# 牙科周年庆活动方案(20篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-09-04

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。牙科周年庆活动方案...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**牙科周年庆活动方案篇一**

中国辛勤的劳动人民，在数千年的饮食文化的探索和发展中，逐渐形成了风格各异的粤、鲁、湘、川等各大菜系和具有属地风味的特色小吃。鲁菜是中国北方第一大菜系，历史悠久，影响广泛，是中国饮食文化的重要组成部分，传统鲁菜以其味咸、鲜、脆嫩、风味独特、制作精细享誉国内外。在川粤菜系大举北上和东北特色菜蜂拥入关时，鲁菜式微，锋芒内敛。值当此时，鱼馆在市场搏杀中脱颖而出，成为新派鲁菜的代表之一。

当今的餐饮行业，发展趋势可概括为：发展十分迅速，规模不断扩大，市场不断繁荣。然而，繁荣的同时意味着竞争的加剧，每天总有一些餐饮店铺倒下去，又有更多的餐饮店铺站起来，但总有少数几家在大浪淘沙中站稳脚跟并不断发展壮大。近年来，作为新派鲁菜代表的微山湖鱼馆一直屹立在餐饮界的潮头，“全鱼宴”成为响当当的招牌。

二、市场/企业分析

济南的餐饮市场同样存在激烈的竞争，自生自产的宾馆、酒店林林总总，外来的菜系如谭鱼头、火锅城、姜仔鸭、烧饿仔等连锁加盟店在济南均有分布，争夺着济南有限的餐饮资源，冲击着食客的味觉、视觉。

一个酒店要获得成功，必须具备以下基本条件：1、拥有自己的特色;2、全面的(质量)管理;3、足够的市场运营资金;四、创新，不断推陈出新。这些条件缺一不可，否则，就如昙花一现。这也是许多酒店、餐馆风光开业又迅速消失的原因所在。

近五、六年来，公司通过自身繁殖、管理输出、品牌输出等方式在餐饮界大展身手，同时又在不断的积累着雄厚的管理、技术、资本。而作为鲁西南代表的“全鱼宴”既可以看到传统鲁菜的精当和细腻，又有孔府菜的豪华与高贵，更能感受到微山湖气息的清新与曼妙。

三、营销策划

餐饮服务的目的是让顾客满意，只有顾客满意了，酒店才能获得利润;要做好优质的服务，离不开企业内部员工的努力;内部员工营销的成功又以全面的(质量)管理、有效的激励机制和良好的企业文化氛围为基础。

在这恰逢十一周年店庆和圣诞节到来，借此时机，我们以顾客满意营销、内部员工营销和文化营销三者相结合，作为本次店庆活动的重点进行。以济南市五个店为例：

1、本次店庆活动目的：增加公司的品牌影响力，提升公司的知名度和美誉度;提升公司形象，增加企业竞争力;加强公司员工的企业忠诚度和向心力;提高全员服务意识、工作积极性;展现公司文化底蕴，进一步提升集团公司的企业文化;提升公司销售额，增加利润;为20xx年更好的发展打下良好的基础。

2、本次店庆活动时间：20xx年12月13日至22日，共计10天。(圣诞节策划可和店庆一起搞，消除日期空档。)

3、地点：济南市五个店

4、参与人员：公司所有员工、前来就餐的顾客等

5、营销主题：顾客满意、员工满意、管理提升、文化创新

6、具体方案策划

(一)sp方案

(1)“微笑服务”。在店庆期间，所有员工一律微笑服务，细致耐心，让顾客乘兴而来，满意而归，提高顾客的感觉消费价值。

策划如下：

12月12前各店召开动员大会;13日至22日服务员之间开展“服务大比武”竞赛，在大厅设立一个专门版面，每日评出“当日服务最优之星”，并给予物质奖;

(2)特价。

①每日推出一款特价菜，每日不重样。

②随顾客所点菜品加赠部分菜品，如当次消费满100元，加赠2碟凉菜;满200元加赠4碟凉菜等;

③打折，这是一个迅速提高销售额的法宝，建议适当打折刺激消费。

(3)礼品、抽奖。有计划发放公司店庆纪念品、小礼物，增强与客人亲近感，扩大宣传面。公司统一印制部分店庆纪念品要求小而实用、漂亮大方，如带有店庆标志的签字笔、气球、打火机、帽子等，按桌发放。

抽奖方案：主题——“品全鱼宴、中大奖、游微山湖”

凡是于13日至22日店庆期间，当日当次消费满150元以上的 顾客均可以参加。每店设立一等奖2名，奖励“微山湖一日游”，公司统一组织，中奖顾客食宿住行完全免费;二等奖11名，奖店庆红包1个，现金100元;三等奖100名，奖店庆红包1个，现金5元。

二、内部营销方案

内部营销是一项管理战略，核心是发展员工的顾客意识，在把产品和服务推向外部市场前，先对内部员工进行营销。这就要员工与员工、员工与企业之间双向沟通、共享信息，利用有效的激励手段。

1、在全体员工内部加强温情管理，要求每一位员工将所面对的其它员工视为自己的顾客，像对待顾客一样进行服务。并在以后的工作中，将内部员工营销固定下来。

2、征文比赛。

内部员工征文：“我的选择——鱼馆”

要求：

(1)题材围绕微山湖鱼馆所发生的事情，可以是工作经历、感想、看法、寄语等。

(2)体裁不限。散文、杂文、记叙文、议论文、诗歌皆可。

(3)截止时间为12月20日。

希望全体员工积极投稿。本次征文活动将评出一等奖1名，奖金200元;二等奖2名，奖金100元;三等奖5名，奖金50元。并进行集中展出。

3、成本节约比赛。

通过系列活动，对内部员工再教育，提高其的积极性。

三、产品营销方案

1、在推行传统餐饮的同时，推进情侣套餐、商务套餐、家庭套餐、孝心套餐等。如：情侣套餐可推出18元、28元、38元、48元套餐等。

2、绿色家宴。随着生活水平的提高，人们饮食已经不仅仅是为了解决温饱，而是吃“绿色”，吃 “健康”。绿色家宴的推出，无疑会受到消费者的青睐。在原材料使用上，力推生鲜类绿色食品;烹饪方式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化;在家宴的菜谱上，注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。强烈建议厨房部推出。

3、秋冬季节是滋补的好时候，建议引进高档营养滋补菜品。

四、文化营销方案

1、借店庆11周年之机，向消费者宣传公司的企业文化，增强公司在目标消费者中的影响力。

策划如下：13日至22日店庆期间，设立大型宣传板，上面张贴公司的精神口号，微山湖风光图片，鱼宴的制作流程，各分支公司的图片资料，公司员工的寄语等，让顾客把“吃”当作一种享受，使顾客乐而忘返。

2、店堂现场气氛，包括灯光、音响、海报、pop等。

五、广告营销方案

在信息发达的现代社会，媒体无疑是吸引大众眼球的媒介。酒店根据不同媒体有不同媒体受众的特点，合理进行自己的市场定位和目标客户的定位，合理的选择媒体投放广告，不可片面追求覆盖率，造成广告的浪费。

作为公司本次店庆来说，一般选择媒体有《齐鲁晚报》一栏1500元左右，《济南时报》一栏600元左右，电视可以上5秒、15秒广告，其次还可以在互联网上宣传(费用优惠)。

硬广告和软广告相结合，软硬兼施，以取得更好的效果。具体发布可为：店庆前两天发布一次，13日发布一次，18日发布一次。利用媒体整合，实现小投入，大产出。

五、店庆现场布置

1、 所用媒介：

氢气球、条幅、公司吉祥物、大型宣传海报、宣传单、展板、pop(各种张贴画)、礼仪小姐、纪念品等

2、店庆时酒店外观：

氢气球带着条幅在空中飘飘欲飞;吉祥物热情向你招手;楼体外打出“11周年店庆”醒目标和优惠项目的大条幅，以及供应商的祝贺单位的条幅;进门处设置一个高精度喷绘的店庆告示牌;礼仪小姐发放公司店庆纪念品;整体呈现出一种喜气洋洋的气氛。营造出简洁又有品位的节日氛围，消费者从门前一过，就会被这种气氛所吸引。

3、店内景观：

服务员穿戴整齐，面带微笑，热情洋溢;总台服务细致耐心;地面光可鉴人;桌椅一尘不染;公司各种宣传资料随手览阅;灯光明亮柔和;音乐如高山流水;绿色盆景赏心悦目;顾客从进店时刻起，即能享受到一流的服务和视、听、触、嗅觉的全方位感官享受。进餐完毕，还可以参与抽奖，并赠送纪念品。

让顾客自始至终享受到鱼馆一流的服务，留下美好的记忆。

六、费用预算

氢气球 1500元、纪念品 1000元、条幅 200元、宣传资料海报 500元、微山湖一日游 2200元、内部竞赛 1650元、广告费用 10000元、合 计 17050元

七、效果分析

1、宣传造势，五店联合店庆，气势宏大，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高公司的知名度和美誉度。

2、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者的本企业忠诚度。

3、通过服务比赛、征文比赛、成本节约比赛，能极大的增强本公司员工的企业归属感和向心力，提高工作积极性。

4、通过促销，提升公司营业额。

5、本次活动规模大、而费用相对低廉，能取得事半功倍的效果，形成大的轰动效应。

**牙科周年庆活动方案篇二**

活动地点：\*\*店

活动内容：

寻找开业至今衷情于会员顾客，参加方法及条件为：

1、必需是正式的有效会员。

2、凭会员卡参加

3、凡持有快讯期刊，并附合条件者即可兑奖。

奖项设置：

a、一等奖、共计5名，奖价值800元礼品一份。

兑奖条件：持20xx期——2024期快讯者(27份)

b、二等奖、共计10名，奖价值500元礼品一份。

兑奖条件：持20xx期——20xx期快讯者(14份)

c、三等奖、共计30名，奖价值100元礼品一份。

兑奖条件：持20xx期快讯者。

兑奖办法：

附合条件者在活动规定时间内进行对奖，奖项数量有限以兑奖先后顺序为准，超过名额及时间者视为无效。本活动的最终解释权归。

活动组织：

1、采购部负责活动赠品的组织落实。

2、客服部负责活动的执行工作及解释。

3、企划部负责活动的宣传及活动安排。

补充条件：

1、若礼品已发完、但在有效时间内有附合兑奖条件的顾客可凭快讯领取礼品一份(价值20元)

2、客服部人员祥细登计兑奖人员的资料并收回快讯、备案。

3、内部员工不允许参与此项活动。

费用预算：

1、礼品费用：

一等奖：800.00x5份=4000元

二等奖:500.00x10份=5000元

三等奖:100.00x30份=3000元

纪念奖:20.00x200份=4000元

合计金额为:16000元

以上费用由采购部负责

2、宣传费用：见整体活动费用合计

活动主题：庆典一周年层层惊喜送大礼

活动时间：7月4日----7月17日

活动地点：\*\*店

活动内容：

凡在活动时间内会员购物120元以上，非会员购物在150元以上者，可凭当日购物小票在三楼赠品发放处领取5元提货卡一张(以限定金额为准，多买不多得，团购除外、小票不累计)。

活动组织：

1、财务部负责提供卡的设计、制作、管理;

2、客服部负责活动的解释、赠券的发放及统计;

3、企划部负责活动的组织及宣传;

4、保卫部负责活动现场秩序的维持;

补充条件：

1、凡是公司内部员工一概不允许参加;

2、提货卡的有效期为15天，过期作废;

费用预算：

1、赠券费用：

3000张╳5元╳3天=45000元

2、印刷费用：

6000张╳0.1元/张=600元

3、广告费：

见整体活动费用合计;

上述费用为：45600元。

**牙科周年庆活动方案篇三**

一、时间：20xx年12月15日

二、邀请对象及就餐安排

(一)市四家班子领导(8人+司机人)，市直同行单位家(人)，拟请人员名单如下：

由负责对应联系接待。

(二)同行嘉宾单位，拟请单位如下：

1、各县同行12家(约36人，含司机)

由、对应联系、接待。

2、本市同行单位6家(约12人)

由负责对应联系、接待。

2)旅行社代表4家(约8人)：

由负责对应联系、接待。

3、区内同行5家(约15人)

由负责对应联系、接待

4、供货商单位和个人代表

由财务部负责对应联系、接待。

5、在饭店工作过的员工代表

由、对应联系、接待。

6、历届老领导及离退休老同志代表

由对应联系、接待。

入住饭店同行、嘉宾人数约50人，15日中午12:00到达。

(三)就餐安排

1、15日中午12:00-13:30，在餐饮部一楼喜庆厅(自助餐，约60人)。

2、15日晚18:00-19:30宴请(约120人)在餐饮部二楼会议厅(主桌15人，小火锅;副桌11桌，含礼仪、工作人员)。

3、15日晚20:00-22:30文艺晚会在鑫鑫大酒店一楼大厅，安排小吃(约15桌)。

4、16日早餐8:00-9：30在餐饮部一楼喜庆厅(自助餐，约60人)。

三、为确保庆典活动接待工作顺利完成，具体职责和分工如下：

(一)综合组

组长：(总经理)

