# 口腔周年庆活动方案(大全12篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-06-15

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。口腔周年庆活动方案篇一一、活动背景：近年来，...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**口腔周年庆活动方案篇一**

一、活动背景：

近年来，主城东部已经成为新的人气、财气聚集区，除了传统商业外,一批新的商业机构迅速崛起，聚集了房产、百货、超市、家电连锁、餐饮等诸多业态的巨大消费市场。目前已然形成三大成熟商圈，中心商圈、东部商圈和西部商圈的三大商业旺地呈现三足鼎立之势。 东区区委区政府、报业传媒集团着眼于商业发展全局，倾情奉献、全力打造 “购在东区，购物狂欢节”。

二、活动主旨：

1、打造“东区”商贸大区、消费强区概念;

2、打造具有地域特色和时尚特色的品牌购物节;

3、提前引爆“圣诞”消费，拉长节庆消费链。

三、主题：

本次活动从11月1日至12月8日，将营造两大高潮(四个周末和圣诞节)。

第一阶段(11月1日-12月日)主题词：东部商圈：熟透的葡萄!着重解读在东区区委区政府的扶持下，东部商业形态的成熟;东部特有的地域和文化氛围，现有商业的分布;提前享受圣诞“价”，加盟商家整体亮相。

第三阶段(至12月3日-8日)主题词：突出圣诞主题，个参与商家推出圣诞夜宴专场。

四、活动时间：

11月1日—12月8日

五、模式：

政府搭台，商家唱戏，传媒推动，市场运作。

六、参与商家：

七、主办单位：东区区委、区政府 报业传媒集团

媒体支持：日报、晚报、晨报 网络支持：网

冠名单位：选定

协办单位：待定

八、活动内容：

本次活动分为东部欢乐购、寻宝特惠地图 “逛东区、集图章、中大奖”活动等诸项内容：

(一)东区欢乐购

“东区欢乐购”商家联合大促销。各大型商场、百货店、品牌专卖店、专业店、超市等商家推出打折促销、赠品促销、有奖促销、满意促销等多种形式，形成“东区欢乐购”商家联合大促销活动。晚报、晨报每周四在商业特刊推出“寻宝”特惠地图，推介参与商家的特惠信息。

(二)金秋添实惠——现金抵用券发放分别在3个时间段的日报、彭城晚报版面上印发合作商场、超市、现金抵用券(11月4日、11月18日、12月2日)，每次刊登规格为彩色1/2版。商业专刊每周均有相应配合。抵用券可根据商场特点推出不同的面值，消费者凭此券享受相应金额的优惠。

(七)“逛东区、集图章、中大奖”趣味活动 活动期间，日报、晚报将制作一个集图章专版，进一步聚拢人气，引爆消费。

集图章版面分成20个左右的方格，该方格内内容可由商家提供购物小知识等。在同一版面上，还将制作一个印章商家所在地的指示地图，将参与活动的商家位置详细标注出来，方便市民查找。报社将统一制作印章并发放到商家，市民在该商家消费或参观后可由商家在其携带报纸的对应方格上盖章。市民集满8枚以上图章，即可将报纸寄送报社参与抽奖。“集图章”专版将分别在11月11日和12月2日日的日报、晚报刊登，于“圣诞”之后抽奖、公布大奖。

**口腔周年庆活动方案篇二**

前言：

传统的开业庆典促销模式已经形成固定的模式，渐渐流入程序化，打折+返金+礼品三套促销手段已经很难有效的吸引目标客户了，往往商家投入了大量的人力、物力财力，而消费者根本不买帐，根本无法达到理想的广告宣传效果。本次开业庆典促销欲想达到热闹、超人气的效果，必须大胆采用全新的餐饮营销模式，创造威海餐饮业促销最新浪潮。

促销整体策略分析：根据威海餐饮业目前状况，张家老院子在消费者心目中一家经营川菜为主的特色性餐厅，不管从装修风格和菜品口味来讲在同行业中都属于独树一帜的。川菜的博大精深和张家老院子餐厅名字的亲和力更为彰显出本次促销活动的主题性---强烈的饮食文化氛围带动浓厚的餐饮促销氛围。以系列性主题活动贯穿整个促销活动当中去，最大限度的和目标消费者互动起来，达到理想的促销效果。

