# 周年店庆活动方案吸引人(实用12篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-30

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。周年店庆活动方案吸引人篇一活动主题：森泰酒业一周年店庆——庆典狂飙献大礼店庆时间...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**周年店庆活动方案吸引人篇一**

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。

**周年店庆活动方案吸引人篇二**

活动背景：

基于目前市场发展的规律，结合目前客户的实际用车情况，针对两年前购车的客户开展家庭增购活动，刺激客户提前增购，间接提高客户满意度，提高销量。

活动主题：

幸福家庭计划

活动口号：

疼她就送给她

针对群体：

本品牌20\_\_年之前购车的客户

活动时间：

即日起长期

活动方案：

凡是本品牌客户增购本品牌享受以下政策

1、手续费全免

2、赠送5次常规保养

3、赠送终身免费道路救援

4、直接升级vip尊贵车主

5、优先参加自驾游等免费娱乐活动

宣传途径：

一：客休区布置：

1、客休区制定活动海报(很温馨的画面)

2、客休区摆放活动门型展架(添加活动政策)

3、客休专员需知晓，有利于讲解，制定提成方案

4、客休区茶几摆放《欢迎加入幸福家庭计划》桌牌

二：维修车间布置

5、前台接待处摆放《欢迎加入幸福家庭计划》

6、售后维修车间悬挂《欢迎加入幸福家庭计划》宣传条幅

7、售后服务顾问了解活动方案，制定提成方案

三：展厅布置

8、销售顾问自行电话通知所有保有客户，先关怀维护再告知

9、凡增购车主拍摄照片制作《幸福家庭看板》多放点照片

10、展厅洽谈桌摆放《欢迎加入幸福家庭计划》桌牌

四：客服宣传

11、客服部对所有两年前购车的客户进行短信群发，每月10号，20号，30号发送

12、客服每次回访的时候可以讲解下，但不能为主

13、制定客服部提成方案

五：市场部辅助

14、市场部设计多种画面，全体员工每日进行转发一次

15、所有增购的家庭颁发：\_\_汽车幸福家庭金色门牌贴

16、提供所有部门物料支持

**周年店庆活动方案吸引人篇三**

茂名市华海酒店是由茂名市华海房地产开发有限公司全资兴建的茂名市大型酒店之一，20\_年通过国家旅游局的评定，正式成为国家四旅游饭店。主要有餐饮业，旅业等。20\_年1月28号是华海酒店开业庆典五周年纪念。

展望未来，酒店依托强势的品牌效应，积极发展相关产业，实施连锁化经营战略，致力打造中国民族酒店业的优秀品牌。

一、活动主题

魅力华海，精彩无限

二、活动目的

1、宣传华海酒店，营造声势、树立品牌、塑造形象。

2、提高经济价值和社会价值，增加其知名度与影响力。

3、为华海酒店凝聚人气，利用有效、强大的宣传攻势，形成强大的宣传焦点，形成在媒体心目中的公关体系。

4、在华海酒店开业五周年之际，加强与商务客户，兄弟行业之间的感情联系，进一步提升华海酒店的影响力，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

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、喜庆的氛围。

四、活动前期宣传

1、媒体的选择：《都市晚报》杂志社、出租车媒体、公交车身广告、站牌广告。

2、媒体作用：邀请各媒体对华海酒店进行全方位的报道，配合户外广告让酒店的知名度提升，让更多的人了解华海酒店。

3、媒体宣传实施方案：

(1)活动当天，请主打媒体《都市晚报》杂志放在醒目位置，对整个活动进行报道，并深入挖掘其潜在的新闻价值，后续连续报道，让华海酒店成为市民的话题焦点。

(2)在公交车车身上、公交车广告牌上、出租车广告运用栩栩如生的广告画面向社会公布酒店活动喜庆气氛以及品牌传播，广告突出气势和时尚元素，公交站广告牌要选择在繁华地段(如：火车站、步行街等，人流密集地)，要体现酒店的特色、风格与文化。

4、贵宾的邀请与礼品

(1)通过邀请函、电话邀请、报纸广告邀请等，邀请必须在周年庆活动的三天前发出，提前一天电话落实。

(2)礼品要有酒店特色，具有纪念价值，品味高尚、外观美观，要有实际价值。(如：印有酒店名称的打火机、手机袋等)

