

2023年酒店店庆活动宣传语(优秀8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

酒店店庆活动宣传语篇一

开卡促销是美甲店基本的促销手段，也成为美甲店主要的促销方式之一。开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡，年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡，会员卡等。

运用方法：美甲店为了留住忠诚的老顾客，在为顾客服务期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美甲店各种优惠项目。

场合对接：月卡、季卡、年卡、积分卡适合于任何大小的美甲店，金卡、银卡、贵宾卡、会员卡适合大型的美甲沙龙，美甲会所，美甲spa馆。

打折一直是商业促销的一种重要手段，它有很强的吸引注意、刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是美甲店最常用的促销方式。针对这种促销法，美甲店根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

场合对接：适用于任何类型美甲店。

免费试做促销是美甲店为了吸引新的顾客群体，或在新项目

开发上推出的一种，让顾客先感受再消费的一种促销方式。

运用方法：美甲店将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果，再培养顾客成为主顾客。

场合对接：适用于小型、中型美甲店。

消费积分是美甲店为回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，得到美甲店赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰藉。

运用方法：美甲店先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就可以得到美甲店赠送的产品、礼物、服务等，还可以参加其他的优惠活动。

场合对接：任何类型的美甲店均适用。

美甲店十大营销方案

次数促销是美甲店最常规的一种促销方法，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到美甲店更多的优惠，可稳定住即将成为美甲店老顾客的人群。

运用方法：美甲店可设定如顾客在第几次做服务后可免费进行一次美甲店指定的项目或服务。第几次做护理后又是免费，若干次为一个促销段，以此来设定。

场合对接：适用于中、小型美甲店。

活动促销是美甲行业一种新的促销方式，能够让美甲店在短期内销售量激增。利用各种节假日，美甲店可进行此类大型的促销活动。

运用方法：美甲店可以利用节假日请一些专业美甲人士通过

某些活动、项目进行促销。

场合对接：适合规模较大的大中型美甲店。

美甲店十大营销方案

在顾客购买了某一款产品或某些价位的产品后，美甲店可使用的一种激励顾客再消费的促销手段。

运用方法：美甲店可赠与顾客一些小礼品如：砂条、营养油、洗甲水等；还可进行摸奖促销，如在店内设定某一时段的摸奖活动，客人每次消费后根据消费后的金额，通过摸奖的形式来激励消费。

场合对接：各种类型美甲店都适用。

美甲店为了吸引更多的新顾客，扩大经营商圈，提高美甲店知名度而进行的一种发放美甲店宣传单、体验单的一种促销手段。

运用方法：美甲店需要印制一些有门店形象的宣传单，派工作人员在门店附近、美甲商圈或商业休闲区内定点派单或将此单送到商圈住宅的顾客信箱内，以达到宣传美甲店，促进顾客消费的目的。

场合对接：小、中型美甲店，大型美甲店开业期间适用。

美甲店十大营销方案

人情促销是美甲店以满足人的情感需求为出发点来设计，更能打动消费者，从而建立美甲店长期稳定的顾客群体。

运用方法：美甲店开展如：周年酒会、问候促销(利用短信或邮件为顾客送去的节日问候、生日问候)等促销活动，让顾客感受到美甲店的丝丝关怀，拉动美甲店和顾客之间的距离。

场合对接：根据美甲店经营的实际情况来选择人情促销各种发式。

会员卡一般适用于具备一定经营实力与规模的美甲店。会员制促销是一种以俱乐部的形式吸引、培育忠诚消费群体，逐步建立顾客数据库，从而为美甲店带来长期、稳定收益的营销模式。

运用方法：会员制有两种形式：一种是销售会员卡，顾客交若干会费后即可成为美甲店的长期会员，全面的享受各种会员优惠和服务；另一种是赠送会员卡，顾客在一定期限内消费达到一定金额后，即可被赠于会员卡，获得会员资格。

