# 会员充值合同范本(优选8篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-16

*会员充值合同范本1甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_一、乙方有义务按照甲方的要求在下述版面、位置、篇幅和设计效果向甲方提供全方位的广告刊登服务刊登位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**会员充值合同范本1**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、乙方有义务按照甲方的要求在下述版面、位置、篇幅和设计效果向甲方提供全方位的广告刊登服务

刊登位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

刊登面积：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

刊登期限：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

客户要求：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、广告以简明醒目为宜，突出宣传效果，由甲方提供广告的原稿，由乙方代做具体美工设计，完成制稿，不另收费。

三、根据《广告法》的要求，规范广告行为以防虚假广告，请甲方在签定合同时出具客户营业执照复印件。对广告上刊有“获奖、优质、商标、鉴定、专利、生产许可证”等字样的.，应提交有关证明的复印件。

四、为保证广告能按时刊登，甲方应在签署本合同之日起，在广告刊登前前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，将所需资料寄到乙方，否则乙方有权对刊登期限作出调整。

五、甲方向乙方索取“广告合同”后，按要求填写一式二份，盖章后一并寄回或传真至乙方，待乙方盖章后，即向甲方返回合同一份。

广告客户名称（以下称甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

广告发布名称（以下称乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方根据《^v^广告法》和国家有关法规签订本合同，并共同遵守。

一、甲方委托乙方按广告业务刊期表中所填期数刊登广告。

二、甲方可提供胶片（附打样），也可委托乙方设计。

1、甲方若委托乙方设计，文稿须在刊出日\_\_\_\_\_\_天前交付乙方；

2、甲方若自带胶片（附打样），应在出胶片前将样稿传真至乙方审查，并须在刊出日\_\_\_\_\_\_天前将胶片交付乙方。

三、甲方应在刊出日\_\_\_\_\_\_天前（例如要刊登\_\_\_\_\_\_月份广告，应在\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日前）预付当期全部广告费。广告价格见附表。甲方一次性预付\_\_\_\_\_\_期以上广告款可享受\_\_\_\_\_\_%的优惠（封面、封底及半版以下不在优惠之列）。

四、乙方有权审查广告内容和表现形式，对不符合法律、法规的广告内容和表现形式，乙方有权删改，如甲方不同意删改，乙方有权拒绝发布。

五、封面刊登偏重形象宣传的广告，尽量减少文字及图片数量，注重美观。甲方需将封面广告样式提前\_\_\_\_\_天发送至乙方审查，乙方从期刊整体形象的角度提出更改建议，如甲方拒绝更改，则乙方有权中止合同，责任在甲方。

六、广告样稿为合同附件，与本合同一并保存。

七、乙方收到甲方当期全部预付款后，按收款顺序安排刊登广告。若由于杂志页码数量或版面位置所限，乙方不能满足甲方当期刊登要求时，须及时通知甲方，并于下次优先刊出。

八、发布广告因乙方失误，内容出现错误时，乙方负责更正。\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_广告刊期表

甲方：

乙方：

日期：

单位：（下简称甲方）

广告商：（下简称乙方）

甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利的原则，就甲方委托乙方的宣传策划事宜，达成如下条款：

第一条：甲方委托乙方宣传策划的项目：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条：甲方的权利和义务

1、在约定期限内要求乙方提交有关宣传策划方案，从市场调查依据确认后再由甲方协助组织实施。

2、有权要求乙方在委托范围内从策划角度提供书面意见和建议。

3、要求乙方向甲方提供策划方案及调整宣传策略和建议。

4、批准乙方制订的整体宣传策略，承担有关宣传推广、广告等所需的各项费用。

5、按合同约定与乙方结算宣传策划费并按时支付。

第三条、乙方的权利和义务

1、有权按照合同要求甲方支付宣传策划费。

2、负责根据甲方要求和项目进度的不同阶段，提报广告计划，经甲方认可后组织实施。

3、乙方提供：

⑴、项目报纸软性文章撰写；

⑵、项目各种展销、促销、优惠活动的策划。

4、承担因乙方过错造成的索赔或其他法律责任。

第四条：项目宣传策划费的给付标准和方式

本合同签订后，甲方即向乙方支付人民币￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_整（大写\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_）为全额款项。

