

# 最新酒店周年庆典活动策划方案(精选5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 酒店周年庆典活动策划方案篇一

- 1、提升品牌知晓度，美誉度，信誉度
- 2、提高产品销售量

“缤纷六月‘惠’集龙凤”

XX年6月X日——XXXX

娄底冷水口龙凤珠宝

- 1、活动期间，买黄金送黄金！

全场素金、黄金镶嵌类满3000即增黄金1克；满6000送黄金2克；满9000送黄金3克。

- 2、买钻石、银饰、玉器送金又送银！

买钻石镶嵌类、玉器、银饰满1000即送黄金克再送纯银项链一条；满3000即送黄金1克再送纯银项链一条；满5000即送克黄金2克再送儿童银镯一只(重量控制在10克内)

- 3、买珠宝送全家福、写真照、宝宝艺术照！

活动期间全场珠宝消费满xx送高档影楼全家福照艺术照一套(价值288元)，满5000送高档影楼个人写真或宝宝艺术照一套(价值688)，满10000送高档影楼婚纱照一套(价值3888元)

#### 4、会员大福利，预存返现金!

##### 一、二叠加使用

凡凭“龙凤珠宝”xx年6月前的任何首饰票据在活动期间购买珠宝首饰可享受原有优惠基础上满1000元减现金10元;满xx元减20元的优惠。满1000即送会员卡一张，满5000即送vip卡一张。

凡到店顾客均有精美小礼品(水晶手链、玉石平安扣)赠送

(备注：带星号可不采纳，属于辅助活动，具体活动的消费满赠额度及所赠物品根据具体店铺销售情况调整)

1、买赠准备：黄金买赠可送黄金转运珠，克数必然不会正好等于赠送克数，形成二次隐性消费。

2、配套饰品准备：因活动中有买送银链，当天店内可设置特价银吊坠，配套消费。夏天项链类销路较好。

3、宣传材料准备：宣传单页、店内吊旗、宣传海报、活动宣传音频资料。“豪礼享不停，精彩六月，约‘惠’龙凤!”作为广告语，以店庆为主题做主推产品及店庆促销单张，正面活动广告语，背面为活动内容。单张正面即可作为吊旗。

4、形象场景布置：店内悬挂吊旗、花球营造店庆气氛，店内适当位置添加形象气球(印龙凤店名的气球)，凡进店小孩即送形象气球;音响循环播放活动内容、喜庆歌曲、店门口放置促销优惠易拉宝吸引顾客;有条件可在店门口设置拱门(彩虹门)，增加店庆效果。

5、人员准备：提前确定各人员负责事项，落实到人，将活动内容下发店内人员，所有人员做到了解当天活动内容及职责，确保活动当天现场不混乱。

6、前期宣传：散发宣传彩页，店前宣传海报，主干道彩旗，车载广告宣传。

(备注：活动材料、宣传方式依店内具体情况变动 珠宝店周年庆活动方案

## 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： $1500 \times 50\% \times 80\%$ )

### 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。

## 酒店周年庆典活动策划方案篇二

目前，在\_\_，主要有\_\_集团、\_\_大卖场、\_\_三大购物广场。其中\_\_大卖场是\_\_本土化商超，在\_\_人心目中有不可替代的作用；盖盛祥大卖场和\_\_都处于闹市区，人流量比较大，人气上要强于\_\_。因此，\_\_集团2周年店庆活动可作为一次向全市消费者集中展示\_\_集团形象，提升美誉度，进而扩大市场份额的机会，进行大规模的公共关系活动。

目前，商超的竞争主要体现在价格的竞争上，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2周年店庆活动应避免成为一次低价促销活动。

### 活动目的

- 1、庆贺\_\_集团进驻\_\_2周年了。
- 2、提升\_\_集团美誉度，扩大市场份额；培育一批忠诚顾客。

### 活动分析

商超经营追求人气的聚集，追求消费者对商超产生忠诚感。因此本次活动应以消费者为中心，没有消费者的支持，商超就很难生存下去，消费者总希望能“花最少的钱够买到的商品”，因此可以把“回报”作为本次活动的主题，借此来聚

集超市的人气、提升超市的亲合力。

可将“回报”作为此次活动的主线，在整个活动期间通过各种渠道、各个媒体与消费者进行互动沟通，借机培育一批忠诚顾客。辅之以8月23日(时间待定)回报一中优秀教师活动、9月7日(时间待定)回报药都人活动、购物抽奖等活动。

活动主题

\_\_2周年，回报无极限

五、活动内容

1、“\_\_2周年，同结生日缘”活动

2、“\_\_2周年，回报无极限”之回报优秀教师

目前，在\_\_各大媒体对高考优秀的学生进行了大量的报道，而忽视了对优秀的教师的关注。但是对于商场，可能教师的消费水平要远远大于学生，教师具有良好的口碑和较强的传播力。

\_\_集团靠近\_\_的中学——\_\_一中。所以选择\_\_一中优秀高考教师作为回报的对象，将可以提升\_\_的形象，同时教师的传播力将能带来更多的消费者。

凡在\_\_一中\_\_年高考教师中精选10名优秀教师，每人赠送500元的购物券，并授予10名教师“荣誉顾客”称号。并在8月23日在\_\_集团现场举行“回报仪式”，到时邀请各大媒体进行现场报道，可以为2周年店庆日进行造势。

3、“\_\_2周年，回报无极限” 幸运大抽奖活动

凡于8月18日至9月7日凭会员卡购物满30元以上的消费者，即可获“幸运大抽奖”的机会；普通消费者购物满50元即可获得

同样的机会。消费者只要凭商场小票到商场指定的地点进行现场抽奖即可。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约1000元的奖品。

二等奖(2人)：价值约500元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

四等奖(10人)：价值约50元/人的奖品。

五等奖(20人)：价值约10元/人的奖品。

#### 4、8月28日2周年店庆 日

1)店庆 活动本身不能吸引消费者前来购物，吸引消费者的仍是其对超市的感受以及活动提供给消费者的各种“利益点”。因此，店庆日活动简捷大气，不必铺张浪费。

2) 活动内容：选择部分供货商于店庆 日在门前举行适当规模的促销 活动。

3) 现场布置

a□在\_\_的主要街道悬挂多条过街条幅。

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)。

#### 5、“\_\_2周年，回报药都人”活动

1)、 “\_\_2周年，回报药都人”活动可以和\_\_报(\_\_广播电视

报)联合开展“首届\_\_杯我和药博会的故事”有奖征文活动，活动内容如下：即日起至9月1日，将您对\_\_药博会的感想和有趣的故事，寄到\_\_报社来，我们将对优秀的作品在\_\_报(\_\_广播电视报)进行刊载，并请相关专家 进行评选。

2)9月7日，对“首届\_\_杯我和药博会”有奖征文活动的获奖名单在\_\_进行现场揭晓，并邀请获奖者到现场进行颁奖，邀请\_\_的知名人士作为颁奖嘉宾，届时\_\_的各大媒体会进行现场的报道。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约500元的奖品。

二等奖(2人)：价值约200元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

参与奖(不限)：价值约10元/人的奖品。

媒体宣传

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段(报纸、电视、传单□pop等)，整合传播。采用在店庆 前一周开始为店庆 造式，主要策略：

1、 报纸广告 宣传

和\_\_报(\_\_广播电视报)联合开展“首届\_\_杯我和药博会的故事 ”进行报纸宣传。

在报纸上对2周年店庆 等活动进行告知宣传，主要包括活动的时间和内容。

## 2、 电视广告 宣传

采用游走字幕的形式对活动的时间和内容进行宣传。

在店庆 日前后几天做1钟宣传片：介绍\_\_集团展之路，所获成就，完美的供货渠道 带给消费者以超值商品，先进的管理模式带给消费者愉悦的购物环境等。

## 3、 传单宣传

主要印制精美的传单，关于店庆 活动的时间安排和活动内容；介绍\_\_集团展之路；商超内的特价和打折商品表，在\_\_市进行大规模的发放。

费用预算

# 酒店周年庆典活动策划方案篇三

### 一、活动主题：

\_\_成立一周年庆

### 二、活动目的：

为了丰富广大队友的文化生活、完善管家福利，感谢各位队友辛勤的付出和努力的工作。通过本次活动促进队友之间的相互了解，增强相互之间的团结及友谊，让\_\_的所有成员及家人们感受来自团队的爱。

### 三、活动宗旨：

1、加强团队凝聚力与团队协作能力；

2、激发队友参与各项活动的热情；

3、加强和巩固队友对\_\_\_的制度、理念、等的熟悉；

4、休闲娱乐，缓解工作疲劳；

5、增强队友们与自己家人的感情，提供陪伴家人亲近大自然的机会，所有成员带着家人一起参加，让家人们感受到“家”的温暖。

四、活动项目：

八里川一日游，漂流？爬山？车费？餐=70元/人

五、活动时间：

\_年11月9日

六、参与范围：

全体队员合作伙伴及家人

七、主办部门：

办公室

八、协办单位：

\_\_\_旅行社

九、活动安排：

1：早上6点指定地点集合

2：乘车赴松峰山脚下阿什河景区车程1.5-2小时之间

3：抵达景区后稍作休息开始爬山，跟随导游游览美丽的湖光

山色，欣赏青山夹着碧绿宁静的江水，仿佛沉静在美的画中，全身心的放松，感受这一刻的宁静吧。

4: 集合所有队友，准备举行活动，包括文艺节目表演，互动游戏，抽奖等

5: 活动结束后，集合前往餐厅，吃饭

7: 下午三点集合返回

十、活动其它项:

门票: 旅行社购买景点门票

餐饮: 正餐十人一桌，八菜一汤，有回民可另开一桌回民餐

导游: 优秀中文导游服务

保险: 旅行社责任险(旅游意外险建议客人购买)

十一、注意事项:

1、在旅游过程中，请大家随时注意自身安全，如无特殊原因，请勿擅自离团自由活动。全程必须服从旅行社统一安排。

2、在游览过程中请大家务必遵守时间，听从导游和领队安排。

3、去旅游前请大家准备点现金、身份证，以备旅途中使用。旅行中务必小心保管自己的行李、手机、钱包、相机及其他贵重物品。

4、如有晕车、晕船等现象者，请提前备好药品。并在出行时提前告诉导游和领队。以防途中发生异常反应。

5、旅行中，每次出发或返回时，请各小组组长认真确认本组

成员是否到齐。如有任何异常请知会领队及导游。

6、旅行时，请大家特别要注意服装和鞋子，尽量要轻装出行，少带杂物，以减轻负荷；鞋子要选用球鞋、旅游鞋，勿穿高跟鞋，以免造成行、走登山不便和有碍安全。

7、大家在游览景区、景点时应注意无照游商围追兜售和宰客欺客的现象。这些无照商贩经常向过往行人和旅游团队兜售水果、饮料和小纪念品，请大家谨慎购买。

8、大家在景区游览时要注意景区内的各个标识牌，避免造成走失或迷路等不必要的麻烦。必要时请用笔记录下来，以便查看。

9、大家在景区游览时如果要暂时离开团队，如去洗手间，请告知导游、带团负责人、组长或其他团友。

十二、漂流前的准备：

1、多带套衣服：漂流不可避免会“湿身”，上岸后没有干衣服换是很难受的。参加漂流不要穿皮鞋，平底拖鞋、塑料凉鞋和旅游鞋都可以。坏天气水上冷，好天气水上晒，要注意防寒防晒，太名贵的服装鞋帽不要用于漂流。

2、上筏只带饮用水，另手机、证件和现金……怕水的东西都不要带。

## 酒店周年庆典活动策划方案篇四

庆祝xx酒店发展有限公司成立十三周年店庆，树公民企业新形象，提高xx酒店的美誉度，并借此机会回馈新老朋友。

活动一：零点消费大赠送

单桌消费：

1)、消费满100元以上，送：38元餐饮代金券+20元客房券+公民贵宾扑克牌壹副。

2)、消费满300元以上，送：48元餐饮代金券+20元客房券+公民贵宾扑克牌壹副。

3)、消费满500元以上，送：48元餐饮代金券+20元客房券+公民精美太阳伞壹把+公民贵宾扑克牌壹副。

4)、消费满800元以上，送：68元餐饮代金券+20元客房券+公民精美太阳伞壹把+公民贵宾扑克牌壹副。

活动二：公民花园、宴席乐园(食在公民、乐在公民)

餐厅婚宴、乔迁宴、生日宴、满月宴优惠活动。

a□思八达邵老师、向老师讲授“魅力女性”。

b□海棠中医美容老师讲授“中医美容知识”。

c□其它课程待定，如：儒家教育、三字经、易经等。

## 酒店周年庆典活动策划方案篇五

为迎国庆xx周年，水南街道根据文件精神，决定开展迎国庆xx周年系列活动。结合我街道地域特色，特制定本次活动方案：

通过开展社区企业退休人员迎国庆xx周年系列活动，以颂成就、展风采、促和谐为主题，歌颂社会主义革命和建设辉煌成就；通过活动宣传中央、省有关社会保障方针政策，宣传社会保险成就，宣传社会化管理服务成果，彰显社会保障工

作新面貌；通过大力弘扬爱国主义精神，树立尊重老同志、关爱老同志的良好社会风尚，推动退休人员社会化管理服务工作开展，促进构建社会主义和谐社会。

企业退休人员迎国庆xx周年系列活动，以社区为主要阵地，采取群众喜闻乐见、生动活泼、多样化通俗化的'形式。

1、文娱活动。可依托现有的退休人员文娱活动组织，采取歌舞、戏曲、小品、器乐演奏等形式，也可组织专门的文艺演出。

2、各类球类比赛。

3、书画、摄影展。

4、组织退休人员参观经济建设重大成就项目。

5、组织迎国庆xx周年报告会，邀请劳模、英模、感动人员、退休人员中英模人物作报告等。

6、组织走访慰问退休老工人，特别是对新中国成立前参加革命工作的老工人要进行一次走访慰问。

各社区企业退休人员迎国庆xx周年系列活动自20xx年8月起至20xx年10月底结束。

1、加强领导，认真组织。各社区主干要亲自抓，充分发挥领导机构作用，结合本社区实际，开展好本次活动。

2、突出主题，明确任务。各社区要紧紧围绕主题，通过开展形式多样的活动，吸引各社区退休人员参加，创造性地完成迎国庆系列活动。

3、注重宣传，扩大影响，各社区要加大宣传力度，利用报刊、

宣传栏、科普讲座等形式，宣传此次活动。

在11月1日之前将活动开展情况进行总结上报退管站。