**口腔周年庆活动方案篇三**

本次“十周年店庆嘉年华大型酒会”与“圣诞狂欢晚会”、“31楼圣诞大餐”、“三楼早茶19.8元每位”、“休闲会馆圣诞名流沙龙”元旦促销等连成一体,以“xx十周年店庆”为宣传主神贯穿12月份全部促销之中。

时间：自20xx年月12月1日至元月3日止。

地点：中餐厅(酒店三楼)

时间：20xx年12月1日~20xx年元月3日

菜单:待定(粤式早茶,不能与三楼早茶重复)

用餐形式：任意点吃

价格：19.8元/位(最高限价)

目标计划:120人/天,平均20xx元/天收入:6万元/月

为庆祝xx酒店开业十周年暨圣诞节与新年的到来，酒店特别推出特惠房价，并有诸多优惠等待着您。

时间:20xx年12月1日-20xx年元月3日

抽奖资格:所有已入住酒店的自来散客凭房卡抽奖

奖品:1)获奖者只需付人民币258元即可入住海景豪华套(每天限4间)，

2)价值100元的31楼自助晚餐券1张(每天限4张)。

抽奖方法:办理完入住手续后,凭房卡到前厅大堂副理处现场摸奖。

抽奖器具：扑克牌

一张房卡只能抽一次。

当天奖项(共8位)全部得出后即当天抽奖结束，若从早8:00到晚8:00时止还有奖项未出，余下奖项自动作废。

抽出a的`获奖者奖品为：只需付人民币258元即可入住优惠海景豪华套房一间;抽出k的获奖者奖品为：价值100元的31楼自助晚餐券1张。

所有已抽出获奖牌(a、k)不再放入抽奖箱。

为了增加收入和节日的促销效果,将31楼/中餐厅/32楼三个地点为营业促销场地,x楼xx厅为凭票狂欢的场地,这样来避免因场地限制而有客人被拒之于门外,同时增加节日狂欢的气氛。

组合场地的功能划分:

1)西式自助餐31楼

2)名流沙龙32楼

3)中式自助三楼中餐厅

4)狂欢抽奖二楼黄金厅

1、十周年平安夜浪漫迷人烛光圣诞晚餐

酒店xx楼旋转餐厅将为您精心准备西式圣诞节日大餐，在这浪漫迷人的圣诞之夜，当然还为您准备了圣诞颂歌、精美礼物及无限欢乐!

地点：xx餐厅(酒店xx楼)

时间:20xx年12月24日晚上17.30~22.00

用餐形式：自助餐

圣诞菜单：西式(待定,主菜不能与x楼重复)

自助餐价格：人民币:698(两大一小);598元(两大);一位328元;儿童168元(包括啤酒、软饮料无限量，奉送一杯葡萄酒)

抽奖及节目：凭自助餐票可参加xx厅狂欢并抽取奖品

奖品设置：

奖品：凭自助餐票在二楼黄金厅抽取。

纪念品：价值元十周年圣诞纪念品每人1份。

计划售票:150人(用餐);收入:4.5万元(按平均300元/人未包括32楼56位)

2、十周年圣诞平安夜“xx名流沙龙”

消费对象:工商界成功人士(与企业家协会合作)，限男士28位、女士28位(免费);共：56人。

地点：xx休闲会馆(酒店xx楼)

时间：20xx年12月24日晚上6：30-凌晨2：00(麻将房可至次日早晨8:00)

形式:请爵士乐队为现场伴奏(麻将比赛/啤酒比赛/茶艺文化比赛)

抽奖：二楼xx厅

价格：每两位人民币1198元净价;含：啤酒、可乐、雪碧等(无限量);并奉送一杯葡萄酒、100元雪茄一支、酒店套房一间或麻将房一间、两人12月24日晚31楼自助餐。

抽奖及节目：凭票可参加xx厅狂欢并抽取奖品。

奖品设置：

奖品：凭票在二楼黄金厅抽取。

纪念品：价值50元圣诞纪念品每人1份(不再享受31楼纪念品)

计划售票:28张(两人套票)收入:2.8万元(按平均1000元/人)

3、十周年圣诞平安夜合家欢自助晚餐

来酒店三楼中餐厅参加我们的“十周年圣诞平安夜合家欢自助晚餐”，您将品尝到丰盛美味的圣诞菜肴，圣诞老人也会带给您圣诞礼物。

地点：中餐厅(酒店x楼)

