金额)即可使用一张，对于参加满减活动的品牌，可累计使用，同品牌谈判时参加两个活动的品牌按照满300减110协商承担(两个活动累加)，不参加满减的`品牌应尽力动员参加优惠卡活动，统一按照300减30协商承担。

5、优惠卡部分不找零：即商品350元，顾客先抽到一张30元的优惠卡，可使用240元现金和30元的优惠卡，基本相当于6.9折扣,如购物基准大于300元，折扣力度实际达不到这个折扣。

(二)部分穿着类、床品、箱包满300元减80 (超市及特例品牌除外)

活动期间，凡单店当日购买部分穿着类、床品、箱包商品单张xxx满300元减80，多买多减。

原则上参加品牌范围要广，参加活动品牌数量不少于80%，济南6店相同品牌要保证相同力度。

(三)购物某，尽享意外惊喜—“幸运返还等你拿”(超市除外)

凡当日单店购物满500元的顾客,可凭购物xxx参加抽奖,有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：各店设置一个抽奖箱,内有20个乒乓球(其中全额返还1个,半额返还2个，18个纪念奖，可选择超市商品，价值不超过5元)，工作人员需要在参加活动顾客xxx上加盖“l”章，即时开奖。

第3篇

每年五月的第二个星期天，是传统的\"母亲节\"。这个节日为天下母亲所设，是一个充满温馨的节日。超市，家庭主妇经常光顾的卖场，我们可以在这一天经营\"亲情\"，做一些有助于超市形象的公关促销活动。今年母亲节日为5月9日。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨(10枝)的成本在母亲节当天约为人民币5元，相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

内容：\"母亲节\"到来之际，您最想对妈妈说的话是什么?5月8日—5月10日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的\"留言本\"上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

1.上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。

2.活动三中需准备一本较高档的留言本，将其放在超市门口，方便顾客购物后留言;留言本上精彩的内容用电脑处理后，张贴在显眼的位置，以便顾客欣赏，内容包括留言人姓名及被祝福人姓名。

母亲节是由一位名叫贾维斯的妇女倡导，并由她的女儿安娜?贾维斯发起创立的。

20xx年，美国总统威尔逊郑重宣布，把每年5月的.第二个星期天，也就是贾维斯夫人的忌日，定为母亲节。美国政府还规定，母亲节这天，家家户户都要悬挂国旗，以表示对母亲的尊敬。由于贾维斯夫人生前喜爱康乃馨花，这种花也就成了母亲节的象征。

母亲节是个充满人间温情的节日，这一天，家里的男成员要把全部家务活都包下来，儿女们每人都要做一件让母亲高兴的事，以尽孝道。即使远在异地的孩子，也要打电话向母亲表示祝贺。这一天，美国人民都要在胸前佩上一朵花。母亲健在的，戴一朵有色的花，表示欢愉;母亲逝世的，戴一朵白花，表达哀思。

母亲节创立后，也得到了全世界各国人民的支持。安娜?贾维斯在世时，设立母亲节的国家已达43个。时至今日，欢庆这个节日的国家就更多了。母亲节，已经成了一个名副其实的国际性节日。

第4篇

家政业关乎民生质量。中国的家庭对保姆、月嫂的需求越来越大，中国的家政队伍正向更加专业、更高素质的方向发展着。所以我们要想把家政做到最大最强就要做到最专业，以办培训学校为依托，设理论教室、烹饪实习室、洗涤熨烫实习室、保洁实习室、护理实习室等，同时具有雄厚的师资力量，为家政服务员的培训提供了有力保障。以农民工及本市失业、失地妇女为主要培训对象，集培训、就业、管理服务于一体。为全市居民提供一大批素质高、能力强的月嫂、育婴员、护工、养老护理员、家政服务员。

一、考察市场环境，一般中等城市和以上还好做，再低了就难了。家政服务算是新兴的行业，也是首先解决温饱这个起码条件之后才有的的消费可能。同时还要求消费者具有更多的条件，比如稳定而忙碌的工作，连续而较高的收入，家庭成员没有闲在家里，而这样的群体在大中城市比较多，才会支持家政服务。当然，还有一个消费意识的问题，请家政公司来打理家务成为时尚甚至是习惯，这个行业就好做了。而这样的`消费意识在小城市、城镇尚难以快速形成。

二、制定自己的业务范围，要广一点、杂一点，在考察市场的过程中，我们当然也就知道了哪些家政服务项目是适应本地消费者的。

三、选择最容易的利润点，也就是把我们的所有业务进行分类，选出重点来，便于和利于推广和初期的业务收入。选择一两个服务项目的亮点，这样就可以炒做一下，做快速而有效的宣传了。因为亮点项目的意义很重大，很容易吸引消费者眼球，甚至引起一定的轰动，这对于开业初期是很重要的，在平时需要做宣传的时候也可以再次设计一项。所以也可以作为促销手段来思考和使用。另外，这些工作还是塑造企业形象的有利武器。比如，可以设计为老年人家庭提供的服务项目，价钱低，服务周到，那我们的形象就很贴心；亮点项目不一定挣钱，要的首先是宣传效应。

四、针对高级客户培训高学历、高素质的家政服务人员；如：高中生、大学生等；

五、改变现在家政的模式，实行员工制，给员工办保险，解决员工的后顾之忧，有利于留住人才。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com