第五条：违约责任

1、因甲方未提供有关许可证及相关法律文件资料、活动优惠政策而造成损失的，则甲方承担全部责任。

2、如因乙方原因，不及时提供宣传策划方案，甲方追究责任或终止合同。

3、甲方如未按照双方约定支付给乙方宣传策划费，乙方有权解除合同。

4、在合作过程中任何一方泄露商业秘密或将有关资料提供给第三人的，另一方有权要求对方承担相关经济损失。

5、任何一方单方擅自中止合同或解除合同均属违约行为，需由违约方承担因此给守约方造成的相关损失和违约责任。

6、本合同执行过程中，如有因不可抗力因素影响有关条款之执行的，应由双方协商，妥善解决，在双方达成一致意见的基础上而中止合同或改变合同的有关条款的不视为违约。

第六条附则

1、双方可对本合同的条款进行补充，以书面形式签订补充协议。补充协议与本合同具有同等法律效力。

2、本合同之附件均为合同有效组成部分，具有同等效力。

3、本合同及其附件和补充协议中未规定的事宜，均遵照^v^有关法律、法规和规章执行。

4、本合同壹式贰份，甲乙双方各执壹份，均具同等法律效力。

5、本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决，协商或调节不成的，双方同意由仲裁委员会仲裁。

6、合同期满本合同自然终止。双方如续订合同，应在该合同期满七天前向对方提出书面意见。

7、本合同自双方代表人签字或盖章之日起生效。

甲方：

乙方：

日期：

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、乙方有义务按照甲方的要求在下述版面、位置、篇幅和设计效果向甲方提供全方位的广告刊登服务

刊登位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

刊登面积：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

刊登期限：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

客户要求：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、广告以简明醒目为宜，突出宣传效果，由甲方提供广告的原稿，由乙方代做具体美工设计，完成制稿，不另收费。

三、根据《广告法》的要求，规范广告行为以防虚假广告，请甲方在签定合同时出具客户营业执照复印件。对广告上刊有“获奖、优质、商标、鉴定、专利、生产许可证”等字样的，应提交有关证明的复印件。

四、为保证广告能按时刊登，甲方应在签署本合同之日起，在广告刊登前前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，将所需资料寄到乙方，否则乙方有权对刊登期限作出调整。

五、甲方向乙方索取“广告合同”后，按要求填写一式二份，盖章后一并寄回或传真至乙方，待乙方盖章后，即向甲方返回合同一份。

甲方：

身份证号码：

电话：

乙方：

身份证号码：

电话：

甲乙双方针对会员招募事宜，双方经过互相协调，在互不损害对方利益并谋求长期合作互利双赢的前提下。经友好协商，双方达成如下协议：

**会员充值合同范本2**

（一）服务费：

1、根据每次活动具体情况而定

（二）付费方式：

协议执行期间，由于公关活动行业特殊性，需设计众多大型设备及资源或演艺明星等款项，所以每次活动款当次结清。乙方应于每次活动至少前\_\_\_日前向甲方提交本次活动报价及款项明细，甲方在收到上述文件后\_\_\_个日内（最迟活动开始前一天）向乙方支付70% 公关服务费用，尾款于当次活动结束当日，最迟活动结束后次日结算。

**会员充值合同范本3**

活动时间：XX年12月20日——12月21日

活动布置：

1、大门前放彩虹桥一个。可以向广州活动策划公司租借一个。

2、活动pop挂牌25张

3、周年庆的海报：基本上是新品的促销，或者精品超低价。活动期间凡在超市购物满100元以上的顾客朋友凭当日单张小票，可到活动现场转奖1次;

4、周年庆当天进行新品发布，该发布会由广州新品发布会策划公司负责。

周年庆门店操作：

1、 所有的员工一起上阵，做好新品发布，周年庆促销的活动

2、 做好配合营销部完成内场及外场的装饰。

3、每天超低价商品以堆桩形式陈列销售，配上醒目的pop。

4、活动奖品、礼品请门店根据收银小票进行发放、并登记好。

5、会员卡事先到办公室领取1000张。

为了更好的做好,十一长假的促销工作,提高企业的知名度,现推广部制订了两套方案.打算以两根线相辅相成,一条造人气;一条促销售.两线交叉,提高综合效应.

具体方案如下:

一,贺百年校庆活动

(一),七楼挂竖条幅

内容:

超市恭贺南大,东大,南师大,南林大,南航等九所高校百年校庆!恭迎返校学子光临本商场!