菜单:待定(中式自助餐和特色小吃;主菜不能与31楼重复)

用餐形式：自助餐

价格：三位:368(两大一小);两位:大人民币298元;

两位:268(一大一小);一位:198元;儿童98元

(除自助餐食品外还包括啤酒、多种软饮料(果汁)无限量，大人奉送一杯葡萄酒)

抽奖：凭自助餐票可参加二楼黄金厅狂欢并抽取奖品。

奖品设置：

奖品：凭票在x楼xx厅抽取

纪念品：价值10元圣诞纪念品每人1份

计划售票:120人;收入:1.56万元(按平均130元/人)

4、十周年圣诞大型狂欢暨抽奖晚会

海景大酒店邀您加入“十周年圣诞平安夜大型狂欢暨抽奖晚会”，精彩纷呈的娱乐节目：时装表演、魔术表演、歌舞表演。

孩子们期待已久的节日终于来了!圣诞老人、滑稽小丑、五彩气球、杂技表演、魔术表演、米老鼠、游戏……等着您和您的孩子参预，赶快带您的孩子加入这个童趣世界吧，给他们以嬉戏的自由空间，带您重温儿时欢愉。

平安的钟声响起，让我们用歌声与舞蹈迎接它的来临。现场dj带领您进入狂欢热潮;圣诞之夜，狂欢无限!

还有激动人心的幸运抽奖!(数码相机、手机等等!)等着您赢取。

时间：20xx年12月24日晚8：30~10：30

地点：xx厅(酒店二楼)

场地布置：

1)各类饮料、酒水、杯具摆放

2)背景板“xx海景大酒店开业十周年圣诞大型狂欢暨抽奖晚会”1块(只需自行制作文字)

3)音响1套、有线无线麦克风各2支

4)选择一面墙体展示黄金海景发展历程(展示店领导与明星合影牌8块)

5)选择一面墙体展示黄金海景现有业务(广告形象牌和相关酒店产品照8块)

6)其它：厅棚布置、花草布置等。

预计现场布置费用：20xx元(可与店庆酒会共用)

节目内容:(外请演员和店员节目结合)费用:20xx元

时装表演、魔术表演、杂技表演、歌舞表演，还有激动人心的幸运抽奖!

圣诞老人、滑稽小丑、五彩气球、米老鼠、游戏……

抽奖资格：凭酒店32楼/31楼/三楼票具可参加二楼黄金厅狂欢并抽取奖品(住店客人凭房卡可免费参加狂欢)。

节目单:待定

形式：抽奖、狂欢、节目表演。

免费提供啤酒、多种软饮料(果汁)无限量

奖品设置为：

一等奖:一名,数码相机1部(价值20xx元)

二等奖:二名,三星手机各1部(价值1000元/部)

三等奖:三名,酒店套房各1间(价值350元/间)

四等奖:四名,31楼自助晚餐券各2张(价值200元/人)

五等奖:五名,31楼自助早餐券各2张(价值80元/人)费用:6250元

销售奖励:10%计:8860元

费用总计:15110元

**口腔周年庆活动方案篇四**

一、晚会主题:

happy看我的,今宵乐翻天!

二、晚会原则:

快乐永恒,让今宵的欢乐成为永恒,落在每个人的心底,在每年这个特殊的日子里,总能勾起每个人的回忆。

在“同乐”中潜移默化的`实现员工对公司的认同感和归属感。放松心情全员参与,尽情欢乐忘记一切,这一刻只有“玩”,只有欢乐。

谁最happy,谁最疯狂,谁就是今晚的主角、今宵明星。

晚会结束前,由\*总评定两名“\*\*快乐之星”称号(由设计部制作证书),并附一份礼物。

三、晚会方案

行政部于6月20日前,制定提交《\*\*\*\*8周年庆典晚会策划方案》,经\*总确认后,组织安排筹备相关事宜。

四、晚会时间(暂定时间)

\*\*年7月\*\*日(周日),晚14:00——22:18

15:00—18:00各部门工作汇报,18:00—18:30合影留恋,18:30—20:00聚餐时间,20:18—22:18晚会时间。

1、签到、许愿时间:14:00—14:50

2、工作汇报

时间:15:00—18:00(三小时)各部门汇报工作,\*总、\*总总结。

3、合影

时间:18:00—18:30我们是一家人——\*\*大家庭合家福!一路同行,有你有我——各部门与公司领导合影。

(每张照片拍两次,按人头冲洗,发放纪念)

4、聚餐

时间:18:30—20:00

开开心心、热热闹闹,少量饮酒。

happy看我的,今宵乐翻天!