场合对接：会员卡一般适用于具备一定经营实力与规模的美甲店，大中型品牌连锁加盟店、美甲生活馆等。

店庆活动方案范文

商场店庆活动方案

精选店庆活动方案模板九篇

店庆活动方案模板合集九篇

店庆活动方案锦集五篇

店庆活动方案范文合集八篇

酒店店庆活动宣传语篇二

此次活动主要致力促进咖啡店商品的销售和提高solocafe的品牌形象，扩大solocafe的固定消费群体，进而带动商品的销售；最后通过策划活动提高本咖啡的知名度，树立企业形象。

二、目标顾客

大学生、老师、外教、游客

三、活动策略

采取以推广的方式和折价优待策略为主，主打会员卡策略、会员优惠抵用券和定期赠送小礼品和相关微博抽奖活动。

四、推广主题

活动主题（一）：喜迎开学会员免费申请

活动主题（二）：实惠罕见激情回馈

活动主题（三）：工作日特价不断

五、推广活动方式与组织过程

（一）喜迎开学会员免费申请

活动时间：2月20日——4月20日

活动内容：随着会员卡的普及，会员管理系统的的应用也越来越多的受到关注,对会员卡管理的需要也随之增加.包括：会员卡，刷卡器，专用软件，会员卡刷卡管理系统等等。

1、推行会员制，可免费申请普通会员，普通会员实行9.8折消费优惠。并且实现消费积分政策，一元一积分制，当积分积累到1000分时，升级为“白金卡”，消费实行9.5折优惠，当积分累计到3000分时，升级为“钻石卡”，消费实行9折优惠，以此类推。

2、增加会员优惠商品，（特价商品除外），通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。

3、宣传，除了在本店粘贴海报外，重点在加强网络宣传力度，微博、微信□qq上加强对优惠活动和特色新品的宣传，并且实行抽奖活动。@5位好友，有机会获得免费畅饮的机会。并且加强与校内知名微博的合作。

4、实行满额赠送抵用券，满30元赠送2元抵用券，60元使用5元抵用券，并限定使用日期，带动下次的消费，通常及时本人不使用，也会赠送给其他消费群体。

5、通过消费，凭购物小票即可在服务台领礼品，每次限领1次，礼品可以是印有咖啡店的logo的一系列类小玩具，比如像肯德基的玩具猫的产品，并且定期推出新的系列，有收集爱好的人也会因为收集玩具定期光顾。同时可以加强企业文化的宣传。

（二）实惠罕见激情回馈

活动时间：4月21日——放假

活动内容：

菜单的制定，我发现菜单上只有汉语，建议使用中英文式的菜单，有益于吸引外教消费群体。

2、天天特价不断，活动期间商品价位全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品，夏季是许多水果的盛产期，价格便宜，可以通过大批量进货来降低进货价格，从而是一低价格出售，让利顾客。

