# 最新周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案(二十篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-05

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇一炎炎夏日，让...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇一**

炎炎夏日，让华意泰富带给你更多清凉;忙碌生活，让华意泰富带给你更多精彩;夏秋换季，让华意泰富带给你更多实惠;轻轻驻足，让华意泰富带给你更多惊喜!在这特殊的时刻，让我们跟随时间的流逝一起去见证华意泰富的成长，一起去感受其醉人的喜庆!

二、活动目的

庆祝华意泰富购物广场成立一周年暨促销活动

三、活动方案

1. 市场分析：

华意泰富广场地处东山步行街后，及世纪联华超市旁边，在土山路边，并且是在十字路口与公交站牌边，可说是处于人流量较大的闹市区，本应该可以带动大量的消费群。但是在一年的经营过程中，我们发现，广场的消费者越来越少，许多经营户也都关门放弃营业，这些与预期的收益效果相差甚远，也使得本可热闹非凡的广场越来越冷清。究其原因，我们可以分为一下几个方面：

1) 昂贵的租金。

该广场地理位置有着很好的优势，必然相应的租金也会很高。而商户为了支付高额的租金，相应的就会将租金转嫁到商品的价格中，导致商品价格高，而面对步行街强大的销售对手，其便失去了价格优势，必然导致消费者的减少。

2) 宣传力度不够大。

在该广场成立以后，虽有过一定幅度的宣传，但力度还不够。对于该广场及周边地区，大多数消费者为大学城的学生和周边小区的居民。这个消费群体的特点是整体消费水平不高，并且旁边的世纪联华超市为他们的出行提供了很大的便利性，很多人都是乘坐免费班车出来，算好时间，办完事再坐班车回去，这就使他们的消费时间大大受限，加上该广场的宣传力度不到位，导致虽然很多人虽知旁边有该广场，但受时间限制或了解不深而不能或不愿进去消费。

2. 活动方案：

针对上述分析，我们认为可采取搭建舞台，开展一系列演出和全民参与的活动，同时，各商户出门展销的方式，双管齐下。舞台效应是为了让更多的人在驻足观赏节目的同时了解该广场，而展销毫无疑问是为了解决各商户的库存积压问题，商户可适当降低价格或进行各项促销。

3. 具体实施

地点安排：

舞台的搭建安排在广场的南门口，即面对土山路的门口，舞台可搭建在机王手机连锁手机的楼下，这边是块空地，也不会挡住左边的蛋糕店，而右边是广场的一个入口，中间是电梯，商户们可将商品或摊位沿舞台右边位置开始摆放或放在自家的门口进行展销。这样舞台可带动右边商品的展销。人们驻足观赏节目，必然也会关注旁边的展销商品，如果物美价廉，必然也会对此产生兴趣，增加了商户的销售额。

时间安排：店庆时间安排为18号，而整个活动时间可安排为16号~19号四天。16号和17号两天为宣传，18号为正式店庆，19号为后续宣传。前两天的宣传直接采取宣传单、横幅和广告展牌的方式宣传，不需要舞台。18号的店庆和19号可借助舞台效应。

宣传方式：

⑴16、17号的宣传可借助工作人员派发传单，派发地点可放在

①大学城和附近各小区通往经过该广场的公交车上，这样做的目的，

一是人们在乘坐公交车的时候大多没事做，在公交车上发传单，人们为打发闲暇时间，必然会浏览宣传单页;

二是因为，即使人们看过宣传单页之后，把它扔在车上，下批坐车的乘客看到也会浏览的，这样就起到了流动宣传的效果，节省了传单的成本。

②步行街通往世纪联华超市的这条路，以及广场门口的这条路，因为这两条路是人流量很大的地方。

⑵横幅宣传，毕竟不是所有人都能看到宣传单页，在广场门口可挂几条横幅宣传，在广场门口的那条路挂几条跨街横幅，这样经过的人一眼就能看到，并吸引路人驻足。

⑶18号和19号的宣传，可在前两天宣传的基础上，在舞台旁边，展销区前摆放一到两块指引牌，指引人们进入展销区，同时在广场的北门口也摆放两张指引牌，一张指引人们前往舞台活动区，一张指引人们往展销区。

⑷18号庆典和19号的后续可在广场门口放置拱形门，制造现场活泼和喜庆的气氛，同时在路口可舞狮，狮子为活动单位，可吸引人群往广场去走，就是一个引导作用(成本计算可省略)。

舞台设计：舞台的设计不需太过华丽，只需一张台子，两张幕布宣传广告，一张主题为“华意泰富广场周年店庆之奥运篇”另一张主题为“华意泰富广场之创建文明城市篇” 节目安排：18号安排为“奥运篇”，时间为下午14：00~16：00.下午14：00庆典活动正式开始，首先由广场领导发表讲话，之后开始一系列庆典活动，包扩有奖问答(可就广场的一些情况对现场观众进行提问答对者奖励一份一份小礼品)，因为为“奥运篇”，同时可进行奥运知识小问答。

还可开展全民参与的“参与运动，健康你我”的互动游戏，请现场的观众上台表演。期间还可穿插歌曲舞蹈等节目。19号的“创建文明城市篇”与18号大致相同，只是将问答的题目性质变换一下，同时还可请当场的交警或城管人员现场说教，教会大家如何从自身出发，为创建文明城市做贡献。同时可开展一些小游戏，如转转盘，获大奖等。 奖品设置：奖品可设置为优惠卷，现金兑换卷，实物奖品等，可由各商户出奖品，或广场统一安排。

四、活动可能存在的风险和问题

⑴因为活动现场安排在广场的南门口，而这边的广场场地并不是很大，所以有可能导致这一区的人流量太大，导致向世纪联华和路边延伸。针对这一点，可安排广场的保安和管理员维持现场的秩序。

⑵因为舞台设计在广场的南门，因此这边的人流量可能会大一些，而忽略了从广场北门经过的人。针对这一点，一方面可在北门处放置宣传广告牌和指引牌，同时，还可安排人员在北门分发传单，指引人们向舞台和展销区去。

⑶考虑到时间原因，18号为周一，大多数人都要上班，因而外出的人不会太多，从而影响到活动的声势与影响力。要解决这一问题，我想我们可以先安排一些工作人员，或自己有空闲时间的亲朋好友来助阵，俗称撑场面，当路人看到这边有不少人围着看热闹，利用大多数人的从众心理，吸引路人驻足观看和购物。

五、经费预算

宣传单页 2万份 1600 元

横幅 4条 1200 元

舞台及礼仪 8800元

人工费用 1000 元

六、可参考建议：

1.将地点放到世纪联华马路隔壁的广场上，舞台商铺一体，布置更加方便，更加成规模，现场好控制，影响足够大，更容易吸引顾客，效果为最佳，唯一就是成本提高(广场的租借费用)，还有就是需要管理人员现场维护秩序，因为这边为十字路口，交通要塞，现在南京正在创建文明城市，所以这应该是可以使用广场的唯一阻碍。

2因为18号为星期一，如果活动重点放开业那天的话，可能效果并不好，所以我们建议放到17号，也就是星期天，也就是15,16两天宣传，17号重点活动，18号为附属活动，活动时间就为15,16,17,18四天。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇二**

活动主题：真情回报，酬宾答谢会

活动目的：借答谢老客户的机会，促进消费，并提升美容院形象，加强其影响力。

活动对象：所有新老客户

活动时间：\_年\_月\_日\_时

活动地点：\_五(或四)宾馆多功能演播厅

活动方式：封闭式会议

活动内容：

第一部分联谊会准备：

1、联谊会目标确认：

(1)销售额(以15天内预计开卡数量为准，正常比例为1：4)。

(2)目标客户开发：新客户多少个，旧有客户如何开发增值业务。

(3)提升美容院在社会上的公众形象。

(4)增加老顾客与美容院及美容师的感情。

注意：本部分需要美容院根据终端客户档案卡和近3—6个月的销量，分析客户数量、客户结构、客户贡献等情况，并形成以下衡量指标：

a、20/80原则：是否20%左右的客户贡献了80%的销售额，至少不能低于4：6，即40%的客户贡献60%的销售额。它反映了目前的客户结构是否合理及如何进行调整，为会议的策划提供依据。

b、客户商圈测定：以美容院为核心，测定1、5公里、3公里范围内的客户贡献率，以便确定美容院的市场覆盖能力，从而确定会议的邀约范围。

c、客户各项指标确认：在b项测定的基础上，分析目前客户的年龄范围、受教育程度、职业、社交层面、积聚地及居住地，以便为邀约的针对性奠定基础。

d、个人贡献率：指美容院美容师的月度销售金额与美容院整体销售金额的比率;测定目前美容师的工作负荷程度，以便确定本次会议最少应该引进多少新客源。

e、单品贡献率：指单品的销售额与产品销售总额的比率。通过比率的对比，发现当地消费者的消费差异，为会后开卡(提供不少于3种级别的卡种)的设计提供根据;同时为旧有固定客户进行增值服务提供依据。

2、联谊会目标客户确认：(目标客户是联谊会的衣食父母。目标客户不准确，效果就减少了一半)

(1)目标客户的标准：根据客户消费层次，找出符合本次联谊会的目标客户

(2)目标客户的位置：找出目标客户的分布范围及聚散地

3、联谊会卡种设计：

(1)联谊会的卡种至少三个：

a、分高、中、低或银卡、金卡和钻石卡三种。(一方面为消费者提供了多种选择，一方面迎合了消费者的类比心理)

b、其中一款卡种为主打，其他卡种为陪衬。(具体由美容院进行个性化修改)

c、卡种应围绕美容院主销品种、消费者心理趋向和新客户特点进行设计。

(2)联谊会上可提供一个免费美容卡(免费美容1次)，通过一次免费美容机会和联谊会的互动效果来吸引消费者入店(有效比率为到场潜在客户的70%)。争取通过1—2次的美容机会把潜在消费者变为开卡消费者(有效比率为进店人数的60%)。这一步尤其要注意：

a、首先是把潜在消费者变为开卡消费者。

b、并不是一下子就把所有的潜在消费者都变成卡种最贵的消费者。

c、消费者是一个个有思想、有主见的人，我们只有设身处地为其着想，才有可能使消费者成为我们的客户。

d、不管她买的是什么卡种，只要她愿意经常到我们美容院里来做美容，那么，总会有一天，她会成为我们质客户的一分子。

4、联谊会促销政策设计：

(1)促销政策要丰富多样，具有可选择性、类比性和时效性。

(2)促销效果必须和产品结构、单品盈利状况、季节消费特色等联系起来。

(3)具体促销政策由终端会执行小组结合美容院现有资源进行策划制作。

5、联谊会邀约书的设计：

邀约书是吸引客户参加联谊会的眼睛，没有好的邀约书，就激不起客户莅临会场的欲望，也就是说，邀约书所提供信息的价值不能承载客户半天时间的成本。

(1)邀约书包含三部分内容：

a、一封信：是当地妇联(或类似的妇女机构，也可是美容院自身)致中青年女性的一封信。(此份信函质量的优劣决定着目标客户是否愿意抽时间来关注信的内容及目的)

b、一张函：是一张由美容院发送的邀请函。(此份邀请函体现的内涵最终决定着目标客户是否愿意花半天时间来参加联谊会)