(3)所需资料：领导讲话稿、酒店宣传资料、主持人发言稿、活动具体执行。

五、活动主要内容

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周年庆典活动。

2、联系当地电视台报道，邀请同行业酒店同庆。

3、酒店内外环境的布置。

4、酒店五周年庆典在酒店门前举行庆典启动仪式。(剪彩、领导讲话、总经理致答谢词)

六、酒店内外环境的布置

(一)正门前的布置。

1、正门前铺红色地毯。

2、正门前摆正式讲台，在讲台上放置鲜花。

3、停车场周围插上彩旗。

4、入口处放置12米彩色拱门一座。

5、酒店门口两侧放置2个氢气球，楼前入口空地放置2个氢气球。

(二)大堂内布置

1、大堂接待台上放置2个花篮。

2、大堂门口至电梯口铺上红地毯。

3、电梯口两侧摆上植物。

4、准备6个花篮，放置门口补缺。

5、酒店内部用金黄色的闪光灯进行装饰，以色彩艳丽的气球做点缀，突出欢庆的气氛。

七、活动安排

(一)剪彩流程

(二)具体安排

1、酒会策划与准备期

(1)节目收集：由节目组负责，采用由礼仪公司协调确定的节目，确定两名主持人。

(2)前期宣传：由策划服务部负责;

(3)舞台确定：由策划服务部负责，结合舞台要求，组织布置。

(4)物品购买与场地确定：由后勤组负责，必须在酒会前一天落实好。

(5)确定酒会到场人员名册：由后勤组负责，于酒会前一周列出名单。

2、举办地点：酒店三楼宴会厅。

3、酒会流程

(1)19：00——19：30来宾进场与签到;

(2)20：00主持人宣布仪式开始;

(3)20：35——20：40总经理、嘉宾致词;

(4)20：45——21：05精彩文艺表演，抽奖;

(5)21：15——23：00自由舞会时间。

4、节目具体安排

(1)19：00播放背景音乐，礼仪小姐、工作人员、物品全部到位。

(2)19：30礼仪小姐引导嘉宾入座。

(3)20：00主持人宣布仪式开始，介绍出席领导、嘉宾及新闻媒体。

(4)20：30第一个节目。(开场舞)

(5)20：35总经理致词。

(6)20：40嘉宾代表致词。

(7)20：45第二个节目。(唱歌)

(8)20：50播放华海酒店五年历程回顾。(专人讲诉、投影仪播放照片和短片)

(9)21：00第三个节目。(舞蹈)

(10)21：05游戏。(现场抽奖)

(11)21：15自由舞会。

(12)23：00酒会结束。

5、备选节目类

(1)迎宾音乐(入场音乐)：《拉德斯基进行曲》、《迎宾曲》、《欢送进行曲》。

(2)开场音乐：《开门红》、《喜洋洋》、《d大调加农》。

(3)抽奖音乐：《欢乐颂》。

(4)自由舞会音乐：《茉莉花》、《二泉映月》、《雨中旋律》、《花儿与少年》。

(5)退场音乐：《回家》、《欢乐颂》等欢快，轻松，营造再见与祝福的氛围。

6、酒会后期工作

(1)各接送车送行重要人员。

(2)收拾物品并整理总结。

(3)会务记录整理与总结。

(4)照片、录像整理。

八、各部门协助工作

(一)策划服务部

1、负责户外巨幅、票券、电梯、水牌、酒店网站、短信平台的设计。

2、负责设计制作所有客户的邀请函。

3、宴会厅横幅内容：“华海酒店开业五周年盛典庆祝酒会”。

4、设计舞台背景：“华海酒店开业五周年盛典庆祝酒会”。

5、旋转门横幅：“热烈恭贺华海酒店开业五周年”。

6、酒店前车坪布置：置一个拱门和四个空飘气球。

7、酒店大门正上方放置八个条幅。(可做祝贺单位广告)