副组长：副总经理

组员：各部门经理(6人)

工作任务：

1、具体负责活动期间整个庆典方案的制定(负责)。

2、协调各小组及各部门关系，负责检查各小组准备工作的完成情况及工作质量，并及时督促完成(x副总经理负责)。

3、督促检查各部门的服务技能、仪容仪表及礼貌礼节等，服务人员要求着装整齐淡妆上岗，使用礼貌语言，体现热情、好客、喜庆的精神风貌(分别负责)。

4、负责活动统筹策划、指挥活动。

(二)会务接待组

组长：x副总经理

组员：营销部经理、副经理及营销部全体人员

工作任务：

1、负责嘉宾报到，引领及联络邀请嘉宾用餐、参加座谈、观看文艺晚会(、负责)。

2、负责落实每餐人数及15日晚宴主桌和副桌名单、座位编排，接待期间使用的酒水、横额、宴会鲜花(由、负责)。

3、负责庆典活动期间所需物品的统一采购，来宾捐赠礼品签收保管，发放店庆纪念品，接待费用的核对和确认(财务部负责)。

(三)礼仪组

组长：营销部副经理

组员：礼仪组组长

1、负责迎宾礼仪队伍的培训与组织工作。

2、庆典上午8:00-15:30安排6名礼仪人员在报到处等候(着新红色民族服装)，引领嘉宾进入房间。

3、15:30引领嘉宾进入会场。

4、用餐时间引领到餐厅就餐。

5、晚上20:00到酒店一楼大厅引领嘉宾入座观看演出。

(四)客房组

组长：客房部经理

组员：客房部主管、商务中心文员

工作任务：

1、负责入住饭店嘉宾房间的排房(李秀月负责)。

2、领导嘉宾房间的鲜花、水果，欢迎水牌、照相摄像、座谈会场布置(、负责)。

3、负责饭店院内气氛的布置，环境卫生及花卉摆放，拉挂彩旗、横额及灯光布置等，以优美的环境迎接嘉宾。(、负责)

4、完成工作组交办的其他任务。

(五)餐饮组

组长：餐饮部经理

组员：餐饮部副经理

1、负责制定用餐计划，并在庆典前将自助餐和宴会菜单报领导审定，菜肴主要以本地特色为主，用本地酒。(由经理负责)

2、检查用餐场地卫生、场地的布置情况(包含宴请的横幅、欢迎水牌、音响、话筒、发言席、衣帽架、鲜花植物、灯光等)是否符合标准，做好饭菜的保温工作，让嘉宾吃上热菜热饭，督促检查服务员备好餐用具、酒水饮料、及时上菜，确保嘉宾按时开餐(由副经理落实)。

3、做好其他服务工作。

(六)文艺活动组

组长：营销部经理

副组长：礼仪组主管

成员：、

工作任务：

1、负责庆典文艺晚会的所有演出节目的筹备;

2、负责演出会场的安排布置工作，协助搭建舞台，划分领导嘉宾座位图等工作;

3、负责节目单制作，组织嘉宾入场工作。

(七)后勤保卫组

组长：工程部经理

副组长：工程部主管

成员：工程部、保安部全体人员

工作任务：

1、负责安全保卫、交通秩序以及供电、通讯设施的安全畅通等工作;

2、负责庆典现场的交通疏通及车辆规范化管理工作;

3、负责突发事件预案的准备工作;

4、负责然放礼炮和烟花;

5、协助完成院内气氛装饰及晚会舞台布置

6、负责完成庆典筹备组交办的其他工作。

**牙科周年庆活动方案篇四**

一、活动的前期准备：

1、要求员工了解公司成立的时间及几年来所取得的成绩，不仅知道，而且一定可以宣讲，要有自豪感的讲;可以通过早、午、晚三会进行练习。

2、本次活动在会务方面的要求，会场的档次一定要高，会场的布置要喜庆、热烈，(气球可以多打;挂灯笼;拉一些拉花;礼品展示区要多摆礼品，用拉花装饰起来，一定要很抢眼)会场整个布置要有一种强烈的视觉冲击力，会场的音乐以热烈为主。早会一定要做激励，调到员工的积极性。

3、邀约顾客的分类：铁杆顾客(来联谊会做工作的)、新顾客(老顾客的转介绍;科普收集等预热成熟的资源)停服顾客(服用效果好的)

二、活动目的：

1、通过本次活动，充分展示企业文化，加强顾客对企业、产品的信心，从而发掘转介绍。

2、借助隆重的场面，为老顾客转介绍提供更好的平台。

3、通过现场的氛围，加大买赠销售政策，达到高比例的销售。

三、：

热烈庆祝会销集团成立五周年大型庆典活动

四、活动流程：

1、会前多放一些企业的文化片如、《20xx回顾》等

2、暖场：大型的舞蹈表演，节目要有档次，调到整个会场的氛围;

3、

4、介绍嘉宾

5、公司领导讲话

6、当地的领导讲话(可替换为典型顾客发言)

7、节日表演1-2个(顾客表演、员工表演、员工和顾客同台表演。最好现场演绎顾客和员工间的故事，以的形式呈现“敬天爱人”的企业宗旨。)

8、顾客赠送字画、牌匾等(评选出当地的荣誉顾客3-4名，领导上台发证书，合影，主持人采访，顾客感言，)

9、主题发言(专家讲座)

10、宣布优惠政策

五、奖品的设置：

1、凡是来到活动现场的顾客都赠送一份小礼品(礼品根据当地的人的喜好而定)

2、现场购买产品的奖品设置，加大买赠政策，加大购买产品顾客的抽奖力度，用抽大奖来吸引顾客。

六、本场联谊会的亮点：(邀约话术)

1、本次活动是会销集团成立五周年的特别庆典活动。现场不仅展示会销集团五年来取得的一系列成绩，更会为大学带来了最新的国际前沿的保健养生知识，而且您将有机会参与到生命质量控制工程当中，体会由国家中医药管理局中卫中医药发展研究中心牵头总结出的十大慢病解决方案的系统性和权威性，相信使您受益菲浅、不虚此行。

2、本次活动，规格之高，是本年度长沙老年保健养生的一场重头戏。

3、现场将邀请企业会员团体为大家带来精彩的老年才艺展示，诠释当代老年健康美，树立老年生活全新典范。

4、生命质量控制工程组委会领导亲临现场，参与活动、答疑解惑。

5、权威专家将专程前来为大家带来最新知识的主题发言。

6、凡是参加本次活动的老年朋友，都将得到一份“纪念品”。

7、活动现场好戏连台、精彩不断，礼品奖品丰富多样。

8、会销集团系列产品前所未有优惠酬宾，大奖连连，幸运不断，购买顾客可参与多种抽奖方式，千元大奖倾情奉献、激动人心。

**牙科周年庆活动方案篇五**

随着20xx年春节的临近，人们绷紧了一年的神经得以放松，消费欲望也是日益高涨。所以美容院一定要迎合消费者的需求，为她们提供一个购物和享受的美丽狂欢平台。作为20xx年的第一炮，美容院春节活动必不可少。因此，芳享加盟中心策划了一场美容院春节活动方案，以供美容院老板朋友们借鉴、参考。喜欢就请关注吧(点击右上角“关注”)。

美容院春节活动必备品——新年大礼包

活动时间：20xx.1.23—20xx.1.29

活动主题：快乐猪年，美丽春节

活动对象：美容院的新老客户以及所有爱美女性

芳享美容院的活动礼品——景德镇瓷器一套

活动方案：

老客——折扣

折扣促销虽然很俗，但却是美容院活动中最实用的一种方式。再加上在春节期间，生活开支增大，而美容院的顾客大都是精打细算的家庭主妇。所以，必要的折扣是打动她们的重要原因。比如，美容院可以采取“一个护理项目8.5折”、“两个护理项目7折”以及特价项目等不同形式的促销方案。

芳享美容院的活动场景之一

新年大礼包

在有着丰富的送礼文化的中国，在春节送礼是一种独特的风气，也是一种时尚。所以，美容院也要为顾客们精心准备一份“新年礼”。比如，消费满xx元，就能得到美容院的精美春节大礼包。礼包可以根据当地居民的喜好而定，但包装一定要精美、高端大气上档次。这样单单冲着礼品，顾客也会心动。

芳享美容院春节活动海报范例

新客——免费体验

在走亲访友的春节期间，打扮得新鲜亮丽也是女人们的一种乐趣。美容院可以为此制定一个拓客方案——免费体验。为迎接新年，美容院的主流客户——家庭主妇已经忙得晕头转向，而这时美容院为她们提供一次免费美容的体验机会，让她们跳出琐碎的家事，享受到美容院最真挚、最体贴的服务。如果美容院服务好，美容效果高，那这些体验客户很有成为美容院的忠诚客户了。

芳享加盟店会员卡蓝本

新年开卡——开门红

无论是什么行业，都会有月卡、季卡、年卡、金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、vip卡等等一系列卡项，这些都是稳定客源的一种必要方式。也是决定美容院新的一年客户进店率的高低的关键。为了打好美容院新年第一仗，各种美容卡项是必不可少的，什么卡搭配什么方案，月消费多少等都需要考虑在内。在春节期间，可以推送“预存1000送100”、“预存5000送800”等优惠政策，吸引消费者在春节期间成为美容院的开卡客户，为来年打下夯实的基础。

**牙科周年庆活动方案篇六**

公司成立一周年之际，我们历经风雨，和衷共济，协同奋进;在这一年里，我们感恩领导的关怀、员工的努力和乘客的支持;在这一年里，我们发扬“众志成城，闯创并驾”的企业精神，秉承“以人为本，诚信为先”的经营理念，得到了政府的赞许，赢得了乘客的信任，公司得以健康、持续发展。为庆祝公司一周岁生日，增强公司的凝聚力和全体员工的归属感，提升企业文化，展示员工风采，特开展“公司成立一周年庆典”系列活动。具体方案如下：

一、活动主题

回顾一年创业路 心系发展谱新篇

二、活动时间

20xx年8月19日

三、活动地点

公司停车场、金苑大厦九楼会议室及餐厅

四、组织领导

成立公司一周年庆典活动筹备组

组长：姚红

成员：吴映钟 向宏林 谭婕妤 李言柳 唐述俾 谭友芝

刘耀银 田玉峰 李 东 向文兰 张泽进 谭明云

筹备组下设文秘外联、安全保卫、后勤保障三个工作小组。

1、文秘外联小组由吴映钟负责，谭婕妤、李言柳参加。工作职责：负责活动的统一策划、实施，包括议程、时间安排等;负责新闻稿件的准备;负责领导工作报告的拟定;负责新闻媒体的邀请和联系、接待(电视台、长江巴东网，摄影师等);负责会议记录。

2、安全保卫小组由向宏林负责，唐述俾、刘耀银、田玉峰、李东、张泽进、谭明云参加。工作职责：负责提前向公安、交警部门报备和协调;负责现场秩序维护;负责现场人流、车流量的分流和车辆的疏导;负责引导所有来宾车辆全部停放到停车场内。

3、后勤保障小组由谭婕妤负责，李言柳、谭友芝、向文兰参加。工作职责：负责所需物资的采购;负责服装的统一;负责会场的布置;负责电视宣传片的播放及《巴东锦瑞》杂志的分发;负责会场茶水及会餐的安排。

五、活动内容及程序

1、全体员工统一着装(上身穿衬衣、系领带或领结，下身穿西裤)，于上午8:00到公司停车场集中，并将80辆出租车停放在指定的位置，9:00准时合影留念。

2、上午9:20，驾驶员排成方队(各队队长站在最前面)，成“一”字队形经云西二桥，沿西二路步行进入金苑大厦会议室，按规定的位置坐好。

3、宣布公司成立一周年庆典会议开幕。

1、播放公司形象宣传片。

5、总经理作工作报告。

6、表彰优秀管理干部及“十佳”驾驶员。

7、表彰好人好事先进典型。

8、驾驶员代表讲话。

9、《巴东锦瑞》杂志发行。

10、宣布闭会。

11、会餐。

**牙科周年庆活动方案篇七**

一、目的及意义：

十周年是一个企业发展的里程碑，恰是时候回顾历史，展望未来。而且借此契机提升企业知名度，大力打造企业和品牌形象，可谓师出有名，机遇难得;借助活动平台，宣传总经理荣获“中国mba英雄”，塑造公司管理层的统帅风范和领导魅力;促进公司和俱乐部目标会员的感情交流，为即将成立的俱乐部奠定基石，对俱乐部的传播和推广大有裨益;为现代城网罗人气和客户资源，以便顺利打开市场;高尔夫是健康时尚的体育运动，历来为高端人士所推崇，举办高尔夫球比赛能够充分彰显xx公司和城的不凡品位。