(2)邀约书的设计：

a、信的设计：

a、信封：美容院专用信封，上面应有“仅供女性拆阅”字样。

b、信文：信文不超过1页，500字;文风婉约、简洁，观点鲜明、质朴。(信文例)

一个女人婚前婚后的真情告白

各位姐妹：

您们好!身为女人，我经过在生活的三味真火里熔炼之后，对普通女人的生活状况有了较为深刻的认识，现披露如下：

婚前我是有产者，因为婚前我的财产是自己的;婚后我变成了无产者，所有的财产都充了公，随财产一起充公的还有自由。

婚前我是理想主义者，幻想未来有如天堂，一切都绚丽而美好;婚后我成了现实主义者，生活告诉我鸭子就是鸭子，永远变不成天鹅。

婚前我没有金钱观，以为生活只要有爱情就有了一切;婚后，现实严肃地告诉我金钱的重要性，于是我连做梦都梦见摸到500万元。

婚前我是简约主义者，说话、行事雷厉风行，从不拖泥带水;婚后我崇尚繁缛主义，因为我说的话成了一纸空文，没有人听，通常要重复近十遍才能引起家里那个人的注意，而且我的行为已经完全成了一种个人行为，即使我玩失踪，那个曾经对我信誓旦旦的男人照样若无其事地看世界杯。

婚前我的一切缺点都是优点，因为在他看来喜欢睡懒觉、吃零食、有点小马虎、耍点小脾气再加上一点小聪明才够可爱;婚后我的一切缺点还是缺点，而且优点也在不断演化成缺点，甚至连我那点小聪明也成了不可原谅的弱智。婚前我心无杂念，觉得世界很安全，连走路都目不斜视，一副惟我独尊的样子;婚后我深深体会到了“防人之心不可无”的重要性，天下所有的漂亮美眉都是我严防的对象，绝不可掉以轻心。

婚前我给别人讲解爱情宝典，婚后我听别人传授训夫秘笈。婚前我听音乐入睡，婚后我在婴儿嘹亮的哭声和其父震天的呼噜声中向周公诉苦。

婚前我……凡此种种，不胜枚举，简直是“罄竹难书”!现在趁着波的公司在200\_年\_月\_日举办“魅力女人五项修炼专题讲座”的机会，特邀请各位姐妹共同交流“如何应对恶贯满盈‘男人’的秘诀”、探讨“魅力女人”的修炼之道。届时，将会有心理学专家和大家一块分享这道精神大餐。

祝各位姐妹心想事成，合家欢乐!

您的知己：美容院名称

20\_年\_月\_日

b、邀请函设计：一个好的邀请函应包含以下几部分内容：

a、主题：(例)

“魅力之约”嘉年华年终答谢酒会

地点：\_

时间：\_年\_月\_日

主题：年终答谢，深情祝福

b、主旨：(例)

当你感觉到身心疲惫、时常闷闷不乐;

当你发觉情感出现困惑、婚姻有了苦恼;

当你性格日益多变、脾气暴燥了;

当你容颜渐失光华、心情更糟了;

当你看到人家孩子聪慧可爱、健康快乐、自己孩子闷闷不乐、愁眉苦脸。你却不知如何是好。

当你的孩子做得很好，开心玩乐时，你一句不经意的话语却让他突然收起笑容，离你而去。

你可以学会：

如何享受生活，

如何享受爱与被爱，

如何掌握有效的健康与美颜的方法，

你如果错过了这个约会

你当然不会有感觉

如果你的赴约让你找回做女人的感觉

不要有再说相见恨晚

c、附券(抽奖券)：印上抽奖号、贴上店名、地址及电话，同时方便来客填写详细的个人资料。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇三**

一、活动构思

1、宝威认为 庆典礼仪是一次公司品牌形象的集中展示与全面传播它是一个企业内在的文化理念与精神风貌综合体现。具有企业自身特点和个性的公关活动是企业树立品牌宣传企业形象和文化的必然手段是企业综合实力的全面展示在配合树立提升企业品牌的过程中往往能起到事半功倍的效果。

2、活动目的 ·庆贺金储物资有限公司成立二十周年回顾过去展望未来 增强企业的凝聚力进一步打造优秀的企业文化。·通过活动策划、包装和形象提升在来宾参与整个庆典活动的体验中使其无 论就经营理念、企业文化、诚信为本还是企业形象和业务模式都能够引发来宾的共鸣留下深刻美好的印象 从而愿意进一步同金储进行更深入和广泛的合作取得双赢。 ·通过媒体的邀请和传播扩大金储在行业内的影响力提升金储品牌形象。

3、活动主题口号 主题岁月砺金诚就辉煌 含义上海金储物资公司成立的二十年是历经磨练、方成大器的二十年“砺金”既突出了金储公司所从事的是有色金属的行业属性又形象的将二十年的艰险和取得的成就表现出来。在这二十年里正是一贯秉承“诚”的经营理念才最终铸就了金储与客户牢固的合作关系成就了彼此事业的辉煌。同时未来更大的成就仍将建立以诚为本的经营理念基础上。

4.二十周年标识 ·设计灵感来自金储公司的logo同时将20周年的时间概念完美的结合起来大气勃发充满向上奋进的活力具有强烈

的时代感。以金牌的形式做创意表现既体现出金储所从事的行业属性又象征着金储取得的优异成就—行业的翘楚地位。·作为金储20周年的历史见证纪念标志将被用于会场内外的制作物上以及画册、礼品、公司网站等宣传中。

5、活动主视觉创意 目的 ·将企业经营理念和文化进行集中呈现 ·用强烈的视觉冲击来凸显企业的品牌形象 ·可进行系列化的延展形成统一有效的企业形象主题创意元素 金--寓意 其品如金 鼎--寓意 其信如鼎 竹--寓意 其节如竹

6、活动带来的附加效应

1进一步提升公司在有色金属流通领域的良好声誉和广泛的知名度

2在客户和合作伙伴心目中进一步树立金储物资作为一家以有色金属物资流通为主业集进出口贸易、金融投资、物流配送和海外业务拓展为一体的规模化、国际化、集团化的综合性经营实体的全面形象

3通过媒体的宣传形成良好的口碑传播为企业的长远发展打下坚实的基础

7、活动概况

20\_年6月30日

上午1100--1130 来宾签到

中午1200--1300 午宴

下午1330--1730 企业年会会

中安排茶歇15001530

晚上1800--2100 答谢晚宴及演出

8、活动地点

1国际会议中心--午宴

2国际会议中心三楼国际厅--会议

3国际会议中心七楼上海厅--答谢晚宴及演出

9、参会对象300人

1金储物资公司高层领导

2政府或行业主管部门领导

3客户领导

4合作伙伴

5大众媒体和专业媒体记者

二、活动议程

1、活动时间安排 以下略

2、活动高潮环节烘托 整个活动中的高潮部分尤为关键它能增强企业自豪感、员工凝聚力使与会来宾情绪受到热情的感染激发与会来宾参与感使全体与会来宾对本次活动留下深刻难忘的印象并且能够籍此充分展现金储物资公司的企业管理和运作水准实现很好的公关活动效应。为此我们预设了二个高潮和一个亮点层层铺垫把活动环节的整体氛围一步步推向隆重、热烈和喜庆的高潮。

1一个亮点--时光隧道 ·雾屏门帘 超声波起雾设备营造雾屏雾屏上投影金储公司企业logo形成门帘效果来宾一边欣赏奇幻的光影效果一边穿越雾屏门帘进入时光隧道。 神秘隧道 黑色丝绒布作围幔

覆盖整个隧道空间结合布满隧道空间的静逸奇丽的音乐营造出神秘深邃的空间氛围。 ·回眸瞬间隧道沿路均匀布放8个等离子显示屏播放回顾金储企业发展历程的照片flash按企业发展阶段划分制作。 ·流光溢彩鹅卵石和流水中映衬出的彩色光带闪烁跳动伴随来宾在时光隧道中向前行进。 ·恢弘新篇隧道末段由烟雾机释放的烟雾和变换不定的电脑灯光营造出一种梦幻迷离的效果来宾穿越隧道末段进入宴会大厅大厅内恢弘气势豁然跃入眼帘。

2第一个高潮--铸鼎仪式环节 ·“诚信、团结、高效、务实”的四种“燃料”宴会大厅四角布置挂旗分别为“诚信、团结、高效、务实”的寓意四种象征的燃料从宴会大厅的四角的挂旗下由公司代表采集而来。 · 熔炉/宝鼎/铸鼎过程熔炉中火焰不断熊熊燃烧宝鼎先是放射红光最后放 射金光独特的创意和一流的制作特效让全场来宾留下深刻印象。 ·瀑布式焰火铸鼎完成的同时瀑布式冷焰火燃放场面弘大色彩亮丽伴随热烈昂扬的音乐烘托出企业豪迈自信的情怀将活动推向第一个高潮。

3第二个高潮--祝贺演出成功/合影共庆环节 ·压轴节目 压轴节目气势宏大振奋人心与会来宾再一次感受到积极热烈的现场气氛。 ·祝贺演出成功及合影领导与演员握手祝贺演出成功欢庆热情的背景音乐响起共同合影来宾全体鼓掌。 ·彩虹机燃放企业领导人和主要负责人悉数亮相彩虹机向舞台空中喷射金色彩虹礼花寓意金储企业全体员工在领导人的带领下正走向新的辉煌活动由此被推向第二个高潮。

三.设计和布置

请柬 信封 胸卡略 指示牌略 接送车贴略 接待处台卡略 接机牌略 资料袋略 晚安卡略 会议背景 晚宴背景 主视觉略 接待处效果示意略 会议会场效果图晚宴会场效果图 晚宴平面示意图略 四.演出 法国魔术 女子民乐 柔术表演 电子小提琴 川剧变脸 千手观音 法国民族舞蹈 五.活动筹备及现场管理好的活动策划一定要有好的执行团队才能将其变为现实。宝威凭借在品牌及公关推广和企业会务展服务方面的多年经验可以确保项目的全面执行现将我公司在项目执行方面的一些做法列举出来以利于双方作进一步探讨。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇四**

值此和一装饰公司成立2周年之际，为答谢社会各界及消费者对公司的两年来 的支持与厚爱，在此举办家装盛典,故活动地点选择八月楼步行街。

八月楼位处八月楼步行街中心，有新一佳、国美等国内外知名商场，随着“八月楼步行街的日益兴起”，它将成为吉首城区发展的最活跃商业及休闲游乐购物的区域。

目前，八月楼第一期已从本月2号开始陆续交房，也有少部分业主开始装修。平均每天交房为4套，预计一期到交房应到五月份。

借和一装饰公司成立两周年之际，答谢新老客户，举办现场促销活动。x年3月2日，八月楼一期开始交房，业主将陆续拿到房子，届时将掀起家装消费高潮。借此契机，和一装饰公司配合该楼盘交房3、4月时, 在八月楼一期现场布展，为业主提供家装免费咨询、家装材料展示促销等活动，公司将与业主面对面交流，达到销售目的。

整个活动将分为“精品样板看房直通车”、“装修咨询盛会”、“超级优惠酬宾”三个部分进行。

1、提高公司的知名度和美誉度，扩大公司在业内的影响力;

2、作为和一公司成立两周年庆典活动，一方面向消费者宣传家装知识;一方面通 过的超级优惠酬宾形式答谢老客户对和一的厚爱，增强和一的美誉并形成新的人际传播达到增加现场客流的目的。

3、通过活动收集客户资料，扩大公司的客户群体;

4、通过活动，为公司创造直接的经济收益。

活动主题：“家装盛典——‘和一’两周年庆典”

活动口号：精心、细心、贴心、零距离服务

活动时间：x年4月19日 -5月19日

活动地点：八月楼步行街广场

参与对象：所有市民

具体内容：

1、装修咨询盛会

(1)创意：介绍常识、剖析家装，让消费者明白消费、放心托付!

