

年底日化活动方案设计 年底促销活动方案 (优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

年底日化活动方案设计篇一

春节是中国民间最隆重最富有特色的传统节日，在这一天人类举家团圆、共贺新春，迎禧接福、祈求丰年。也是在这一天，人类走亲访友、礼尚往来！各商家均不愿错失机会而采取一系列的促销推广手段。我们的春节促销活动就是在这样一种浓浓的节日氛围下热闹开始。活动目的喜迎新年，营造卖场内欢乐的节日气氛。通过促销方式来吸引消费者及客户更买更多产品，提高商品销量，扩大营业额。在吸引消费者进行消费的同时更巩固其在消费者心目中的品牌忠诚度，以维系巩固的消费群。

活动主题：年货盛宴，省钱过年

活动时间：2012年1月6日至2012年1月20日

活动内容：超市整体装饰，例如挂红灯笼，年画等春节喜庆物品，具体安排依实际情况而设。除了要围现有顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围。

1、许愿树（2012年1月6日至2012年1月20日）

活动时间：2012年1月6日至8日期间

具体操作说明：在商场一楼厅内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

5. 佳节送礼，走亲访友，员工福利，商务礼品，首选利群超市购物卡！门店多，用途广，显档次，够气派！万般如意，一种选择！6、欢欢喜喜购年货，温馨专车送到家：

（具体内容讨论待定）

注：团购、邮报商品，烟酒，整件牛奶，奶粉，惊爆价，粮油不参加活动

年底日化活动方案设计篇二

一、主题：

- 1、“家”：我们一家人，共赢新未来
- 2、“赢”：缘聚美的、共赢天下（或未来）

二、时间地点：__年__月__日下午、晚上

三、聚会主要内容：

- 1，组织嘉宾参观新办公楼（时间、及陪观领导待确定）
- 2，组织室外趣味活动
- 3，安排晚会宴及颁奖
- 4，安排住宿

四、筹备小组及人员分工

领导小组：__

执行领导成员：__

总协调：__

成立：协调嘉宾组、节目活动组、餐饮住宿组、晚会组、后勤组、财务组、现场接待布置组、机动组（各组详细职责及人员安排见附录）

五、聚会主要流程。

（一），前期准备

1，12月8日前，确定聚会时间地点、会议主题及内容，成立活动领导小组，完成策划方案；协调组联系车辆、酒店。

2，12月12日前，协调组负责确定并通知（寄函）与会嘉宾、导购、公司职能及业务人员，会前三天再次提醒通知。（详细人员需备明细）

3，12月1日，节目组开始征集节目，思考室外活动、游戏；12月15日下班后确定最终节目单、活动游戏单，报领导审批。4，12月2日，各小组统计所需物品，报财务组审批、报后勤组准备、购买；协调组通知嘉宾、核对最终参会人员，并报相关小组；各小组根据参会人员数量，安排活动、晚宴等，对新乡市区外的嘉宾及公司人员安排住宿（明细附于方案附录中）。

5，12月23日下午活动之前，后勤组前去聚会地点布置会场，做好聚会安排（布；协调嘉宾组组织嘉宾参观新办公楼（提前确定陪观公司领导）；置方案待确定）__生态园餐饮住宿组最后检查餐饮、住宿准备情况；晚会组负责布置晚会场所、设备调试；后勤组将所有所需物品送往聚会地点并做好保管；住宿组负责协调住宿人员办理住宿登记。

（二），中期开展

1，12月23日下午3点，全体与会人员参加户外活动，节目活动组负责组织；活动结束后举行相应的活动颁奖仪式（提前确定颁奖嘉宾）。

2，晚上6点，餐饮组负责组织晚宴。晚会组负责组织需要化妆演员化妆，开启相关设备；晚会组负责组织嘉宾走“拱门”进场，主持人负责晚会中节目、游戏、颁奖、抽奖、领导讲话等所有环节，晚会组做好晚会中的秩序维持和后勤工作。

3，晚会结束，接待组负责欢送嘉宾，住宿组负责引导市区外人员住宿。

（三），后期总结

1，12月24日中午以前，后勤组将所有聚会所剩物品打包运回公司，分门别类放好。

2，12月25日前，营运人事部将本次活动精彩瞬间做成ppt供大家分享。

3，12月25日前，财务组做好聚会费用审核、上报。

六，附录：

1，准备物资及费用预算，

2，详细人员分工及工作职责，

3，宴会节目及室外游戏，、晚会节目安排明细、

4，晚会参加人员及餐饮、住宿安排明细，晚会参加人员及餐

饮、

5, , 年终聚会应急方案

6, 年终聚会工作跟进表,

7, 其他事项安排, 其他事项安排

年底日化活动方案设计篇三

重庆龙悦公司20__年终大会暨迎春文艺汇演

二、活动时间

1月25日（星期六）早上9：00——晚上19：30

三、活动地点

加州电子校一罐飘香酒楼四、活动策划经管中心协助部门：
营销中心

五、参加人员

龙悦、安特公司领导及全体员工

六、主持人

周华英罗亮

七、活动流程

9：30——12：00工作总结会

12：00——14：30午餐及休闲娱乐时间

14: 30——17: 30迎春文艺汇演17: 30——19: 30晚餐（团年）

八、迎春文艺汇演流程

1、坐气球

材料：气球、凳子

每个小组三个人上来参加，两个人吹气球，一个在椅子上坐暴。规定的时间内，坐爆球数量最多的一组获胜。

2、夹弹珠

材料：弹珠、筷子、装水容器

一分钟内用筷子将水里的弹珠夹到另外一个容器里，几个人一起比赛，谁夹的最多即获胜。

3、踩报纸游戏材料：旧报纸若干

在地上铺两张全开的报纸，在规定的时间内请两组人员都站在各自小组的报纸上，并坚持3秒，要求可以使用任何方式，就是不可以把脚踏在报纸之外的地上。两组都完成后，主持人将报纸对折后，再请各组成员站到报纸上，哪组若有成员被挤出报纸外，或未坚持3秒则该组淘汰。（特别说明，全部脚不能站出报纸的边界）

