

最新迎端午庆六一火锅活动方案策划(模板5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

迎端午庆六一火锅活动方案策划篇一

纯香闻得见，健康看得见——xx(店名)欢度佳节，迎元旦

装饰品，可以选择一些中国结，传统窗花等贴在店里的显眼位置，以示喜庆的氛围。

员工服饰，在元旦期间，员工的穿着打扮也可贴合一下节日的氛围，女性员工可以着红色旗袍等民族特色服装，烘托新年氛围。

原则上来讲整体活动的策划方案应该在12月之前就制定下来，为执行预留足够的时间，如果出现什么问题也有时间来修改应对。提供一个时间表仅供参考。

- 1) 12月1日—8日制订具体的布置方案，制订宣传计划；
- 2) 12月5日—15日确定活动用酒水，菜单；
- 3) 12月5日—15日核定文艺节目；
- 4) 12月15日—20日圣诞节的装饰、布置；
- 5) 12月23日做好圣诞活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人；

6) 12月26日—12月30日，元旦节的装饰、布置；

7) 12月31日钱做好元旦活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人。

无论是圣诞节还是元旦节，制作主题海报，需要餐厅根据自己店铺的风格来决定，突出本店特色。并且要吸引眼球，放在餐厅最显眼的位置：

一般来说要求风格相衬，比如比较传统的中式饭店，圣诞节期间可以选择在显示本店特色的同时融入西方的元素，中西结合的设计方式；而元旦期间可以在餐厅古香古色的氛围上增添喜庆的元素；而对于新兴的时尚餐厅，无论是圣诞节还是元旦期间，都可以在海报和宣传页内加入一些比较活泼的插画，使用比较明亮的颜色；如果是高档的西式餐厅或咖啡馆，那么在圣诞节期间可以让海报和宣传页突出西方传统，在元旦期间可以加入一些富有中国特色的元素。

4、制作节日促销宣传展架易拉宝进行宣传；

5、制作电子屏，向新老顾客宣传我们的圣诞节元旦活动；

6、短信宣传：向现有的新老客户群发圣诞节，元旦的祝福短信，宣传节日促销活动。

1、设置主题

2、设立“庆圣诞迎新年”的专题文化墙

在餐厅大堂的一侧，专门制作“庆圣诞迎新年”专题文化墙，以这种特殊的方式来装扮酒店餐厅的节日气氛，整个文化墙挂满了雪花坠饰、圣诞老人像、金色花环、小星星等，员工在文化墙上写下自己对圣诞节的祝福和元旦新年的期望，顾客也可以将自己的寄语写在上面，活跃的文化气氛让大家在

新年到来的时刻信心百倍。

- 1、增设“派发红包”的活动，红包内可以赠送本店的代金券。
- 2、设置抽奖环节
- 3、特色美食：
- 4、元旦节美食活动
- 5、制定“新年套餐”，点套餐给予一定折扣优惠。
- 6、每桌在元旦期间都可以获得餐厅特色点心一份
- 7、增设新年特色菜名，彰显喜庆的氛围

元旦期间，西餐厅和咖啡馆可以融入一些中国传统元素，而中式茶餐厅及传统风格的饭店，可以利用中国古典文化传统诗词做一些宣传。

迎端午庆六一火锅活动方案策划篇二

为回馈广大新老客户长期对本行的支持，支行特举行喜迎“xx”真情回馈活动，借此活动提升提升我行的品牌知名度，提高服务水平，赢得良好口碑，为支行完成xx年第一季度及全年任务目标打下坚实的基础。

通过本此活动，银行业务力争在xx年年初实现以下目标：

- 1、客户新增数量超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高。
- 2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。

3、圆满完成各项业务指标。

xx年xx月xx日-xx年xx月xx日

所有持我行银行卡、存折的客户和新开户客户。

1、活动期间，凡在我行办理定活期存款客户均可得到喜迎“”真情回馈活动赠送的礼品。

2、活动期间，为庆xx我行特推出两款专为女性同志制定的理财产品：财富债券77期，153天，年化收益率可达5.15%；财富债券83期，365天年化收益率可达5.4%；样样高收益，等你参与。

分工：活动期间，网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

由xx负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板；由吴晓明主要负责网点宣传咨询台的引导工作，引导客户进行有序的参加活动，积极做好相关领取奖品工作；由冯变强主要负责公司客户的接待与服务工作，积极引导公司客户，记录好公司客户的基本信息，引导公司客户进行有序的参加活动，积极做好公司客户的礼品领取工作。