20:18,主持人宣布,\*\*\*\*成立8周年庆典晚会正式开始。

5、\*总致辞(2分钟)

6、吃蛋糕(10分钟)同唱生日歌,共庆8周岁!关灯、点蜡烛、许愿分蛋糕,象征性食用。

7、节目表演

你方唱罢我登场,欢天喜地庆良宵!

8、抽奖谁是今日幸运之星!一等奖1名奖品:二等奖2名奖品:三等奖3名奖品:

抽奖顺序由小到大,穿插在节目表演中。

9、颁发特殊贡献奖

昨天、今天、明天,我们风雨同行!在\*\*工作满(三年)以上者获奖感言

10、有奖竞猜

包含房产相关的和公司相关业务为问题,及一些有趣的谜语,对者可获礼品一份。(详情见主持人串词)

11、自由表演

由主持人随机挑选人上台表演(根据现场情况择机选择)

\*\*、互动

(详情见主持人串词)

13、评选“\*\*快乐之星”

由\*总和\*总分别选出一名今晚的“\*\*公司最快乐的人”

14、宣布晚会结束共祝\*\*的明天,更加美好!

**口腔周年庆活动方案篇五**

为庆祝北京名医专家团会诊中心落户我院7周年，活动期间，凡报名预约名医会诊的疑难病症患者可享受名医特诊咨询费、挂号费全免。院庆活动期间医院开展“病人自助选择专家活动”，由患者自助预约。

温馨提醒：以上项目，如有不清楚的地方，我们推荐您网络咨询与预约，网络预约可优先就诊、享受优惠，无需排队，预约来院后，在一楼的导医台报上您的预约姓名就可直接就诊。

**口腔周年庆活动方案篇六**

总负责

总策划

具体组织

工作组成员

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

**口腔周年庆活动方案篇七**

以张家老院子开业一周年以来，整个餐厅的经营宗旨为宣传主线，贯穿餐厅对客人的服务承诺，员工服务素质的培养、菜品质量的要求以及客户对餐厅的意见反馈等为辅助宣传，在媒体上出现。并为宣告本次促销活动拉开序幕。策略重点：1、尽量以非广告的形式出现在媒体上，以本报讯或者通讯稿的形式为佳。2、尽量用第三者口气叙述本次宣传内容，做到让读者有可信度，对于消费者反馈的宣传内容最好能以真实顾客的经历为佳。不妨列出顾客的姓名，工作单位等。

**口腔周年庆活动方案篇八**

1、苍梧和梧州市区距离太近,只是在行政上,人为地把它们划分成了两个区域，但从整个梧州的商圈形态来看,它们应在一个商圈里,所以梧州市区的家具卖场对苍梧消费者的购买行为,产生了很大的影响,再加上广货对梧州家具市场的冲击,苍梧全友面临比其他市场更为严峻的考脸.梧州其他家具卖场争的焦点,更多的集中在价格战上，但低价吸引来的顾客往往“价值”极低，且很容易被竞争对手用同样的方式抢走，所以，本次一周年店庆活动应避免成为一次低价促销活动。

2、全友家私苍梧店此次一周年店庆活动，可作为一次向苍梧消费者集中展示全友家私形象，提升品牌美誉度，从而进一步抢占市场份额，而进行的一次大规模的公共关系活动。

一)庆贺全友家私开业一周年。

二)以此活动为锲机整合家居资源打造家居联盟提高全友苍梧店的市场抗风险能力

三)进一步向苍梧市场渗透全友文化培养一批忠诚顾客。

四)、提升全友家私在苍梧市场的美誉度，不仅要留住苍梧的消费者还要吸引梧州的消费者扩大市场份额。

家具卖场经营追求人气的聚集，追求消费者对家具卖场产生亲近感。因此，本次活动应以“消费者”为中心，充分围绕“消费者”做文章，尽最大可能与消费者有效沟通、交流，让消费者通过各种途径积极参与到活动中来，以此来增加全友家私的\'亲合力,加深消费者对全友品牌的认知最终提高卖场的销量.