8、多功能厅门上方悬挂“贺”字。

9、负责舞会现场的拍摄工作。

10、负责临时布置及现场其他工作。

(二)行政人事部

1、负责组织协调舞会当天的人力资源分配。

2、组织客户服务队人员做好舞会现场的互动工作。

3、提前落实好酒店周年庆当天出席人员名单。

(三)餐饮部

1、邀请旅游机构负责人，酒店vip客户。(提前三天落实好名单);

2、负责酒会的食物与饮料;

3、现场以酒会形式做好摆设;

4、负责酒会现场的接待与服务工作。

(四)保安部

1、保证整个活动的安全工作，安排多名保安做好现场秩序的维护工作;

2、负责临时布置及会场其他工作。

(五)成立活动筹备小组

1、小组成员由酒店管理层组成，负责活动的策划与执行;

2、是贵宾的邀请、新闻媒体的联系、后勤保障人员、贵宾的接待工作总指挥。

3、负责外聘人员。(如：舞狮表演队伍、歌手、主持人、军乐队)

**周年店庆活动方案吸引人篇四**

超市百货商场经常会策划店庆促销活动方案，好的店庆促销主题加上好的\'店庆促销活动方案，有助于商场店庆促销活动的成功。下面为家介绍下某商场五周年店庆促销活动案列。

1、热烈庆祝广州天虹商场开业五周年店庆。

2、通过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他煤物，从而赚得销量，提升销售业绩。

3、开发新顾客，培养忠实顾客。

4、提升天虹商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩市场占有率。

天虹商场五周年，恢购物high到底。

xx年8月8日至8月10日。

广州天虹商场所有门店，深圳天虹商场所有门店、厦门天虹商场所有门店。

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引消费者，赚得人流和销量。

1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，可以凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。

2、全场所有商品一律最低五折起。

3、积分兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的购物券。

4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。

5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，只有凭借购物小票（额度不限），就能得到精美礼品。

4、商场店庆的活动方案

**周年店庆活动方案吸引人篇五**

1、热烈庆祝该酒店ktv周年庆。

2、通过庆典塑造本酒店和其ktv品牌形象以及服务、质量、经营特色等方面的可信度。

3、多方位向目标消费者传达本酒店的经营理念以及服务意识，与消费者进行一次良性沟通。

4、借助本酒店ktv店开业庆典，营造一个品牌传播高峰，进而带动年前营业旺季。

二、活动主题

1、“请把你的歌带进录音棚，带回你的家”的活动主题

2、“以歌定情·玫瑰之约”的活动主题

三、活动时间及地点

活动时间：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

活动地点：本酒店新ktv周年庆

四、活动对象

主要以城市的中高档消费群体，青年消费群体

五、活动内容

1、请把你的歌带进录音棚，带回你的家

由于青年飙歌一族，尤其是对自己的声音充满自信的歌友，很期待收录一张自己的歌碟，而普通录音效果极差，我们采用录音棚为其专业录音，并免费馈赠(限活动日)在新闻媒体(中高收入人群的报纸杂志或者电台)上发布相关信息，并且开业期间一律六折优惠。

2、以歌定情·玫瑰之约

《以歌定情·玫瑰之约》单身交友派对活动，活动宗旨是以歌声打动对方、将原声进行到底，男女对方可以用歌声来交流，对话。如果看上某人可以指定其人唱歌、如果是两个男生为了追求一个女孩子进行同场歌声pk，最后即使有男女朋友或者对方各自不满意，也可以互相馈赠原声录音碟。

备注：此项活动主要针对追求文化品味和生活质量的人群，适宜聚会或者庆祝纪念日的人群。

特点：有文化品位，容易引起争议，有利于媒体炒做传播。

六、活动宣传

1、宣传重点时间：开业前一个月

2、宣传手段：在本城市有影响力的电台、报纸、新闻媒体做好相关广告宣传和相关活动信息公布。

七、促销计划

(1)相应折扣：开业当天所有酒水一律七折，但特殊情况下可根据当天顾客多少及老板经济实力情况进行打折。

特点：感情沟通，突显节日喜庆气氛，容易引起消费者对品牌和形象的再度改观，可以在消费者心目中形成实惠的概念。

(2)经济组合：在开业之际，组合多种经济、实惠快捷的服务套餐，明码标价。可以把其使用酒店的折扣卡。一卡两用、方便顾客。

特点：向所有的消费者传播\_\_本酒店的ktv也是适合于消费的场所。

(3)发放酒店通用优惠卡。开业之际，首要实惠，让消费者感觉到便宜，适合他们享用，一样的费用，不一样的享受，酒水下降，服务质量不能降。开业期间所有顾客只要消费满\_\_元句可以免费赠送ktv、酒店通用优惠卡一张。以便以后的酒店经营。

八、活动的注意事项

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象。

2、制定活动销售目标，饭店的各个工作人员做好销售工作。

3、在酒店ktv可进行相应的布置，渲染气氛。

4、可联合本酒店的餐厅、客房以折扣的方式共同促销，提升本活动的影响力、吸引力。

5、在活动期间，各部门作好准备工作，一边为客人提供完美的服务。

**周年店庆活动方案吸引人篇六**

巩固公众对本组织的良好印象并不断强化这种印象，从而为事业的持续发展营造一个和谐的内外环境。俗云：“打江山难，坐江山更难”。我国经济市场化进程的加快，维系型公共关系对企业的重要性愈益突出。黄金海景大酒店在过去十年取得辉煌的成绩，如今已成为海口高档酒店中的一面旗帜。在其十周年到来之时，通过十周年庆典对其所取成绩的总结和张扬就显得十分必要。

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。

十周年店庆，早茶特惠酬宾,来酒店三楼中餐厅,享用50多款正宗粤式早茶、任点任吃,最高限价为19.80元/位（消除酒店消费可能太贵而不敢前来的心里）。

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。

十周年圣诞节促销活动整体构想:

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30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

**周年店庆活动方案吸引人篇七**

1、热烈庆祝该酒店ktv周年庆。

2、通过庆典塑造本酒店和其ktv品牌形象以及服务、质量、经营特色等方面的可信度。

3、多方位向目标消费者传达本酒店的经营理念以及服务意识，与消费者进行一次良性沟通。

4、借助本酒店ktv店开业庆典，营造一个品牌传播高峰，进而带动年前营业旺季。

1、“请把你的歌带进录音棚，带回你的家”的活动主题

2、“以歌定情·玫瑰之约”的活动主题

活动时间：xxxx年xx月xx日

活动地点：本酒店新ktv周年庆

主要以城市的中高档消费群体，青年消费群体

1、请把你的歌带进录音棚，带回你的家

由于青年飙歌一族，尤其是对自己的声音充满自信的歌友，很期待收录一张自己的歌碟，而普通录音效果极差，我们采用录音棚为其专业录音，并免费馈赠(限活动日)在新闻媒体(中高收入人群的报纸杂志或者电台)上发布相关信息，并且开业期间一律六折优惠。

2、以歌定情·玫瑰之约

《以歌定情·玫瑰之约》单身交友派对活动，活动宗旨是以歌声打动对方、将原声进行到底，男女对方可以用歌声来交流，对话。如果看上某人可以指定其人唱歌、如果是两个男生为了追求一个女孩子进行同场歌声pk，最后即使有男女朋友或者对方各自不满意，也可以互相馈赠原声录音碟。

备注：此项活动主要针对追求文化品味和生活质量的人群，适宜聚会或者庆祝纪念日的人群。

特点：有文化品位，容易引起争议，有利于媒体炒做传播。

1、宣传重点时间：开业前一个月

2、宣传手段：在本城市有影响力的电台、报纸、新闻媒体做好相关广告宣传和相关活动信息公布。

(1)相应折扣：开业当天所有酒水一律七折，但特殊情况下可根据当天顾客多少及老板经济实力情况进行打折。

特点：感情沟通，突显节日喜庆气氛，容易引起消费者对品牌和形象的再度改观，可以在消费者心目中形成实惠的概念。

(2)经济组合：在开业之际，组合多种经济、实惠快捷的服务套餐，明码标价。可以把其使用酒店的折扣卡。一卡两用、方便顾客。

特点：向所有的消费者传播xx本酒店的ktv也是适合于消费的场所。

(3)发放酒店通用优惠卡。开业之际，首要实惠，让消费者感觉到便宜，适合他们享用，一样的费用，不一样的享受，酒水下降，服务质量不能降。开业期间所有顾客只要消费满xx元句可以免费赠送ktv、酒店通用优惠卡一张。以便以后的酒店经营。

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象。

2、制定活动销售目标，饭店的各个工作人员做好销售工作。

3、在酒店ktv可进行相应的布置，渲染气氛。

4、可联合本酒店的餐厅、客房以折扣的方式共同促销，提升本活动的影响力、吸引力。

5、在活动期间，各部门作好准备工作，一边为客人提供完美的.服务。

**周年店庆活动方案吸引人篇八**

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。

辉煌九载，诚信到永远！天晨体育开业九周年店庆

20xx年7月18日20xx年8月8日

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6x5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。

**周年店庆活动方案吸引人篇九**

12月4日-12月6日(周五至周日跨度3天)

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。

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。

a、升旗及典礼活动

仪式地点：xx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。

**周年店庆活动方案吸引人篇十**

基于目前市场发展的规律，结合目前客户的实际用车情况，针对两年前购车的`客户开展家庭增购活动，刺激客户提前增购，间接提高客户满意度，提高销量。

幸福家庭计划

疼她就送给她

本品牌20xx年之前购车的客户

即日起长期

凡是本品牌客户增购本品牌享受以下政策

1、手续费全免

2、赠送5次常规保养

3、赠送终身免费道路救援

4、直接升级vip尊贵车主

5、优先参加自驾游等免费娱乐活动

一：客休区布置：

1、客休区制定活动海报(很温馨的画面)

2、客休区摆放活动门型展架(添加活动政策)

3、客休专员需知晓，有利于讲解，制定提成方案

4、客休区茶几摆放《欢迎加入幸福家庭计划》桌牌

二：维修车间布置

5、前台接待处摆放《欢迎加入幸福家庭计划》

6、售后维修车间悬挂《欢迎加入幸福家庭计划》宣传条幅

7、售后服务顾问了解活动方案，制定提成方案

三：展厅布置

8、销售顾问自行电话通知所有保有客户，先关怀维护再告知

9、凡增购车主拍摄照片制作《幸福家庭看板》多放点照片

10、展厅洽谈桌摆放《欢迎加入幸福家庭计划》桌牌

四：客服宣传

11、客服部对所有两年前购车的客户进行短信群发，每月10号，20号，30号发送

12、客服每次回访的时候可以讲解下，但不能为主

13、制定客服部提成方案

五：市场部辅助

14、市场部设计多种画面，全体员工每日进行转发一次

15、所有增购的家庭颁发：xx汽车幸福家庭金色门牌贴

16、提供所有部门物料支持

**周年店庆活动方案吸引人篇十一**

9月28日是我酒店开业庆典一周年纪念，在我酒店开业一年来，在我们共同努力积极开拓下，业绩与日俱增，博得了许多省市领导的好评。

热烈祝贺界江国际大酒店开业一周年魅力界江、精彩无限

在我酒店开业一周年庆典之即及十月一国庆节的来临，借助周年庆典与黄金周扩大酒店的知名度，对外树立酒店形象，加强与商务客户，市、县领导的感情联系，进一步提升界江酒店在鹤岗地区的影响力，为开辟省内、省外市场做铺垫，从而取得一定的经济效益和社会效益。

2、密切结合大众消费，关注大众饮食习惯，借助大众习惯进行营销推出周年庆典、黄金周促销活动。

3、加大媒体炒作方法，媒体-促销-广告相结合。

1、邀请市、县领导嘉宾及酒店大客户，合作单位等一同参加此次周年庆典活动。

2、联系萝北、鹤岗电视台日报社针对此次活动进行报道，邀约哈市、鹤岗同行业酒店在媒体同庆。

3、酒店内外环境的布置。

4、酒店周年庆典酒店门前举行庆典仪式。

5、回顾一周年酒店所经历的照片及活动特写。圣诞节

亲子活动、帮助敬老院、升旗仪式、募捐活动等。

6、邀请参加活动领导嘉宾用餐。

电子显示屏内容：

1、热烈祝贺界江国际大酒店开业一周年!

2、“界江一年感谢有你”倾情促销月序幕启动，敬请光临!

3、界江国际大酒店诚挚感谢各界朋友的支持与厚爱!

横幅、竖幅悬挂位置：酒店正门前8条

条幅内容：

竖幅：

龙腾庆界江·凤舞贺庆典!

龙腾庆界江·醒狮贺庆典!

横幅：

xxxxx单位热烈祝贺界江国际大酒店一周年庆典!6条

正门前布置

1.正门前铺红色地毯

2.正门前摆放立式讲台，讲台上放置鲜花。

3.停车场周围插入彩旗。

气拱门、气球布置

1.入口处放置12米彩拱门一座。

2.酒店门口两侧放置2个氢气球，楼前入口空地两侧放置2只氢气球。

大堂内布置

1、大堂门两侧玻璃下摆放红掌36盆，各18盆。

2、大堂接待台上左右两侧各摆放1盆苹果。

3、电梯口旁两侧各摆放1盆蒲葵。

4、大堂门口至电梯口铺红地毯。

5、准备花篮6个，放置门前补缺。

**周年店庆活动方案吸引人篇十二**

为八一农垦大学美食乐蛋糕店门前。美食乐公司是以“健康大庆人”为使命，专业生产面包、蛋糕、月饼等产品的大型食品公司。始建于1988年，20年来，公司坚持走专业化、品牌化的发展道路，并确定了自有的销售渠道——连锁经营，经营规模不断扩大，在大庆各个地区均有分店。虽然美食乐知名度很高，但由于初次进入大学校园，所以打好开业这一炮是至关重要的。

最大限度的提高品牌在校园内的知名度，打开学生市场，通过一系列系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物环境，提升公司对外整体社会形象。通过一系列宣传活动，吸引客流，增加人气，直接提升知名度，为今后的销售奠定坚实的基础。

狂欢庆开业，吉祥献贺礼

十月二十四号（星期日）开业当日

农大美食乐店门前

农大学生均可参加

校园本就有几家专门经营面包的商店，并且学校内的各个超市也都出售各种品牌的面包，因此学校内的竞争是十分激烈的。同时，随着物质生活的丰富，学生们对食品口味的要求也越来越高，一旦产品不能适应学生们的要求，就会很快被淘汰。

在面包市场上来讲，美食乐面包价位并不低廉，所以想要走低端路线，靠走量来进行盈利是不太可行的。幸好，对于学生消费群体来说，更注重的是食品本身的品质，而不是价位的高低，这就给我们的产品带来了商机。我们要在食品的多种多样化以及高品质上进行重点宣传，试图在质量上获胜。

1、海报：根据公司要求在店铺内外墙壁上粘贴美食乐海报

2、店铺装饰要求：在营业厅门口放置一个直径15米的红色拱门。在拱门上悬挂开业条幅，增加开业当天的喜庆氛围。

3、派发宣传单：将在活动当日派发五千份宣传单，利用其中的`广告宣传和人群的从众心理宣传本店的开业方式及对消费者的让利情况。

1、打折：活动期间，全场商品八折出售。

2、购物玩骰子，赢得好运来

购物玩骰子，好运自然来，开业当日隆重推出

吉祥奖：掷出五个同点数，奖价值50元礼品卷；

幸运奖：掷出三个同点数，获得价值30元礼品卷；

参与奖：掷出两个同点数，奖得价值五元礼品卷。

说明：顾客凭礼品卷可以在店内随意挑选同等价位的商品。

如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头等奖5个，吉祥奖10个，依次类推。

3、在开业当日凡在本店购买商品超过38元者均可办理会员卡一张，今后本人持会员卡可享受生日蛋糕8、5折优惠，仅限本人使用。

预计购置海报、气球等共需费用三百元

预计印发传单需要五百元

预计用于进行骰子抽奖卷活动需要五百元费用共计一千三百元

1、通过前期派发宣传单，使公众对美食乐蛋糕店有一个初步了解，引发客户的好奇感，吸引顾客尝试本店蛋糕。

2、通过开业公关，营造一个热闹的气氛，给公众一个耳目一新的感觉，留给公众一个深刻的印象。

3、通过“玩购物玩骰子”活动，吸引顾客购买本店产品，使其对本店产品有个初步的认识，促进以后继续购买本店产品。

策划人:

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