(二),在媒体上发两则活动广告

1,内容:百年校庆 乐够同贺——超市恭迎返校学子光临本超市

校庆期间:

\*返校学子凭有效证件,可到超市一楼总服务台领取vip金卡一张;

\*返校学子在光临本超市时,可凭有效证件在本商场五楼总服务台领取一张^v^顶楼旋宫^v^的嘉宾(免费)参观券.另凭此券可不定期参加本超市的抽奖活动,并可在购物时参加超市同期开展的优惠活动.

2,发布媒体:《金陵晚报》彩通

《南京晨报》彩通

《扬子晚报》彩通

(三),营销二部组织营销人员,带上^v^参观券^v^分头到南大,东大,南师大上门赠券,最好是和他们的校庆组委会联系进行赠发;同时,四部确定一批可使用^v^参观券^v^购物打八折的品牌厂家,专门针对这批返校学子优惠使用.

(四),特价商品特价限购

活动期间,每日推出十款特价商品进行特卖推出,九所大学的学子均可凭学生证进行购买,会员则需要会员卡进行购买.

(五),费用预算

品名 数量 单价 小计

1,媒体费用 2家 6750元

2,印刷费用 XX0张 元/张 1700元

3,条幅 20\*2米 元/米 300元

合计:8750元

二.国庆游园会系列

一、活动目的：提高员工积极性，响应集团公司“奋战三季度跨越新颠峰”的活动精神。

二、奖项设置：

岗位标兵12名、优秀促销员10名。

三、评选范围：

1、岗位标兵参选范围为超市各部门d类以上员工(不含主管级);

2、优秀促销员参选范围为食品部、非食品部、场外专柜促销人员。

四、评选条件：

(一)、岗位标兵的评选条件：

1、敬业爱岗，忠于企业;

2、服从管理，团结同事;

3、个人日常档案考核分在69分(满分为70分)以上;

4、无迟到早退现象;

5、业务知识熟练，技术过硬，在部门内表现突出;

6、讲普通话。

7、活动期间无任何形式的顾客投诉事件。

(二)、优秀促销员的评选标准：

为带动超市销售额，提高超市销售业绩，故制定小型超市策划书，欢迎参阅。

一、产品准备

店庆活动为期三天，为了保证店庆期间的产品供应，蛋糕店根据自身情况分别从产品数量和种类两方面做准备。

店庆期间大力度的优惠活动必然带动销售量的剧增，根据饼干等糕点类食品存储时间长的特征，三味奇提前10天开始下单子，生产此类产品，以保证供应量。

客户多选择经济实惠型产品，根据这个情况，在准备产品时把糕点类、吐司类和现烤类产品的比例各占二分之一，以适应客户的消费需求。

二、宣传推广

在宣传推广方面，蛋糕店分别从店面海报、吊旗、店面设计、宣传页等方面进行推广宣传。根据此次活动设计了“温暖一冬，只因有你”为主题的海报，海报详尽介绍了此次活动的优惠内容，并悬挂于店内醒目位置，不仅介绍店庆内容也起到烘托气氛的作用。对于店内的设计，在橱窗位置布置了可爱的毛绒玩具，营造出温馨的氛围;在进店处摆放了优惠活动赠送的礼品，吸引客户了解店内优惠活动。

在宣传页派发这项推广上，也要颇费心思。为了防止派发时间过早人们遗忘，宣传页的派发在活动前的2—3天开始，并遵循由远及近的原则，在派发的最后时间主抓附近客户群，沿街店面等固定人群。

三、人员安排

在人员安排之前首先对店内人员进行培训，让其详细熟知本店的活动内容，并能精确运用话术表达。针对人员安排，专人负责专岗。新员工可以负责相对简单的面包岗，业务熟练的老员工负责蛋糕岗、会员卡卡品销售。为了更好的烘托气氛，安排专人负责店内广播宣传，顾客在店面附近即可通过音响了解店内的活动。

四、活动策划

此次具体的活动方案主要从买一赠一、代金券、会员充值等方面吸引客户消费。

1、现金消费面包西点满30元返20元代金券，多买多送。

2、生日蛋糕现金购买或预订均可享受买一赠一活动。

3、会员充值优惠，除多送金额以外，更有精致口杯、卡通公仔等礼品赠送。以此稳定客源，增加销售量。

1、送剪发卡回馈老顾客

凡是在本店做大头的顾客，一律赠送6张精剪卡(有效期为1个月)，这样做的目的是吸引客流，增加店内的客流量

2、烫发0元，倒膜带回家

凡是在店内购买倒膜的顾客，赠送1次烫发，例如：380元一套倒膜，赠送价值280元的烫发一次，这样可以刺激顾客做烫发，提升店铺烫染人气的同时，也能给洗护部门带来更大的客流量