二、主题和口号：

主标语：网聚现代商务英雄——采用的标语与现代城推广主题语相互呼应，突现与会者在现代商界的尊贵地位，同时表明这是一次精英的会聚。

参考标语：1、商务英雄聚精之源

2、重塑现代商务文明

三、时间：20xx年\*月\*日(有待最后确定);

地点：高尔夫球场，宾馆(新闻发布会及联谊会地点)

四、活动对象和规模：

本次活动的主要对象是在商界出类拔萃的高层人物和具备消费能力及购买能力的客户。为了发挥媒体和口介的传播作用，邀请一定数量的新闻记者和原xx公司所开发项目的业主(如湾、花园、等)。

1、商界领袖人物(人数)

2、意向大客户(人数)

3、湾业主(人数)

4、新闻媒介记者(人数)

5、xx公司企业员工(人数)

6、代理商工作人员(人数)

总计：若干人

五、活动组织及内容：

活动安排大致分为三个部分，即上午举行新闻发布会，下午高尔夫比赛，晚上举行宴会。形式多样。内容丰富。

1、出于提高权威性、扩大影响力的考虑，建议本次活动中的高尔夫球赛由xx企业家协会作为主办单位，xx公司作为承办单位。

2、本次活动面向商界领袖人物、意向大客户、业主、新闻媒介朋友、开发商工作人员和代理商公司员工

3、活动采用新闻发布会、户外高尔夫球竞赛活动、联谊宴会三种形式贯穿进行：

a.新闻发布会：邀请xx企业家协会领导致辞，由开发商代表回顾企业十年成就，并对xx项目和俱乐部做宣传介绍,建议邀请有广东知名俱乐部组建经验的权威人士或是属于某俱乐部成员的名流畅谈俱乐部。

b.高尔夫球赛：高尔夫运动具有浓烈的商务性质和绅士气质，能够完美地诠释本活动对象的不凡品质。参赛者在挥杆比赛激烈角逐中，深化友谊，促进交流，览尽山迷人风光。凡是对高尔夫感兴趣的活动参与者特别是意向大客户都可以报名参加比赛，此次球赛意在为俱乐部成立和项目销售做好铺垫。

c.联谊宴会：宴会目的在于在轻松的氛围中拉近感情距离.宴会上由企业领导对比赛颁奖，推荐xx项目。企业家协会成员、媒体记者等与会者在会上自由交流沟通。

4、活动大体流程如下：

参与人员报到(宾馆)→新闻发布会(xx企业家协会领导致辞、开发商代表发言、项目推荐、广东嘉宾论俱乐部，宾馆)→中午作息(宾馆)→高尔夫比赛(高尔夫球场)→联谊宴会(领导总结陈述、宴会联欢，以上活动中穿插颁奖和项目推荐，宾馆)→全天活动结束

六、组织渠道：

xx企业家协会发函召集会员参加的方式是本次活动主要的组织途径，除此之外，补充采用其它方式。

1、以xx企业家协会名义通过直邮向协会成员、媒体记者发放本项目概念楼书及邀请函。

2、开发商以信函、电话等方式邀约其商界友人、湾客户。

七、宣传方式：

本次活动主要选择xx房地产界著名杂志，和发行量最大影响力最大的报纸《早报》两大平面媒体，结合电视台节目夹送折页现场推广等方式进行有效推广。

1、活动前期宣传：

a、发布活动预告，采取软文形式全面介绍xx公司、公司总经理“中国mba英雄”、俱乐部，重点提及现代城。

b、结合项目形象宣传，《早报》底版发布预告，图文结合简介总经理、现代城。

c、以直邮方式发放销售楼书和邀请函。

2、现场推广：

a、新闻发布会：陈述业绩以表明企业的雄厚实力;广东嘉宾动员与会者加入俱乐。，现场布置喜庆又不失庄重、气势宏伟，与企业的文化底蕴相结合。企业领导对项目和俱乐部作引见。

b、高尔夫竞赛：球赛场地通过拱门，悬挂项目和俱乐部的宣传布幅、双叶广告，重点投放，少而精，避免喧宾夺主，重在烘托高雅严肃的休闲活动氛围;

c、联谊宴会：发放项目以及俱乐部相关宣传资料。现场宣传营造出喜庆活跃、大气蓬勃的气氛，象征企业十年的辉煌以及蒸蒸日上的成绩，预示活动的顺利圆满。

3、活动后期宣传：

a、报道活动开展情况，公布获奖名单。

b、《早报》底版整版文章结合图片报道活动情况，公布名单，介绍现代城。

d、高尔夫俱乐部配赠一次电视台节目，节目中引导观众关注现代城。

八、物料筹备

九、费用预算

十、效果评估：

1、新闻发布会是新闻抄作的有力手段，能体现号召力和权威性，易制造声势、吸聚眼球，而且依托这一平台，广交传媒介的朋友，能为企业发展和项目启动培育良好的舆论环境。

2、高尔夫球赛时尚高雅，采用竞赛形式更添加了趣味性，相信不少人都乐于参与其中。这次比赛是为俱乐部发展会员服务，参赛者在活动中体会俱乐部的高尚格调，以及组织活动的卓越能力。

3、联谊会气氛轻松愉悦，最易培养情谊、挖掘客户，更进一步深化前面两项活动的效果。

为了更好的发展，此次活动的任务归根结底在于竖立项目良好形象，拉动潜在客户从而达到推广现代城的目的。并且此次活动处于营销推广的初期，“良好的开始是成功的一半”，我们务必群策群力，使之顺利举行。相信在我们领导不断创新的领导之下，我们一定会拥有一个让你惊喜的好成绩!

**牙科周年庆活动方案篇八**

我们都知道开业满一周年各企业都会策划周年庆典活动，周年庆活动除了是庆祝以外，更多的是为了吸引新客户，维护老客户客户关系，提升品牌效应。那么，餐饮企业如何结合周年庆活动策划出切实餐饮企业的文化的方案呢?将自己的周年店庆做得更有特色，吸引客户的眼球，并以此来进行营销推广呢?下面本博客就为大家提供某餐厅的店庆活动策划方案实例作为参考，一起讨论讨论。

某餐厅的店庆活动策划方案实例：

自1992年12月18日，鱼馆崛起于济南餐饮市场以来，十一年的风风雨雨，十一年的时光见证着鱼馆自艰难起步到现在省内外拥有20多家连锁加盟店，1000多名员工、多种业态、资产过亿的集团公司。

如今，公司即将迎来自己十一周年的店庆，面对竞争激烈变幻不定的餐饮市场，作为新派鲁菜的代表如何来筹划十一周年店庆呢?

一、前言

中国辛勤的劳动人民，在数千年的饮食文化的探索和发展中，逐渐形成了风格各异的粤、鲁、湘、川等各大菜系和具有属地风味的特色小吃。鲁菜是中国北方第一大菜系，历史悠久，影响广泛，是中国饮食文化的重要组成部分，传统鲁菜以其味咸、鲜、脆嫩、风味独特、制作精细享誉国内外。在川粤菜系大举北上和东北特色菜蜂拥入关时，鲁菜式微，锋芒内敛。值当此时，鱼馆在市场搏杀中脱颖而出，成为新派鲁菜的代表之一。

当今的餐饮行业，发展趋势可概括为：发展十分迅速，规模不断扩大，市场不断繁荣。然而，繁荣的同时意味着竞争的加剧，每天总有一些餐饮店铺倒下去，又有更多的餐饮店铺站起来，但总有少数几家在大浪淘沙中站稳脚跟并不断发展壮大。近年来，作为新派鲁菜代表的微山湖鱼馆一直屹立在餐饮界的潮头，“全鱼宴”成为响当当的招牌。

二、市场/企业分析

济南的餐饮市场同样存在激烈的竞争，自生自产的宾馆、酒店林林总总，外来的菜系如谭鱼头、火锅城、姜仔鸭、烧饿仔等连锁加盟店在济南均有分布，争夺着济南有限的餐饮资源，冲击着食客的味觉、视觉。

一个酒店要获得成功，必须具备以下基本条件：1、拥有自己的特色;2、全面的(质量)管理;3、足够的市场运营资金;四、创新，不断推陈出新。这些条件缺一不可，否则，就如昙花一现。这也是许多酒店、餐馆风光开业又迅速消失的原因所在。

近五、六年来，公司通过自身繁殖、管理输出、品牌输出等方式在餐饮界大展身手，同时又在不断的积累着雄厚的管理、技术、资本。而作为鲁西南代表的“全鱼宴”既可以看到传统鲁菜的精当和细腻，又有孔府菜的豪华与高贵，更能感受到微山湖气息的清新与曼妙。

三、营销策划

餐饮服务的目的是让顾客满意，只有顾客满意了，酒店才能获得利润;要做好优质的服务，离不开企业内部员工的努力;内部员工营销的成功又以全面的(质量)管理、有效的激励机制和良好的企业文化氛围为基础。

在这恰逢十一周年店庆和圣诞节到来，借此时机，我们以顾客满意营销、内部员工营销和文化营销三者相结合，作为本次店庆活动的重点进行。以济南市五个店为例：

1、本次店庆活动目的：增加公司的品牌影响力，提升公司的知名度和美誉度;提升公司形象，增加企业竞争力;加强公司员工的企业忠诚度和向心力;提高全员服务意识、工作积极性;展现公司文化底蕴，进一步提升集团公司的企业文化;提升公司销售额，增加利润;为20xx年更好的发展打下良好的基础。

2、本次店庆活动时间：20xx年12月13日至22日，共计10天。(圣诞节策划可和店庆一起搞，消除日期空档。)

3、地点：济南市五个店

4、参与人员：公司所有员工、前来就餐的顾客等

5、营销主题：顾客满意、员工满意、管理提升、文化创新

6、具体方案策划

(一)sp方案

(1)“微笑服务”。在店庆期间，所有员工一律微笑服务，细致耐心，让顾客乘兴而来，满意而归，提高顾客的感觉消费价值。

策划如下：

12月12前各店召开动员大会;13日至22日服务员之间开展“服务大比武”竞赛，在大厅设立一个专门版面，每日评出“当日服务最优之星”，并给予物质奖;

(2)特价。

①每日推出一款特价菜，每日不重样。

②随顾客所点菜品加赠部分菜品，如当次消费满100元，加赠2碟凉菜;满200元加赠4碟凉菜等;

③打折，这是一个迅速提高销售额的法宝，建议适当打折刺激消费。

(3)礼品、抽奖。有计划发放公司店庆纪念品、小礼物，增强与客人亲近感，扩大宣传面。公司统一印制部分店庆纪念品要求小而实用、漂亮大方，如带有店庆标志的签字笔、气球、打火机、帽子等，按桌发放。

抽奖方案：主题——“品全鱼宴、中大奖、游微山湖”

凡是于13日至22日店庆期间，当日当次消费满150元以上的顾客均可以参加。每店设立一等奖2名，奖励“微山湖一日游”，公司统一组织，中奖顾客食宿住行完全免费;二等奖11名，奖店庆红包1个，现金100元;三等奖100名，奖店庆红包1个，现金5元。

二、内部营销方案

内部营销是一项管理战略，核心是发展员工的顾客意识，在把产品和服务推向外部市场前，先对内部员工进行营销。这就要员工与员工、员工与企业之间双向沟通、共享信息，利用有效的激励手段。

1、在全体员工内部加强温情管理，要求每一位员工将所面对的其它员工视为自己的顾客，像对待顾客一样进行服务。并在以后的工作中，将内部员工营销固定下来。

2、征文比赛。

内部员工征文：“我的选择——鱼馆”

要求：

(1)题材围绕微山湖鱼馆所发生的事情，可以是工作经历、感想、看法、寄语等。

(2)体裁不限。散文、杂文、记叙文、议论文、诗歌皆可。

(3)截止时间为12月20日。

希望全体员工积极投稿。本次征文活动将评出一等奖1名，奖金200元;二等奖2名，奖金100元;三等奖5名，奖金50元。并进行集中展出。

3、成本节约比赛。

通过系列活动，对内部员工再教育，提高其的积极性。

三、产品营销方案

1、在推行传统餐饮的同时，推进情侣套餐、商务套餐、家庭套餐、孝心套餐等。如：情侣套餐可推出18元、28元、38元、48元套餐等。

2、绿色家宴。随着生活水平的提高，人们饮食已经不仅仅是为了解决温饱，而是吃“绿色”，吃“健康”。绿色家宴的推出，无疑会受到消费者的青睐。在原材料使用上，力推生鲜类绿色食品;烹饪方式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化;在家宴的菜谱上，注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。强烈建议厨房部推出。