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段（dm报电视、pop等），整合传播。

全友一周年，感恩大行动

一)宣传造势

1、时间：二零零九年六月二十六日至二零零九年八月十六日

2、策略：借助各种宣传攻势，吸引消费者的注意力，同时与消费者展开沟通。

3、宣传方式：dm

报：活动广告

电视：活动广告。

店内pop

4、具体内容

1）dm报

a、“买家具中大奖”

c婚纱摄影走进全友家私:通过婚纱拍照带动卖场人气且新婚夫妇多为目标客户

d好家具配好家电:跨行业间的合作会聚集更多的人气

2）电视广告

3)店内pop

六八月十六日店庆(抽奖文艺演出)

通过前期持续的宣传造势以及店庆当天营造的热烈氛围，必将引起潜在客户对全友家私的高度关注，进而顺利地将关注此次活动的潜在客户转化成为全友家私的忠诚顾客。

活动内容：联盟商家于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

现场布置

a、在卖场辐射商圈内悬挂10条过街横幅。

b、活动现场：现场主题巨幅、升空气球、垂幅、宣传展板、墙体垂幅、pop等（文字略）。

本次活动作为我店3周年店庆的主要活动，旨在借此良机宣传企业，树立企业良好形象，加深消费者对轩琴的印象，促进销售。

轩琴家居名城店庆3周年家具特卖会

xx年12月4日—xx年12月19日

轩琴家居名城北站店、太原街店

1、全场8折，持贵宾卡者折上再9.8折。

二楼耀邦购物满10000元，送xx元耀邦家具（随意挑选），持贵宾卡者礼上再送礼。

2、你送祝福我送礼

活动期间入店顾客只要填写祝福卡就有精美礼品相送。（祝贺我店3周年）

12月8日生日或这天结婚纪念日的顾客，可在店庆当日进店领礼品；另外还可享受vip会员待遇。

3、

贵宾卡折上折

凡在活动期持贵宾卡购物的顾客可在8折基础上再享受9.8折

4、限时抢购

特买场超低价，限时抢购。（抢购时间：见店内海报）

1、特惠商品不参加此活动。

2、礼品数量有限，送完即止。

3、持贵宾卡消费的顾客在商品原价的基础上先打8折，其折后金额再打9.8折。

4、每位顾客只限领一份礼品。

5、限时抢购商品，数量有限，售完为止

6、二楼耀邦集团满10000元送xx元耀邦家具活动，以10000元为一个单位，零头不计。（例：顾客买10800元按10000元计，零头800元不计）所送xx元家具可顾客自选，多出金额需另付款，所选家具价格低于xx元不找零。（例：顾客所选家具1940元，零头60元不找零）

7、参加以上活动必须付全款后，方可参加。

1、北站店：

空飘球10个

拱门1个

户外喷绘

店内布置

2、太原街店

店内布置户外喷绘

3、广告宣传：

12月2日沈阳日报1/4版彩色

12月3日沈阳晚报1/2版彩色

12月8日沈阳晚报dm夹报10万份

95.9广播12月1日-12月20日

**口腔周年庆活动方案篇九**

活动目地：暗喻张家老院子的特色性，并提升餐厅的知名度

互动形式：和威海餐饮协会合作，列出威海比较出名的10家有特色的饭店餐厅，让消费者通过手机短信、网站的参入方式进行投票，并从中抽取幸运者赠送奖品。

2、活动方案：征集张家老院子特色菜肴的名称

活动目的：创造新闻效应，突出餐厅菜肴的特色性。

互动形式：在媒体上列出张家老院子主要特色菜的主要配料，主料及做法。根据色香口味让消费者给出菜肴的适合名字。并且餐厅一旦采用以后这个菜肴就一直沿用被采用的菜肴名字。并设立奖项奖励参加者或者以后针对本次中奖的消费者对来张家老院子消费本菜肴一律实现免费。