3、3人同行，免单一人

店铺可在适当的节假日推出多人同行，免费1人的活动，这样有利于顾客之间的结伴而行和相互转介绍

4、联营促销

制作一些免费(或者超低价的感受卡)去赠送给左邻右舍不同行业的单位(例如：美容美体、化妆品专卖店、品牌服饰店铺等等一些有消费能力群体经常出没的场合都可以考虑)

5、抽奖活动

凡是经常关顾店铺的新老顾客均可享受一次年终、或某节日、店庆等名义下的抽奖活动，抽奖箱里务必要高中奖率(免费剪发一次、2折烫染发一次、3次免费去黑头等等)

6、烫染后赠送洗护套装

对于客户想做烫染的情况，可以建议顾客做我们指定的烫染套餐，然后有洗护套装赠送，例如：店铺里有88元烫发、染发也是88元的为档次，如果是烫+染就是176元，这是就马上建议顾客做个198元的烫染套餐了，而且还有价值88元的洗护套装赠送，相当于做了全头烫染才花110元，平均到烫发和染发单项也才各是55元而且，超值啊!

7、与大附近大超市、大卖场合作

与商场负责人谈好，凡是在商场购买到一定数量物品的顾客，凭小票可在发廊销售剪发一次\\去黑头一次、

8、情人节活动

店铺可在情人节推出靓丽的情人组合发型造型并有礼貌赠送(例如巧克力+玫瑰花等)

9、分时段促销法

店铺可打出每天某个时间段来店铺剪发免费(或者是超低折扣的活动)来充充店铺冷淡时间段的零效益，例如：每天10—15：00剪发一律免费、但洗头费照收(或者剪发只收7元(简单中式冲洗+剪发)这类活动来吸引顾客)通过这样的来赠送闲时的经济效益;

10、造型送大头贴

针对年纪小的顾客可采取做造型赠送大头贴的方式吸引其做各种不同的造型，从而引导消费者横行消费

11、充值送牛奶

顾客在店铺充值达到一定额度的，可赠送盒装牛奶一箱，让顾客感觉店铺的促销活动是实实在在的能给顾客实惠，而不是单纯的赠送店铺本身的项目;

12、顾客一个月来店内洗发十五次，免费为其烫发一次。

透过这样的促销活动，可达几个目的。

(1).我们可以将免费烫发的价位定于300到500元，籍此可以改变往后顾客烫发的消费习惯，提高其消费水准。

(2).缩短消费周期。顾客可能原先三个月烫一次头发，因为店内赠送免费烫发而缩短烫发周期，变成两个月烫一次头发。

(3).老客人带客人。活动设计不限本人来洗头，而一个顾客一个月洗不到十五次，因此，旧客人会带朋友、家人来店洗头，这些人就成了新的客源。

13、凡烫发顾客在当日护发，染发套餐优惠。

a套全能浪漫无损烫发原价ss元+靓点染发原价\_\_元。姜疗倒膜原价\_\_\_元套餐优惠。

b套全能浪漫无损烫发原价\_\_元+姜疗护发原价\_\_元套餐优惠

14、剪发卡优惠办卡活动：

洗剪吹卡三次\_\_\_元，特价\_\_元，并送价值\_\_倒膜一次。凡在当日购买贵宾客人，可购买靓点青春染发，只需花\_\_元一(不含洗剪吹，有效期限截止年月日)

15、储值卡优惠方案

铜卡vip：

储值1000元，实际享受消费者额1200元

银卡vip：

储值1600元，实际享受消费者额\_\_元

金卡vip：

储值3000元，实际享受消费者额4000元

白金vip：

储值5000元，实际享受消费者额7200元(仅限10名消费者)

16、转介绍积分奖励活动

对于已经是店铺的会员，可以这样宣传：凡是通过会员介绍到本店的顾客，报上该会员的卡号和姓名，即刻享受相应的折扣。而且该会员也可得到积分，积分越多，该会员享受到的优惠就越多;这样能刺激老顾客带新顾客，变成店铺的业务员，实现无为销售;

17、感恩促销活动

对于店铺的会员，可以在例如父亲节、母亲节或者儿童节这样的节日推出会员带亲人来店铺做美发项目(个别高成本的项目除外)均可享受免费，让店铺充满人情味，赢得口碑;