3、秋冬季节是滋补的好时候，建议引进高档营养滋补菜品。

四、文化营销方案

1、借店庆11周年之机，向消费者宣传公司的企业文化，增强公司在目标消费者中的影响力。

策划如下：13日至22日店庆期间，设立大型宣传板，上面张贴公司的精神口号，微山湖风光图片，鱼宴的制作流程，各分支公司的图片资料，公司员工的寄语等，让顾客把“吃”当作一种享受，使顾客乐而忘返。

2、店堂现场气氛，包括灯光、音响、海报、pop等。

五、广告营销方案

在信息发达的现代社会，媒体无疑是吸引大众眼球的媒介。酒店根据不同媒体有不同媒体受众的特点，合理进行自己的市场定位和目标客户的定位，合理的选择媒体投放广告，不可片面追求覆盖率，造成广告的浪费。

作为公司本次店庆来说，一般选择媒体有《齐鲁晚报》一栏1500元左右，《济南时报》一栏600元左右，电视可以上5秒、15秒广告，其次还可以在互联网上宣传(费用优惠)。

硬广告和软广告相结合，软硬兼施，以取得更好的效果。具体发布可为：店庆前两天发布一次，13日发布一次，18日发布一次。利用媒体整合，实现小投入，大产出。

**牙科周年庆活动方案篇九**

一、 活动背景

x年x月x日是我司成立十周年的日子，也是公司发展的重要里程碑。在这个重要的日子，为展示公司的发展历程及成就，同时也为了使广大员工对公司在这些年来取得的各项工作成绩，坚定员工与公司共同成长壮大的信念;通过对员工所付出的艰辛劳动的肯定，也感谢员工及其家属对公司发展的所作出的不懈努力，特举办此次“十周年的庆典活动”。

二、 活动策划

1. 整个活动分为三大部分，分别是第一部分，船厂参观活动;第二部公司十周年庆典展览及表彰活动;第三部分，公司十周年庆典聚餐活动。

2. 提前2个星期，向员工派发家属邀请信。 3. 提前准备好各类物资、场地及工作人员的培训。

三、 活动时间：

四、 参加人员：全体员工及员工家属 五、 详细的活动安排如下：

1

第一部分 船厂参观活动安排特此安排本次家属参观活动，详细流程及安排如下：

2.1 以下工作在活动前一天完成准备，并由相关部门检查落实：

2

a. 参观场地清洁、整理、指示牌张贴。

b. 重要区域及危险区域拉上安全带进行隔离、船上铺设保护等，安全部及应急小分队负责检查落实。

c. 办公楼前休息区布臵，集配中心负责检查落实。

d. 饮用水、遮阳帽、彩带等物资筹备，商务部负责检查落实。

2.2. 预计参观人员较多，因此每条参观路线最多不超过3组同时进行，分批次出发，每批次间隔时间不超过15分钟。剩余人员安排至办公楼前休息。休息期间可安排一些小活动活跃气氛。

详细安排附表1：

3

4

第二部分 公司十周年庆典展览及表彰活动方案

一、活动主题

公司十周年庆典展览及表彰活动

二、活动时间

20xx年8月16日10：40-12：00

三、活动地点

四、参加人员 全体员工及员工家属

五、具体活动流程

第一部分：播放照片，员工及家属自由观看公司十年历程照片(时间约30分钟)。 展览照片可包含： ①公司简介

②公司十年以来的大事记 ③十年以来厂区的环境变化; ④公司组织的各项员工活动; ⑥公司开展的各项培训活动。

第二部分：表彰大会(时间约60分钟)。 1、主持人开场白(3~5分钟)

2、副总裁介绍公司发展历程((5~8分钟) 3、总裁致辞(5~8分钟)

5、总裁亲自为“十大优秀员工”颁赠纪念品及合影留念。(评选方式见附表2 )(20分钟)。

6、 优秀员工代表讲话(3~5分钟)

七、准备工作分工

1、 策划组： 负责整个活动的策划和组织; 2、 场地布臵总负责人：

3、展览照片收集整理：各部门秘书 4、门口指引接待人员：4人

5

5、主持人：待定;

6、摄像：照相2人，录像1人 附表1

第三部分 公司十周年庆典聚餐活动方案

一、活动主题

十周年员工及家属聚餐活动

二、活动时间

三、活动地点

酒楼 四、参加人员

6

五、活动流程

1、 主持人报幕(2分钟)

2、 合唱团表演两首曲目。(10分钟) 3、 有奖小游戏(10分钟) 4、 舞蹈表演(5-8分钟) 5、 小品演出(10分钟) 6、 蛋糕分给员工吃。 7、 员工进餐(1小时)

8、 主持人宣布聚餐活动结束(3~5分钟)

七、要求：

1、严密组织、认真准备;

2、全体员工参加，按部门、班组编桌，并严格按编号的座位入座，不能随意更改;

**牙科周年庆活动方案篇十**

一、五十年庆典的重要性

中国核工业第二三建设公司自一八年成立以来，以“两弹一艇”为标志，为我国的国防建设事业做出突出贡献;八十年代改革开放后，我公司在“保军转民”参与市场竞争的过程中，以秦山一期、大亚湾两座核电站的建设为标志，翻开了公司历史新的一页;九十年代以来，公司先后成功完成了秦山二期、三期，岭澳一期，田湾等核电站的建设任务，岭澳二期和秦山二期扩建正在紧张施工中。公司还完成了大量重要国防和民用工程项目。在公司迎来五十华诞之际，通过举行五十年庆典活动，将公司成立五十年来取得的光辉业绩进行总结并展示，有利于进一步扩大我公司在国内国际核电建设市场的影响，提高知名度，增强我公司在市场中的竞争力。同时第三轮核电建设高潮即将到来，可以通过庆典对全体员工做一次总动员，增强广大员工核电建设事业的责任感、荣誉感和使命感。

二、五十年庆典时间安排

拟定于20xx年9月19日至21日，时间3天

三、地点

公司燕郊基地

四、庆典活动机构设置

(一)庆典活动领导小组

组长：董玉川

副组长：蒋建三

成员：张谦、韩乃山、王有志、林乐忠、王峰、邓晓亮、范启莉、王洪涛、关君刚、朱辉

1.负责总体策划、组织、协调庆典活动，对庆典活动中产生的重大事项进行决策;

2.直接领导庆典活动筹备办公室的工作，处理庆典活动筹备办公室反映出的筹备和进行中产生的问题，并及时解决与指导。

(二)庆典活动筹备办公室

主任：董子珺

副主任：程廷钰

成员：莫志勇、陶志勇、徐启征、李生林、王义、孙玉平

1.接受庆典活动领导小组的直接领导，监督与管理庆典各专项小组工作;

2.负责制定公司五十年大庆活动方案，并报庆典活动领导小组批准;

3.根据庆典活动领导小组批准的整体庆典方案，确定各专项小组的组成;对各专项小组的工作内容进行规划与要求;制订与传达活动的流程与日程安排表;

4.对各专项小组的筹备工作进行定时监督、指导，并对各小组的工作进行情况进行协调和组织;

5.及时向庆典活动领导小组反映工作的进展情况，以及需要解决的问题和矛盾。

专项小组：

1、活动接待小组

组长：宋利民

成员：(待定)

工作内容：

(1)直接接受庆典活动筹备办公室的领导，制订本次接待活动的工作方案;

(2)向庆典活动筹备办公室申领邀请活动人员的相关资料与名单;

(3)负责对本次活动所要邀请的各级领导、嘉宾、员工代表等进行联系与接待;

(4)及时向庆典活动筹备办公室反映工作的进展情况，遇到本小组工作中不可解决的问题及时提出;

(5)安排所邀请人员届时的参观、接待与节目的参与活动;

(6)及时按照庆典活动筹备办公室的具体要求完成有关工作;

(7)保持与相关小组的联系，与相关小组共同完成需要相互协作的工作。

2、文本稿件小组

组长：马银河

成员：(待定)

工作内容：

(1)直接接受庆典活动筹备办公室的领导，制订本小组工作的日程表;

(2)根据庆典活动主题，撰写相关文案;

(3)辅助接待小组编写邀请函、感谢信等;

(4)负责撰写开幕词、闭幕词、领导发言稿，晚会主持词等;

(5)负责编写会议指南等庆典文件;

(6)及时按照庆典活动筹备办公室的具体要求完成有关工作;

(7)保持与相关小组的联系，与相关小组共同完成需要相互协作的工作。

3、活动准备组

组长：徐启征

成员：(待定)

工作内容：

(1)直接接受庆典活动筹备办公室的领导，制订本小组工作的日程表;

(2)根据五十年大庆活动的主题，组织“文艺晚会”、“体育活动”、“知识竞赛”等重点活动的准备工作;

(3)拟订活动所需的设备、人员、稿件，递交庆典活动筹备办公室;

(4)制订节目的流程、风格、形式等细节问题;

(5)及时按照庆典活动筹备办公室的具体要求完成有关工作;

(6)保持与相关小组的联系，与相关小组共同完成需要相互协作的工作。

4、庆典宣传小组

组长：陈进军

成员：(待定)

工作内容：

(1)直接接受庆典活动筹备办公室的领导，制订本小组工作的日程表;

(2)制定庆典活动宣传的总体方案，包括宣传的渠道、形式、内容，以及宣传的阶段性内容要求;

(3)对本次庆典活动进行全程的记录，向庆典活动筹备办公室提出宣传所需的各项软、硬件材料要求;

(4)围绕庆典，制作本次活动所需的证件、展板、陈列栏、彩旗、彩球等;

(5)制作庆典所需要的画册、vcd光盘等;

(6)制作相关活动纪念品;

(7)及时按照庆典活动筹备办公室的具体要求完成有关工作;

(8)保持与相关小组的联系，与相关小组共同完成需要相互协作的工作。

5、后勤保障小组

组长：刘炳良

成员：(待定)

工作内容：

(1)直接接受庆典活动筹备办公室的领导;

(2)密切与各工作小组进行联系，对各小组工作活动所需的设备、工具、人员情况做到紧密跟踪，并及时解决相关问题;

(3)辅助其他工作小组的工作，并负责主要活动的安全保卫工作;

(4)及时按照庆典活动筹备办公室的具体要求完成有关工作;

(5)保持与相关小组的联系，与相关小组共同完成需要相互协作的工作。

五、参加人员

上级单位：

国防科工委领导1人;

中广核集团公司领导2人;

中核集团公司领导2人;

中核建设集团公司领导3人;

中电投领导1人;

国核技1人;

河北省国防工办领导3人;

业主单位：

中广核各项目，秦山一、二、三期，秦山二扩、田湾核电站等业主11人;

兄弟单位：

中核二二、二四、华兴、五公司、四七一厂、中核投、中核能源、华辉等单位领导8人;

新闻单位：

新华社、工人日报、国防科工委新闻中心、中国核工业新闻中心、《中国经贸》杂志、河北日报等记者6人;

公司老领导15人;

建设公司领导12人;

总部各部门负责人23人(包括部门副职);

各单位员工代表70人;

有功人员10人;

合计：168人

六、庆典主要活动

1、中国核工业第二三建设公司五十年发展历程回顾和未来战略报告;

2、特邀专家讲座;

3、各核电业主座谈会;

4、公司50年成就展;

5、公司核电建设功臣和老员工访谈;

6、公司全套vi视觉识别系统发布会;

7、全体员工签名活动;

8、“见证公司发展历程”大型征文活动;

9、老员工撰写回忆录活动;

10、公司各单位齐唱司歌活动;

11、公司员工摄影展、书法展;

12、“我以二三人为骄傲”演讲比赛;

13、庆祝公司成立五十周年大型文艺晚会;

14、庆祝公司成立五十周年知识竞赛;

15、庆祝公司成立五十周年体育活动(提前举行);

16、表彰公司有突出贡献员工。

七、会议预算(合计：307000元)

1、用餐费用：47600元(145人\*40元/人\*6次+16桌\*800元/桌=47600)

2、邀请专家费用：6000元(3000元/每人\*2人)

3、邀请记者及宣传费用：920xx元(20xx元/每人\*6人+5万(中国核工业报)+3万(中国军工))

4、表彰费用：66400元(5000元/每人\*10+4100元/每种活动\*4种=66400元)

5、印制《见证公司发展历程》和《老员工回忆录》费用：20xx0元

6、宣传画册和宣传片制作费用：15000元

7、手提袋等会议用品费用：5000元

8、纪念品制作费用：40000元

9、文艺晚会费用：15000元

**牙科周年庆活动方案篇十一**

捆绑法：

三合一活动：

全价购面膜280元一套(柔肤水+水凝+精华素)

半价购眼部特护一套455元(眼霜+眼部赋活+水份眼膜)

三折购夏季养膜一套572元(滋养保湿+赋活美容+再生素)