3、活动方案：征集威海食客最喜欢的菜肴

活动目的：创造新闻效应，突出张家老院子对消费者的重视

互动方式：通过各种媒体对外公开征集威海食客自己的特色菜肴或者是最喜欢的菜肴，要求有原创性，讲究一定的营养平衡因素和烹饪制作的可行性。入围者可获取奖品并由张家老院子作成实际菜肴推出。而且入围者对本菜肴有冠名权或者免费权。

**口腔周年庆活动方案篇十**

活动时间:

20xx年2月――9月，

2月年会启动，3、4月预热实施，5-7月全国巡演巡展，8月深圳重阵，9月协助集团

活动区域:

以深圳为发起点，辐射全国、全行业

活动主题:

感恩三十载，展望大未来

备选1:

中g30年，年代精彩秀

备选2:

承中g30载，传gx精彩秀

目标人群:

客户、政府、员工、供应商、股东、全行业

设计思路:

简约不简单，工厂共同参与，系列活动

主办:

中g集团

1)感恩展望:

中g30年传承，风雨历程，作为现代中g人感恩过去，感谢合作伙伴多年的不离不弃鼎力支持，一起展望于未来的\'更多精彩，开启下一个高速发展30年辉煌的年代秀场!

2)战略联谊:

作为行业老大，中g在行业形象也得以树立。力求营造全行业同心协力，坚持和谐发展的行业氛围，发挥中g坚持坚硬的力量增强行业的凝聚力，活动之余能联合行业内外同仁共同发现更多渠道商机商讯。

3)品牌宣传:世界提倡绿色环保低碳，中g也不例外，除了本身产品的革命突新外，品牌形象上需要体现这个概念，并且更具意义。体验温情的集装箱，环保的gx板，公益的中g团。

8根主线贯穿整个4至9月会场;8个主题大活动全国异彩缤呈;4个主打物品吸引回报人气。

**口腔周年庆活动方案篇十一**

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

9月30日——10月7日

(一)欢乐重磅送——全场7折起，满200送300(b券)

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，顾客来我商厦购物，在全场7折起的基础上单张电脑小票累计购物满200元送300元b券，满400送600元b券，多买多送，依次类推。

(二)欢乐家庭颂——国庆七天乐7级大礼送不停

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，凡在商厦购物的顾客，当日购物累计满不同的购物金额，享受不同级别的礼品赠送，具体细则如下：

当日购物累计满57元价值5元的精美礼品(特殊商品满570元)

当日购物累计满500元价值15元的精美礼品(特殊商品满1200元)

当日购物累计满800元价值20元的精美礼品(特殊商品满1800元)

当日购物累计满1200元价值25元的精美礼品(特殊商品满2500元)

当日购物累计满1800元价值40元的精美礼品(特殊商品满3200元)

当日购物累计满2400元价值80元的\'精美礼品(特殊商品满4000元)

当日购物累计满3000元价值120元的精美礼品(特殊商品满5800元)

特殊商品包括：烟酒、黄铂金、家电、手机、名表、数码产品、健身器材等惯例商品。

(三)欢乐惊喜颂——国庆中秋礼上礼晚间赠报大行动

活动时间：9月30日—10月7日18：00——营业结束

活动内容：

活动当天晚间18：00—营业结束，顾客在我商厦购物满400元(特殊商品满1000元)即可获赠20xx年度全年都市报纸，每天限赠100份报纸，赠完为止。

(四)欢乐实惠颂——品牌专场特卖会

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，1—4楼层卖场推出2个品牌在价格、款型区别与其他商场进行专场特卖会。

(五)欢乐美丽颂——时尚靓丽日化展

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，知名日化品牌开展国庆大展销，同时购物满200元赠送50元的b券。

(六)欢乐团圆颂——丹桂瓢香xxx

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，顾客在我商厦单张电脑小票累计购物满98元，购月饼享受9折优惠;满198元，购月饼享受8折优惠;满298元，购月饼享受7折优惠。

注：中秋月饼长廊位于一楼大门口外走廊。

(七)欢乐生活颂——超级宝宝故事会

活动时间：9月25日—10月29日

活动内容：为丰富少儿的业余生活，提升xxx的美誉度，联合合肥故事广播共同举办“xxx杯”超级宝宝故事大赛，由合肥故事广播负责全程跟踪报道。

具体细则：

1.报名时间：9月26日——9月30日

地点：xxx一楼总台合肥故事广播三楼办公室

条件：3岁—8岁的小宝贝

2.比赛时间：

初赛：10月01日—04日下午16：30——18：00

复赛：10月14日—15日下午16：30——18：00

决赛：10月29日(具体时间待定)