(2)内容及目的：

①用专业的知识，群众语言的讲解家装，介绍家装常识，让消费者明白如何更好的装修房子。

②分析目前装饰行业正规、品牌装饰公司与小企业和装修“游击队”的本质区别(如后期服务、质量)。

③介绍和一装饰公司的几种装修模式和收费标准，让业主明白钱到底花到哪里去，让消费者更加安心、放心、舒心。

④揭示目前装饰、建材行业的黑暗面，提醒消费者注意，同时展示和一装饰公司是如何做的，增加消费者对公司的信任度，有利于消费者的最终签单!

(3)活动现场：

①作品展示：作品置于业主就座位置的两侧，呈扇面展示。作品上面有设计效果图和实景图进行比较，注明设计说明和业主的基本情况，房型和装修投资额，整体(包括软装饰、灯具、家居)的价格说明。

②产品展示：建材商家于场地四周设置咨询处，展示主打产品，导购人员在旁辅助介绍，接受业主的咨询和订货。

③发放dm，摆设桌椅，参与业主以半椭圆形式就座，便于观摩，聆听讲解(半椭圆形也是一个比较宽松的形式，更加有利于接受，有别于面对面填鸭式的灌输)。

④电脑、音响等准备妥当，以便进行声形并茂的解说。

⑤设立饮料自取处，营造轻松愉悦的交流氛围。

2、超级优惠酬宾

(1)创意：人无利不往，趋利心理是消费者的普遍心态。

(2)目的：

①追求优惠是消费者的一种普遍心理，为了适应消费者的心理，适当的进行一些优惠措施吸引、满足消费者，让消费者更乐于接受。

②优惠的本身也显示了商家对业主的重视程度，每个人都希望一种被重视的感觉，这个感觉有利于促使消费者认同商家，与商家签约的意愿度更大。

③优惠活动进行时，设计师、业务人员及时跟进和业主沟通，加强业主对本次活动的认知，有利于发掘潜在的意向客户。

(3)活动现场：

①活动主办人宣布酬宾的优惠措施和具体实施方法。

②设计师在自己的作品前面设置办公桌，在作品旁边进行现场解说，接受业主的咨询，与其沟通交流并登记业主信息，以便会后跟进。(设计师佩戴工作证，统一着装)。

③建材商家展示、介绍产品，并提供免费咨询活动，收集客户资料，并接受业主的现场订货。

④在展会自由活动期间，迅速布置客户的休息和业务员的洽谈区域，业务人员及时跟进并邀请业主填写装修咨询信息。

(4)优惠内容：

①有来即送：活动当天，(a)凡和一的老客户均可获赠公司精美小礼品一份; (b)有装修意向的业主，只要填写相关资料，即可获得获赠和一装饰公司精美小礼品一份(赠品数量有限)

②活动当天，和一装饰公司提供“现场量房”、“出平面设计方案”两项免费服务，业主填写个人资料，公司将在一个星期之内派人送图上门。

ƒ为答谢新老客户朋友对和一公司的支持与厚爱，凡活动期间到和一家装，将得到价值(1000)元的入住大红包。

④活动期间，缴纳定金并与装饰公司签定合同的业主可享受免费家政服务一次;

⑤ 征集前十二套样板房：活动期间签单的前十二位客户将赠送价值4888元的热水器。

3、“精品样板看房直通车”

(1)创意：事实胜于雄辩，耳听为虚，眼见为实!

(2)目的：

①通过实地参观精品样板房，让业主切身感受到公司的设计和施工实力;通过现场的案例，更能让业主明白品牌装饰公司的施工流程和施工工艺，给业主留下深刻的印象。

②通过对样板房的参观和业主现场的沟通，为本次活动提聚集人气，引起业主对公司进一步的关注，有利于业主对公司的认可，便于为下一个动作“现场签单”打好基础。

(3)活动现场：

①租用大型中巴车免费接送业主参观样板房，由工作人员带领并沿途做简单概述，节省看房时间。

②样板房要经过布置，做到窗明几亮，工作人员统一着装，显示公司规范性管理。

③时间安排在“装修咨询盛会”结束后，观看样板房时间控制在半小时以内，以防业主产生审美疲劳!

注：“精品样板看房直通车” 方案仅供参考，在条件允许下建议执行。

1、制作邀请函，对活动进行简单介绍;

2、制作活动dm，对参与商家、具体活动内容进行介绍;

3、和一装饰公司门户网站前期宣传报道;

4、边城报社对活动前期和后期做跟踪报道;

5、湘西生活频道《好房好家》负责本次活动的专题报道;

6、活动现场背景板形象广告4 m x 3m(广告尺寸以实际为准);

(一) 主办单位：湘西和一装饰有限责任公司

(二) 参展单位：柏高地板 箭牌卫浴 华润漆 皮啊诺橱柜 美的热水器

萨米特陶瓷 华艺灯饰 名典布艺 日丰管

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇五**

一、活动时间：

20\_年7月(店庆月)

20\_年7月25日(主题日)冷餐晚会

二、主题：感恩十年，有您陪伴!

三、活动内容：

1、入门有礼：赠送价值168元周卡一张

入会有礼：赠送价值388元月卡一张(办理季卡以上卡种)

介绍有礼：会员转介绍积分双倍返(运动时间)

主题大礼：7月25日当天抽取一名入会及续费会员，返现100%。(仅限本月办卡会员)

2、忠实会员评选(暂定)

活动时间7月10日-7月20日

活动形式：由52健身全体店员在7月20日前选出十名忠实会员

评选标准：入会时间的长短、健身的次数

3、积分返现活动

活动时间：7月6日-7月25日(20天)

活动形式：活动期间有效期内会员每进场一天积一分，返现十元(抵扣劵)最高返现200元。(仅限办卡及办理私教，不折现，可抵扣办卡费用)

4、老会员转介绍(新会员)积分双倍返

卡型 价格 奖励

半年卡 700元 每介绍一人，赠送一个月运动时间(仅限本月)

普通年卡 988元 每介绍一人，赠送两个月运动时间(仅限本月)

两年卡 1688元 每介绍一人，赠送四个月运动时间(仅限本月)

亲情卡 1688元 每介绍一人，赠送四个月运动时间(仅限本月)

注：会员转介绍须由会员亲自带过来，否则无双倍返

5、老会员续费

卡型 价格

普通年卡 988元

积分抵现+2个月会籍时间+价值400元的私教课两节+月卡一张+2个月免费停卡+运动腰包+每月返现抽奖

两年卡 1688元

积分抵现+4个月会籍时间+双月卡一张+价值400元的私教课两节+6个月免费停卡+8g优盘+每月返现抽奖

亲情卡 1688元

积分抵现+4个月会籍时间+月卡一张+价值400元的私教课两节+6个月免费停卡+瑜伽垫+每月返现抽奖

6、新办卡会员

卡型 价格

普通年卡 988元

2个月会籍时间+月卡一张+2个月免费停卡

+价值400元的私教课两节+运动腰包+每月返现抽奖

两年卡 1688元

4个月会籍时间+双月卡一张+6个月免费停卡

+价值400元的私教课两节+8g优盘+每月返现抽奖

亲情卡 1688元

4个月会籍时间+月卡一张+6个月免费停卡

+价值400元的私教课两节+瑜伽垫一条+每月返现抽奖

7、办理私教

店庆期间办理私教可享以下优惠：

办理12节 200元/节 另赠2节课

办理24节 190元/节 另赠4节课

办理36节 180元/节 另赠6节课

办理48节 170元/节 另赠8节课

办理50节 160元/节 另赠10节课

办理50节 150元/节 另赠12节课

办理年私教144节(原价28800)，活动价：23040元(赠价值1500山地车一台)仅限一名，先到先得。

8、明星会员评选

通过锻炼身材有突破性改善的会员(提供两张锻炼前后对比照)

9、会员竞技比赛(策划中)

10、20\_年7月25日

颁奖、抽奖活动

注：以上活动仅限本月办理(更多礼品正在洽谈中)

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇六**

一、 零售市场状况

整体零售市场竞争激烈，红太阳、好日子、富达三大品牌瓜分市场，加上一些小型便利店、仓储店等构成了沧州零售市场。

好日子主要是便利店，通常把店设在小区、学校周围，以“便利”为核心概念，通过网络的不断覆盖来夺取市场份额。

富达凭借良好的品牌效应、以独特的，在美容行业的基础上不断的进行产品延伸，富达超市从日化文体到家具，经营范围日趋广泛。

红太阳超市主要是大型的仓储超市，主要以“物美价廉”以及“一站式购物”为核心概念来吸引顾客。

在这两年，随着好日子以及富达向仓储超市的发展，红太阳以前的优势已经不是很明显，物美价廉也不仅仅是红太阳的专利，因此我们必须重新寻找机会点，重新塑造品牌概念，以在竞争日益激烈的今天取得一个个战役的胜利。

二、红太阳机会点

虽然好日子和富达超市这两年发展迅速，但是他们并没有意识到也没有找到一条品牌长远发展的道路，那就是“品牌长期利益点概念”的塑造。

简单的说就是如何让员工在企业内部体制不断完善的状况下将自己真正融入企业中，把企业作为自己的家，只有这样企业才能获得长远的发展。这也是企业文化建设的一项很重要的内容。

进化论告诉我们“适者生存”，沧州零售业的整合是迟早的事情，谁最先意识到并找到企业的“品牌长期利益点概念”，谁就将赢得沧州市场，甚至整个全国市场

今年是红太阳超市的三周年，可以说这是一个很好的机会点，如果我们能充分的运用好这个机会，做好宣传，做好我们应该做好的工作，那我们取得沧州零售行业龙头地位的目标就不再遥远。三周年当然就是我们红太阳超市的三岁生日，作为本次活动的企划，我们的着手点也正在此，通过“生日”来提炼并塑造红太阳的“品牌长期利益点概念”。这就是我们由“寻找太阳之子”所引申出来一系列活动以及最后提出的“太阳家族”概念，这也正是我们本次策划的亮点。

三、策划思路

通过以上对问题和机会的分析，我们确定了本次活动的整体思路。

为了更好的突出红太阳的企业文化，在三周年之际，进一步提升红太阳公司的企业知名度和美誉度，结合整合多种传播手段的优势，以使用最少的传播费用达到最大的效果。

如何留住优势消费者，让他们不断购买，从而成为本超市的忠实顾客是每一个商家都头痛的事情。随着竞争的不断加剧和升级，消费者有了更多的选择，我们没有办法不让消费者不选择，可是我们可以让消费者选择自己。

怎么办?