前台当天的营业人员，积极开展网点优质服务工作，提高柜台办理业务的服务质量，做好客户的指导工作，切实提升网点服务形象。

不当班的工作人员，一名负责在门口的接待工作，切实做好对vip客户的引导工作和绿色通道服务。

另一名负责礼品的发放工作，及后台的服务工作。

网点信贷人员分别做好信贷客户的引荐工作，积极参与我行

活动。

1、大堂经理做好营业大厅的前期宣传工作。

具体要求：大堂经理披挂彩带，在大堂宣传并疏导客户。

理财经理披挂彩带，在大堂为等待办理业务的客户宣传并讲解理财产品。

2、与市分行个人业务部联系，利用信息库搭建短信宣传平台，对我行社保ic卡客户进行短信告知。

具体要求：与个人业务部安斌联系，利用短信平台为ic社保卡客户发宣传短信。

3、每天不当班人员进行各单位上门宣传。

具体要求：营业员分为两组，由行长助理代领每天不当班人员进单位，宣传我行各类产品并发送名片。

品牌洗化用品，化妆品等女性用品。

活动期间，凡来参加我行举办的“喜迎“”真情回馈活动的，均有礼品相送。

迎端午庆六一火锅活动方案策划篇三

本次光大银行的节活动推广方案，就是针对特定节日氛围，利用消费者的心理，主动出击，精心策划，综合运用网点布置、互动营销、路演宣传、媒体推广等营销手段，进行的产品、品牌的推介活动，抢夺市场份额，提高产品的销售力，提升品牌的亲和力、影响力。

推介光大银行的系列理财产品

提高品牌的知名度与美誉度

借助活动扩品牌的影响力和号召力

提高光大银行阳光卡的刷卡量

1、借势发挥、合作共赢。势单则力薄，光靠一己之力是很难达到影响大、收效甚的效果。哪怕达到了，对于自身的付出与资源的消耗也是显著而可观的。在一定投入的情况下，要想达到高产出、回报优的效果，合适企业之间的联合将是不错的选择。所以，此次活动光大银行可与一家大型商场连锁企业合作（如友阿），利用商场与自身在节期间共同的目标受众与节日设想，通过加大彼此之间的合作力度、整合各自的优势资源，进行强强联合、共同造势，在扩大节庆活动影响力的同时，进一步提高活动产出所带来的效果。将光大银行和光大银行的理财产品更深入的展现给我们的目标受众，让他们对阳光理财有更深入透彻的理解。

2、生动别致、主题突出。此次活动，无论是在前期的宣导造势、中期的趣致游艺，还是后期的精彩延续，都将紧密结合节日的特点和银行特色进行活动的开展。整个活动将做到即循序渐进有的放矢，又张弛有度高潮迭起，通过增强比赛互动和受众参与的方式，最大程度的提高活动效果。让我们的目标受众能在一种轻松和谐的氛围下了解阳光理财、熟识阳光理财的产品特征，进一步的加深光大银行的品牌认知度和产品记忆度。

（待定）

活动推广流程表

媒体、商场和银行网点的多方联动、点线面的有机结合。此次活动使用媒体高空轰炸、商场配合联动和终端网点pop展示的宣传推广方式。通过商场对点、网点连线和媒体控面来扩

大我们的活动影响。

商场对“点”：集合商场与光大银行此次活动目标客户群的一致性和节庆目的统一，我们可以在节谁是最会理财的家庭主妇活动开始前的一个星期，在商场（如友阿）举办庆节日刷‘阳光卡’有奖回馈活动，并通过商场的广播将我们的活动信息目标集聚似的循环播报给我们的消费者，即精准又到位，投入、实效兼而有之。而且通过彼此加深合作与了解，光大银行还可以考虑在各连锁商场派驻人员进行活动的宣传与组织，并且为有需要的消费者现场办理银行卡业务（也可考虑现场办卡时附赠一些小礼品，如化妆四件套、广告化妆镜、修容套装或广告压缩毛巾等），进一步的增强合作效果和扩大活动影响。

网点连“线”：配合活动进行网点的布置展示与活动宣传（如网点海报、吊旗和dm单宣传等），利用终端pop的作用，进一步的增强活动声势。而在活动的前期，光大银行可在网点中宣传：只要在节前在光大银行的所有网点办理理财产品，均可获得玫瑰、贺卡、阳光摇摇牌、不锈钢餐具套餐或高级沙滩休闲椅等礼品，并且凭借所得到的贺卡还可参与节的路演活动抽奖。以此，将我们的网点和活动现场有机统一、扩大影响。

媒体控“面”：通过媒体（如电台、报纸等）的常规广告和新闻资讯对整个活动进行媒体造势和舆论推广。整个活动除了有点、有线，当然还得有面的把控，利用媒体宣传造势扩大活动的受众面、增强活动的传播效应。通过面的把控，不但对于活动有质的帮助，而且对于企业的品牌和企业的形象将是一次宣传和提高的契机。

迎端午庆六一火锅活动方案策划篇四

20xx年6月xx日

二、活动地点

xxxx售楼处内

三、参与对象

用礼品券形式发放给近期拓展的意向客户、会员客户，及少量泛客户，计划发放客户200组。

四、活动推广：

线上推广：只推广活动销售信息及来访有礼，不推广礼品券信息

电话告知：拓展组以及案场销售进行电话通知，针对客户来访计划分配给各职业顾问。

五、活动内容

1. 包粽子展示（19-20日两天）：活动提供2名现场包粽子老师（该人员最好能包出不同性质及不能材质的粽子），及所需要的材料（粽叶，线绳，糯米，花生米，蜜枣等），进行现场展示；针对来访客户可跟随老师学习如何包粽子，客户包好的粽子可自行带走。

2. 端午民俗体验：端午节的传统民俗有挂艾虎、画额、佩长命缕、做香包、跳钟馗、五彩丝绕手足腕、饮蒲酒、雄黄酒、朱砂酒等等。现场挑选两到三个民俗文化进行互动，例如，现场制作香包，擦拭雄黄酒、画额等来感受端午民俗。

3. 从6月13日起至22日止，凡活动期内认筹客户均可享受日进二百金活动。

4. 来访有礼：凡到访登记客户均可领取精美粽子礼品一份。

5. 活动期间凡成功购房客户均送夏凉被礼品（同上房礼品相同）。

六、流程安排

七、人员安排

活动总指挥□xxx

活动总策划□xx

八、物料准备

九、费用合计

迎端午庆六一火锅活动方案策划篇五

端午节，与爱同行敬老院之行

1. 活动背景：现在的中国社会老龄化越来越严重，子女由于工作繁忙很少与老人在一起，有关部门也关注到老年人增长的情况，老龄化严重等，在生活上也给予了老人很多的帮助。但是老年人生活过于平淡，需要咱们年轻人给他们带来活力，让他们感受到时代的气息，感受到人情的温暖。

2. 活动的可行性：宿迁学院附近有适合的敬老院，老年人期待与人沟通，倾诉一些家常事，比较容易沟通。以前也进行过类似的活动，可能这些活动对于咱们来说没有什么创新可讲，但是对于老人来说是极大的快乐。

- 1、丰富敬老院老人们的生活，给予他们精神上的满足；
- 2、增强学生和老人的沟通能力，便于以后关爱自己的亲人；
- 3、通过这次集体的活动引起社会的关注，让更多的人来关心老人的晚年生活。
- 4、通过活动来增进各委员之间的感情，增强本部门成员的团结之心及工作能力；

(6月5日至6月9日)

- 1、目的地：宿城区幸福街道福利院
- 2、将咱们的方案和院长交流，熟悉活动场所有流程，并就相关问题与敬老院的管理方取得一致。

(一)前期：

1. 确定活动时间：端午节前xx一天(暂定6月11日)
2. 参加活动人员：学生会各主席、部长、一部分表现积极的委员
3. 前期准备：
 - (1)宣传部出几期海报，制作横幅进行宣传本次活动。
 - (2)各部上报参加本次活动的人员至秘书处，制定本次活动预算。
 - (3)文娱部负责排练几个适合老年人观看的节目。(歌舞表演、乐器演奏等)
 - (4)利用网络对本次活动进行宣传。

(5) 确定各个项目的负责人。

(6) 与宿迁电视台等媒体取得联系，扩大本次活动的社会影响力。

(二) 活动中期：

1. 确定参加的人员，并告知本次活动的流程。

2. 确定去敬老院所要表演的节目：如：与老人进行交流，慰问困难老人，帮助老人打扫卫生，与老人一起下棋、与老人一起包粽子、观看文娱节目。

3. 购买物品：如水果、零食、包粽子材料、表演所需道具等。

4. 制定统一的服装。

5. 活动进程：

中午12点在校门口集中出发，纪检部清点人数，生活部清点所需物品是否带齐，所有参加人员着统一服装，带工作证。安排专人举二系系旗，通知媒体及敬老院工作人员。

(三) 活动后期：有相关人员进行活动总结，并制作档案入档。

1. 费用来源：外联部的赞助。

2. 活动费用预算：

水果：160元

扇子 $2 \times 20 = 40$ 元

蛋糕 $2 \times 80 = 160$ 元

不求人痒痒挠□8x20=160元

脚底xxxx器：20x20=400元

零食：120元

车费(往返)：500元

表演所需服装道具：300元

制作统一服装：待定

宣传海报与横幅：120元

预计支出2500元

赞助商可获得本次活动的独家冠名权，在活动现场可以悬挂署有赞助商名称的横幅，宣传画。在本次活动中，我们会特别强调赞助商为此次活动所作出的贡献，以期扩大赞助商的影响。

1. 举止要大方得体，注意措词用语，切忌在敬老院内大声喧哗并注意活动中老人的情绪变化。
2. 及时准备各种道具，同时注意往返及活动中的安全。
3. 遵守纪律，听从指挥，注意安全。