3.比赛地点：xxx商厦(具体地点待定)

4.投票方式：

(1)活动初赛开始，可以对您喜欢的小宝贝以及他所讲的故事进行投票。

(2)可以到xxx一楼总台领取选票一张(每人限定一张)，背面写上您所喜欢的小宝贝的选手号及姓名，投入投票箱中，比赛结束时做出相应的票数统计。

5.评选方式：比赛阶段，采取公众投票和专家评选相结合的方式(各占50%的比重)，决定每次的晋级宝贝及最后的获奖宝贝。

6.优秀宝贝推荐：故事广播《童话亮晶晶》节目主持人可与各个幼儿园联系，幼儿园老师可推荐优秀的小宝贝来参加故事会，得奖的小宝贝及推荐老师可获得相应的奖励。

(八)、欢乐激情颂——精彩演出秀不停

活动时间：10月1日——6日

活动内容：活动期间，2、3、4楼层卖场部安排厂家进行场外演出展示。每天2场，上下午各一场。

活动细则：

1.场地设置在一楼北大门口舞台;

2.演出活动与金饰卖场的演出活动交叉进行;

3.演出由各楼层卖场负责，2、3、4楼层每个楼层负责2场。

4.其余6场演出由一楼负责安排。

**口腔周年庆活动方案篇十二**

xx社团成立三周年活动庆典

20xx年至今我们为同一个目的——打造学习的环境，用我们的团队来影响更多的人应对人生而聚集在xx的大家庭，三年内我们的xx已经经历的很多的酸甜苦辣，我们在那里活力过、高兴过、疲倦过、伤痛过。可能此刻我们的团队正在经历寒冬，但不管怎样我们都在以地人生态度已经张开初丰的羽翼，展翅欲飞。在这个具有纪念意义的日子里，我们将举办一个别开生面的庆祝晚会。在那里，我们分享喜怒哀乐;在那里，我们将呈现我们活力的表演;在那里，我们将让世人看到我们的活力与梦想和带领团队走过这个寒冬的坚决信念。让我们共同见证xx的狂者风范!

三、活动目的.及意义：

1、为社团的周年庆祝，建立良好的团队精神共渡难关;

2、给成员一个发挥自己能力，展示自我才艺的平台;

3、在社团成员愉悦的时间里加强交流、增进友谊;

4、对社团成员有激励作用的同时对社团也有必须的宣传。

时间：暂定于20xx年11月23日晚19:00举行

地点：学校多媒体教室

(1)20xx年11月8日星期四本次活动所有解释权归xx社团所有

庆典活动总负责：

陈亦全

职责：活动整体部署，对全局人员进行协调合作控制，主持活动人员提议策划的小规模讨论会议!

本次活动因学院政策问题仅限社团内部成员参加，但能够邀请有意参加本活动演出的同学以及自我较好的朋友、兄弟!

组织机构总负责：

职责：

对活动时间安排及部署活动各方面工作的具体开展第一项目组：

策划组组长：

组员：

职责：

a、11月8日做出初步策划方案并在后继活动展开加以调整;

b、负责各个小组之间工作的连接问题

第二项目组：节目组

组长：。

组员：

职责：a、11月9日完成节目统计工作;

b、11月11日前做好节目筛选工作及节目顺序编排;

c、在节目准备期间负责节目的局部排练及指导改善，在19日午时举办彩排

第二项目组：主持养成组

组长:

组员：

职责：a、负责主持的选择和培训，以及稿件;

b、活动当天主持配合工作;

第三项目组：舞台组

组长：

组员:

任务：

a、舞台布置

b、活动期间纪律维持、会场后勤保障以及处理紧急情景

c、社团切事务，组织庆典活动结束后的场地清理!

第四项目组：影音组

组长：

组员：

任务：a、负责活动所需的ppt、视频等制作

b、负责活动所设备的准备和影音的放映

特殊人员安排：

陈xx：场地的申请及学校的沟通

柏xx、彭x：社团老成员的邀请及统计工作

欧xx、易xx：活动所需物品的购买。

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