只有攻心，至此红太阳超市开业三周年之际，我们从开业三周年联想到三周岁的儿童，这才有了寻找“太阳之子”----(红太阳超市一天生日的三周岁的儿童)活动，在沧州市区大规模的寻找和红太阳一天生日的三周岁儿童，以此为红线连接红太阳的员工以及消费者、红太阳的合作伙伴，这就构成了一个庞大的家族---“太阳家族”。在这个家族里面，是红太阳超市把我们联结在一起，在这个大家族里面，我们有各自的事业，但在疲倦的时候、高兴的时候都会不会忘记我们共同的家—红太阳，作为一个家族，我们应该怎么办呢?相亲相爱!共同支撑起这个美好的家。

通过这个家的塑造，紧紧的消费者、员工和我们的合作伙伴联接在一起，能够有效的提高企业的知名度、美誉度，更重要的是为红太阳的秩序发展打下了坚实的基础。

我们的目的不仅仅在一个活动，更重要的是对红太阳精神的塑造和提升。

为了更好的把这个工作做好，我们还设计了一系列的活动，如“太阳之子”生日party，更准确的说是“太阳家族”的家庭聚会。更好的体现红太阳的含义“热情、青春、活力、幸福美满”

加上强大的商品促销活动、丰富的文艺促销活动，红太阳三周年庆典，一定会成为整个“太阳家族”共庆的盛大节日。

整个策划，有机结合，每一部分既是一个独立的版块，又有机结合，环环相扣，发挥了1+1>2的效果。

四、活动目的

通过这次活动，借助庆典活动，全面提升红太阳超市的企业形象，提升企业的品牌知名度和美誉度，从而达到促进销售的目的。

1、提升企业形象

2、提高企业内部员工的积极性和对企业的责任感

3、通过卖场内部的陈列，塑造浓郁的、幽雅的购物环境

4、通过促销活动，达到宣传企业、促进销售的目的

5、突出本超市庆典的喜庆和隆重

五、活动地点：

红太阳超市欣怡小区店

六、活动时间：

20\_年5月1 日---27日

七、活动主题：

相亲相爱 红太阳一家人

八、活动形式：

整合促销、广告宣传、公关活动、店内形象设计等多方面的因素

九、整体活动安排

(一)、在通过晚报、电视飞字寻找太阳之子活动，并告之红太阳三周年店庆以及促销等事宜。

(二)、店内形象设计

总体设计以简洁、明快为主，突出店庆的喜庆。宣传语以“相亲相爱一家人”为宣传，包括以下视觉因素。

1、店内招贴

2、灯笼

3、布标

4、吊旗

5、海报

6、员工花名册(在内张贴)

(三)、促销

1、凡是在店庆当天购物的顾客均可获得小礼品一份(小礼物要实用，易引起传播，打上红太阳三周年字样，可以考虑钥匙扣等小礼物或者考虑征集红太阳吉祥物的活动)。

2、文艺演出，在演出的过程中穿插红太阳企业的介绍，进行有奖问答，凡是答对的市民均可获得礼品一份。

3、购物满100元的消费者可以参加幸运转盘，获得相应的奖品，奖品尤其是特等奖的设置上一定要有吸引力。

(四)、各商家促销

(五)、太阳之子生日party

被选为太阳之子的儿童以及家长、企业优秀员工、合作伙伴等均可参加，并邀请新闻记者进行跟踪采访，以扩大该活动的影响力。

在活动结束以后，对太阳之子颁发证书，凭借证书可以常年享受红太阳超市购物优惠(太阳之子可作为红太阳的形象大使，通过长期对于形象大使的关注，进而引起大众对于红太阳的关注)。

十、活动流程

(包括，报广设计、店内装饰、主体色调、海报、吊旗、活动安排等具体内容另附)。

十一、效果评估

1、通过店内外的布置，给消费者创造一个喜庆、舒心的购物环境。

2、通过促销活动，促进消费者更多的消费。

3、公关活动进一步提升红太阳的知名度和美誉度，为红太阳创造提升持续竞争力。

4、另提供效果测评方案。

这是篇好文章，涉及到活动、广场、红太阳、我们、宣传、超市、舞台、企业等方面，看完如果觉得有用请记得收藏。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇七**

20\_年1月21日是我酒店开业庆典五周年纪念，在我酒店开业五年来，在我们共同努力积极开拓下，所有员工团结奋进，业绩与日俱增，博得了许多市县领导的好评，让锰都大酒店成为了秀山一颗璀璨的明珠!

一、活动主题：

热烈祝贺锰都大酒店开业五周年店庆、圣诞、元旦三重喜庆，魅力锰都、精彩无限，感恩回馈，宾主联谊。

二、活动目的

在我酒店开业五周年庆典之即及12月24日圣诞节和1月1日元旦节的来临，借助五周年庆典与圣诞、元旦三重喜庆交集扩大酒店的知名度，对外树立酒店形象，加强与商务客户，兄弟行业之间的感情联系，进一步提升锰都大酒店在秀山地区的影响力，稳定和巩固老客户，进行情感营销，培养客户忠诚度。

三、活动要求

1、喜庆的现场布置，整体烘托出轻松、愉悦、热闹的氛围。重点突出隆重、大方、简朴、喜庆的氛围酒店周年庆策划方案2、密切结合店庆，圣诞节，元旦节三重喜庆布置酒店、会场。

四、活动内容

1、邀请兄弟集团嘉宾及酒店大客户，老客户、合作单位等一同参加此次周年庆典活动。

2、营销部美工负责全程照相，营销客户、新老客户、各兄弟集团嘉宾、各赞助单位。

3、酒店内外环境的布置。

4、酒店五周年庆典联谊会在酒店多功能厅举行。

5、酒店各部门自己组织节目(营销部4个、人力资源部1个、财务部1个、领导组2个、工程部1个、前厅部2个、餐饮部3个、房务部2个)，兄弟联谊单位联谊节目，宾主互动联谊节目，内穿插店庆感恩回馈抽奖活动、现场评判嘉奖活动。

6、酒店文艺节目汇演。

7、酒店领导、部门经理为现场评委(人力资源部指定具体人员)。

8、现场颁奖嘉宾(酒店领导)。

9、有奖征文演讲(我是锰都人)、评三个等级奖、一等奖(奖金现金300元、二等奖现金200元，三等奖现金100元)。

10、文艺汇演节目评特等奖1名(奖现金600元)一等奖1名(奖现金400元)二等奖2名(奖现金各200元)三等奖3名(奖现金各100元)。

11、凡参加有奖征文演讲的各奖参与奖50元(限报名前10名)。

12、嘉宾现场抽奖活动(奖品可为餐饮代金卷、客房代金卷、康乐部代金卷、圣诞店庆吉祥物礼品等，设特等奖1名，奖免费标间一晚，一等奖1名，奖餐饮代金卷200元，二等奖2名，各奖康乐代金卷98元三等奖3名，各奖店庆新年礼品一份)。

\_、酒店评出优秀部门班组、优秀员工，优秀管理人员，可在店庆活动上由锰都领导现场颁奖(具体奖品按酒店奖金制度发放)，此项也可以在年底总结会上进行，由领导定夺。

五、酒店内外环境布置

电子显示屏内容：

1、热烈祝贺锰都大酒店开业五周年!店庆，圣诞，元旦三重喜庆!

2、“锰都五年感谢有您”倾情促销月序幕启动，敬请光临!

3、锰都大酒店诚挚感谢各界朋友的支持与厚爱!

六、会场布置

1、如果是在圣诞节举行店庆，酒店大厅摆圣诞树、各种圣诞气息的贴图、彩带。

2、多功能厅门口放气球彩门。

七、活动安排(店庆联谊会活动流程)

1、12月24日18：00—18：30庆典启动仪式。(领导讲话，嘉宾代表讲话)

2、18：30—22：00文艺汇演、现场颁奖等。(具体流程见详细节目单)

3、22：00联谊会结束后所有管理人员送嘉宾离店。

八、经费预算

1、策划内现有的现金奖励2800元。

2、酒店优秀管理人员，优秀员工，优秀团队奖励。(按酒店奖励制度发放，此项可以在年底工作总结会上进行)

3、各种小礼品、圣诞店庆吉祥物等礼品500元。

4、嘉宾现场抽奖。(免费标间一晚228元、代金卷550元、店庆礼品三份)

5、店内、会场布置500元。

总计费用约6000元左右。

九、广告宣传

1、制定简单的宣传单。(内部制定)

2、营销部发放邀请函。(忠诚客户、赞助商、联谊单位等)

3、大厅放欢迎水牌。

4、led显示。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇八**

一、活动主题

六重惊喜欢乐无限——超市一周年辉煌庆典

二、活动时间

6月25日——7月6日

三、促销政策

1.生日同欢笑，进店送蛋糕(7月2日当天前300名进店即送蛋糕一份)

2.可乐免费喝(2-4日每日以不同形式派发可乐300罐)

3.购物抽彩电(7月2日-7月4日，单票购物满\*\*元即赠奖券，不累计不分割凭奖券参与2-4日每日下午16:00的抽奖活动，仅限新兴店)

4.超值商品10元拍(2-4日各种超值商品10元起拍卖，然后每加价一次以5元为一单位可为5的整数倍，仅限新兴店)

5.雪花啤酒大赛添精彩(2-4日每日下午在活动现场举行雪花啤酒大赛，分小组赛和决赛)

6.购物小票有惊喜(2-4日活动现场公布幸运票号，活动中进店购物者均有机会获得神秘礼品一份)

四、奖品设置与奖券

奖品：一等奖3名每日在山下店抽出价值2990元32寸液晶电视一台

二等奖15名每日5名价值128元品牌电风扇一台

三等奖30名每日10名价值38元清爽凉席一套

奖券：顾客购物付款后凭小票到服务台领取奖券，以38元为单位每单位领取一张奖券，最多三张，领取后服务台工作人员监督填写姓名、电话、密码(无电话可填写密码，密码可为身份证号生日等)填写后服务台盖章有效，将副劵投入奖箱正劵顾客保留兑奖