九、经费预算：

约8360元用于购置奖品（具体以购买实物为准），不含用餐费。

年底日化活动方案设计篇四

为了规范员工年终奖金发放的管理，合理核算年终奖金发放的数额。本着激励员工的工作热情和积极性，提高员工的忠诚度和归属感；按照绩效优先、兼顾公平的原则进行奖金分配。

- 1、本公司在编员工年终奖金的发给，按本规定办理；
- 2、本规定以公司编制内的人员为限，财务顾问、试用人员、临时人员均不适用(视情况另行发给)。
- 3、春节前6日，董事长全部复核完毕，由行政办公室转发各部门、各人知悉；
- 4、全年度绩效考核事宜由裁决小组督导，行政人事部执行，各部门配合。

(一) 年终奖涉及因素

当年年终奖核算主要涉及的因素为：全年绩效考核数据、奖金基数、工龄、岗位对应系数等。

(二) 年终奖计算工式

年终奖=奖金基数(j)x岗位对应系数(g)x年终绩效考核系数(k)x工龄对应系数(n)

(三) 年终奖涉及项目与数据对应关系

1、奖金基数

奖金基数=员工固定工资x效益系数

2、全年实际毛利

(效益系数,是指部门全年毛利完成情况)

全年指标毛利

其中效益系数=

注：综合部效益系数为公司各部门平均系数

2、岗位对应系数：

3、年终绩效考核系数

年终绩效考核系数=abcde考核系数abcde考核系数：

注：考核期内刚入职没有纳入考核的部门员工，则系数为0；考核结果为12个月度绩效考核数据的`平均分数。

4、工龄与系数对应关系

5、特殊情况说明

下列员工不参与年终奖金分配

(1)、临时工；

(2)、企业外聘的专家、顾问；

(3)、待岗员工；

(4)、年终奖金分配前与公司解除劳动关系或离职的员工不享有年终奖。

(6)、员工休产假期间不享有年终奖。

3、财务负责核实、核算年终奖金的金额与发放工作。

1、裁决小组有权对所有部门核算结果进行监督。

2、行政人事部需在第一时间知会被考核人年终考核系数。

3、员工在年终奖核算后2日内可向公司提出申诉。

1、公司各部门负责人，秉着认真负责、实事求是的原则，递交全年实际毛利额、全年指标毛利额，严禁瞒报、虚报、误报的现象发生。

2、考核者或被考核者人徇私舞弊，一经发现将作严肃处理。凡违反上述规定之一者，给予100元乐捐的行政处罚。

年底日化活动方案设计篇五

20xx年x月x日—20xx年x月x日

欢乐x年，美丽春节

美容院的新老客户以及所有爱美女性

xx美容院的活动礼品——xx瓷器一套

老客——折扣

折扣促销虽然很俗，但却是美容院活动中最实用的一种方式。再加上在春节期间，生活开支增大，而美容院的顾客大都是精打细算的家庭主妇。所以，必要的折扣是打动她们的重要原因。比如，美容院能够采取“一个护理项目85折”、“两个护理项目7折”以及特价项目等不一样形式的促销方案。

新年大礼包

在有着丰富的送礼文化的中国，在春节送礼是一种独特的风气，也是一种时尚。所以，美容院也要为顾客们精心准备一份“新年礼”。比如，消费满xxx元，就能得到美容院的精美春节大礼包。礼包能够根据当地居民的喜好而定，但包装必须要精美、高端大气上档次。这样单单冲着礼品，顾客也会心动。

芳享美容院春节活动海报范例

新客——免费体验

在走亲访友的春节期间，打扮得新鲜亮丽也是女人们的一种乐趣。美容院能够为此制定一个拓客方案——免费体验。为迎接新年，美容院的主流客户——家庭主妇已经忙得晕头转向，而这时美容院为她们供给一次免费美容的体验机会，让她们跳出琐碎的家事，享受到美容院最真挚、最体贴的服务。如果美容院服务好，美容效果高，那这些体验客户很有成为美容院的忠诚客户了。

芳享加盟店会员卡蓝本

新年开卡——开门红

无论是什么行业，都会有月卡、季卡、年卡、金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、vip卡等等一系列卡项，这些都是稳定客源的一种必要方式。也是决定美容院新的一年客户进店率的高低的关键。为了打好美容院新年第一仗，各种美容卡项是必不可少的，什么卡搭配什么方案，月消费多少等都需要研究在内。在春节期间，能够推送“预存1000送100”、“预存5000送800”等优惠政策，吸引消费者在春节期间成为美容院的开卡客户，为来年打下夯实的基础。