3、在活动期间一次性购物满66元，即可享受“惊爆”价果汁抢购，每日限量供应100杯，每人限购1杯。

4、推出一批特价购买量大的时令商品。

（三）工作日特价不断

活动时间：周一到周五

活动内容：实行每天不同套餐优惠活动

活动方式：

1、事先组合好周一到周五不同套系的套餐，以主食+饮料的形式，尽量不重复，价格定位在20~30元之间。以低价吸引一部分客源。

2、对外加强宣传。除了以上的宣传方式，这次采用印发小册子分发到各个宿舍和教室，以及摆放在店里的宣传栏上免费取阅。

2、服务人员可推荐今日特色菜系，最受欢迎食品，以及今日特价食品。

3、收银台安排布置，强调注明会员优惠和礼物的兑换。

六、前期准备：

会员卡的制作、会员积分的程序设计、会员申请表格的制作、准备海报和小册子宣传制作、相关网络宣传的人员安排、工作日套餐的制作，菜单的设计、活动人员安排等等。

六、推广费用预算

1、宣传海报，10份正16开500元

2、宣传小册子1000份a4650元

3、会员卡制作1000张1000元

4.、刷卡器，专用软件1000元

5、小礼物的制作500元

6、菜单制作200元

合计：3850元

具体费用已于经销商商议为准

七、推广效果评价（有待考察）

店庆活动方案范文合集八篇

有关店庆活动方案范文合集五篇

商场店庆活动方案

店庆活动方案模板合集九篇

店庆活动方案本站合八篇

店庆活动方案范文汇编八篇

实用的店庆活动方案范文八篇

酒店店庆活动宣传语篇三

1. 宣传声势，共同开启圣诞，声势浩大，使消费者有强烈的记忆力，引起良好的口碑宣传，提高公司的知名度和美誉度。

2. 店内店外的造型充满人性化和周到的服务，可以提高目标消费者对企业的忠诚度。

3. 通过服务竞争、菜品和厨师竞争以及成本节约，可以极大

地增强公司员工的归属感和向心力，提高员工的工作积极性。

4. 通过促销提高公司的营业额。

5. 本次活动规模大，成本相对较低，事半功倍，轰动一时。

1. 店庆主题：顾客满意与文化创新。

2. 店铺庆祝时间□20xx年12月xx日至xx日

3. 店面庆祝地点：火锅店

1. 前期媒体宣传

店庆前期，通过西安顺龙礼仪文化传播有限公司与mdashmdash“金页导航”合作媒体，进行为期一个月的免费宣传，介绍地理位置，详细介绍了火锅餐厅的就餐环境及配套设施，从而在西安酒店餐饮业中实现广泛的宣传作用。

2. 后期现场推广

在庆典前向媒体朋友、客户和商务朋友发出邀请函后，这些人在店铺庆典期间的到来，对店铺更广泛的推广起到了很好的作用。此时，再加上现场演出活动，吸引了大批观众。在此期间，商店会向他们发放庆祝券或折扣卡，以吸引流量，这也起到了促销的作用。

1. 参与部门及人员

安保部：负责现场停车、秩序维护及应急处理。

演出部门：按照定制节目单的顺序进行演出，对演出的顺利有序负责。

礼仪部：负责宾客的引导和剪彩服务。

舞美部：负责音响等设备的调试，确保演出顺利进行。

后勤部：现场人员，负责监督各部门人员的工作情况和协调。

2. 活动现场的建设和装饰

场外：漂浮的气球打着横幅飘浮在空中，吉祥物渴望飞翔。他们热情地向你挥手。大楼外悬挂“盛大店铺庆典”大型横幅和优惠项目，以及供应商和祝贺单位的横幅，入口处设置高精度喷漆店铺庆典公告牌。礼仪小姐发放公司店面庆典纪念品，整体气氛喜人。营造一种简单、高雅的节日氛围。消费者一进门就会被这种氛围所吸引。

地点：服务员穿着得体，面带微笑，热情。前台服务细致耐心。可以看到地面。桌子和椅子一尘不染。公司的各种宣传材料易于阅读。山川流水、绿色盆景等音乐令人赏心悦目。顾客一进店就可以享受到一流的服务和视、听、摸、嗅的全方位感官享受。晚餐后，您还可以参加抽奖并赠送纪念品。让顾客自始至终享受火锅店一流的服务，留下完美的记忆。

店铺庆典议程

开业庆典流程安排：

9:40现场锣鼓队演奏欢迎音乐。接待团队接待客人，并负责在演出期间分发胸花和播放欢乐音乐。

9:55女歌手（良好开端）

10:00主持人开幕词

10:03领导致辞。（自行安排）

10:06领导讲话。（自行安排）

10:09领导讲话。（自行安排）

10:12领导讲话。（自行安排）

10:15主持人邀请领导在舞台上剪彩。

10:18主持人邀请领导上台宣布开幕式正式开始，领队剪彩（同时乐队鸣放鞭炮，五颜六色的子弹射向天空）

10:20男歌手演唱

10:25印度舞蹈表演

10:30二人转表演

10:45主持人与观众互动

10:55女歌手演唱

11:00民族舞

11:05男歌手与中道舞表演

11:10主持人与观众互动

11:20现代舞表演

11:25二人转表演

11:40男歌手演唱

11:45主持人宣布店庆仪式圆满结束。

酒店店庆活动宣传语篇四

活动背景：本时段恰逢端午节小长假与xx商城店开业6周年店庆，在重点推出xx商城店庆的基础上，将区域整体的活动有机的融合在一起，从而进一步提高顾客的忠实度，增强商城整体的市场竞争力，以期借助一节一庆所带来的商机，继续扩大在当地百货市场的市场份额。

