

最新百货商场周年庆祝祝福语(通用9篇)

决议的意义不仅在于解决问题，更在于培养团队成员的思考和决策能力。决议的执行需要有明确的时间安排和责任分工，避免决策落地不到位或者出现混乱。以下是一些成功人士制定并实施决议的经典范例，供您参考。

百货商场周年庆祝祝福语篇一

以美容院xx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。

xx美容周年庆典超值惊喜等着您

xx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xx卡储值1000元以上可再填写一张，需全款付清取走。
- 4、xx倾城卡成功收回5张赠送持卡人抽奖卷一张。
- 5、储值越多xx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.“xx倾城卡（消费能力强的顾客）。

7□xx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。

百货商场周年庆祝祝福语篇二

1、主题：激情从此开始。

2、活动时间□20xx年x月x日-x日。

3、内容：购物满100元，献爱心1元送当令生鲜商品一份（价值5元左右），团购不参加，单张小票限送二次。

4、赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶。

5、赠品落实部门：生鲜。

6、分工。

（1）、企划根据生鲜的谈判结果进行赠品准备及赠送现场的装饰和场地的准备。

（2）、理货组，每天提供人员3名，协助总台对赠品进行发送及赠品的陈列工作。

（3）、总台根据赠品的量，进行每天的等比分配，保证赠品数与活动期同步进行。

7、宣传：场内：带“活动内容”的吊旗制作和安排悬挂工作。

对外：店庆专刊、社区辅助宣传等手段。

8、设想分析：通过此类活动，一方面烘动人气，在有限的来客量里提高客单价，从来增加销售。

1、主题：承诺再续。

3、宣传和推广。

(1)、超市主入口处，用显注的标语提示！

(2)、店庆的dm海报、生鲜早市海报等超市宣传途径，不断地对顾客进行提示，树立企业的形象。

4、设想分析：此承诺在去年店庆后推行的基础上，通过广播、横幅等宣传方式，更强力度的来提高家友超市的价格形象，本着“平实可信的价格”服务宗旨，真真正正的维护家友超市的价格诚信度。

保健品：

1、主题：以旧换新。

2、内容：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产品的外包装（或旧包装）可抵换现金3元。

3、分工。

(2)、企划。

宣传：除以上宣传手段外，另加报刊宣传。

准备显眼的兑换场地及布置。

台帐表格的提供。

活动结束后费用的清算工作。

(3)、总台：现场兑换工作的实施；每日台帐登记。

7、设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更是保健品的天地，因此针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参与活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动。

2、活动时间[x月x日-x日]。

3、内容：全场家电特价，并跟供应商协调，争取各类商品相关的赠品。经过卖场家电区气氛的树造及赠品的展示，来吸引人气。

4、分工。

(1)、理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备。

(2)、企划：家电区装饰，突出促销的气氛。

店庆价商品：

1、主题：将降价进行到底。

2、活动时间[x月x日-x日]。

3、数量：300个左右。

4、分工。

(1)、各理货组谈判，准备特价清单，比例：3：6：7（生鲜、食品、百货）。（准线：商品是当令商品，价格绝对要有震撼效果）。（提示：准备特有优势的一批作为dm商品，数量为80个，各理上dm比例根据价格优势定）。

(2)、企划□dm的排版和制作工作；店庆价标识设计和制作。

5、设想分析：店庆商品的选择，因根据当令季节和消费者消费动向而定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。

百货商场周年庆祝祝福语篇三

有您相伴十年温馨路。

20xx年10月12日至20xx年10月18日

总负责：周人君、孙伟华、郑欢欢

成员：师卫军、李玉鸿、刘晓莉、袁婷、祁玉贵、孙盈红、张勇进、蒋忠伟、李森、江丽、杨超、杜金柱、田雅兰、杨建辉、许雪丽。

组织：东方王朝酒店办公室

一、客房部：

(1) 前厅部在活动期间礼宾、前厅服务人员佩戴十周年庆典的胸花或装饰品。

(2) 培训礼宾、服务员的礼貌用语（十周年专用礼貌用语）酒店办公室监督执行。

(3) 从11楼至26楼电梯井的服务台上放置本次十周年活动的内容和主题。

(4) 活动期间每层楼都有服务员，比须要用十周年专用礼貌用语。

(5) 活动期间一楼吧台顶部悬挂氢气球，气球下挂不同的钱数，现场抽出，现场打折。

(6) 以上工作由客房部祁玉贵经理负责。

二、餐饮部：

1、中餐

(1) 此次活动中餐：以东方公馆菜美食节为主，公馆菜的展示以图片形式来做，请餐饮部准备公馆菜实样及文字说明以便使用。

(2) 7楼电梯井右面制做一个公馆菜的展示台，以景观和图片来做，实样菜品配两道来主打，每天更换不同菜品，主要来展示和说明公馆菜的来历、特色、味道和养身之法，让客人了解公馆菜。