五、宣传方案

外部造势：

传单(通用)

条幅(通用)

宣传车(通用)

彩虹门(通用)

发财龙(北山)

卖场烘托：门前展牌、舞台演绎、台前花篮、店内海报、吊旗、地贴、陈列调整、促销台、促销签、迎宾绶带(临促人员)、服务台旁奖箱

广告语：

1.超市一周年六重礼双店同庆

2.购物抽大奖，彩电手机免费拿

3.全场特价实惠多多

4.精彩演绎欢乐开怀

5.啤酒大比拼要喝要拿凭本事

宣传内容：传单——a面1/2活动主题+六项活动+广告语+奖品图

1/2促销商品

b面活动主题+促销商品+广告语

海报：活动主题+六项活动+部分促销商品

条幅：广告语或六项活动

宣传车：主题+六项+奖品图

吊旗：广告语+形象图

背景布：主题+六项+奖品图+供应商内容

门前牌：主题+六项详解+奖品图

具体时间安排

宣传准备：6月25—28日整理落实促销商品明细和价格同时定制宣传品

宣传定稿：6月28—30日物料齐备、宣传实施、吊旗悬挂、陈列调整、吊旗悬挂

店内预热：30日—1日开始新兴店提前购物发奖券(抽奖有效期7月2—4日)

宣传落实：28日前落实发行员和安装人员，28-29日条幅悬挂完毕、海报张贴完毕，29-30日传单发放，30-1日宣传车巡街和广场停放

演绎准备：1日下午舞台设施全部到位，演职人员落实、节目安排妥当

1日晚上落实人员具体配置并找疏漏，全员会安排具体流程和注意事项

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇九**

一、活动主题

炎炎夏日，让华意泰富带给你更多清凉;忙碌生活，让华意泰富带给你更多精彩;夏秋换季，让华意泰富带给你更多实惠;轻轻驻足，让华意泰富带给你更多惊喜!在这特殊的时刻，让我们跟随时间的流逝一起去见证华意泰富的成长，一起去感受其醉人的喜庆!

二、活动目的

庆祝华意泰富购物广场成立一周年暨促销活动

三、活动方案

1. 市场分析：华意泰富广场地处东山步行街后，及世纪联华超市旁边，在土山路边，并且是在十字路口与公交站牌边，可说是处于人流量较大的闹市区，本应该可以带动大量的消费群。但是在一年的经营过程中，我们发现，广场的消费者越来越少，许多经营户也都关门放弃营业，这些与预期的收益效果相差甚远，也使得本可热闹非凡的广场越来越冷清。究其原因，我们可以分为一下几个方面：

1) 昂贵的租金。该广场地理位置有着很好的优势，必然相应的租金也会很高。而商户为了支付高额的租金，相应的就会将租金转嫁到商品的价格中，导致商品价格高，而面对步行街强大的销售对手，其便失去了价格优势，必然导致消费者的减少。

2) 宣传力度不够大。在该广场成立以后，虽有过一定幅度的宣传，但力度还不够。对于该广场及周边地区，大多数消费者为大学城的学生和周边小区的居民。这个消费群体的特点是整体消费水平不高，并且旁边的世纪联华超市为他们的出行提供了很大的便利性，很多人都是乘坐免费班车出来，算好时间，办完事再坐班车回去，这就使他们的消费时间大大受限，加上该广场的宣传力度不到位，导致虽然很多人虽知旁边有该广场，但受时间限制或了解不深而不能或不愿进去消费。

2. 活动方案：针对上述分析，我们认为可采取搭建舞台，开展一系列演出和全民参与的活动，同时，各商户出门展销的方式，双管齐下。舞台效应是为了让更多的人在驻足观赏节

目的同时了解该广场，而展销毫无疑问是为了解决各商户的库存积压问题，商户可适当降低价格或进行各项促销。

3. 具体实施

地点安排：舞台的搭建安排在广场的南门口，即面对土山路的门口，舞台可搭建在机王手机连锁手机的楼下，这边是块空地，也不会挡住左边的蛋糕店，而右边是广场的一个入口，中间是电梯，商户们可将商品或摊位沿舞台右边位置开始摆放或放在自家的门口进行展销。这样舞台可带动右边商品的展销。人们驻足观赏节目，必然也会关注旁边的展销商品，如果物美价廉，必然也会对此产生兴趣，增加了商户的销售额。

时间安排：店庆时间安排为18号，而整个活动时间可安排为16号~19号四天。16号和17号两天为宣传，18号为正式店庆，19号为后续宣传。前两天的宣传直接采取宣传单、横幅和广告展牌的方式宣传，不需要舞台。18号的店庆和19号可借助舞台效应。

宣传方式：⑴16、17号的宣传可借助工作人员派发传单，派发地点可放在①大学城和附近各小区通往经过该广场的公交车上，这样做的目的，一是人们在乘坐公交车的时候大多没事做，在公交车上发传单，人们为打发闲暇时间，必然会浏览宣传单页;二是因为，即使人们看过宣传单页之后，把它扔在车上，下批坐车的乘客看到也会浏览的，这样就起到了流动宣传的效果，节省了传单的成本。②步行街通往世纪联华超市的这条路，以及广场门口的这条路，因为这两条路是人流量很大的地方。

⑵横幅宣传，毕竟不是所有人都能看到宣传单页，在广场门口可挂几条横幅宣传，在广场门口的那条路挂几条跨街横幅，这样经过的人一眼就能看到，并吸引路人驻足。

⑶18号和19号的宣传，可在前两天宣传的基础上，在舞台旁边，展销区前摆放一到两块指引牌，指引人们进入展销区，同时在广场的北门口也摆放两张指引牌，一张指引人们前往舞台活动区，一张指引人们往展销区。

⑷18号庆典和19号的后续可在广场门口放置拱形门，制造现场活泼和喜庆的气氛，同时在路口可舞狮，狮子为活动单位，可吸引人群往广场去走，就是一个引导作用(成本计算可省略)。

舞台设计：舞台的设计不需太过华丽，只需一张台子，两张幕布宣传广告，一张主题为“华意泰富广场周年店庆之奥运篇”另一张主题为“华意泰富广场之创建文明城市篇” 节目安排：18号安排为“奥运篇”，时间为下午14：00~16：00.下午14：00庆典活动正式开始，首先由广场领导发表讲话，之后开始一系列庆典活动，包扩有奖问答(可就广场的一些情况对现场观众进行提问答对者奖励一份一份小礼品)，因为为“奥运篇”，同时可进行奥运知识小问答。还可开展全民参与的“参与运动，健康你我”的互动游戏，请现场的观众上台表演。期间还可穿插歌曲舞蹈等节目。19号的“创建文明城市篇”与18号大致相同，只是将问答的题目性质变换一下，同时还可请当场的交警或城管人员现场说教，教会大家如何从自身出发，为创建文明城市做贡献。同时可开展一些小游戏，如转转盘，获大奖等。 奖品设置：奖品可设置为优惠卷，现金兑换卷，实物奖品等，可由各商户出奖品，或广场统一安排。

四、活动可能存在的风险和问题

⑴因为活动现场安排在广场的南门口，而这边的广场场地并不是很大，所以有可能导致这一区的人流量太大，导致向世纪联华和路边延伸。针对这一点，可安排广场的保安和管理员维持现场的秩序。

⑵因为舞台设计在广场的南门，因此这边的人流量可能会大一些，而忽略了从广场北门经过的人。针对这一点，一方面可在北门处放置宣传广告牌和指引牌，同时，还可安排人员在北门分发传单，指引人们向舞台和展销区去。

⑶考虑到时间原因，18号为周一，大多数人都要上班，因而外出的人不会太多，从而影

响到活动的声势与影响力。要解决这一问题，我想我们可以先安排一些工作人员，或自己有空闲时间的亲朋好友来助阵，俗称撑场面，当路人看到这边有不少人围着看热闹，利用大多数人的从众心理，吸引路人驻足观看和购物。

五、经费预算

宣传单页 2万份 1600 元

横幅 4条 1200 元

舞台及礼仪 8800元

人工费用 1000 元

六、可参考建议：

1.将地点放到世纪联华马路隔壁的广场上，舞台商铺一体，布置更加方便，更加成规模，现场好控制，影响足够大，更容易吸引顾客，效果为最佳，唯一就是成本提高(广场的租借费用)，还有就是需要管理人员现场维护秩序，因为这边为十字路口，交通要塞，现在南京正在创建文明城市，所以这应该是可以使用广场的唯一阻碍。

2因为18号为星期一，如果活动重点放开业那天的话，可能效果并不好，所以我们建议放到17号，也就是星期天，也就是15,16两天宣传，17号重点活动，18号为附属活动，活动时间就为15,16,17,18四天。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇十**

一、 活动目的

为庆祝酒店成立六周年，提升酒店知名度与美誉度,增进酒店全员凝聚力、向心力，展示企业文化底蕴，同时也借此机会回馈新老客户。

二、 活动主题

\_六周年，感恩优惠大酬宾

三、 活动时间

\_年01月01日--\_年01月31日

四、 活动内容

(一)、征文活动

1.征文主题：明珠伴我成长、我是明珠人、我与明珠的故事

2.征文要求：

2.1.本次征文内容涉及酒店艰苦创业、发展创新、经营管理、企业文化、优质服务、团队建设、员工精神风貌以及先进部门和优秀员工事迹等方面的内容。文体不限，字数在20\_字内。

2.2.稿件请注明您的姓名、联系方式等。

3.投稿对象：广大员工及每一位关注明珠成长和变化的社会各界朋友。

4.投稿时间：\_年12月25日～\_年1月2日。

5.投稿方式：

5.1.送交或通过内网oa系统发至酒店行政人事部。

6.店庆征文分配：

6.1.餐饮部3篇、房务部3篇、康乐部、行政人事部、财务部、保安部、工程部各1篇以上。

6.2.投稿数量不限，请各部门负责人积极发动本部门员工踊跃参与投稿。

(二)、店庆营销优惠活动措施：

1、餐饮部、房务部、康乐部三大经营部门于12月10日17:00之前上交本部门店庆六周年优惠酬宾活动方案至行政人事部。

2、市场营销部根据三个经营部门上交的店庆优惠酬宾活动方案，负责拟定迎店庆六周年酬宾优惠措施于12月15日上交总经办。

(三)、晚会活动：

1、由集团工会主办、各事业部协办的诗歌朗诵《心系万元、畅想未来》活动主题

2、决赛时间：\_年1月5日19：30分

3、决赛地点：酒店明珠三楼多功能厅

4、酒店各部门节目要求：

4.1.请各部门高度重视本次活动，精心组织、统筹安排、广泛动员，把本次活动作为对本部员工进行企业文化宣扬的重要契机。

4.2.酒店以部门为单位组建啦啦队，并于12月1日-12月31日期间组织员工学习歌曲《团结就是力量》、《保卫黄河》、《打靶归来》;