活动时间：6月19日(周五)——6月22日(周一)

同期销售：946万，本期销售目标1200万，增幅20%

毛利销售：160万，本期销售目标200万，增幅20%

活动内容：

悦一起跃实在越精彩

6月22号我们的生日全城的节日

端午倾情回馈钜惠夏日盛宴

男装、女装、鞋品、箱包、床品、童装、运动、休闲

满200返200/180/150元

(5折/5.3折/5.7折)

或

满200减/80/60/40元

(6折/7折/8折)

备注：本阶段活动参与度要求达到80%。

化妆品类满198元减40元，黄金类每克立减20元起，镶嵌类满1000减200元起，进口钟表8.8折优惠，部分产品特价销售。

大家电6折起，小家电4折起

6月20、21日延时至24点，22日自然闭

店

爸爸我想对你说

6月21日父亲节当天，凡是和父亲一起购物的顾客，在三楼男装商场的自助摄像机镜头前，录下最想对父亲说的话，即可获得父子拍立得合照一张及男装商场全场通用100元优惠券一张（满198元即可使用，6月21日当天有效），在参加视频录制的顾客中选出“最孝心儿女”，将会获得店庆惊喜大礼包一个。

限时抢购惊喜连连

活动期间：每天上午10：00-11：30，下午16：00-17：30，晚间19：00-21：00各商场推出限时抢购，限量劲爆均价商品，超乎想象的惊喜折后及优惠绝对让你过个疯狂不已端午节！

六月端午射粽赛

凡在6月19日—22日活动时段内，在百货商场单票满666元的顾客，凭电脑小票均可参加《六月端午射粽赛》活动。顾客凭购物发票每人可获得6枚飞镖，在总服务台参加射粽籽活动，射中的是标识为“豆沙”即获得该种粽子一个；射中的为“肉粽”，即获得该种粽子一个。

道具要求：气球，挡板，飞镖；

加微信公众账号赠粽子

尊敬的顾客朋友□xx商城二维码促销活动

开始了!在本次活动期间，只要您添加我们

的微信公共账号，即可到一楼总服务台免费

领取端午节粽子一份，先到先得，莫失良机。

(仅限前500名)

包粽子献爱心

在6月22日活动当天现场顾客可参与在九阳专柜举办“欢庆端

午，创意粽子”手工粽子制作活动，以拉近本店与消费者之间的距离，并让参与者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情，在活动结束后，粽子可以自行带走，也可以留下有商城工作人员将粽子集中分送给附近的养老院以及育幼院等社会福利中心。

【会员专享】

活动内容：

- 1、活动期间，顾客可免费办理会员卡一张
- 2、会员卡积分抵现，积分100分=1元的比例抵顶现金使用。
- 3、积分超值兑换：6月30日会员积分清零，会员礼品超值兑换。

特别企划

6月21日，父亲节当天联合市小白鸽艺术团在一楼中厅举行文艺汇演活动，由孩子们表演唱歌、舞蹈类节目以及现场绘画活动，其中穿插语言互动类节目，互动奖品为店庆当日惊喜大礼包一份，数量1000份，店庆当日到店内总服务台领取。

实用的店庆活动方案范文九篇

店庆活动方案本站合五篇

商场店庆活动方案

店庆活动方案范文合集八篇

有关店庆活动方案范文七篇

有关店庆活动方案范文合集五篇

精选店庆活动方案模板九篇

酒店店庆活动宣传语篇五

赞助单位：联邦·纯美湾打扮用品亚太（神州）公司

借助本院十二周年庆典之际，围绕以不收费教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”为正题展开活动宣传。因为此项活动充分满足了泛博女子巴望本身掌握一门专业使容貌美丽技能的生理，必然吸引多的新客户，到达提高本院知名度、增加新客户不变老客户、扩展产品销量的目的。