(3) 公馆菜必须有30道以上的菜，有图片配文字说明。悬挂在七楼走廊，悬挂时一定要避开清餐。

(4) 此次活动配菜品解说员，主要介绍公馆菜的来历和菜品的特色。解说员佩戴绶带（绶带上印制十周年主题）。必须口齿伶俐要给客人解说清楚。

(5) 活动期间，包厢每次开餐前要有一个小型的开餐仪式，仪式主要公馆菜来编，让客人感觉到有新意。

(6) 每次用完餐的客人，服务员要主动询问客人对公馆菜的评价和感受。

(7) 活动期间可以和客人做一些互动游戏，游戏内容主要以

公馆菜的知识问答来做，如有知道公馆菜的客人可现场发放一份奖品（奖品可设：纪念品、自助餐票、房券、红酒等）。

2、清餐

（8）活动期间：清餐主要以西域民族风情节来做，以浓郁的西域歌舞和新疆特色菜肴来展示我们酒店的清餐风格。

（9）活动期间包厢满2600元以上送精彩的民族歌舞一段或弹唱一段民族歌曲。清餐服务员服装要穿民族服饰。舞蹈编排由清餐厅解决。

（10）开餐前有民族特色的。小型仪式，让客人感觉到地道的新疆民族风情。

（11）清餐也可做些互动游戏，游戏内容主要以民族文化的知识问答来做（奖品可设：纪念品、自助餐票等）。

（12）清餐也必须配菜品解说员，戴绶带。

3、西餐

（14）西餐厅：主要以推牛排为主，如有当天生日的可以免单（免单是过生日的本人，以身份证为据）。

（15）活动期间西餐厅，抽奖活动可掷色子，共设四个奖项：一等奖16—18分值（奖品78元晚餐券）、二等奖13—15分值（奖品58元午餐券）、三等奖8—12分值（奖品20元代金券）、四等奖3—7分值（奖品：纪念品）、每桌五人摇一次、五至十人摇两次、每桌十一人以上可摇三次。

（16）以上工作由餐饮部李玉红总监负责。

三、八楼康乐部：

(1) 活动期间，为长期给我们支持的老顾客，安排两场惊艳、劲爆的舞蹈表演。

(2) 服务员必须培训，培训内容十周年活动内容和口语。

□3□dj已彩绘的形式来展示，主要是会在脸部或头上，以展现十周年的活动气氛。

(4) 以上活动内容由康乐部经理张勇进负责落实。

四、销售部：

(1) 安排落实给会员送的礼品，礼品要新颖上面要印制十周年的主题。

(2) 凡在十周年店庆期间办理入会手续或全额续费的会员顾客，将有更多惊喜实惠等你拿。

1、办理皇家贵宾卡、皇家白金卡、额外赠送标准间房券一张。

2、办理皇家钻石卡、额外赠送普套房券一张。

3、办理皇家至尊卡、额外赠送豪套房券一张。

(3) 凡在十周年店庆期间办理入会手续或全额续费的会员顾客，可享受额外赠送半年使用期的优惠。

(4) 店庆期间，两倍积分。时间为□20xx年10月12日至20xx年10月14日，请各部门提前做好工作。

五、举办酒店“服务之星”的评比活动：

1、此次评选活动的办法主要是围绕十周年店庆的活动来评选。

2、参评的部门有：前厅部、客房部、餐饮部、康乐部、财务

室。

3、名额分配：

前厅部一名：服务之星、客房部一名：服务之星、餐饮部两名：服务之星、康乐部一名：服务之星、财务室一名：服务之星。

4、服务之星考核办法：

(1) 熟练掌握本岗位服务技能和所需的业务知识。(20分)

(2) 在岗时要有饱满的工作热情，对客人微笑服务，服务过程周到细致(20分)

(3) 无服务投诉事件发生(如有一次服务投诉，则取消评选资格)。(20分)

(4) 无违纪现象发生，满分为20分。每发生一起扣5分，扣完为止。

(5) 无差错事件发生，满分为20分。每发生一起扣5分，扣完为止。

(6) 有客人书面表扬加分，每次表扬加2分。

(7) 由本部门员工及经理对前六项得分最高的前三名进行投票，排第一的当选服务之星。

六、纪念品：

1、本次活动发放的十周年纪念品，以小包装纸袋，装糖果统一赠送。

七、活动现场布置：

1、一楼户外楼体，赞助商的祝贺语布标和活动主题的巨幅。
注：布标联系：销售部20条、餐饮部20条、康乐部20条20xx年9月20日之前完成。

2、户外花池里摆放十根红色的华表气柱或空飘十个。

3、户外门头装饰，两块玻璃处展示活动内容，（详见效果图）。

4、一楼大厅柱子装饰，吧台装饰，吧台和大堂副理桌上摆放新鲜百合花，一楼大玻璃幕安装活动主题画面，四部电梯的灯箱画展示（详见效果图）。

5、客房部11楼至26楼电梯井和走廊悬挂红色灯笼。

6、七楼电梯井两块活动主题画面，顶部悬挂红色灯笼，宴会厅悬挂十个大红灯笼，吧台装饰详见效果图。

7、菜品展示用相框来做展示，图片配文字说明，悬挂在七楼走廊，十楼走廊。

8、八楼厅面装饰鲜花，主题鲜花上放本次活动主题。

、九楼厅面主题画面一块，吧台下方四块画面装饰。

10、十楼厅面主题画面一块，顶部、走廊悬挂红色灯笼，包厢内悬挂灯笼。

11、活动期间酒店使用的公共卫生间摆放新鲜百合花。

12、以上装饰的地方请见效果图，效果图9月18日之前完成。

八、以上工作请各部门按时完成，不详之处请及时与企划部联系。

九、活动工作安排表；（附表1）

十、广告宣传：（附表2）

十一、活动费用预算：（附表3）

百货商场周年庆祝祝福语篇四

时间：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

仪式时间□20xx年12月4日上午09:00—10:00

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。

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。

百货商场周年庆祝祝福语篇五

周年店庆是美容院非常重要的一件事情，店面的`周年庆是一种非常好的营销手段，我们可以借助这一天做一些促销活动，让更多人了解店面的信息宣传自己的美容院店。那么美容院如何做周年店庆活动?下面一起来看看美容院最实用的周年店庆活动方案吧!

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

xx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xx卡储值1000元以上可再填写一张，需全款付清取走。

4□xx倾城卡成功收回5张赠送发卡人抽奖卷一张。

5、储值越多□xx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□“xx倾城卡(消费能力强的顾客)。

7□xx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。

美容院周年庆典短信推荐

1、尊敬的xx顾客：您好□xx日美容院举行xx周年庆典，为感谢广大顾客对本公司的厚爱，特举办一系列大型优惠活动，欢迎广大新老顾客光临，详情店内咨询。

2、尊敬的xx顾客：您好□xx日美容院举行xx周年庆典，即日起至xx日，持积分卡与好友同时惠顾，只需300元就可购买明星产品，数量有限，优惠多多，不可错过。

百货商场周年庆祝祝福语篇六

- 1、宣传造势，联合开业圣诞，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，提高公司的知名度和美誉度。
- 2、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者对本企业忠诚度。
- 3、通过服务比赛、菜品以及厨师比赛、成本节约，能极大的增强本公司员工的企业归属感和向心力，提高工作积极性。
- 4、通过促销，提升公司营业额。
- 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。

百货商场周年庆祝祝福语篇七

店庆活动前期，通过西安顺隆礼仪文化传播有限公司的合作媒体——《金页导航》，做一期为其一个月的免费宣传，图文并茂的详细介绍某火锅店的地理位置、就餐环境及配套设施等情况，从而达到在西安酒店餐饮行业的一个广泛宣传作用。

2、后期现场推广

通过庆典前发出的给媒体朋友、客户及商界友人的邀请函，店庆期间，这些人的到达为本店更广范围的推广起到了很好的效果，这时加上现场演艺活动的进行，吸引了大批群众，在此期间对其派发店庆优惠券或折扣卡，来吸引人流量，这样也起到了推广的作用。

百货商场周年庆祝祝福语篇八

保健品：

1、主题：以旧换新

5、内容：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产品的外包装（或旧包装）可抵换现金3元。

6、分工：

1)、理货：与参加活动的各供应商谈判，要求退换商品旧包装所需的费用由供应商分担；

3)、总台：现场兑换工作的实施；每日台帐登记；

7、设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更是保健品的天地，因此针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参与到活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动

2、活动时间：12、15—31

3、内容：全场家电特价，并跟供应商协调，争取各类商品相关的赠品。经过卖场家电区气氛的树造及赠品的展示，来吸引人气。

4、分工：1)、理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备；

2)、企划：家电区装饰，突出促销的气氛！

百货商场周年庆祝祝福语篇九

一、活动背景

爱美之心人皆有之。爱美，是女人的天性，如何才能变成一个美女？北京美容院在开业2周年之际，特别开展了有关美的活动。让爱美的女人从心美起来。

二、活动目标

现金目标每个店是30万希望疗程卡的转会员卡吸引一些新的客人加入

三、活动主题

美从“心”开始

四、活动时间安排

（一）活动准备阶段这个阶段就是宣传。

（二）活动实施阶段

2、活动地点：北京某某店活动方式：自愿

五、活动程序：

六、经费的预算

活动方案构想：

我个人觉得现在的美容院太多了。店庆活动主要的目的就是突出这个美容院的特色与独特之处。据我所知，现在大多数美容院都没有开展美容课程。我们这里所说的美容课程并不是单纯的化妆课程。而主要是告知大家如何去保养美。通过

这样的课程让大家知道如何去美容。同时呢，这个美容课程是收费的。费用是从会员卡里面直接扣取。美容课程就是让大家在平时注意自己的问题。比如说皮肤问题。包括多油，缺水，开裂等等。一旦发生这样的情况应该怎么预防。从这些基本方面去交大家。同时在会员参加这个活动的通可以享受一定的折扣。不但可以学到知识又可以美容。毕竟现在人们对于美容的误区很多。关键就是从这个误区下手。大多数女性认为美容就是去美容院做做保养。所以对美容院的认识很局限。我认为如果您能够从根本上去解决这个误区问题，肯定会吸引更多的客户的。这样不但每月目标20万可以达到，治疗卡用户也会变成会员。您可以秉承着为客户服务的态度更好的交客户发掘美。美从心开始。