XX齿科(XX店) 品牌活动日 策划方案

活动主题：XX齿科品牌周

活动时间：待定

活动内容：

**一、品牌周主题活动：让你的牙齿“白”里挑一**

活动时间：待定

活动内容：活动周主推项目：牙齿美白。 期间XX会员可享受580元/2次体验价（原价1500元/次，本次体验买一送一可带朋友一起）。 购买12次套餐的顾客，可享受9600元/12+2次的活动价格。

**二、消费（集赞）参与~~抽奖~~活动**

活动时间：待定

活动内容：活动周期间，在我店消费当日累计超过1万元的顾客可参与抽奖。或：朋友圈发关于XX齿科以及带有logo的合照，集满35个赞的顾客也可参与抽奖。

奖券分为：一等奖：价值1500元美白体验项目一次。 （2名）

二等奖：价值900元洁牙项目一次。 （3名）

三等奖：价值400元涂氟项目一次。 （5名）

纪念奖：伴手礼一份。（儿童牙刷/成人牙线棒一包）

抽奖活动：

1、现场抽奖。（直接抽取卡片）

2、工作人员需核对后拍照做记录。

3、告知顾客，本次抽奖的涂氟卡可以优先于山姆卓越会员等合作的预约，优先洁牙。

**三、品牌周 --- 让牙齿“白”里挑一 主题分享会**

活动时间：待定

活动地点：待定

参加人员：XX金卡、白金、黑金会员（10人每场）

XX齿科医护及工作人员

皓得适品牌方代表

活动内容：

1. 前期会在一点万象上开放5999积分兑换入场券，XX同事会在会员中心宣传本次活动信息，邀请会员参加本次沙龙活动。
2. 每位到场的顾客座位上准备迷你小花束和一张XX齿科明信片。
3. 活动开始前，邀请一位模特做“即刻美白”体验，可通过微信视频的形式进行短暂直播，让到场的顾客马上看到效果。
4. 活动开始首先由XX齿科工作人员简单介绍今日流程，并告知在场顾客讲座结束后便可直接预约美白体验，让顾客感受到立竿见影和肉眼可见的改变体验。当日时间不方便的，可在15日内预约本次美白体验。并告知本次活动的参与者可以享受最低的优惠折扣和套餐价格。
5. 由皓得适品牌方为大家讲述品牌故事以及美白的相关知识。（PPT支持）
6. 由XX医生分享美白典型案例，时间控制在15min左右即可。（PPT支持）
7. 举办小型“YES or NO”问答活动，准备YES/NO手牌，设立一些于口腔有关的热门小知识，利用提问的方式互动，期间也可以由顾客提问，回答正确值多的前五名获得精美礼品。
8. 征集有预约意向的顾客，开始统计预约时间，并提前拍对比照节约时间。
9. 以上活动结束之后，进行当日预约，为避免顾客等待，准备了茶歇供顾客享用。

注意事项：

1. 需告知当日参加沙龙的顾客，今日入场券内包含的一次美白体验，须在15日内核销并体验完毕。
2. XX工作人员与XX负责会员的工作团队建立一个微信群，提供VIP预约，15天内有预约需求的可以找XX和XX代为约诊。这样既保护了他们客户隐私，也能让他们体验到1v1服务感受。
3. 今日给出的套餐价格为全年最低价，同样是15天内订购有效。

**四、品牌活动日十倍积分**

活动时间：待定

活动内容：当日消费的XX会员可享受十倍积分。

（注：告知之前付款的顾客，可先预存，到22日再结算，这样可以参与十倍积分。）

1. **“换人”一新**

活动时间：待定

活动内容：不仅仅要牙齿美白，造型也可以更完美。 我店与梦郎、坤雅美甲、瑞妃曼、或某服饰品牌等合作，在店消费超过 1万 的顾客，可获得优惠券一张。（具体哪家待定）

**六、团购聚划算**（注：此项目放在一点万象上、XX名媛群、精英群、黑金卡会员等群内推广）

活动时间：待定

活动内容：XX齿科套餐优享：享受预存折上折：

美白（3次）+矫正隐适美牙套 团购套餐（原价3980元+42800元）

1. 团购满8人，享受隐适美单牙套+三次美白：41980元
2. 团购满10人，享受隐适美单牙套+三次美白： 38800元