18、免费试做促销

免费试做促销是发廊为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的一种，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：发廊将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进入下一个循环。

19、消费积分赠品促销

消费积分是发廊为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到发廊赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

运用方法：发廊先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就可以得到店内赠送的产品、礼物、疗程等，还可以参加其他的优惠活动。

特别提示：其额度不一定太高，可做小返点或大返点。

20、次数促销

次数促销是发廊最常规促销的一种变化，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到有更多的优惠，可稳定住即将成为发廊老顾客的人群。

运用方法：发廊可设定如顾客在第几次做剪发后可免费进行一次发廊指定的美发项目，第几次做剪发后又是免费，若干次为一个促销段，以此来设定

21、折扣促销

打折一直是商业促销的一种重要手段，它有很强的吸引注意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是发廊最常用的促销方式。针对这种促销法，发廊根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

郑州标榜美容美发学校特别提示：发廊在折扣促销时，如果一个经营项目是美容院持久项目和基础保障项目，尽量不要打折，而在开发项目或配套产品上可以尝试给顾客适当的折扣以促进消费。

会员卡版面一个，类型分为4种：

1. 积分普卡（积分不储值，卡卖钱29）

2. 积分金卡（积分不储值，卡卖钱89）

3. 小额储值卡（不积分，开户时候不能使用，储值50元，下次入住可打折扣，可消费，消费完毕退卡），用于圈住客人

4. 储值积分折扣卡（可积分打折，储值20xx元以上，优惠多）

按以下方案实施：

方案1: (全部采用M1感应芯片,安全性高,)

积分卡：1000张

小额储值卡：500张

储值积分折扣卡：500张

酒店营销模式：

房价政策：

房型 挂牌价 前台价 普卡价 金卡价 午夜房 钟点房价

普标 280 160 140 125 140 60

详细说明：

卡类型

1. 积分卡：只积分，不储值，积分卡可以按前台价格打折扣。

普卡：积分比例1:1，每消费房费1元积1分，普卡按前台价格的88折扣，需要购买，每张卡19元.

积分每20分可以抵扣1元现金

金卡：积分比例1:，每消费房费1元积分，普卡按前台价格的78折扣，需要购买，每张卡89元

积分每20分可以抵扣1元现金

手机卡：

凭手机号作为会员卡号，不需要购买会员卡，可以积分，消费1元积1分。

积分每20分可以抵扣1元现金

2. 储值卡：

储值折扣卡

开房的时候，前台建议客人往卡内充值50元，即可享受房价的88折扣，第一次充值开房时候不可以使用，在下次开房时候可以抵房费，不积分。

退房的时候，如果客人没办理会员卡。总台推荐办理一张，可以在退房的时候抵扣10元房费。客人在下次入住的时候按房价的88折扣入住，同时，充值的50元可以抵扣房费。

储值积分卡

客人必须一次储值1000元以上，才可以办理储值积分卡。

开房时候，客人办理储值积分卡。可以按房价的78折开房，房费按1:的比例积分。

积分每20分可以抵1元房费。

以上会员卡客人可享受优先入住，入住后客人可延时到下午2点退房的优惠。

对比：按住宿10天计算

客源类型 总房费 购卡金额 储值金额 积分总额 积分抵扣房费 实际消费 节约金额 \*均房价

前台价 1600 0 0 0 0 1600 0 160

积分普卡 1400 19 0 1400 -70 1349 251

积分金卡 1250 89 0 1875 -94 1245 355

手机卡 1600 0 0 1600 -80 1520 80 152

储值折扣卡 1410 0 50 0 0 1410 190 141

储值积分卡 1250 0 1000 1875 -94 1156 444

分析：

1. 积分普卡和积分金卡可以通过销售卡获得一笔可观的收入。

2. 积分普卡要升级到金卡可以通过积分累计扣除进行。即89元与19元的差额70元的20倍，即普卡1400积分可以升级到金卡。

3. 手机卡是客人不办理会员卡，获得手机信息，得出消费信息。积分返房费，让客人感觉体贴满意度。

4. 储值折扣卡采用小额储值的方式，由总台推销，退房的房费进行扣留小额储值，可以挽留客源，客人惦记卡内有金额就容易到酒店消费。

5. 储值积分卡优惠折扣比较大，客人容易产生储值冲动，可以快速回笼资金。

6. 储值折扣卡升级到储值积分卡，只需储值1000元以上就可以进行升级。

一、活动目的：

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又贏得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