本次活动三阶段，从活动前期宣传、活动期间教授女子部落自我使容貌美丽秘籍到活动后典型女子较着成效的持续报导立体全方位展开，力争本次活动使本院在本地方针人群中形成最佳形象与首选品牌。

同贺单位：联邦·纯美湾打扮用品亚太（神州）公司，并供给价值10000元一至三等奖的全数礼品支持。

- 1、提高本院在本地的资深、专业知名度；
- 2、增加新客户、不变老客户；
- 3、提高产品销量；
- 4、收罗可范性画面、造就成效典型名人用于后期持续宣传；
- 5、网络新老客户资料，加强情感沟通，便于邀约，为日后会务营销供给客员根蒂根基。

1、25—45岁间高收入或者拥有大量资金的女子：本身创业或者高薪事情的女子、夫婿创业或者有高收入的女子。

2、生理描述：爱漂亮、省钱、贪占小白制、很想本身掌握专业使容貌美丽技能、对能使本身斑斓的方法有极高的兴趣。

3、方针人群细分与生活描述：

a□有车一族：（创业型）有房，白天在外奔波，时常驱车与收支高级商业上的事务楼，时常在高级会所或者咖啡厅应酬，晚上回家，比力委顿，生活没有纪律，内心的脆弱引起其喜欢看有情感的电视持续剧，看电视多于看报纸。生理倾向：但愿本身的形象如同如日方升的事业一样风景。

消耗时间间与金钱，大量时间用在看电视、购物上，也喜欢看现代购物杂志和睦美满容刊物。

c□商业上的事务高管：（高级管理型）多收支于商业上的事务楼、咖啡厅，时常看报纸。生理倾向：存在攀比、跟风生理。

d□构造一族：（官员型）银行、税务、工商、政府人员、私人设立的学校，在构造时常看报，在家里晚上看电视。生理倾向：遍及拥有女能人的个性，但愿本身的形象更光彩色照片人、和本身的生业形象一致更有权威性。

e□只身贵族与金丝鸟：多收支于大型购物中心、咖啡厅、麦当劳肯德基快餐厅、品牌衣服打扮用品专卖店、喜欢看电视与购物使容貌美丽杂志。生理倾向：当时的风尚、前卫、另类，有本身独立的领会艺术品的美不雅点。

1、车族女子：交通广播电台、电视电视台、商业上的事务楼电梯违投、商业上的事务大厅设置dm宣传专架、咖啡厅设置dm宣传专架。

2、休闲女子：购物生活杂志、电视电视台、大型商超派送dm□店内外终端宣传□dm□

3、商业上的事务高管：报纸、商业上的事务楼电梯违投、电视电视台、商业上的事务大厅设置dm宣传专架、咖啡厅设置dm宣传专架。

4、构造女子：报纸□dm随报投送、电视电视台、现金券派送。

5、金丝鸟与只身贵族：购物使容貌美丽杂志、大型商超派送dm□咖啡厅设置dm宣传专架。

（注：终端预设样稿见附表、电视台投放计划附后）

主要以好处点输出来吸引新客户、不变老客户，到达增加产品销量的目的。

1、不收费教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”；

2、各类优惠政策与奖项的设立。

1、活动前期电视台宣传（详见电视台投放计划）

2、活动前筹办

a□软终端建设：公司全体人员庆典活动内容培养训练；技师“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”培养训练；优惠政策及奖项设立阐述；公司全体员工健康操操练。（培养训练内容详见附表）

b□硬终

端现场氛围营造：

- 场外：大型活动宣传展板1块；七色气球200只□dm10000份（部门用于活动现场，部门用于前期对外派送□□dm宣传专架40个（用于商业上的事务大厅与咖啡厅设置□□x展架三个（场外二个，店内一个）；知识抽奖问卷xx张；奖品（价值1486元的联邦纯美湾玫瑰经典系列客装2套；价值168元的联邦纯美湾皇家spa防晒霜20盒；价值96元的联邦纯美湾玫瑰spa清洁凝胶20盒；价值96元的联邦纯美湾雨林风情洁面锗喱20盒，以上奖品部门用于场外。具体分配见附表）、眉夹剪刀指甲剪套装100盒。