4.3.12月27、30日下午14：30在三楼多功能厅进行节目初次筛选，主要根据晚会的整体要求及节目的内容、形式进行筛选对初审合格的节目进行不着装彩排;

4.4.1月2日、4日下午14：30对确定上店庆晚会的节目进行着装彩排，届时请各级领导观摩;

(四)、节目补贴与其它事项：

1、工会将为参加决赛的节目补助节目经费，3-5人节目补助300，6-10人节目补助600元，10人以上节目补助800元，不足部分酒店会根据各部门参赛节目人数结合工会节目给予补贴最高按100元/人标准补贴，不足部份由各部门自行补助。

2、工会将于12月20日-12月31日为入选决赛的各节目作指导。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇十一**

一、零售市场状况

整体零售市场竞争激烈，红太阳、好日子、富达三大品牌瓜分市场，加上一些小型便利店、仓储店等构成了沧州零售市场。

好日子主要是便利店，通常把店设在小区、学校周围，以“便利”为核心概念，通过络的不断覆盖来夺取市场份额。

富达凭借良好的品牌效应、以独特的企业文化，在美容行业的基础上不断的进行产品延伸，富达超市从日化文体到家具，经营范围日趋广泛。

红太阳超市主要是大型的仓储超市，主要以“物美价廉”以及“一站式购物”为核心概念来吸引顾客。

在这两年，随着好日子以及富达向仓储超市的发展，红太阳以前的优势已经不是很明显，物美价廉也不仅仅是红太阳的专利，因此我们必须重新寻找机会点，重新塑造品牌概念，以在竞争日益激烈的今天取得一个个战役的胜利。

二、红太阳机会点

虽然好日子和富达超市这两年发展迅速，但是他们并没有意识到也没有找到一条品牌长远发展的道路，那就是“品牌长期利益点概念”的塑造。

简单的说就是如何让员工在企业内部体制不断完善的状况下将自己真正融入企业中，把企业作为自己的家，只有这样企业才能获得长远的发展。这也是企业文化建设的一项很重要的内容。

进化论告诉我们“适者生存”，沧州零售业的整合是迟早的事情，谁最先意识到并找到企业的“品牌长期利益点概念”，谁就将赢得沧州市场，甚至整个全国市场

今年是红太阳超市的三周年，可以说这是一个很好的机会点，如果我们能充分的运用好这个机会，做好宣传，做好我们应该做好的工作，那我们取得沧州零售行业龙头地位的目标就不再遥远。

三周年当然就是我们红太阳超市的三岁生日，作为本次活动的企划，我们的着手点也正在此，通过“生日”来提炼并塑造红太阳的“品牌长期利益点概念” 。

这就是我们由“寻找太阳之子”所引申出来一系列活动以及最后提出的“太阳家族”概念，这也正是我们本次策划的亮点。

三、策划思路

通过以上对问题和机会的分析，我们确定了本次活动的整体思路。

为了更好的突出红太阳的企业文化，在三周年之际，进一步提升红太阳公司的企业知名度和美誉度，结合整合多种传播手段的优势，以使用最少的传播费用达到最大的效果。 如何留住优势消费者，让他们不断购买，从而成为本超市的忠实顾客是每一个商家都头痛的事情。随着竞争的不断加剧和升级，消费者有了更多的选择，我们没有办法不让消费者不选择，可是我们可以让消费者选择自己。

怎么办?

只有攻心，至此红太阳超市开业三周年之际，我们从开业三周年联想到三周岁的儿童，这才有了寻找“太阳之子”----(红太阳超市一天生日的三周岁的儿童)活动，在沧州市区大规模的寻找和红太阳一天生日的三周岁儿童，以此为红线连接红太阳的员工以及消费者、红太阳的合作伙伴，这就构成了一个庞大的家族---“太阳家族”。在这个家族里面，是红太阳超市把我们联结在一起，在这个大家族里面，我们有各自的事业，但在疲倦的时候、高兴的时候都会不会忘记我们共同的家—红太阳，作为一个家族，我们应该怎么办呢?相亲相爱!共同支撑起这个美好的家。

通过这个家的塑造，紧紧的消费者、员工和我们的合作伙伴联接在一起，能够有效的提高企业的知名度、美誉度，更重要的是为红太阳的秩序发展打下了坚实的基础。 我们的目的不仅仅在一个活动，更重要的是对红太阳精神的塑造和提升。

为了更好的把这个工作做好，我们还设计了一系列的活动，如“太阳之子”生日party，更准确的说是“太阳家族”的家庭聚会。更好的体现红太阳的含义“热情、青春、活力、幸福美满”

加上强大的商品促销活动、丰富的文艺促销活动，红太阳三周年庆典，一定会成为整个“太阳家族”共庆的盛大节日。

整个策划，有机结合，每一部分既是一个独立的版块，又有机结合，环环相扣，发挥了1+1>2的效果。

四、活动目的

通过这次活动，借助庆典活动，全面提升红太阳超市的企业形象，提升企业的品牌知名度和美誉度，从而达到促进销售的目的。

1、提升企业形象

2、提高企业内部员工的积极性和对企业的责任感

3、通过卖场内部的陈列，塑造浓郁的、幽雅的购物环境

4、通过促销活动，达到宣传企业、促进销售的目的

5、突出本超市庆典的喜庆和隆重

五、活动地点：红太阳超市欣怡小区店

六、活动时间：20xx年5月1 日---27日

七、活动主题：相亲相爱 红太阳一家人

八、活动形式：整合促销、广告宣传、公关活动、店内形象设计等多方面的因素

五、整体活动安排

(一)、在通过晚报、电视飞字寻找太阳之子活动，并告之红太阳三周年店庆以及促销等事宜。

(二)、店内形象设计

总体设计以简洁、明快为主，突出店庆的喜庆。宣传语以“相亲相爱一家人”为宣传标语，包括以下视觉因素。

(三)、促销

1、凡是在店庆当天购物的顾客均可获得小礼品一份(小礼物要实用，易引起传播，打上红太阳三周年字样，可以考虑钥匙扣等小礼物或者考虑征集红太阳吉祥物的活动)。

2、文艺演出，在演出的过程中穿插红太阳企业的介绍，进行有奖问答，凡是答对的市民均可获得礼品一份。

3、购物满100元的消费者可以参加幸运转盘，获得相应的奖品，奖品尤其是特等奖的设置上一定要有吸引力。

(四)、各商家促销

(五)、太阳之子生日party

被选为太阳之子的儿童以及家长、企业优秀员工、合作伙伴等均可参加，并邀请新闻记者进行跟踪采访，以扩大该活动的影响力。在活动结束以后，对太阳之子颁发证书，凭借证书可以常年享受红太阳超市购物优惠(太阳之子可作为红太阳的形象大使，通过长期对于形象大使的关注，进而引起大众对于红太阳的关注)。

六、活动流程(包括，报广设计、店内装饰、主体色调、海报、吊旗、活动安排等具体内容另附)。

七、效果评估

1、通过店内外的布置，给消费者创造一个喜庆、舒心的购物环境。

2、通过促销活动，促进消费者更多的消费。

3、公关活动进一步提升红太阳的知名度和美誉度，为红太阳创造提升持续竞争力。

4、另提供效果测评方案。

猜你感兴趣

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇十二**

一、活动背景

天晨体育自登陆市场，一路走来，已经有九个年头了。“九”，对人们来说，具有着特殊的意义，九有“久”的含义。在东方，九是帝王之数，在西方，九被认为是最接近神性的数字。因此天晨体育将借此富有喜庆的日子，举办一系列的庆祝活动，真情回馈老客户，优惠赠与新客户。

二、活动主题

辉煌九载，诚信到永远!天晨体育开业九周年店庆

三、活动时间

20xx年7月18日——20xx年8月8日

四、活动内容

1.针对老客户，推出“得利九年，感恩回报”活动

老客户于20xx年7月18日——20xx年8月8日活动期间内，成功介绍一名准客户并购买产品。即可获赠(瑜伽垫、足疗盆、羽毛球拍、乒乓球拍、健身护腕等)。(或其他小件产品)

2.针对新客户，推出“得利九年，感恩相随”优惠活动

1)在活动期间，新客户在购买产品时可享受6.5折优惠。

2)在活动期间，新客户在购买产品是时，除了可享受折扣优惠的同时，还可获赠(瑜伽垫、足疗盆、羽毛球拍、乒乓球拍、健身护腕等)任选其一。(或其他小件产品)

3)只限家用机。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇十三**

一、店庆活动策划目的

周年店庆的目的是为了增加品牌影响力，提升知名度和美誉度;提升形象，增加竞争力;加强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;展现文化底蕴，进一步提升的企业文化;提升销售额，增加利润;为以后的发展打下良好的基础。

二、店庆活动策划时间

\_年\_月\_日至\_年\_月\_日，共计10天。

三、店庆活动策划地点：\_\_

四、店庆活动策划参与人员：全体员工、新老顾客

五、店庆活动策划主题：提升顾客满意度、增强员工凝聚力、扩大品牌影响力

六、店庆活动内容

一)外部顾客活动

1、打折促销

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。

2、赠送礼品

有计划发放店庆纪念品、小礼物，增强与客人亲近感，扩大宣传面。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。

3、抽奖活动——“品美食、中大奖、游广州”

凡是于x日至x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“广州一日游”，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)内部员工活动

1、服务大比武

各店召开动员大会;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、内部征文——“我的选择——\_x”

要求：

1)题材围绕微山湖所发生的事情，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x月x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。

七、店庆活动推广

在信息发达的现代社会，媒体无疑是吸引大众眼球的媒介。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。

一)外部广告推广

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸\_x、本地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

4、在线网络宣传(电子优惠卷等)。

二)内部产品宣传

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、中秋季节是滋补的好时候，建议引进高档营养滋补菜品。

三)企业文化宣传

1、借店庆之机，向消费者宣传的企业文化，增强在目标消费者中的影响力。店庆期间，设立大型宣传板，上面张贴的精神口号，风景图片，火锅的制作流程，图片资料，员工寄语等，让顾客把“吃”当作一种享受，使顾客乐而忘返。

2、现场气氛，包括灯光、音响、海报、pop等。

八、店庆现场布置

1.现场布置条件准备

氢气球、条幅、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.店外现场效果

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“\_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.店内现场效果

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;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。

九、费用预算

1、氢气球 1500元

2、纪念品 1000元

3、条幅 200元

4、宣传资料海报 500元

5、广州一日游 2200元

6、内部竞赛 1650元

7、广告费用 10000元

8、合 计 17050元

十、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。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇十四**