XX年9月23日——XX年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1、XX年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——月饼大联展”，集中推出月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2、XX年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消費者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相當丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋補保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期間的销售。

3、XX年名酒名特产荟萃展

中秋节本來就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售額的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

据了解，春节期间大部分企业与经销商都不做任何营销动作，导致这段时间是消费者受到广告、促销活动等营销干扰最少的时段，如果别人不动作，自己动作了就会抓住这个空档期，给消费者留下深刻的印象，投入的费用比\*时也要少得多，效果要好得多;

其次春节期间是消费者走亲访友最密集的时候，其实是口碑营销最好的时机，在这个时段的主动营销行为，如产品上门的售后服务活动，更有可能成为消费者茶余饭后的谈资，能做到更大范围的人际传播;

三是消费者春节期间，根据行业的不同，都会有消费的需求，只是大部分店面大都“铁将军把门”，消费者的需求被压制了，如果能提前开门迎宾的，大多数会顾客盈门。

**会员充值合同范本4**

1、本工程在施工过程中若遇到人力不可抗拒的自然灾害所造成的损失，由甲乙双方协商解决。

2、如有增减工程部分或本合同没有注明的其他部分，届时甲乙双方根据实际情况协商解决。

3、若甲方需要开具发票的款项，由乙方支付^v^的费用。

4、本合同经双方签字盖章之后生效，工程竣工验收合格，甲方结清工程款后，其他条款自行终止。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方（委托方）：

乙方（受托方）：

甲乙双方依据《^v^广告法》、《^v^合同法》及国家有关法律、法规的规定，在公平、平等、自愿、等价有偿、诚实信用的基础上，经友好协商，就甲方委托乙方对项目进行公关活动策划、执行等事宜，达成一致意见。为明确双方权利、义务关系，特签订合同如下，以资信守。

作为战略协议合作伙伴，乙方保证以专业的工作要求、诚恳的做事态度与甲方长期合作，以表我方诚意签下此协议并表示与甲方合作所有公关活动（包括活动策划及执行）一律按签约活动合同总金额给予9折优惠（开票税除外），并分派独立小组专项负责甲方所有公关活动策划及执行，享受本公司VIP管家服务（一对一对接快速有效沟通，繁忙时给予VIP项目第一时间服务）。

一、>总则

甲方授权乙方作为甲方公关代理，自20xx年xx月xx日起为甲方提供公关服务，合同有效时间依照实际传播时间为准。

二、>公关服务内容

（一）咨询策划

就整合营销传播问题，提供相关的市场咨询意见，并就具体的甲方需求进行策划服务。

（二）营销传播规划

乙方有义务协助甲方，每次公关活动是以对甲方的品牌提升、产品销售、市场活动等策划有价值的市场营销传播方案为主。

（三）日常传播计划

乙方将按照双方商定的条款实施公关活动与执行等计划，并根据需要向甲方提供公关传播建议。

**会员充值合同范本5**

1、在工程施工中，由于乙方本身原因造成停止、返工和材料物价等损失均由乙方负责。

2、乙方负责教育施工工人严格执行操作规程，安全施工。工程施工现场的安全由乙方负全现，若发生安全事故均由乙方承担责任，甲方概不负责，不负任何法律责任。

3、乙方施工必须符合有关质量要求，因乙方原因造成质量问题，由乙方负责赔偿。

4、施工验收按甲方制作要求，验收如发现不合格部分，乙方在甲方规定的时间内进行返工和补做，发生的各项费用均由乙方负责。

5、工程付款方式：甲方应在工程完成并验收合格后全额支付给乙方。

**会员充值合同范本6**

甲方：乙方：

地址：地址：

电话：电话：

日期：日期：

甲方：

乙方：

根据《^v^劳动法》的有关规定，甲乙双方经平等协商，自愿签订本聘用合同确定劳动关系并共同遵照执行。

一、合同期限:(本合同采用下列方法之一)\_\_\_\_\_\_

1、固定期限合同:自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，为期\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月;其中，试用期为\_\_\_\_\_个月，试用期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2、甲方安排乙方从事特定工作任务为期限，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，该任务完成后，本合同即终止执行。