- 店内：吊挂式店庆pop若干、店庆招贴数张□x展架一个。

3、活动期间各项摆设

a□店外庆典sp流程（庆典当天前晌）

序号人员活动内容时间

1 音响师动感音乐活动前

2班主开场白：公司12周年庆典、12年来取患上的成绩9：00—9：05

3模特人员模特表演9：05—9：20

5公司全体人员播放《健康歌》、公司全体员工做健康操9：30—9：45

6班主/不雅众知识问答互动、现场不雅众上台即兴表演9：45—10：00

7班主输出活动期间公司供给的各项好处及店内活动时间10：00—10：10

8模特人员模特表演10：10—10：25

9班主公司办事项目，特色办事项目再次巩固记忆10：25—10：45

10才艺人员歌曲才艺表演10：45—11：05

注：活动全部路程场外取景师收罗可塑镜头与画面。

b□店内活动流程（时间为一个月）

序号人员解说内容办事内容

1、礼仪您好，12周年店庆欢迎您！引导入店

3、技师巩固活动期间优惠政策与各项好处使容貌美丽美体护理

4、技师解说本身学会一套专业使容貌美丽技能

的好处教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”

5、送客

注：本表仅做参考，按照实况本流程可自行订定。

c□活动后持续报导

- 1、活动期间做好新老客户具体资料包括护理前的状况登记；
- 2、对新老客户按期电话回拜，对成效显著有代表性的客户举行重点造就，用于后期宣传，主要以报媒举行持续报导。
(具体详见电视台投放计划)

1、报媒

- 活动前期宣传：本地市主流报媒与购物使容貌美丽刊物。
庆典前一周开始投放

时间刊物版面规格标题费用

- 活动后期宣传：本地市购物使容貌美丽刊物

时间规格标题费用

周三11.5×13cm待定xx元

周五11.5×13cm待定xx元

时间789101112131415161718192021

7□30·10□30·13□30·16□30·19□30·

5□dm派送：庆典前两周，在使容貌美丽院四周大中商

七、费用预算

4、乐队其它费用xx元。

合计费用60000元。

酒店店庆活动宣传语篇六

本次店庆紧接春节销售高峰，所以店庆的提前举行，为春节做好提前预热的工作。整个店庆围绕拉长春节销售高峰期来策划与安排，在前几年店庆的基础上，更进一步地加深我们与顾客间的友谊，真真切切去关心社区朋友，为有需要的人们献一份爱心。此次店庆推出“情定四周年爱心大行动(或爱心满xx)”的主题。围绕主题，店庆活动分怀旧情节、疯狂情节、互动情节三大块展开。具体如下：

1、主题：激情从此开始

2、活动时间□20xx.12.15—31

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。根据去年店庆(12.28—1.12)的销售与交易数，大于等于100元的交易数为30000次左右，根据“限送二次”换算，次数达40000万次。今年店庆销售目标是交易数增长15%(参考随机计算同期交易数的增长率)，今年需赠品数46000份，加备量20xx份，预计量48000份。

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，从而增加销售。

1、主题：承诺再续

2、内容：

2)、我们向您承诺，在购物后10天内，如您对商品不满，可以无条件退货。（除消协规定商品外）

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。

保健品：

1、主题：以旧换新

3、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。

4、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；

5、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

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营造及赠品的展示，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！

(一)、店庆价商品

1、主题：将降价进行到底

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。

(二)、每日冲浪价商品

1、主题：激情放纵，超值感觉

2、每日一物

3、分工：

1)、理货组准备商品16个(分配比例：3：6：7)。价格尺度绝对低；

2)、企划：冲浪陈列区准备与装饰□dm首版制作；冲浪商品画报制作；每天更换工作。

一、征文活动

1、内容：向社会征文，题目“我与xx店的故事”。目的是收集各方的优秀文章，装订成小册子，作为超市刊物。

2、目的是来体现企业文化，增进彼此的交流。

二、友情联络

1、内容：筛选出20xx.6.1前，曾经来本超市购物达6次以上，金额达20xx元以上的会员，寄一封慰问信(内容：邮报、礼品券、会员卡填写资料)。凭资料与礼品券于20xx.1.10前来换取会员卡和礼品各一份。设想分析：利用会员卡和礼品的吸引度来煽动购力强的会员来本店消费。

三、爱心活动

活动一：爱心办卡

1、主题：给爱一个释放的空间

3、内容：5元至30元不等办理家友会员卡!会员卡收入除1元的成本外，其余作为爱心捐款。

5、此活动一方面是要挖掘顾客的自发心里，动员他们献自己的一份爱心，空间很大，自由选择捐献金额；另一方面，普及会员卡，增加我们的来客量。

活动二：

主题：爱心起点站

1、起始时间□20xx.12.31

2、内容：给周边社区双下岗工人、没生活来源、病人、残疾人等困难人员提供帮助和物品支援。(选定需帮助对象100人)。

3、物品：油、棉被、米

4、物品费用1)、倡导社会献爱心，动员顾客来办会员卡，会员卡除成本外，其余的收入作为赞助的一部分。2)、供应商赞助一部分3)、准备一部分爱心商品，内容是凡购物此类商品一份，就献爱心一份，其中的一份利润赞助(比如一元、各二元等)

5、分工：

b□企划给爱心商品陈列区进行装饰，营运“爱心”气氛。

互动情节

1、联营专柜的促销活动。

活动内容：店庆其间，开门营业前100名顾客，凭dm(或是报纸)上的广告，可需花1至5元可购买50元左右的商品一件。(商品：被套、枕套、衣服、茶叶、洋参等)要求：每个租赁商与联营商都需要参加，活动费用通过商品或现金形式分配。特价品达1600份，成本费用：32000元。

补充活动：特价或打折分工：1)、企划进行特价品筹集。

2、供应商买赠活动。分工：由理货组筹集并上报活动内容。企划根据上报的活动进行安排

3、店庆拍卖。(此活动在商谈中)联系诚皇拍卖行，通过互动活动来拱动现场气氛，如游戏、现在抢购等活动。

酒店店庆活动宣传语篇七

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

20xx年12月4日—20xx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20xx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20xx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20xx元家具可顾客自选，多出金额需另付款，所选家具价格低于20xx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

商场店庆活动方案

店庆活动方案锦集五篇

精选店庆活动方案模板九篇

店庆活动方案模板合集九篇

精选店庆活动方案本站合五篇

有关店庆的祝福语

实小庆六一活动方案

酒店店庆活动宣传语篇八

本文虽然突出实战介绍，但一些重要的理论介绍还是不能一概省去。让我们在开始之前，再次审视一下促销的定义：促销从字面理解就是“销售促进”，是通过信息传播和说服活动，与个人、组织或群体沟通，以直接或间接地促使他们接受某种商品或服务。

站在零售的角度，在这个定义里，有三个关键词值得关注：

- 1、“信息传播”，主要就是指促销广告的宣传和氛围营造；
- 2、“沟通”，主要指现场的促销口头介绍和导购接待；
- 3、“说服”，这主要指通过促销买赠、降价和销售技巧等各种努力达成最终的交易。这三个关键词，构成了零售促销执行环节最主要的工作事项，是我们在促销准备和执行中必须重点对待的。