再如：购基础年卡一张，可优惠五折购保健品，四折内衣等相关附属产品等

说明：结合顾客注意力，推广全套美容院产品，有些东西反正不是用来赚钱的，想赚也可能赚不到，还不如做局部让利来达成刺激销售的工具。

打包法：

在许多大店里面，计算顾客全年的消费，一年年卡20xx元，卖顾客20瓶产品，每瓶100元，共20xx元，共4000元，但是推销20次会让顾客感到特别不舒服，不如做一个顾客全年美容方案：全年护理卡4000元加自由选用产品20次(瓶)，要固定品牌。这样基本上满足了顾客全年居家产品的需求。

说明：这样不至于经常推销让顾客反感，而且相对是赠送，顾客更好接受。

转卡法：

学习销售型连锁的转卡形式，以顾客爱占小便宜心理，让顾客消费更高价值的卡种。即顾客做了780元的卡，如果转卡为3800元的卡，不管卡里还剩多少钱，都按780元来算。依次类推。或者余额翻倍。还有一种转卡则是。

某某美容院首经常举办“月月有抽奖，天天有优惠”的活动，让有潜力有意向顾客去抽奖，人人有奖品，等领奖时，就有销售机会，顾客贪图便宜，又面子薄，受到优惠的诱惑，销售了740元的超值特惠卡，内容为15次面部经络美容护理。等顾客第二次来的时候，不管她是否想买了，通过店长、部长、经理的说服，推销价值20xx元的眼部护理30次。在此基础上，视顾客的购买力和欲望，可升为3800的卡，或者直接升为5800的卡。如果钱不够，可由店长代垫，下次还他，定金一旦收到，第一时间上缴财务，不能退了。此外，还有办9800的终生卡，有许多优惠和好处，如果顾客带个人也来办终身卡，该顾客能享受积分优惠，价值不等。终身卡，也分类型：如暖油包身终身1万5，足疗终身1万5。如果顾客在美容院做护理，就多提一些转卡的人和事，让客人产生对比感和攀比心，从而达到转卡的作用。

双倍法：

凡来店的顾客购买任一服务卡项赠同等服务卡一张例如：办金卡赠金卡。买月卡赠月卡，买年卡赚年卡。还有一类方法就是双人来美容就可以只收一个人或一个半人的钱，也是如此，羊毛出在羊身上，看政策如何设定而已，如原来一个卡价值3000元，双人来美容院只要4500元就可以，另外送一瓶产品，让另一个购买。

说明：该赠卡可以送一个朋友或者不同的朋友，但要限次数，时间。

转介绍法：

如年卡20xx元，送价值900元的产品，几瓶最好有差价。再送友情卡一张(月卡四次，价值480元)，惠顾卡一张(一次，180元)，两种卡一定非本人使用，且有使用期限。

免费提供“美容月票”：某美容院为推出新产品，开发新市场，举行“免费月票”促销活动：消费者可免费领取“美容月票”，对该促销产品进行为期一个月的免费体护理;凡在当月购买一定数量该促销美容品的消费者，可免费获得下一个月的“美容月票”;凡在当月向本店介绍2名符合要求的消费者来本店领取“美容月票”并进行体者，可免费获得下一个月的“美容月票”。活动推出后一个月，美容院共发放“美容月票”90余张，有近40人领到了第二个月的“美容月票”。 全年一元钱做美容方案，将顾客去年消费者达3000元统计出来，只要交3000元，再交1元钱，可获免费做美容机会。其介绍顾客的消费可以作半冲抵，如介绍二个顾客花了5000元，就冲抵2500元，上限为3000元，年底再利诱第二年或者优惠产品，一般顾客的钱都不会拿回去的。

连环累计法：

滚动累计促销案例：

“18元包月滚动模式”介绍：用低价吸引客源增加人气后，通过滚动促销促进消费者增加消费。

顾客消费18元可获得： 免费护理4次，再消费月卡200元可获得：前面18元可做购买产品的优惠，及带一位朋友免费护理一次，

再消费季卡540元可获得：前面所消费218元做其他护理(任选)的充值，并可获得100元家居产品赠送，

再消费半年卡960元可获得：前面所消费758元做其他护理(任选)的充值，并可获得280元家居产品赠送，

再消费年卡1680元可获得：前面所消费1718元做其他护理(任选)的充值，并可获得500元家居产品赠送，

“1000元充卡滚动模式”介绍：

用中等价位和较大优惠力度吸引客源，再通过滚动促销促进消费者增加消费。顾客消费1000元可获得：厂家赠送礼包：免费护理4次，含一瓶产品，一个小礼品，一张其他项目单次护理卷及朋友免费护理卷一张(共价值 元)。

再消费季卡1540元可获得：前面所消费100元做其他护理(任选)的充值，并可获得厂家赠送礼包：380元家居产品赠送，一个小礼品，一张其他项目单次护理卷及朋友免费护理卷两张(共价值 元)。 再消费半年卡2960元可获得：前面所消费1540元做其他护理(任选)的充值，并可获得厂家赠送礼包：800元家居产品赠送，一个小礼品，及朋友免费护理卷三张(共价值 元)。再消费年卡6680元可获得：前面所消费2960元做其他护理(任选)的充值，并可获得厂家赠送礼包：2500元家居产品赠送，一个小礼品，及朋友免费护理卷五张(共价值 元)。

注意：所谓“其他护理(任选)”指项目较高附加值的护理，比如卵巢保养，背部开穴，护理中增加精油，淋巴排毒，美发、纹绣等等。(所有价格可以随当地消费习惯和终端商自身情况不同进行调整) 美容院推出一项新的答谢老顾客的促销措施。其促销措施规定：凡在该美容院购买 “ 年卡 ” 和 “ 半年卡 ” 的顾客，若在20xx年继续购买 “ 年卡 ” 和 “ 半年卡 ” 则在 “ 年卡 ” 和 “ 半年卡 ” 的折扣基础上 “ 半年卡 ” 多折 “ 0.5折 ” ; “ 年卡 ” 多折 “ 1折 ” 。而且，今后每年如此，直至折扣为 “ 0 ” 时，便可终生享受该美容院的免费服务，新顾客也可在未来的消费中享受该措施。(即：如果拥有20xx年 “ 年卡 ” 享受 “ 6折 ” 的消费者，20xx年购买 “ 年卡 ” 则享受 “ 5折 ” ，20xx年购买 “ 年卡 ” 则享受 “ 4折 ” 。促销措施宣布后的一周内，有100余消费者购买了该美容院的 “ 年卡 ” 和 “ 半年卡 ” ，同时仍有人陆续咨询该活动。

分级护理法：

美丽一生终极卡

只需花16888元，可享受价值服务32968元的服务，仅限8名。 服务内容：

开业三天内定购，可以成为终生永久性会员，此后下个年度开始凡于某某美容中心消费项目，可永久性享受护理项目7折优惠，产品8折优惠，某某医院整形项目7折优惠，(或8000元的第二年护理消费金。价值8000元)。

特聘为某某美容中心巡查顾问，及时检查本中心全面工作，有直接与美容中心资方沟通的权利与义务，宣传推广本中心，向本中心提供好的意见或建议，年度答谢获赠顾问特别奖励。

全年48次贴心保姆vip面部护理，价值100元/次，共4800元。 全年48次贴心保姆vip手部护理，价值50元/次，共2400元 全年48次贴心保姆vip颈部护理，价值50元/次，共2400元。 全年48次贴心保姆vip身体护理，价值150元/次，共4800元。 一次性全效性无菌极致护肤课程：美容袍、拖鞋、美容裤、束发带、床单以及酒精、消毒棉花、口罩、调理用套头等组成专用无菌组合包，一人一款，确保卫生。价值30元/次，二年，共2880元。

提供全年的美容服务整合方案，专门指定式服务，配备私人美容顾问和健康顾问。价值600元。

另外免费赠送全年护肤家居产品，视季节，肤质，与消费习惯，配赠价值4888元王牌精选产品。能满足全年家居护理定量需求。

全年优惠身体亚健康基本体检一次。价值1000元。

提供亲情卡2张，价值666元，每张亲密式体验服务4次。价值1200元。

说明：在美容院将卡分极同时也要将服务分级，具体包括：项目分级，美容间分级，美容师分级，售后分级，活动分级

另外高端美容院要将可能卡项全设计出来，如1万，3万，5万，8万，18万，28万，88万等，又如高端顾客1年卡，2年卡，3年卡全部内容事先都要设计好，不要临时搞出一些即兴的东西。

另再附些活动案例：

百分百有奖促销：终端会最后一个环节安排全情大抽奖活动，用百分百有奖的形式来刺激顾客的购买欲，每一个与会顾客均可参与抽奖，奖项为一等奖、二等奖、三等奖，四等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七五折，二等奖为八折，三等奖为九折，四等奖为小礼品一份。或者说厂家的特价产品时，一等奖100元，可赠500左右元产品最好是套盒，4瓶加卡一张护理卡。通过事先核算成本，可将一、二等奖设计多些，用奖券的形式，也可用四色乒乓来做奖券。抽奖时尽量让新客人也能抽到奖;同时私底下满足一些客人想拿一等奖的要求。

瓶瓶有奖，套套有赏：设计刮刮卡：顾客买若干产品可获刮刮卡一张，现场刮奖;有一种厂家操作的是：20变200的活动，顾客在购产品的基础上，额外加20元能获得200元的大礼包的形式;积分兑货：每一个产品标明积分，顾客通过会员卡确认，达到相等积分换相等物品;如果厂家的特价的时候，就可做这种升值促销方案。

客人可凭着邀请函去美容院做二十元现金券，每购一个产品从中划扣，如果是前店后院此种方法为宜。

集体抽奖：由省经销商或厂家牵头，在一段时间，该区域所有终端会发生消费的顾客在全省终端会活动结束后集体抽奖。由于参与人数多，奖项可以设计得比较吸引人，如奖品为日韩旅游，笔记本电脑，摩托车，黄金珠宝首饰，婚纱照等。

常规二种买赠促销政策：买产品赠护理，或开卡送产品，赠护理最好是特色项目，来带动开卡;送产还可以送辅料，如膜，手护，颈护等，带动项目开展。还有买二送一等，买大送小，买套盒送单品等折扣方式。项目可拆分很多种

实物促销方面：从家用电器如电饭锅，到女性用品，如皮箱，女性发卡，胸针等小饰物，从化妆箱到棉被，枕套，如果真有心，去小商品批发市场，没准能找到一些物美价廉的东西。另外充分运用自己的社会资源，都会提供一些内部价格的优惠的礼品，再者美发产品，儿童产品，男士产品，美容小仪器也是个不错的方法。

**牙科周年庆活动方案篇十二**

90周年院庆是我院的一项重大活动，要切实抓住这一契机，介绍我院建院以来取得的光辉成就，促进医院两个文明建设和两个效益的提高。为切实抓好院庆宣传工作，特制定以下方案：

一、加强领导，分工负责：

总负责

总策划

具体组织

工作组成员

二、院庆宣传项目、内容、开始时间、完成时间、负责人

项目、内容责任人

1、媒体宣传

(1)江门日报连载报导《腾飞的xx医院》

(2)江门日报院庆即日报导(含祝贺版)

(3)江门画报院庆即日报导(含祝贺版)

(4)江门电视台连载报导《杏林录》

(5)江门电视台、电台院庆即日报导

(6)省级电台、电视台、报章报导

2、《院报》宣传

(1)庆祝建院90周年专栏宣传

(2)名医撰写行医手记

(3)医院近年来改革开放取得的成就

(4)举办院庆征文活动组稿、撰稿

3、网站宣传

(1)将院庆各阶段的工作在网上发布宣传

(2)及时转载各项宣传内容

4、提供院庆宣传画册资料

策划设计和制作：请有关专业人员

5、安排提供院史展览厅资料工作人员

6、医院电视宣传(vcd)医院简介

7、院、科二级橱窗宣传(设院庆宣传专版)

8、院庆请贴

9、院庆纪念品

10、院庆标语横额

11、院庆典礼场地设计、布置办公室、工会、基建部、总务部、洁康公司等

12、大型文艺晚会(演出两晚)

13、领导讲话、主持词撰稿

14、资料收集、院庆活动拍录

15、剪彩

**牙科周年庆活动方案篇十三**

一、活动思路

5月黄金周过后市场进行了淡季，需要在行内制造话题，进行个体营销。根据员村店的特点，在6月提出“店庆”话题进行促销，可以引起消费者的关注，同时也可以在淡季的时候给场内的商户带来支持。另一方面在淡季阶段，更多的商户为了增加销售，会愿意提供更多，更有力度的促销资源进行配合，这样一来，就很容易达到一个双赢的局面。开展店庆，关键点在于如何让消费者关注，制造声势。单一促销显然不适合，相反，跟多元化的促销组合拳会使活动具有强有力的吸引力，最能给消费者带来冲击。

二、活动时间

20xx年6月21日—27日

三、活动主题

员村店2周年火爆店庆

四、促销活动说明

活动一、浓情感恩惠倾全城店庆感恩价

活动时间：6月21日—27日

活动说明：活动属于普惠性质。

(1)要求招商专柜提供商品的折扣优惠率，折扣统一比其它商场同品牌同型号的商品低5%—10%，价格必须真实，到位，不得故意虚高标价。(2)活动前，广告上会以“店庆感恩价，承诺价格低于市场价，差价3倍返还”的形式向外公布，同时金海马会向广大消费者承诺“如经查实同品牌同型号价格没有低于5%—10%”，我们将补三倍差额价。

活动二、火爆店庆万人秒杀至“抵”价

活动时间：6月26日—27日

活动说明：活动有助于吸引人气。

(1)收集招商专柜有意向提供的各类商品，在活动期间进行秒杀抢购。(2)秒杀家具：由商户提供成本价商品，秒杀活动以抽奖的形式进行。

活动流程：在场内设立若干个“秒杀家具抽奖箱”，有秒杀沙发家具箱、有秒杀大床家具箱、有秒杀衣柜家具箱。

届时，顾客购物后抽奖后，凭礼品票即可参加秒杀，根据自己的需求将票投入相应的秒杀家具箱内。26日、27日指定某时间，金海马会从中进行抽奖，抽出的幸运儿就有机会以成本价选购秒杀产品。活动物料：市场部会特地制作“秒杀活动宣传册子”(类此香江mall)，宣传册内附有秒杀产品的图片，也可以适当加入一些商户的促销内容，广告之类，所有信息由门店进行收集;同时，由市场部协助筹集6个抽奖箱。

“秒杀活动宣传册子”派发的方式：

方案一，前期派发到附近的主要小区楼盘(由市场部跟楼盘进行协商);方案二，前期通过正常的邮寄渠道进行入户投递;方案三，活动周六日，安排美女进行现场派发。

活动三、店庆购物王再送40寸sony液晶彩电

活动时间：6月27日

活动说明：活动有助于吸引人气。

(1)店庆期间，每天筛选出购物金额最大的前三名顾客参与活动。统一在27当天，从中选出店庆购物王，金海马再送豪华家电(原则是店庆期间凡在维亚金海马收款台交款最多的顾客，金海马免费赠送40寸sony液晶彩电一台;排名第二的顾客，金海马免费赠送格力空调一台;排名第三的顾客，金海马免费赠送名牌电饭煲一个)

(2)奖品统一在场内三楼进行实物展示(液晶电视上可播放金海马、部分商户的形象广告宣传片)

(3)物料：现场需要制作kt板，市场部协助

活动四、店庆“狠”有礼来就送环保袋/雨伞

活动时间：6月21日—27日

活动说明：活动有助于吸引人气。

(1)凡在活动期间进入维亚金海马的顾客，凭活动短信，广告单张或宣传单张，即可加送金海马家居或招商品牌环保袋一个/雨伞一把。(2)物料：礼品由行政部统一采购，数量为5000。(3)此活动还涉及一个小环节，“万人祝福金海马”。届时我们在中庭设立一个背景板，顾客来店后，可以写上对金海马员村店2周年店庆的祝福语，粘贴到该板上，就可获得环保袋一个/雨伞一把，这主要是为了增加现场的店庆气氛。

活动五、购物再送好礼优惠100%

活动时间：6月21日—27日

活动说明：活动有助于提供商户成交率。

(1)凡在活动期间购物的顾客可凭收款台统一加盖公章后的《商品销售单》领取精装礼品一份，保证100%可以得到礼品;(2)礼品由各专柜提供，要求各招商专柜准备充足的礼品资源;(3)届时，在店内设立一个抽奖箱，顾客凭统一的《商品销售单》到抽奖箱内抽取礼品票，然后再持该票到对应的专柜里领取礼品;(4)物料：市场部制作礼品票，该票共三联(第一联礼品联，上面附有礼品信息，对应品牌专柜的位置信息;第二联秒杀联，上面由顾客填写自选秒杀产品，并将此联投入秒杀活动的抽奖箱;第三联副联，由顾客保留，秒杀兑奖时出示此联)。

活动六、配套家具全场买就送——商户自己执行

活动时间：6月21日—27日

活动说明：活动有助于提高商户成交率。

凡在活动期间顾客，购物后可选择加一定金额，即可加送配套商品(如：买沙发3000元+200元送配套茶几)。本活动要求每个各商户都根据自身情况积极参与，操作过程自我控制。

五、媒体宣传

(1)一期广告报纸支持(计划是25日羊晚或南都);(2)短信支持(计划30-50万);(3)软文支持(计划1-2篇);(4)现场支持

a。场需要主持人一名(建议男的)26日—27日，主要负责现场抽奖，秒杀活动，购物王活动的组织

b。现场需要美女一名，主要负责现场派发秒杀活动宣传册子，并协助主持人

c。现场需要“商场广播录音”，由商场收集各商户专柜的优惠信息，上报市场部协助制作

d。现场需要若干个护栏，由市场部协助提供

六、商场包装

(1)外墙户外广告换“活动促销广告”;(2)一楼转二楼的灯箱广告(第一块横版)换“活动促销广告”;(3)一楼处树立一块背景板(上活动促销内容);(4)一楼入口处门头画换上活动促销内容;(5)外场入口处，第二块广告位(现在上着办公内容)换上活动促销内容;(6)更换场内的所有吊旗;(7)店庆期间不做水牌。

七、户外布置

(1)门店负责跟城管沟通

(2)6月20日前更换30面户外刀旗

(3)现场拱门、双腿舞星、灯笼柱(具体视实际情况而定)

河南省企业管理咨询协会爱笑的咖啡评：毛泽东同志在革命斗争时期曾提出过一个理论：“对被领导者给予一定的物质福利，至少不损害其利益。”店庆营销策划方案中，商户制定出具体的营销方案，引导消费者的购买意向。从某种意义上讲，商户是领导者，消费者是被领导者。在商品价格上实行一定的优惠，折扣比其他商场同品牌同型号的商品低，给予消费者一定的物质福利，不损害消费者在价格方面的利益。文章中提到商家在价格方面的措施还包括“补三倍差额价”，这样就相当于给消费者吃了一颗定心丸，布了一个利于商品销售的局，更有利于拉近商家与消费者的距离，距离近了，两者就更容易往同一个目标迈进：商品高效地从商家转移到消费者手中，造出一个利于商品流转的势。消费者想多购买价格便宜的商品，而商家想增加商品的销量，如此共赢的模式是值得大家借鉴的。

**牙科周年庆活动方案篇十四**

一、辉煌5周年、礼券疯狂送——满300送300

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年11月25日(星期日)，为期11天;

送券地点：巩义购物广场及上街店1f精品百货各楼层指定收银台

活动内容：

1、 活动期间，凡来店顾客在巩义购物广场1f-4f流行服饰类、鞋类及上街x1f精品百货各专柜当日累计消费满300元，即可凭当日收银小票，到指定地点领取300元礼券一套(其中包括270元的百货礼金券+30元的超市抵用券);当日累计购物满600元，即可获得600元礼券 。休闲装累计消费满300元可领取200元礼金券一套，(其中包含180元百货礼金券和20元超市抵扣券)。化妆品累计消费满200元送40元(20元现金+20元超市抵扣券)以此类推，多买多送。

二、超值好礼大换购——加1元送1件

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年11月23日(星期五)，为期9天;

活动地点：各门店服务总台

活动内容：

1、 活动期间，凡来店顾客在巩义、上街地区的各超市门店当日消费单张小票满一定金额，即可凭当日收银小票到指定活动地点，换购对应超值商品一件;

满38元加1元可换购超值商品：保暖毛绒手套、300g雕牌洗衣粉(二选一);

满58元加3元可换购超值商品：精美防瓷托盘、立白彩旗洗洁精900g(二选一);

满88元加5元可换购超值商品：华佳组合套扫、心相印四连包抽纸(二选一);

2、 换购细则：

三、尊崇会员——双倍积分换大礼

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年12月31日(星期一)

活动地点：各门店服务总台

活动内容：

1、 活动期间，凡在巩义、上街地区各超市门店购物的会员朋友，凭当日收银小票，到指定活动地点，均可获得双倍的积分，同时凭会员卡上的积分，可领取对应的精美礼品;

2、 会员顾客须持本人有效身份证明和会员卡，及当日收银小票，方能参与双倍积分活动;

3、 收银小票当日有效，过期、涂改、污损视为无效;

4、 兑奖细则：

备注:目前所有会员积分总合计：1767737分 生效会员合计：93576;孟州1286/巩义92290(含上街)

商品促销：

红红火火过日子、热热闹闹涮火锅——火锅节

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年11月23日(星期五)，为期9天;

活动内容：活动期间，门店组织蔬菜、家畜、水产、低温、干菜、调料、酒饮、小家电、厨房用品等相关商品，特价促销;

要求：设火锅促销专区，并有免费试吃。

健康肌肤补水计划——冬季护肤品展销

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年11月23日(星期五)，为期9天;

活动内容：活动期间，门店组织洗面奶、护手霜、沐浴露、浴盐、润肤霜、爽肤水、护发素等相关商品，特价促销;

健康食品、健康生活

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年11月23日(星期五)，为期9天;

活动内容：活动期间，门店组织液体奶、奶制品、糊粉类、休闲食品、饼干、糕点等相关商品，特价促销;

贴身的温暖贴心的爱——针织内衣展销

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年11月23日(星期五)，为期9天;

活动内容：活动期间，门店组织保暖内衣、文胸、秋衣、棉袜子、手套、围巾、帽子等商品特价促销;

足下生辉——皮鞋大展销

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年11月23日(星期五)，为期9天;

活动内容：活动期间，门店组织靴子、单鞋、棉鞋、等相关商品，特价促销;

冬之衣恋——服装大展销

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年11月23日(星期五)，为期9天;

活动内容：活动期间，门店组织棉袄、针织毛衫、中老年、男裤、女裤等相关商品，特价促销;

倾情奉献超低特价集锦

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年11月23日(星期五)，为期9天;

活动内容：活动期间，门店组织其他品类商品，特价促销;

pr活动：

疯狂厂商周、欢喜天天有

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年12月20日(星期四)，为期36天;

活动地点：上街店、巩义新兴路店外广场

活动内容：活动期间，新兴路、上街店负责组织各大厂商携手共同开展厂商特价酬宾活动，以特价、赠送、文艺演出等各种促销形式开展活动，补充店内的各项活动(吸引来客人数)有效提高销售业绩;

x5周年历史回顾摄影展

活动时间：20xx年11月15日(星期四)——20xx年12月20日(星期四)，为期36天;

活动地点：上街店、巩义购物广场、新兴路店外广场、各小店

活动内容：活动期间，由总部办公室负责组织成立至今，成长过程中的各种新闻、卖场变化、培训的照片，在各门店进行展示，以弘扬企业文化。

各门店内外装饰：

1、 巩义购物广场、上街1f购物广场

(略)

2、 新兴路超市门店及上街2、3f超市门店

(略)

3、 超市总店及各镇小店(略)

dm版式：含封面封底20p

封面体现：

1、 辉煌5周年第一波：礼券疯狂送----满300送300

内页体现：

1、 内页页眉突出火锅节、冬季护肤、营养品、保暖等;

2、 内页页脚突出本档期促销主题;

封底体现：

1、辉煌5周年第一波：超值好礼大换购----加1元送1件/尊崇会员----双倍积分换大礼;

2、 整体氛围为火锅节。

**牙科周年庆活动方案篇十五**

五周年是一个企业发展的里程碑，恰是时候回顾历史，展望未来。而且借此契机提升企业知名度，大力打造企业和品牌形象，可谓师出有名，机遇难得;借助活动平台，宣传总经理荣获“中国mba英雄”，塑造公司管理层的统帅风范和领导魅力;促进公司和俱乐部目标会员的感情交流，为即将成立的俱乐部奠定基石，对俱乐部的传播和推广大有裨益;为现代城网罗人气和客户资源，以便顺利打开市场;高尔夫是健康时尚的体育运动，历来为高端人士所推崇，举办高尔夫球比赛能够充分彰显xx公司和城的不凡品位。

主标语：网聚现代商务英雄——采用的标语与现代城推广主题语相互呼应，突现与会者在现代商界的尊贵地位，同时表明这是一次精英的会聚。

参考标语：1、商务英雄聚精之源

2、重塑现代商务文明

20xx年\*月\*日(有待最后确定);

地点：高尔夫球场，宾馆(新闻发布会及联谊会地点)

本次活动的主要对象是在商界出类拔萃的高层人物和具备消费能力及购买能力的客户。为了发挥媒体和口介的传播作用，邀请一定数量的新闻记者和原xx公司所开发项目的业主(如湾、花园、等)。

1、商界领袖人物(人数)

2、意向大客户(人数)

3、湾业主(人数)

4、新闻媒介记者(人数)

5、xx公司企业员工(人数)

6、代理商工作人员(人数)

总计：若干人

活动安排大致分为三个部分，即上午举行新闻发布会，下午高尔夫比赛，晚上举行宴会。形式多样。内容丰富。

1、出于提高权威性、扩大影响力的考虑，建议本次活动中的高尔夫球赛由xx企业家协会作为主办单位，xx公司作为承办单位。

2、本次活动面向商界领袖人物、意向大客户、业主、新闻媒介朋友、开发商工作人员和代理商公司员工

3、活动采用新闻发布会、户外高尔夫球竞赛活动、联谊宴会三种形式贯穿进行：

a.新闻发布会：邀请xx企业家协会领导致辞，由开发商代表回顾企业五年成就，并对xx项目和俱乐部做宣传介绍,建议邀请有广东知名俱乐部组建经验的权威人士或是属于某俱乐部成员的名流畅谈俱乐部。

b.高尔夫球赛：高尔夫运动具有浓烈的商务性质和绅士气质，能够完美地诠释本活动对象的不凡品质。参赛者在挥杆比赛激烈角逐中，深化友谊，促进交流，览尽山迷人风光。凡是对高尔夫感兴趣的活动参与者特别是意向大客户都可以报名参加比赛，此次球赛意在为俱乐部成立和项目销售做好铺垫。

c.联谊宴会：宴会目的在于在轻松的氛围中拉近感情距离.宴会上由企业领导对比赛颁奖，推荐xx项目。企业家协会成员、媒体记者等与会者在会上自由交流沟通。

4、活动大体流程如下：

参与人员报到(宾馆)→新闻发布会(xx企业家协会领导致辞、开发商代表发言、项目推荐、广东嘉宾论俱乐部，宾馆)→中午作息(宾馆)→高尔夫比赛(高尔夫球场)→联谊宴会(领导总结陈述、宴会联欢，以上活动中穿插颁奖和项目推荐，宾馆)→全天活动结束

xx企业家协会发函召集会员参加的方式是本次活动主要的组织途径，除此之外，补充采用其它方式。

1、以xx企业家协会名义通过直邮向协会成员、媒体记者发放本项目概念楼书及邀请函。

2、开发商以信函、电话等方式邀约其商界友人、湾客户。

本次活动主要选择xx房地产界著名杂志，和发行量最大影响力最大的报纸《早报》两大平面媒体，结合电视台节目夹送折页现场推广等方式进行有效推广。

1、活动前期宣传：

a、发布活动预告，采取软文形式全面介绍xx公司、公司总经理“中国mba英雄”、俱乐部，重点提及现代城。

b、结合项目形象宣传，《早报》底版发布预告，图文结合简介总经理、现代城。

c、以直邮方式发放销售楼书和邀请函。

2、现场推广：

a、新闻发布会：陈述业绩以表明企业的雄厚实力;广东嘉宾动员与会者加入俱乐。，现场布置喜庆又不失庄重、气势宏伟，与企业的文化底蕴相结合。企业领导对项目和俱乐部作引见。

b、高尔夫竞赛：球赛场地通过拱门，悬挂项目和俱乐部的宣传布幅、双叶广告，重点投放，少而精，避免喧宾夺主，重在烘托高雅严肃的休闲活动氛围;

c、联谊宴会：发放项目以及俱乐部相关宣传资料。现场宣传营造出喜庆活跃、大气蓬勃的气氛，象征企业五年的辉煌以及蒸蒸日上的成绩，预示活动的顺利圆满。

3、活动后期宣传：

a、报道活动开展情况，公布获奖名单。

b、《早报》底版整版文章结合图片报道活动情况，公布名单，介绍现代城。

d、高尔夫俱乐部配赠一次电视台节目，节目中引导观众关注现代城。

1、新闻发布会是新闻抄作的有力手段，能体现号召力和权威性，易制造声势、吸聚眼球，而且依托这一平台，广交传媒介的朋友，能为企业发展和项目启动培育良好的舆论环境。

2、高尔夫球赛时尚高雅，采用竞赛形式更添加了趣味性，相信不少人都乐于参与其中。这次比赛是为俱乐部发展会员服务，参赛者在活动中体会俱乐部的高尚格调，以及组织活动的卓越能力。

3、联谊会气氛轻松愉悦，最易培养情谊、挖掘客户，更进一步深化前面两项活动的效果。

为了更好的发展，此次活动的任务归根结底在于竖立项目良好形象，拉动潜在客户从而达到推广现代城的目的。并且此次活动处于营销推广的初期，“良好的开始是成功的一半”，我们务必群策群力，使之顺利举行。相信在我们领导不断创新的领导之下，我们一定会拥有一个让你惊喜的好成绩!

**牙科周年庆活动方案篇十六**

“持会员卡消费享受88折再88折”

1、活动时间：20xx年10月8日0：00——20xx年11月7日24：00止;

2、在活动有效期内，会员客户持会员卡在艳阳天商贸旗下分店均可，消费享受折上折优惠

3、使用范围：艳阳天下属所有旅店、酒家、小厨;

方案二：主题(今天送礼送现金)客人50元可买“100元16周年庆餐饮券”

1、活动时间：20xx年10月1日0：00——20xx年11月7日24：00止;使用时间20xx年10月8日始

2、销售区域：艳阳天下属所有旅店、酒家、小厨;

3、使用范围：艳阳天酒家、小厨(特别说明：旅店不能使用);

4、使用规则：每桌限用一张，等同于现金使用。(宴会除外);

5、客人凭此券到分店酒家、小厨进行消费，除宴会外其他食品、海鲜、香烟、酒水等均可使用，节假日不受限制;

6、售券即为客人开具发票，过期不补，客人消费不再开具发票;

7、此券不找零不兑现;

8、折扣方式为：先用券再打折(此券为全额使用);

9、此“100元周年店庆餐饮券”购买当天不能使用;

10、售劵时提供发票，消费时不再提供发票;

方案三：主题(会员卡买179送179)

1、活动时间：20xx年10月1日0：00——20xx年10月31日24：00止;

2、客人现金179元购买会员卡赠送179元大礼包(179元客房代金劵)面值为：50元1张、30元2张、20元3张、9元1张;

3、销售区域：酒家、小厨179元购卡送179元大礼包，不再送80元代金券;旅店前台179元购卡即送179元大礼包，住房可打88折，不再享受99元购卡首住;

4、礼包券使用有效期：20xx年10月2日——20xx年12月20日

5、使用范围：

50元店面(孝感店、珞瑜店、鄂州店、荆州店)

30元店面(前进店、黄鹤楼店、太平洋店、长虹店、黄陂店)

20元店面(解放店、黄石店、随州店)

9元店面(宝丰店)

使用数量：每房限用一张;

方案四：主题(价值1999元16桌免费团年宴等着您)

1、活动时间：20xx年10月1日0：00——20xx年10月31日24：00止;

2、抽奖时间：10月18日和11月8日作为两抽奖时间;

3、客户信息不全不参与抽奖

**牙科周年庆活动方案篇十七**

1、dm宣传单页、掉旗

“折上折、礼尚礼、点石天天伴随你”作为广告语，以圣诞、元旦为主题，作主推产品及节日促销单张。考虑制作制版成本问题，此促销单张正面作天花掉旗、背面为主推产品。

2、形象场景布置

a、专卖店

点石珠宝开店属专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵(圣诞树之上均悬挂糖果)、彩花带十米、雪花喷字、天花悬挂吊旗及小型饰物，并在适当位置添加气球。

b、店中店

点石珠宝开店属店中店性质，对其通道口将进行精心布置。在通道口设置圣诞树两棵(圣诞树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

c、专柜

点石珠宝开店属专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专卖店门口设置圣诞树一棵(圣诞树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

3、节日形象pop

节日形象pop配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

4、形象气球

此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、烘托气氛较强的特点，点石珠宝圣诞、元旦两节促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

5、糖果

12月24.25日、12月31日—1月1日凡进入点石珠宝的消费者均可获得节日糖果赠送，这是留住消费者并抓住消费者心理极有效的方法。

6、情侣套餐

此次活动期间点石珠宝特别推出情侣套餐，凡在节日期间购买情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。

7、金卡

凡在活动期间一次性购物满1500元的顾客送金卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行八折优惠：1500×50%×80%)

8、vip卡

凡在活动期间一次性购物满1000元的顾客送vip卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行8.8折优惠：1500×50%×88%)

9、凡一次性购物满500元的顾客送精美礼品一份。

10、库存积压品可按金卡打折。

二、促销预算

1、dm单页、吊旗

a4页面 3000×0.50元=1500元

2、节日形象pop (x架)

1600mm×500mm

120元×10=1200元

3、形象气球

0.20元×1000=200元

4、糖果

400元

5、小礼品

10.00元×500=500元

6、圣诞树

12棵×100元=1200元

7、饰物

30元×12=360元

8、不可预测费用20xx元 合计：人民币7360元

**牙科周年庆活动方案篇十八**

连锁餐饮店周年庆活动除了是庆祝以外，更多的是为了吸引新客户，维护老客户客户关系。怎样才能让周年店庆做得有特色，吸引眼球，提升品牌效应?同时，连锁餐饮企业周年庆活动策划如 连锁餐饮店周年庆活动除了是庆祝以外，更多的是为了吸引新客户，维护老客户客户关系。怎样才能让周年店庆做得有特色，吸引眼球，提升品牌效应?同时，连锁餐饮企业周年庆活动策划如何对企业进行有针对性的推广呢?

那么连锁餐饮店周年庆的时候到底该如何做好餐厅营销策划方案呢?又怎样针对方案去实施?都需要具体的操作流程和注意事项。以下就是某连锁餐饮店的周年庆营销策划方案，为餐饮老板们提供可以参考的具体实例。

背景

自x年xx月xx日，餐饮店崛起于餐饮市场以来，xx年的风风雨雨，xx年的时光见证着餐饮店自艰难起步到现在省内外拥有多家连锁加盟店，多名员工、多种业态、资产过亿的集团公司。

如今，公司即将迎来自己xx周年的店庆，面对竞争激烈变幻不定的餐饮市场，作为新派菜的代表如何来筹划xx周年店庆呢?

一、前言

中国辛勤的劳动人民，在数千年的饮食文化的探索和发展中，逐渐形成了风格各异的粤、鲁、湘、川等各大菜系和具有属地风味的特色小吃。鲁菜是中国北方第一大菜系，历史悠久，影响广泛，是中国饮食文化的重要组成部分，传统鲁菜以其味咸、鲜、脆嫩、风味独特、制作精细享誉国内外。在川粤菜系大举北上和东北特色菜蜂拥入关时，鲁菜式微，锋芒内敛。值当此时，鱼馆在市场搏杀中脱颖而出，成为新派鲁菜的代表之一。

当今的餐饮行业，发展趋势可概括为：发展十分迅速，规模不断扩大，市场不断繁荣。然而，繁荣的同时意味着竞争的加剧，每天总有一些餐饮店铺倒下去，又有更多的餐饮店铺站起来，但总有少数几家在大浪淘沙中站稳脚跟并不断发展壮大。近年来，作为新派鲁菜代表的微山湖鱼馆一直屹立在餐饮界的潮头，“全鱼宴”成为响当当的招牌。

二、市场/企业分析

餐饮市场同样存在激烈的竞争，自生自产的宾馆、餐饮店林林总总，外来的菜系如谭鱼头、火锅城、姜仔鸭、烧饿仔等连锁加盟店在均有分布，争夺着有限的餐饮资源，冲击着食客的味觉、视觉。

一个餐饮店要获得成功，必须具备以下基本条件：一、拥有自己的特色;二、全面的(质量)管理;三、足够的市场运营资金;四、创新，不断推陈出新。这些条件缺一不可，否则，就如昙花一现。这也是许多餐饮店、餐馆风光开业又迅速消失的原因所在。

近五、六年来，公司通过自身繁殖、管理输出、品牌输出等方式在餐饮界大展身手，同时又在不断的积累着雄厚的管理、技术、资本。而作为鲁西南代表的“全鱼宴”既可以看到传统鲁菜的精当和细腻，又有孔府菜的豪华与高贵，更能感受到微山湖气息的清新与曼妙。

三、营销策划

餐饮服务的目的是让顾客满意，只有顾客满意了，餐饮店才能获得利润;要做好优质的服务，离不开企业内部员工的努力;内部员工营销的成功又以全面的(质量)管理、有效的激励机制和良好的企业文化氛围为基础。

在这恰逢xx周年店庆和圣诞节到来，借此时机，我们以顾客满意营销、内部员工营销和文化营销三者相结合，作为本次店庆活动的重点进行。以xx市五个店为例：

一)、本次店庆活动目的：增加公司的品牌影响力，提升公司的知名度和美誉度;提升公司形象，增加企业竞争力;加强公司员工的企业忠诚度和向心力;提高全员服务意识、工作积极性;展现公司文化底蕴，进一步提升集团公司的企业文化;提升公司销售额，增加利润;为20xx年更好的发展打下良好的基础。

二)、本次店庆活动时间：xx年xx月xx日至xx日，共计10天。(圣诞节策划可和店庆一起搞，消除日期空档。)

四、具体方案策划

(一)方案

1、“微笑服务”。在店庆期间，所有员工一律微笑服务，细致耐心，让顾客乘兴而来，满意而归，提高顾客的感觉消费价值。

策划如下：

2、特价

①每日推出一款特价菜，每日不重样。

③打折，这是一个迅速提高销售额的法宝，建议适当打折刺激消费。

3、礼品、抽奖。有计划发放公司店庆纪念品、小礼物，增强与客人亲近感，扩大宣传面。公司统一印制部分店庆纪念品要求小而实用、漂亮大方，如带有店庆标志的签字笔、气球、打火机、帽子等，按桌发放。

抽奖方案：主题--“品全鱼宴、中大奖、游微山湖”

**牙科周年庆活动方案篇十九**

平凡的“12”，感恩的“12”，辉煌的“12”„„代表着特殊的意义。十二年的风风雨雨，十二载的时光见证着顺客隆一步一个脚印，从小以大，走出佛山，辐射广东，至今已成功盛开300多家分店，员工达3000多名，销售突破10亿元。顺客隆以改善农村消费环境、刺激内需为已任，目标是成为珠三角地区网点最多、最知名响亮的农村零售品牌企业。

携手同行十二载，巅峰特惠十二月!20xx年12月24日的今天迎来了它的平凡日子，在这个平凡的日子里却做着非平凡的事：顺客隆12周年庆典，感恩十二载，感恩大回馈——豪礼感恩回馈月!100万元的豪礼真情回馈十二年来对顺客隆不离不弃的顾客会员朋友，让20xx年1月的每一天都成为顺客隆与广大市民的尽情狂欢、共同庆祝的节日。

类别：庆典促销

主题：携手同行十二载，巅峰特惠十二月!

感恩十二载，感恩大回馈!

目的：围绕“携手同行十二载，巅峰特惠十二月!感恩十二载，感恩大回馈!”此活动诉求为主线，开展大型客情促销、公关促销活动，进一步塑造顺客隆的良好公众形象，提高公司的美誉度。同时，低价让利豪礼相送(关键要有厂家的支持同赞助)刺激消费，以达到提高销售的目的。

一、活动主题

携手同行十二载，巅峰特惠十二月!

感恩十二载，感恩大回馈!-------豪礼感恩回馈月!

二、活动内容

(一)活动一：感恩圣诞平安夜喜迎新春献贺礼

活动时间：20xx年12月24日、25日

活动地点：参与各分店

活动内容：

20xx年12月24日、25日，凡光临顺客隆的小朋友，可免费派送小礼品，费用分店自负。请各大店筹备好礼品，可以糖果、饼干等作为礼品，由圣诞老人在门口派发。

注：圣诞、元旦加强店内外的气氛布置(大场购置好圣诞老人服装)，大店正门要设有圣诞屋、树或圣诞气球人等以及相关商品的筹备、陈列工作，具体相关工作如后面实施方案附表。喜迎新春献贺礼，与顺客隆庆典时间相同，以庆典活动为主。

(二)活动二：辉煌灿烂十二载联合促销大联展

活动时间：20xx年12月24日-20xx年1月10日

活动地点：参与各分店

活动内容：

1、品牌商品大展销：参与展销的一线品牌厂家，尤其dm封面的促销商品，一定要选择大品牌而且是敏感商品，初定为：5l金龙鱼特香花油、5l鹰唛实惠装花生油、台山宴米、鸡蛋、2.5l可乐雪碧、2.5l百事七喜，另加洗涤用品、护肤品等，作为庆典拉动人流的主打商品。dm第二页为主打生鲜商品，围绕经营生鲜的卖场，每天分时段做好生鲜商品的特价促销，负毛利商品可限时限量组合进行，要达到轰动的效果，同时宣传本公司无公害蔬菜种殖基地及种殖的蔬菜。

备注：①油：在原进价的基础上下浮2元或3元每罐为新进价，加1元作为庆典特惠价。

②米：选择公司的台山宴米作为特惠价：1.58元/斤(限量限时鸡蛋：3.68元/斤(限量限时)。

③熟食：可推出8.8元/只烧鸡，2.8元/鸡翼等。

④生鲜：可选择多种生鲜商品进行分时段促销，负毛利商品可限时限量，如0.38元/扎菜。

⑤洗涤日化、百货日杂、针织品、文体用品及床上用品等，选择一、二、三线品牌商品作为低价促销，价格要比平时售价要低。对以上的特惠让利商品要在每个区域体现亮点带动整体销售,避免冷场造成死角位置。各分店必须做好大堆头的陈列，店内外要有明显的pop促销标识起到导购作用，并利用广播不断播放相关活动及特价信息。

为使本次庆典做到轰动的场面，自然少不了供应商以及厂家的大力支持，采购部应提前与广大供应商及厂家召开有关“顺客隆12周年庆典”的研讨会，争取各方面的支持与赞助，尤其是品牌商品。

2、服装、鞋业、专柜联合展销：以往店庆的时候，服装区、鞋业专区及化妆品专柜等常出现冷场的现象，一些租户也曾反馈过这种情况，12周年庆典是件大事，一定要让所有的租户参与#from end#进来，做好本次的大型促销，做到实惠让利，否则不见起色。

注：可选一些夏季服装作为转季清货，低至2折起，同时推出秋冬装新款式服装上市，相继推出其它赠送等活动拉动客流，以达到销售的目的，事先通过庆典研讨会制定活动方针以达到共鸣。做好以上的联营促销是12周年庆典成功的关键。

(三)活动三：金典盛事顺客隆感恩回报大抽奖

活动时间：20xx年1月15日起至奖品送完即止(及时公布信息)

活动地点：

顺德区：新时代店、华乐店、盈翠园店、湖畔湾店、乐泰居店、沙滘店、罗沙店、杏坛店、勒流店、里海店、侨社店、三桂店

禅城区：石湾店、张槎店、南庄店

高明区：三洲店、对川店

南海区：罗村店、下柏店

三水区：白坭一店、白坭二店

肇庆地区：金利店、南岸店、禄步店

其它地区：钟村店、鹤山店、斗门店、信宜一店

活动内容：

20xx年1月15日起，凡在活动范围内的顺客隆各分店一次性购物满38元即可参加“金典盛事顺客隆，感恩回报大抽奖”活动，满38元可抽奖一次，76元则2次，以此类推，每人每次每张电脑小票最多限抽5次，抽中相应的乒乓球兑现相应的奖项。

活动奖项：

特等奖：电冰箱一台四等奖：电吹风一个

一等奖：洗衣机一台五奖奖：花生油一瓶

二等奖：电视一台六等奖：纸巾一条

三等奖：电磁炉一台安慰奖：精美礼品一份

活动费用：12台冰箱×2300+7台洗衣机×1800+27彩电×1000+56台电磁炉×

200+140个电吹风×30+420罐花生油×20+840条纸巾×10

约：27600+12600+27000+11200+4200+8400+8400=99400元÷28=3550元/店

备注：特等奖、一等奖、二等奖费用总部支出，其余费用商场自负。(面试网

(四)活动四：感恩十二载感谢一路上有您

活动时间：20xx年2月1日-20xx年2月10日

活动地点：顺客隆各分店

活动目的：感恩十二年来对顺客隆不离不弃的顾客会员朋友

活动内容：

凡在20xx年2月1日至20xx年2月10日凭会员卡到顺客隆各分店购物的顾客朋友，特设5元积1分，同时设有“会员独享”的vip特惠购物，根据dm的每一页设2个或3个会员独享商品，价格一定突出要有吸引力，要体现会员的享受。

三、活动实施方案

部门

负责主要事项

备注

人事部

活动人员的安排及支援

采购部

保证赞助赠品和促销商品货源到位，以确保活动的正常操作。

营运部

动方案的策划、操作流程、宣传、气氛布置及活动结束后的总结。

防损部

维护秩序、协助布置活动现场及赠品派发、监督。

财务部

负责跟踪活动费用审批

分店

1、做好店内外的促销商品陈列，一定突出气派。

2、入口处粘贴大型pop、大条幅，配合店内气氛pop。

3、背景音乐：店内广播反复宣传活动的内容(拍摄有文化底蕴的宣传短片)。

4、安排好dm海报的派发工作。

5、做好活动的讲解与人员安排，店内员工必须熟悉活动整体内容及操作方法。

6、做好赠品奖品的登记与发放工作，六等奖以上(含六等奖)一定要登记并要顾客签名，防损签名，特等奖及一等奖要给顾客照相确认。

7、圣诞、元旦加强店内外的气氛布置，大店正门要设有圣诞屋、树或圣诞气球人(门店自负责，圣诞人、树请联系马锦昌)，对联由总部营运部安排。请做好关联性的商品陈列工作，圣诞前推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、巧克力等应季商品。

注：收银员在12月15日开始戴圣诞帽，提前宣传。

8、冬至(12月22日)推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，做好陈列及pop导购标识。

四、活动费用

预算为：149400元

五、活动评估

评估目的：通过对整个活动开展的评估，找出活动开展过程中的不足。为今后类似活动的更好开展，积累经验。

评估内容：1、活动的准备工作评估;2、活动执行过程评估;3、活动费用评估;4、活动效果评估;待活动结束后作出评估。

销售评估：做好一切筹备庆典工作，促销商品特惠力度够吸引，生鲜商品达到轰动的抢购场面，促销方案的各方面宣传到位，估计前3天的销售可以翻一倍，按计划评估活动期间的销售比原销售增加30-40%。

**牙科周年庆活动方案篇二十**

一、活动的前期准备：

1、要求员工了解公司成立的时间及一年来所取得的成绩，不仅知道，而且一定可以宣讲，要有自豪感的讲;可以通过早、午、晚三会进行练习。

2、本次活动在会务方面的要求，会场的档次一定要高，会场的布置要喜庆、热烈，(气球可以多打;挂灯笼;拉一些拉花;礼品展示区要多摆礼品，用拉花装饰起来，一定要很抢眼)会场整个布置要有一种强烈的视觉冲击力，会场的音乐以热烈为主。早会一定要做激励，调到员工的积极性。

3、邀约顾客的分类：铁杆顾客(来联谊会做工作的)、新顾客(老顾客的转介绍;科普收集等预热成熟的资源)停服顾客(服用效果好的)

二、活动目的：

1、通过本次活动，充分展示企业文化，加强顾客对企业、产品的信心，从而发掘转介绍。

2、借助隆重的场面，为老顾客转介绍提供更好的平台。

3、通过现场的氛围，加大买赠销售政策，达到高比例的销售。

三、：

热烈庆祝会销集团成立1周年大型庆典活动

四、活动流程：

1、会前多放一些企业的文化片如、《20xx回顾》等

2、暖场：大型的舞蹈表演，节目要有档次，调到整个会场的氛围;

3、

1、介绍嘉宾

5、公司领导讲话

6、当地的领导讲话(可替换为典型顾客发言)

7、节日表演1-2个(顾客表演、员工表演、员工和顾客同台表演。最好现场演绎顾客和员工间的故事，以的形式呈现“敬天爱人”的企业宗旨。)

8、顾客赠送字画、牌匾等(评选出当地的荣誉顾客3-1名，领导上台发证书，合影，主持人采访，顾客感言，)

9、主题发言(专家讲座)

10、宣布优惠政策

五、奖品的设置：

1、凡是来到活动现场的顾客都赠送一份小礼品(礼品根据当地的人的喜好而定)

2、现场购买产品的奖品设置，加大买赠政策，加大购买产品顾客的抽奖力度，用抽大奖来吸引顾客。

六、本场联谊会的亮点：(邀约话术)

1、本次活动是会销集团成立五周年的特别庆典活动。现场不仅展示会销集团五年来取得的一系列成绩，更会为大学带来了最新的国际前沿的保健养生知识，而且您将有机会参与到生命质量控制工程当中，体会由国家中医药管理局中卫中医药发展研究中心牵头总结出的十大慢病解决方案的系统性和权威性，相信使您受益菲浅、不虚此行。

2、本次活动，规格之高，是本年度长沙老年保健养生的一场重头戏。

3、现场将邀请企业会员团体为大家带来精彩的老年才艺展示，诠释当代老年健康美，树立老年生活全新典范。

1、生命质量控制工程组委会领导亲临现场，参与活动、答疑解惑。

5、权威专家将专程前来为大家带来最新知识的主题发言。

6、凡是参加本次活动的老年朋友，都将得到一份“纪念品”。

7、活动现场好戏连台、精彩不断，礼品奖品丰富多样。

8、会销集团系列产品前所未有优惠酬宾，大奖连连，幸运不断，购买顾客可参与多种抽奖方式，千元大奖倾情奉献、激动人心。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找