3、无固定期限合同，除按规定变更、解除、终止外，本合同可至乙方达到退休年龄时终止。

二、工作内容和工作条件

1、甲方根据单位情况和有关人事政策法规，通过双向选择、择优聘任、竞争上岗等方法，确定乙方的工作岗位，其岗位职责按签订的岗位聘任合同或岗位责任书执行。

2、甲方根据乙方的岗位及工作要求，为乙方提供必需的工作条件和劳动保护设施，保障乙方的安全与健康。

三、报酬和保险、福利待遇

1、员工的工资保障前提是每月完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的业务量。超额部份以\_\_\_\_\_\_\_\_\_%提成。如不能按期完成每月所定业务量的将按照实际业务金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%提成。(备注:适合于报刊分类广告)，印刷品业务单独以\_\_\_\_\_\_\_\_\_%核算。在试用期间，公司给予\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的试用期工资，转为正式员工后。

其一:每月薪金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

其二:底薪为:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元+\_\_\_\_\_\_\_%的期提成。(其一□其二□)

2、根据按劳分配为主体、多种分配方法并存的分配制度，甲方依据国家有关规定和乙方完成工作任务等情况，以货币按月核发乙方应得的工作报酬，不得克扣或无故拖欠，并根据国家有关规定，为乙方建立档案工资。

3、乙方在合同期内的工时制度、公休假日均按国家及本省有关规定执行。特殊情况请参阅《公司管理制度》

四、工作纪律

1、甲方应明确并切实加强公司内部的岗位责任制，建立健全考核制度，做到职权清楚、责任明确、考核严格、奖惩分明。

2、甲方有权根据国家现行有关法律、法规和政策，制定本单位的规章制度，乙方有违反的，甲方可按规定给予必要的处理。

3、乙方应努力学习政治文化，主动参加岗位技能培训，忠于职守，服从领导，团结同志，努力完成本职工作。

五、聘用合同的变更、解除、终止

1、因特殊情况致使合同无法履行，经双方协商同意可以变更本合同的相关内容，也可以解除本合同。

2、乙方有下列情况之一的，甲方可以解除本合同:

(1)在试用期间被证明不符合聘用条件的。

(2)严重违反甲方规章制度和工作纪律，经批评教育仍不改正的。

(3)严重失职，营私舞弊，泄露商业秘密事项给甲方利益造成重大损害的。

(4)被依法追究刑事责任的。

(5)乙方患病或非因工负伤，医疗期满后不能从事原工作，也不服从另行安排适当工作的。

(6)连续两年考核不合格的，又不服从组织安排或重新安排后年度考核仍不合格的。

(7)聘用合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使原合同无法履行，经当事人协商不能就变更聘用合同达成协议的。

3、有下列情况之一的，乙方可以解除聘用合同:

(1)试用期内的。

(2)甲方未按照国家规定或聘用合同支付工作报酬或提供工作条件的。

(3)按照国家规定乙方经甲方同意考入普通高等、中等专业学校，应征入伍，以及经甲方同意调出的。

4、有下列情况之一的，聘用合同终止:

(1)聘用合同期满。

(2)双方约定的终止条件出现的。

(3)乙方被开除、自动离职以及死亡的。

5、有下列情况之一的，甲方不得终止或解除聘用合同:

(1)在正常的合同工作期间的。

(2)乙方患病或者负伤，在规定的医疗期内的。

六、甲乙双方解除合同应以书面形式通知对方，其中有本聘用合同第五条第2款的第5、6、7项情形的，应提前30天通知对方。

七、违约和解除合同责任

甲方或乙方不履行合同义务或者履行合同义务不符合本合同所约定的，应承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。

(1)合同期间，一方违反合同有关条款规定，应付给对方违约金\_\_\_\_\_\_\_元;给对方造成经济损失的，应承担相应的经济赔偿责任。

(2)乙方系甲方出资培训或引进的，乙方违约或提出解除合同，如双方订有协议，培训费或引进费问题按协议规定办理;如双方没有签订协议，甲方可适当收取用费，数额按培训或引进后乙方回甲方服务的年限，以每年递减所支费用的20%的比例计算。

(3)乙方与甲方解除聘用合同，涉及商业秘密、知识产权等方面问题，而给甲方造成经济损失的，按国家相应的法律、法规，乙方应给予甲方必要的经济赔偿。

八、聘用合同争议处理

甲乙双方因履行本合同发生争议，应协商解决;不愿协商或协商不成的，可向本单位或上级主管部门人事争议调解委员会申请调解;不愿调解或调解不成的，当事人应当在争议发生之日起60日内以书面形式向当地政府人事部门的人事争议仲裁委员会申请仲裁。