一、活动主题：辉煌十二载 诚信到永远----新世纪12周年店庆

：12月29日(周二)---1月3日(周日)6天

★、12载店庆共欢乐 满100送20

鼠年虎岁虎虎生威，活动期间，穿着类、百货类商品满100送20店庆券，再送20元华诚美食券，以此类推，生活小家电、照相器材、名表、化妆品满100送10元店庆券，再送20元华诚美食券，以此类推。

(明示商品不参加活动，会员卡正常积分，店庆券全楼通用，活动期间使用有效)

★、店庆12年 超市更实惠

活动期间，超市推出店庆促销活动，鼠年换购活动，并有特价热卖、店庆热卖、店庆推荐等超值商品等你来，价格绝对让你心跳，……

超市除鸡蛋、大米外，一次性购物满39元，凭换购券可换购：

1、1升味达美酱油 原价：11.50元/瓶 换购价：7.99元/瓶

2、白象方便面 原价：18.00元/箱 换购价：12.90元/箱

3、628g雕牌皂粉 原价：6.30元/袋 换购价：3.99元/袋

4、34cm不锈钢盆 原价：6.80元/个 换购价：3.99元/个

5、双汇泡面拍档 原价：5.00元/个 换购价：3.40元/个(一次可兑换2包)

★、新世纪 同生庆

凡在1月1日出生(年龄不限)的顾客凭身份证原件及复印件，可获生日蛋糕一个。(数量有限，送完为止)

★、一字千金——悬赏“缉拿”好创意

如果您对我们商场广告宣传语有任何的好点子、好建议，请把它写下来交至一楼总服务台，参与者均可获赠精美礼品一份;最佳创意，给予500元(店庆券)的奖励，并于《新世纪人》报刊张榜公布。

★、辉煌十二载 诚信到永远——《感谢一路相伴/诚信意见征集》

当时间静静流淌，当花朵缤纷开放，春生夏长，意味着成长、成熟，秋收冬藏，交织着朴华与瑰丽的璀璨。风风雨雨12年，因为有您一路相伴。

旧的一年即将逝去、新的一年即将来临，新世纪12周岁生日之际，倾听您的心声，是为了更好的为您周到服务，也是为了新世纪更加茁壮的成长，x年12月29日—x年1月3日，新世纪购物广场店、人民商场店经理亲自坐堂开设《感谢一路相伴/诚征意见征集》活动，倾听您宝贵的意见和建议。

凡参与此活动的顾客均可获得精美礼品一份，凡针对性提出建设性意见或建议并予以采纳的顾客，将给予价值1000左右元商品的奖励，并在次月新世纪《新世纪人》报刊张榜公布。并聘为日照市新世纪商厦有限公司兼职监督员。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇十五**

一、目的

以美容院周年庆为契机回馈老顾客，吸引新顾客，营造出节日喜庆气氛，并在抽奖当天引起轰动，提高美容院店面宣传。

二、活动主题

\_美容周年庆典 超值惊喜等着您

三、活动内容

美容院周年庆期间，全场购物满500元送100元礼金;满300元送50元礼金。满300元还可以参加一次抽奖活动，满600元抽两次，以此类推。抽奖奖品可以是美容护肤品，或者冬季的一些保暖用品。

1、 老顾客填写一张(需消费层次较高)抽奖卷。老顾客约谈魅力投资计划;即储值1000元，赠送价值880元礼品一份。

2、 新顾客消费满1000填写一张(若客人较多可适当提高消费额发放抽奖卷)，

3、 新老顾客转发\_卡储值1000元以上可再填写一张，需全款付清取走。

4、 \_倾城卡成功收回5张赠送发卡人抽奖卷一张。

5、 储值越多，\_发放越多(升级储值1000以上者)，抽奖机会越多，中奖几率越大。

6、 店内小抽奖：1、小礼品。(消费能力一般的客户)2、“\_倾城卡(消费能力强的顾客)。

7、 \_卡片持有人到店缴纳300元预约后可领取价值198元;紫砂煲一个及360元12个月的自由消费卡一张，并参加店内抽奖一次。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇十六**

一、时间：六月一日至六月三日

二、活动内容：

【一】、疯狂送礼

\_疯狂一：进店有礼

凭本店所送的六一儿童节特别贺卡回执单，赠送节日礼物一份。

\_疯狂二：学习有礼

凭小霸王电视电脑公司送出的礼品劵携家长陪同来本店参加免费学习体验，赠送精美礼品一份。

\_疯狂三：娱乐有礼

来本店参与挂彩猜谜活动，只要你猜中，就可当场领取奖品一份。

【二】、惊喜连连

\_惊喜一：激情开始

全场九折优惠(作业本、电教产品、特价商品、烟除外)

\_惊喜二：超值感受

每日冲浪价：每日推出十款商品，五折销售。价格低的出奇，每天十件，卖完为止。(商品包括mp3、溜冰鞋、羽毛球拍、乒乓球拍、随身听、复读机、遥控赛车、电子琴、游戏机、双钻悠悠球、双钻陀螺等)

\_惊喜三：会员招募

本店自六月一日开始推出会员制，只要你符合以下条件，凭有效证件即可申请免费办理学生屋超市会员卡。凭卡来本店购物节假日享受九折优惠，购物一元计一分，积分满一百分就有好礼相送。(详见店内海报)

1、只要你近一年来荣获三好学生、优秀队员、优秀干部等荣誉。

2、只要你在本店购买了小霸王电视电脑产品。

3、只要你一次性购物满十元。

【三】王者归来——小霸王

1、购买小霸王电视电脑v16产品，即可获得价值388元的学生护眼仪一台。

2、购买小霸王电视电脑a9产品，即可获得价值198元的瑜伽毯一床。

3、购买小霸王电视电脑a8+产品，即可获得价值68元的文具礼盒一盒。

4、购买小霸王电视电脑a8产品，即可获得价值38元的羽毛球拍一副。

5、购买任何小霸王电视电脑产品，即可参加活动现场大抽奖，百分百中奖。

一等奖：名牌手机

二等奖：电视电脑a8

三等奖：高档书包

四等奖：精美礼品

地址：沿溪镇东恒路44、46号 沿溪新邮局对面

电话：

反面：

晨光商标 xue sheng wu chao shi 真彩商标

持卡人签名：

一次性消费10元即可免费办理此卡。

持本卡购www.物一元计一分，满一百分即可获得一份精美礼品，积分越多，礼物价值越高。(特价、打折商品和作业本、电教产品除外)

凭本卡可参加超市的各项优惠活动(如节假日九折)。

此卡限本人使用，丢失后请及时补办。(补办收取工本费2元)

具体事宜请关注超市内海报，本店拥有最终解释权。

学生屋超市

书山探宝 学海扬帆

小霸王v16图案 会员卡

王者归来 惊喜连连

地址：东恒路44--46号(沿溪镇新邮局对面)

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇十七**

主题：展翅1周年 激情共分享

时间：12月4日-12月6日(周五至周日 跨度3天)

一、活动目的及背景:

对于一个新兴卖场要打开市场占领市场份额，要不以自身的品牌实力打动消费者，要不以大力度的促销活动，在消费观念上打动消费者。见于我商场的实际情况，及周边人群的消费档次，将商场定位为高档时尚百货加大型超市，集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城。

金融危机虽然已开始平息，但在人们消费观念上的阴影依然挥之不去。周边商圈的竞争对手也在蠢蠢欲动，在这样的消费观念、竞争环境下，我们需要改变营销策略，适时推出大力度的宣传及促销活动。

综上所述，我们既要加大品牌实力的宣传，又可在适当时间推出大力度的促销活动。

节庆促销是零售销售的黄金期。在东区商业城已经成功运营一周年的日子里，我们应该抓住这个有利的庆典机会，聚拢人气，回馈、感谢我们忠实的顾客朋友，更主要的是为了提升商场销售。

二、市场分析

1、优越的地理环境;

目前黄埔区最大的购物中心，具有便利的交通，众多固定居民区，宽阔的休闲广场，其消费能力强,消费水平高，潜在无限的商机。

2、准确的商业地位;

集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城，具有众多的国内外中高档品牌及大型超市，突出主题化、个性化。利用传统的商业形式，结合差异化的卖点，在竞争对手中摄取客户，争夺市场份额。

3、优雅的购物环境;

目前楼层的分布及商铺的设计规划，其购物环境除了有一般购物商场的明亮整洁外，更多的是宽敞和舒适。配合整体的装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的购物环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

5、强劲的竞争对手;

华润万家 摩登百货 大润发 领好广场 百事佳

6、时尚百货加大型超市可以强强联手;

7、新兴企业，市场份额不足，广告宣传还需加大力度，增加品牌知名度，还需进一步规范内部运营体系。

三、活动策划

a、升旗及典礼活动

仪式时间：20\_年12月4日 上午09:00-10:00

仪式地点：\_北广场

仪式主题：弘扬企业文化

公司高层领导检阅员工，由物业部组织保安举行升旗仪式，升2种旗帜(国旗、企业标志旗)，到场员工需着公司统一制服，肃立行注目礼。

具体流程：

1、公司员工统一着装列方队等待公司领导检阅;

2、奏响欢迎曲公司领导入场员工鼓掌欢迎;

3、公司领导就坐主席台;

4、主持人介绍领导及嘉宾;

5、主持人宣布东区商业城1周年店庆仪式正式开始。方队面向升旗台

准备就绪，升旗队准备就绪。

6、主持人宣布：“请主席台的各位领导起立”舞台音响操作人员播放

进行曲，升旗开始;

7、主持人宣布升旗结束，请主席台各位领导就座，方队面向主席台;

8、马总致辞;

9、陈总致辞;

10、公司领导进入商场对店容店貌及服务礼仪进行检查。

b、sp主体活动：

提案a、满100元送108元礼券(注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大)

活动时间：12月4日-12月6日(周五至周日 跨度3天)

活动内容：

活动期间，参加此活动的专柜，当天消费累计的电脑小票，满100元送

108元礼券，满200元送216元礼券，依此类推多买多送。(部分专柜及特价商品不参与本期活动)

操作规则：

1. 礼券消费部分不再赠送礼券;

2. 销售票可以累计;

3. 礼券不可兑换现金且不设找赎;

4. 损坏或撕毁均无效;

5. 礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过

期自动作废。

提案b、满200元减免100元再送100元礼券

(注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大。将消费额度提高至200，目的在于提高客单价。满200减免100送100元礼券较能制造轰动效应，相当于直接满100送100元礼券)

操作规则：

1、顾客凭参加活动专柜的当日售货小票，在收银台买单时，收银员直接将减免部

分减掉;

2、顾客凭减免后的电脑小票，在换券处换取相应金额的礼券;

6. 礼券消费部分不再赠送礼券;

7. 销售票可以累计;

8. 礼券不可兑换现金且不设找赎;

9. 损坏或撕毁均无效;

3、礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过

期自动作废。

辅助活动：

一、 红红火火抽红包

活动时间：12月4日-12月6日(周五至周日 跨度3天)

活动内容：活动期间凡在\_单张电脑小票，购物满88元以上(含88元)，就可在我商业城一楼服务台，凭当天电脑小票，参加抽红包活动，红包数量有限，

抽完即止。若当日红包没有抽完，不再累计至次日。(人人乐及租金专柜除外，如参加此项活动，则按比例或小票的抽奖情况，承担一定费用。)

每日奖项(红包)设置：

一等奖：100元2个

二等奖：50元6个

三等奖：20元5个

四等奖：10元10个

五等奖：5元20个

六等奖：1元200个

二、 欢乐开心游乐园

活动时间： 12月6日(周日 1天)

活动地点：外广场

活动内容：活动当天顾客在\_购物的顾客，无论金额多少就可在兑奖处领取游园券一张，参加游园活动。每张游园券最多可参加3项游园活动。参加游园的顾客，每通过一项由工作人员在游园券背面签名。(人人乐及租金专柜除外，如参加此项活动，则按相应比例，承担一定费用。)

活动规则： 3项活动全部过关，可领取1等奖;

2项通过，可领取2等奖;

1项通过可领取3等奖;

0项通过可领取参与奖一份。

游园项目设置及说明：

掷骰子 用纸箱制作一个大骰子，参赛者如果掷出的点数为1则通过游戏; 动物大连蹲5人参加游戏，最后胜出者通过游戏;

套圈站在距被套物体2米左右，用圈套住物体者通过游戏;

吹乒乓球在5个杯子里面盛满水，排成一排，将乒乓球放入第一个盛满水的杯里面，参赛者用嘴巴去吹，如果没有掉落杯外，顺利吹入第5个杯子，则通过游戏;

呼啦圈 在5分钟内呼啦圈不掉落，则通过游戏。

通过游戏的顾客可凭游园券，在工作领奖处进行领奖，工作人员确认有三个

以上签名后，根据兑奖规则，发放奖品。

奖项设置：

一等奖：\_雨伞一把 二等奖：\_杯子一个

三等奖：\_钥匙扣一把 参与奖：\_打火机一个

三、会员购物 双倍积分

活动时间：(12月4日-12月6日)

活动内容：活动期间，凡持\_会员卡的顾客，在我商场消费可享受双倍积分。

四、店庆狂欢夜 生日同分享

活动时间：12月5日(周六晚7：30)

活动地点：外广场舞台

活动内容：外请演出公司进行大型歌舞表演，邀请公司领导及嘉宾观看演出，在表演的过程中将制作好的生日蛋糕推上舞台，由公司领导切蛋糕，发放给场下的观众，将晚会推向高潮。

活动流程：主持人宣布晚会开始;

开场舞蹈;

表演节目;

主持人深情的诵读生日祝语，《生日快乐》背景音乐起，生日蛋糕缓缓推出舞台;

主持人邀请公司领导上台切蛋糕;

公司领导就坐;

工作人员派发给场下观众;

继续节目;

晚会接近尾声主持人邀请公司领导及嘉宾上台与演员合唱《难忘今宵》并与演员合影留念;

主持人宣布晚会结束。

预计销售分析

根据市场情况，与去年同期相比(去年全部为租金专柜)，以上月销售为基础进行环比，店庆期间的销售目标为

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇十八**

活动目的：

希腊神话ktv是目前邵阳市最豪华的ktv，因此我们应充分利用自己的优势，借助店庆的机会，通过系列活动，体现出希腊神话ktv的品牌形象，从而拉动营业额，扩大本店在邵阳市的知名度、巩固和培养熟客的美誉度和忠诚度。我们应该抓住这个有利的庆典机会，聚拢人气，回馈、感谢我们忠实的顾客朋友。

一、活动时间：

20\_年12月7日——20\_年12月9日

二、活动内容

1：每日五点以前预定包间享受房费八折大优惠。

2：红酒买一送一。

3：神话美女敬酒团，感恩客户。

4：开房即可参加抽奖活动，中奖百分百。

5：买卡有赠，。五千变六千。

6：共度生日，神秘礼品等你拿。

三。活动细则：

1、一重豪礼 提前预定，享受最低折扣

凡五点以前在希腊神话预定包厢的客人可以享受八折优惠

各部门操作流程：

①希腊神话前台及任何员工及任何员工都可接受客人预定，预定时间以前台接到客人及内部员工预定为准。

②前台对客人要做好解释工作，并统计五点前预订包厢，交四楼收银台。

③四楼收银台必须按规定给提前预定包厢打好折扣。

2、二重豪礼 红酒洋酒买一送一。

3、三重豪礼 神话宝贝，答谢酒会。

12月8日晚，希腊神话为答谢3年来各位顾客的青睐和惠顾，特准备神话宝贝对会员包厢进行答谢活动。届时有歌舞，游戏邀请您共享。

4、四重豪礼 买卡有赠

本店从12月7日开始推出现金卡超值买赠活动：预付5000元现金可获6000元现金卡(相当于全单八折，此现金卡不能针对公关小费);

5、五重豪礼 幸运大抽奖，运气大比拼

在活动档期内，凡晚场来消费的顾客均参加抽奖活动。

a、根据所抽等级不同，赠送不同礼品。

b、中奖率百分之百。

6、六重豪礼 希腊神话相约与您一起过生日。

凡是生日是12月8日的顾客，在生日当天来到希腊神话ktv将被邀请参加本公司举办的生日晚会，并可获得价值138元金色巴黎一支。

生日晚会设在一楼的希腊女神包厢，给同一天过生日的人提供交友的平台，并有踩气球，开香槟，切蛋糕等一系列活动。

四、宣传的方式：(店内硬件全面升级是活动的重要)

一个活动内容是否吸引客人，除了活动本身外，宣传的用词非常重要。

宣传的三个重要途径：

场内：重点突出，活动的内容，硬件的升级。

交通频道

短信内容

这内容等胡总您定下方案后，再行决定。

五、员工气氛的营造。

1、保安部

保安部是希腊神话ktv接触客人的第一个部门，对保安部的要求，

流程：七点至九点前，门面安排四到五个保安站岗，九点以后安排两个，指挥车辆停泊车，及给客人开车门，礼貌感谢客人的到来。

着装：整洁，统一，干净，庄严。

规范：站姿及其它动作的统一化，

效果：要让客人感觉到尊贵的象征。

2、楼面员工

胸前带可以发光的胸牌，胸牌内容：希腊神话三周年，感谢一路有你同行。

六、活动布置：目的：店庆气氛既要讲究隆重、大气;又要尽最大可能节省费用，做到“花小钱、办大事”

要求：追求喜庆、热烈氛围。给顾客以喜气洋洋的店庆;突出2周年店庆及店庆期间的各项大力度促销活动信息;重点突出、大厅、ktv大门口、主通道、收银台人流量较大的通道。

a、店内布置：店内花卉盆景增加，楼层过道增加宣传图片及活动内容，包房配备宣传图片及活动内容以及开机前的宣传字幕;

b、店外布置：大门前的横幅(希腊神话三周年、六重豪礼惠全城)

大门前宣传栏内容：(活动内容)大门前拱门气球1个、升空气球x个、充气柱子2对、充气人模型 2对、周边彩旗50杆、花篮 花牌(由酒商赞助)

活动宣传：

a、交通频道、公共频道

b、短信息发放(短信内容 待定)

c、公司网站公布活动内容

d、公司全体员工的短信发放及气氛营造

活动注意事项：

申购大厅门口处红地毯及电梯门口处小红防滑垫

准备好店庆所有所需物品

各部门作好对本次活动的宣传解释工作，每位员工必须对活动内容有彻底的了解;

前台每天发放公司三周年店庆活动内容、对客人做好解释和预订工作。

活动各部门任务：

营销部：负责所有宣传广告联系及各种广告制作，必须在21日前完成所有广告制作，25日晚完成大门前的.拱门气球和升空气球的安装;

楼面部：完成所有公司活动所需要的物品以及公司场内外的广告悬挂和布置，以及抽奖的道具(22号前完成)，安排采购部采购所需物品;督促员工完成短信发放及气氛酝酿。

公关部：督促公关完成短信发放及客户的邀请。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇十九**

活动主题：

森泰酒业一周年店庆——庆典狂飙献大礼

店庆时间: 201x年8月11日(星期四)

活动第一阶段(3日-9月5日)：

北流网网络宣传，浮动广告(100\*225像素)强势推出，链接正文，网上造势，引领网络主流意识。

活动第二阶段(3-12日之间发布)：

在北流网新发现dm上登全版广告(两期)

活动第三阶段

印刷传单两万份(3-12号之间发布)。

活动第四阶段(店庆当日)

场地装饰:

一、大门外

1、摆放多根大金色气球柱子

2、布置星光大道的红地毯、从大门口铺到马路

3、制作签名板、摆放大香槟塔、超大生日蛋糕

4，门口用气球拱门做布置，让人感觉进入大门就如同登上九重天、

5、促销特价商品展示，以便奖品看起来高贵时尚

6 、摆放生日蛋糕、香槟塔、悬挂店庆吊牌等。

二、场内：悬挂店庆吊牌，为做到统一隆重又节省全部用气球布置，但气球要使用的高档，色彩明快不能杂乱(气球要定制有百乐门周年庆典)

活动内容：

一、所有部门部门负责人将提前十天亲自为vip客人颁发店庆邀请函。

二、店庆当天邀请专业摄影师、摄相师将店庆的盛大场面记录，以备日后宣传。

三、为到场围观的群众提供少部分礼品。

四、开酒供现场嘉宾品酒。

整体活动对外宣传：

网上广告、dm广告、宣传单、场内广告。

**周年店庆活动方案策划 美容院三周年店庆活动方案篇二十**

一、活动背景

天晨体育自登陆市场，一路走来，已经有九个年头了。“九”，对人们来说，具有着特殊的意义，九有“久”的含义。在东方，九是帝王之数，在西方，九被认为是最接近神性的数字。因此天晨体育将借此富有喜庆的日子，举办一系列的庆祝活动，真情回馈老客户，优惠赠与新客户。

二、活动主题

辉煌九载，诚信到永远!天晨体育开业九周年店庆

三、活动时间

20xx年7月18日——20xx年8月8日

四、活动内容

1.针对老客户，推出“得利九年，感恩回报”活动

老客户于20xx年7月18日——20xx年8月8日活动期间内，成功介绍一名准客户并购买产品。即可获赠(瑜伽垫、足疗盆、羽毛球拍、乒乓球拍、健身护腕等)。(或其他小件产品)

2.针对新客户，推出“得利九年，感恩相随”优惠活动

1)在活动期间，新客户在购买产品时可享受6.5折优惠。

2)在活动期间，新客户在购买产品是时，除了可享受折扣优惠的同时，还可获赠(瑜伽垫、足疗盆、羽毛球拍、乒乓球拍、健身护腕等)任选其一。(或其他小件产品)

3)只限家用机。

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