

2023年珠宝周年庆活动策划 周年庆活动方案(精选8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

珠宝周年庆活动策划篇一

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。

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情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。

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。

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。

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

红太阳超市欣怡小区店

20xx年5月1 日---27日

相亲相爱 红太阳一家人

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

（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）。

（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）。

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。

珠宝周年庆活动策划篇二

（八一班）

家长引诱宝宝从爬行赛道爬到终点。

（夏天班）

利用感统教具搭建障碍，宝宝用最快速度完成。3、两到三周岁
（佳乐班）穿大鞋

玩法：一名家长与孩子手拉手，将一个球放在上面，身体侧向迅速前进，先将球运到终点者为胜。

我给爸爸妈妈穿衣服

服，拉上拉链后，家长背起孩子迅速跑向起点，先到者为胜。

（突出中心特色）

幼儿园大中小班各个节目

与九月份过生日的宝宝一起同斗斗早教过生日。

珠宝周年庆活动策划篇三

11月底到12月初

xx校区和xx校区

读者协会五周年大型庆祝晚会

贯彻读者协会的宗旨“打造成长平台，筑建成功阶梯。”团结会员的凝聚力、也是为新加入读者协会的会员一个展现自我的一个平台。

1、活动策划：

通过读者协会总委员会讨论决定举办这台晚会。各个校区委员会讨论后组织节目的编排和具体规划。

2、工作安排：

1) 各校区委员会主要负责具体细节工作的安排和临时调动。

2) 外联组进行外联工作，及对院系教职员工、全院同学的邀请工作。

3) 文艺组协助组织部进行节目的收集、组织、排练、剪切。

4) 纪检部主要负责场地和设备的借用，及活动治安保障、安全防御、维护秩序。

5) 策划组主要负责前期的规划和场地的布置。

6) 思政组主要负责读者协会文化知识的收集、节目收集、活动意见收集。

7) 档案组进行财政预算，活动影像采集。

8) 编辑组协助宣传组及网络维护人员将各组收集的资料整理，通过读协展板，读协博客进行全方位报道。

9) 宣传组负责本次活动的. 宣传(活动前、后的宣传工作)。

3、工作细分：

宣传部的外联工作要在活动举行前一周结束，外联的各项都要完成，外联组主要是我们活动所需要的必需品(如：横幅、幕布、干冰雾气、旗帜、奖品、鲜花、气球、彩纸……)。

节目的编排过程要分成三步曲：1、征集节目2、训练节目3、预演和剪切节目。节目要围绕主题、思想健康、具有划时代性。

珠宝周年庆活动策划篇四

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。

珠宝周年庆活动策划篇五

【活动主题】：春季购物节 幸福为伴健康同行

——满200砸金蛋 金花四溅惊喜来

【活动内容】：

活动一：“春之惊喜”——满200砸金蛋 金花四溅惊喜来

活动期间，顾客在兴隆购物广场当日累计购物满200元(黄铂金、手机数码、电脑、薇姿、同仁堂、海参等特殊商品满500元)即可凭信誉卡到活动现场换取奖券一张，购物满400元换取两张，以此类推多买多换。填写相关资料后，正券顾客保留，副券投入奖箱，参加12/14/16/18/20/22/24/26日每天晚上6点举行的砸金蛋活动，现场被抽中顾客，即时电话连线选择金蛋号码，由现场抽奖顾客当场砸出，金花四溅即为中奖，可获得价值不等的幸运大奖一份。(26日砸蛋时间为晚8：30，详情请见店内海报)

奖项设置： 一等奖：价值1199元的数码相机 每天1个

二等奖：价值300元的招金金砖一块 每天4个

三等奖：价值199元的金松果吊坠一个 每天5个

活动地点：兴隆西北门

活动细则：

1、顾客需在抽奖卡的正、副奖券上填写姓名、身份证号码、电话号码；

2、抽奖券的副券投入奖箱参加抽奖活动，正券为兑奖存根，领取奖品；

参加以后的抽奖)活动继续进行，大奖继续抽取；

8、中奖顾客20%个人所得税自理；

9、团购商品不参加活动。；

10、其他未尽事宜由营口兴隆购物广场解释说明，活动以店内明示为准。

活动二：“春之璀璨”——“天下第一金石”隆重落户营口兴隆黄金屋

活动时间：4月11日上午10：00 地点：西门广场

1、通过最大金石落户滨城活动，邀请知名人士参加揭幕活动，推广品牌文化，借此提升金店美誉度。做成话题性活动。

2、“金石许愿池”——水生金，金生财，金石保平安，金石许愿池祝您财源广进，健康平安。

3、幸运号码大抽奖，招金金砖搬回家。更多惊喜，敬请期待。

活动三：“春之狂野”——呼啦圈大挑战

挑战首届呼啦圈大赛冠军郝丹婷记录11小时

活动时间：4月18日上午10：00 地点：西门广场

报名热线： 联系人：邵艳

20__年3月在营口兴隆运动会休闲大行动“呼啦圈大赛”上，刚刚大学毕业的郝丹婷以11小时03分的记录，夺得冠军，并且名扬滨城，20__年3月震撼大赛再度登场，群雄逐鹿，狭路相逢勇者胜，只要你挑战成绩超过上届冠军，即可获得20__元大奖，还等什么快来报名吧！（仅限女选手参加，如多名选手均超过上届冠军，则以超出时间最多者为冠军，其余选手依次按成绩获得冠亚季军并获得相对应的奖品）

奖项设置：

挑战王：价值1000元美津浓消费券（挑战上届冠军记录成功

者)

冠 军：价值800元美津浓消费券(冠军与挑战王奖项不兼得)

亚 军：价值500元美津浓消费券

季 军：价值300元美津浓消费券

活动四：“春之力量”——“活力舞吧”健身大赛

活动时间：4月24、25预赛、4月26日决赛

4月11日——23日期间，您可以携带本人身份证及其他有效证件，到一楼运动休闲商场“美津浓”品牌报名参加本次比赛，选手使用“活动舞吧”健身器材(一种球形器材)进行比赛，以时间最长者为获胜，有心脏病及高血压等不适宜剧烈运动者谢绝参加。

奖项设置：冠军一名 奖价值200元兴隆卡一张

亚军一名 奖价值100元兴隆卡一张

季军一名 奖价值50元美津浓消费券一张

优秀奖7名 奖纪念品一份

活动五：“春之跃动”——运动休闲大推广

1、运动休闲09时尚新品发布会：阿迪达斯、耐克、卡帕、新百伦等品牌20__年运动新时尚，潮流全面新体验。

2、运动休闲答谢宴：阿迪、耐克、美津浓品牌大型特卖会。

3、贺运动休闲大行动，“沃步”大型推广会，强力打造校园运动品牌no.1 □

4、“迪士尼鞋带公主”教您“系出”脚上的美丽。

活动六：“春之魅影”——09美丽春装展

1、20__春季男女装、运动休闲流行趋势发布会

时间：4月17日19：00

地点：西门外广场

2、“菲阁”女装色彩顾问白桂英莅临营口兴隆，教您色彩搭配的学问，打造最靓丽的自己。

时间：4月12日

地点：二楼女装菲阁厅内

3、兴隆女装：纤度、风笛、淑女坊，弥敦道尔、龙卷屋、知己彼六大品牌全新入驻。

4、兴隆男装：罗蒙全新入驻，三重礼：购物满20__元成为vip会员，终身享受8.5折待遇；购物送精美礼品；满200砸金蛋。

1、买黄金送婚庆大礼 名牌黄铂金每克优惠10元

2、兴隆服装 做幸福新人 满200减50元

3、兴隆床品 震撼滨城 全力打造婚庆盛宴

活动八：19——21日三天爱你日 更多实惠 更多惊喜

贺家居用品大会苏泊尔“以旧换新大行动”，营养美味再升级，精彩生活等你淘。

联惠家居全场9折，欧意、红日、迅达烟机炉具满1000元送200元兴隆卡(特价机除外)。到兴隆，品海鲜，百种海鲜任您选，千只扇贝大请客，虾爬子、鲍鱼、鸦片鱼、虾怪鲜活上市全场惊爆价。

珠宝周年庆活动策划篇六

- 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。

珠宝周年庆活动策划篇七

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日的日报、晚报刊登，于“圣诞”之后抽奖、公布大奖。

珠宝周年庆活动策划篇八

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。