九、其它事项

1、本合同一式二份，由甲乙双方签字盖章并生效，甲乙双方各执一份。

2、本合同应当由当事人签字，确因故需代签的，须经合法授权，否则，代签无效。

3、本合同在生效后，若有条款与国家新颁布实施的法律、法规或政策抵触的，以国家新的法律、法规或政策为准。

4、本合同未尽事宜，按国家有关规定执行，国家没有规定的，由甲乙双方依现行法律、法规和政策商定。

4、随本合同附《公司管理制度》一份。

甲方(盖章)乙方(签章)

甲方代表(签字)乙方(签字)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**会员充值合同范本7**

本合同一式两份，甲乙双方各持对方签字合同一份，具有同等法律效力。本合同自签字盖章之日起生效。

甲方(盖章)：乙方(盖章)：

甲方代表签名：乙方代表签名：

地址：地址：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：

转让方：\_\_\_\_\_\_有限公司(以下简称甲方)

法定地址：

法定代表人：国籍：

职务：

受让方：\_\_\_\_\_\_有限公司(以下简称乙方)

法定地址：

法定代表人：国籍：

职务：

**会员充值合同范本8**

甲方: 上海\*\*\*\*\*\*酒店

乙方: 身份证号:

甲乙双方经友好协商签订如下协议:

1,乙方购买甲方所发行的 会员卡一张,卡号为:

2,乙方付给甲方(现金，信用卡，支票) 元,甲方承诺乙方凭此卡在甲方酒店可消费 元.

3,乙方需于本酒店满3000元以上，始可办会员卡.卡内所有优惠须于下次消费时使用。

1,乙方消费时必须携带此卡消费,否则当次消费金额以现金结算,不享受优惠.

2,此卡充值后可连续使用,有效期从充值之日起重新计算. 3,乙方承诺遵守甲方指定的关于会员卡的有关规定,规定如下: A,乙方用会员卡消费时,须在结帐单上签字确认.

B,会员卡不允许透支,卡中金额不足时,应及时充值.乙方用会员卡结帐,当消费金额大于卡中金额时,不足部分应交纳现金.

C,甲方发行的代金餐券.住宿卷,不能与会员卡共同结帐,也不能折合现金为会员卡充值.

D,使用会员卡消费不享受重复优惠,不再赠送餐券或折扣及赠品. E,此卡充值后可连续使用.

F,此卡以一千元为最基本单位计算优惠金额,充值亦以最低一千元

计算优惠金额,卡中金额不计算在内.

G,此卡不得用于大型宴席（3桌以上）.

H,此卡不能提取现金或代支付现金.

I,此卡只限本人使用,不得转借,若购卡人允许多人使用,必须先授

权,被授权人消费时,带此卡方可消费,甲方见此卡给予结帐.

J,甲方没有鉴别持卡人签字的义务,乙方应妥善保管此卡,如有丢失,

必须在最短时间内,持本人身份证或单位证明到甲方处挂失.在挂失前,如果此卡被人盗用,甲方概不负责.

K,乙方办理此卡时必须由乙方本人,甲方经理,收银员同时签字方可生效.

L,此卡最终解释权归甲方所有.

M,此卡办理后,卡内金额不予退还.

N,如有丢失凭此协议办理补卡,卡片之工本费20元.

甲方: 乙方:

经办人: 收银员:

年 月 日

尊敬的贵宾：

感谢您对本酒店的\'认同与支持，我们热诚的欢迎阁下成为\*\*\*\*酒店的储值皇冠金卡会员。 在这里您已经是我们最尊贵的贵宾，由于您的莅临使我们酒店更加辉煌，为了您我们会更加努力，希望用我们热忱的服务，让您享受到极致的尊荣！我们也将以最优惠的价格，最优质的服务，最优良的环境，为您提供最良好的休闲娱乐空间，更期待您及您的亲朋好友.合作伙伴一起到\*\*\*\*\*酒店享受轻松而尊贵的休闲之旅。

优惠权限：

金卡为智能IC卡，采取预充值消费方式，使用卡内充值金额在\*\*\*\*酒店消费用餐可享折优惠（海河鲜.燕鲍翅.招牌菜特价品.套餐标配.酒水.烟除外）

资金汇入方式：

现金.信用卡.支票三种，每次汇入金额不得低于一万元RMB（支票未经涂改.印鉴清晰.票面平整有效）

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn