

最新美容院周年店庆活动方案 周年店庆 活动方案(通用10篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

美容院周年店庆活动方案篇一

为感谢所有新老顾客朋友对乐卖特超市的惠顾，店庆当日特举办感恩周年庆、巨型生日蛋糕同分享活动，时间：4月10日上午9：00在超市门口举行。

奖项设置：一等奖冰箱1台

二等奖彩电1台

三等奖九阳电器1台

四等奖幸运奖

购物满58元+1元可换购岑铭堂花生牛奶500ml1瓶

购物满88元+3元可换购1.8l农夫果园1瓶

购物满128元+5元可换清风短180抽二层抽纸1包

购物满198元+8元可换购立白洗衣液1瓶；电器、服装只可以参加1次(特价、烟酒、奶粉、油米除外)

店庆期间我们将回顾20xx年会员成长记录，届时我们将评选出20xx年会员龙虎榜。

店庆期间我们将推出场外文艺演出活动，欢迎新老顾客朋友前来观看。精彩节目任您看、任您玩还有礼品哦！（店庆期间将邀请各品牌厂商，在广场做户外路演和展销活动。

美容院周年店庆活动方案篇二

- 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。

美容院周年店庆活动方案篇三

- 1、苍梧和梧州市区距离太近，只是在行政上，人为地把它们划

分成了两个区域，但从整个梧州的商圈形态来看，它们应在一个商圈里，所以梧州市区的家具卖场对苍梧消费者的购买行为，产生了很大的影响，再加上广货对梧州家具市场的冲击，苍梧全友面临比其他市场更为严峻的考验。梧州其他家具卖场争的焦点，更多的集中在价格战上，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，本次一周年店庆活动应避免成为一次低价促销活动。

2、全友家私苍梧店此次一周年店庆活动，可作为一次向苍梧消费者集中展示全友家私形象，提升品牌美誉度，从而进一步抢占市场份额，而进行的一次大规模的公共关系活动。

一) 庆贺全友家私开业一周年。

二) 以此活动为楔机 整合家居资源 打造家居联盟 提高全友苍梧店的市场抗风险能力

三) 进一步向苍梧市场渗透全友文化 培养一批忠诚顾客。

四)、提升全友家私在苍梧市场的美誉度，不仅要留住苍梧的消费者 还要吸引梧州的消费者 扩大市场份额。

家具卖场经营追求人气的聚集，追求消费者对家具卖场产生亲近感。因此，本次活动应以“消费者”为中心，充分围绕“消费者”做文章，尽最大可能与消费者有效沟通、交流，让消费者通过各种途径积极参与到活动中来，以此来增加全友家私的亲合力，加深消费者对全友品牌的认知 最终提高卖场的销量。

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段（dm报 电视pop等），整合传播。

全友一周年，感恩大行动

一) 宣传造势

1、时间：二零零九年六月二十六日至二零零九年八月十六日

2、策略：借助各种宣传攻势，吸引消费者的注意力，同时与消费者展开沟通。

3、宣传方式□dm

报：活动广告

电视：活动广告。

店内pop

4、具体内容

1□ dm报

a□“买家具 中大奖”

c 婚纱摄影走进全友家私：通过婚纱摄影 带动卖场人气 且新婚夫妇多为目标客户

d 好家具配好家电：跨行业间的合作 会聚集更多的人气

2) 电视广告

3) 店内pop

六 八月十六日店庆(抽奖 文艺演出)

通过前期持续的宣传造势 以及店庆当天营造的热烈氛围，必将引起潜在客户对全友家私的高度关注，进而顺利地将关注

此次活动的潜在客户 转化成为全友家私的忠诚顾客。

活动内容：联盟商家于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

现场布置

a□在卖场辐射商圈内悬挂10条过街横幅。

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）。

本次活动作为我店3周年店庆的主要活动，旨在借此良机宣传企业，树立企业良好形象，加深消费者对轩琴的印象，促进销售。

轩琴家居名城店庆3周年家具特卖会

xx年12月4日—xx年12月19日

轩琴家居名城北站店、太原街店

1、全场8折，持贵宾卡者折上再9.8折。

二楼耀邦购物满10000元，送xx元耀邦家具（随意挑选），持贵宾卡者礼上再送礼。

2、你送祝福我送礼

活动期间入店顾客只要填写祝福卡就有精美礼品相送。（祝贺我店3周年）

12月8日生日或这天结婚纪念日的顾客，可在店庆当日进店领礼品；另外还可享受vip会员待遇。

3□

贵宾卡折上折

凡在活动期持贵宾卡购物的顾客可在8折基础上再享受9.8折

4、限时抢购

特卖场超低价，限时抢购。（抢购时间：见店内海报）

1、特惠商品不参加此活动。

2、礼品数量有限，送完即止。

3、持贵宾卡消费的顾客在商品原价的基础上先打8折，其折后金额再打9.8折。

4、每位顾客只限领一份礼品。

5、限时抢购商品，数量有限，售完为止

6、二楼耀邦集团满10000元送xx元耀邦家具活动，以10000元为一个单位，零头不计。（例：顾客买10800元按10000元计，零头800元不计）所送xx元家具可顾客自选，多出金额需另付款，所选家具价格低于xx元不找零。（例：顾客所选家具1940元，零头60元不找零）

7、参加以上活动必须付全款后，方可参加。

1、北站店：

空飘球10个

拱门1个

户外喷绘

店内布置

2、太原街店

店内布置户外喷绘

3、广告宣传：

12月2日 沈阳日报1/4版彩色

12月3日 沈阳晚报1/2版彩色

12月8日 沈阳晚报dm夹报10万份

95.9广播12月1日-12月20日

美容院周年店庆活动方案篇四

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

美容院周年店庆活动方案篇五

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

美容院周年店庆活动方案篇六

今年的3月21日是朝夕现当代文学研究会两周年社庆。为了感谢校领导及师生对我社的厚爱,文理学院社联及各社团对我社的支持,我社于3月20日晚上7:00到9:00在二教举办朝夕现当代文学研究会两周年社庆。

3月20日晚上7点,播放社员对社团周年庆祝语的影片,周年活动在音乐背景中拉开帷幕。主持人讲话,宣布活动开始。首先介绍了所到嘉宾。杨宗国老师在活动伊始作了讲话,此外,学生会各部门同学及各社团同学也前来参加。思想汇报专题周年庆活动的形式由唱歌,舞蹈,书法,游戏互动等环节构成,各环节穿插。最后,社长对活动进行了总结。

1，好的方面：

整个活动有始有终，让人感受到了社庆的喜庆；

游戏环节调动了大家的积极性，活动氛围温馨而浓烈；

影片的制作，会场的布置安排等较到位。

部分社员积极性还不够高，会场气氛调动还不够。

3，原因：

活动前做了详尽的准备，写了详细的策划书，对活动所需及活动中可能出现的问题进行了策划，做了安排。提前做好了影片的制作及活动的宣传，并对活动流程做了估算，使得活动能井然有序地进行。但由于活动材料准备得较仓促等原因，使活动未达到预想的效果，活动氛围还可再提升。

1，本次活动是经过全社员同学的努力而实现的，能成功地举办，证明了

社元的努力和社外同学的支持。通过本次活动，增加了社内外的友谊与联系；

2，范文写作活动的优点可为以后举办活动的借鉴，而从中发现的一系列存在的不足也成为我们的经验，避免下次活动有类似的情况发生。

海报：8元

彩带，彩笔，气球：19元

请帖：5元

矿泉水：5元

共计：37元

美容院周年店庆活动方案篇七

二、活动内容：

【一】、疯狂送礼

*疯狂一：进店有礼

凭本店所送的六一儿童节特别贺卡回执单，赠送节日礼物一份。

*疯狂二：学习有礼

凭小霸王电视电脑公司送出的礼品券携家长陪同来本店参加免费学习体验，赠送精美礼品一份。

*疯狂三：娱乐有礼

来本店参与挂彩猜谜活动，只要你猜中，就可当场领取奖品一份。

【二】、惊喜连连

*惊喜一：激情开始

全场九折优惠(作业本、电教产品、特价商品、烟除外)

*惊喜二：超值感受

每日冲浪价：每日推出十款商品，五折销售。价格低的出奇，每天十件，卖完为止。(商品包括mp3、溜冰鞋、羽毛球拍、乒乓球拍、随身听、复读机、遥控赛车、电子琴、游戏机、

双钻悠悠球、双钻陀螺等)

*惊喜三：会员招募

本店自六月一日开始推出会员制，只要你符合以下条件，凭有效证件即可申请免费办理学生屋超市会员卡。凭卡来本店购物节假日享受九折优惠，购物一元计一分，积分满一百分就有好礼相送。（详见店内海报）

- 1、只要你近一年来荣获三好学生、优秀队员、优秀干部等荣誉。
- 2、只要你在本店购买了小霸王电视电脑产品。
- 3、只要你一次性购物满十元。

【三】王者归来——小霸王

- 1、购买小霸王电视电脑v16产品，即可获得价值388元的学生护眼仪一台。
- 2、购买小霸王电视电脑a9产品，即可获得价值198元的瑜伽毯一床。
- 3、购买小霸王电视电脑a8+产品，即可获得价值68元的文具礼盒一盒。
- 4、购买小霸王电视电脑a8产品，即可获得价值38元的羽毛球拍一副。
- 5、购买任何小霸王电视电脑产品，即可参加活动现场大抽奖，百分百中奖。

一等奖：名牌手机

二等奖：电视电脑a8

三等奖：高档书包

四等奖：精美礼品

地址：沿溪镇东恒路44、46号 沿溪新邮局对面

电话：13787222932 83942846

qq□635891993

反面：

晨光商标 xue sheng wu chao shi 真彩商标

持卡人签名：

一次性消费10元即可免费办理此卡。

持本卡购www.物一元计一分，满一百分即可获得一份精美礼品，积分越多，礼物价值越高。（特价、打折商品和作业本、电教产品除外）

凭本卡可参加超市的各项优惠活动（如节假日九折）。

此卡限本人使用，丢失后请及时补办。（补办收取工本费2元）

具体事宜请关注超市内海报，本店拥有最终解释权。

学生屋超市

书山探宝 学海扬帆

小霸王v16图案 会员卡

王者归来 惊喜连连

地址：东恒路44--46号(沿溪镇新邮局对面)

美容院周年店庆活动方案篇八

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，成功介绍一名新客户并购买产品。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。

美容院周年店庆活动方案篇九

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，通过络的不断覆盖来夺取市场份额。

富达凭借良好的品牌效应、以独特的企业文化，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。

二、红太阳机会点

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。

三、策划思路

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，又有有机结合，环环相扣，发挥了1+12的效果。

四、活动目的

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

五、活动地点：红太阳超市欣怡小区店

六、活动时间□20xx年5月1 日---27日

七、活动主题：相亲相爱 红太阳一家人

八、活动形式：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

五、整体活动安排

(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”为宣传标语，包括以下视觉因素。

(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)。

六、活动流程(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)。

七、效果评估

- 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。

猜你感兴趣

美容院周年店庆活动方案篇十

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。

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内，过期自动作废。