卖场促销，和单一品牌的厂家促销活动，在其出发点上还是有着诸多鲜明的不同：厂家活动突出自身品牌和销量的提升，而卖场促销则既要突出个体品牌和品类的表现，又要关注卖场整体，实现综合量和质的提升。从卖场的角度，其开展的促销目的主要有以下几种：

- 1、鼓励顾客大量购买，迅速提升卖场整体销售量。
- 2、给顾客带来新鲜感，加深对某商品品牌的印象。
- 3、争取潜在顾客尝试购买，使顾客尽快熟悉商品(新品)，促进商品(新品)的销售。

4、提升卖场品牌形象之目的。

5、老品、积压品清库，降低高库存。

6、吸引竞争对手的顾客改变既有的消费习惯，抢夺顾客，打击竞争对手。

创新是促销实现“突破”的“秘密武器”，是狙击其它品牌跟进和拦截的有效方式。如果活动形式没有创新，简单地依靠打打特价或买赠来执行，这样的活动不可能取得良好的效果。在各个商家促销手段日益同质化的今天，要做到创新就要充分地进行差异化，促销方案的设计、广告的发布等均要考虑到差异化。

由于消费者的欲望总是无止境，且都有越不容易得到的东西越想得到的心理，因此促销要遵循“少量多次”的原则，每次促销力度不宜过大(减少其期望，避免对平常销售的影响)，产品范围不宜太多(越难得到的东西，越想得到)，人为设定一些活动门槛让客人觉得占了便宜。

消费者在最终决定购买的那个环节，经济学上称为“惊险的一跃”，意思是说消费者很娇贵，往往会因为一些在平时很不起眼的小问题而放弃购买，警惕性非常高。在这种情况下，把握好执行细节就显得尤为重要。在整个促销活动中，从小到海报设计与张贴，大到促销流程精细化及现场执行都要关注细节。

虽然有了促销目的，但在很多时候，我们却还是经常陷入这种一种思考中：我该何时做促销呢?何时做促销效果会更好呢?以下的各种促销分类和形式，或许能让你在促销策划时找到更多的思路：

包括但不限于：元旦促销、春节促销、元宵节促销、三八节促销、端午节促销、建军节促销、中秋节促销、国庆节促销

等。

针对某一品类商品或事件的策划组织的专项性主题促销，包括但不限于：

(1) 针对卖场重要节日开展的庆典促销，比如公司司庆促销

(2) 新店开业促销

(5) 卖场策划的主题性节日促销：手机节、智能手机节、音乐手机节

除以上两类外，为了活跃现场气氛、围绕某一特定目的或市场应变开展的小规模促销，我们称之为常规性促销，主要包括以下几类：

(1) 平常周末提升人气和销量的小型促销

(2) 应对竞争对手开业等促销活动的应对性促销

(3) 针对清库机的专项促销

(4) 店庆促销

(5) 新品上柜促销

(6) 针对该区域有重大活动或节日的借势性促销。比如，海南每年年底都会有一个政府组织的大型海南欢乐节，海南的王者天创手机连锁也会同期举办“王者天创手机欢乐节”，一直以来市场反响不错。

促销到底应该怎么搞?开展一个完整的促销活动都有哪些步骤和流程?对于不少营销新手来说，对于做促销活动这种事情，想起来觉得很思路简单，一旦真正开始操作起来却又不知道从何开始，具体要做哪些准备工作。以下的“6连环”将让你

轻松面对促销：

- 1、明确促销的时间、地点、对象及活动形式。
- 2、活动主题一定要突出，要抢眼、要有正当合理性。

终端促销，能够有一个勾人眼球的活动标题，整个活动就基本成功了一半。比如，某次促销活动，某连锁手机卖场打出了这样的活动标题：****店庆，送豪礼美女送地球，送美女其实就是由美女员工送的美女挂历，送地球就是送了个地球仪，但活动标题非常吸引人，很多消费者都非常好奇地急于了解该活动。再比如，在某个淡季，某手机店策划了一场促销活动：重奖移动老用户，0元购机，1元换礼，不仅活动标题简明直接，诱惑力超强，而且一下子牢牢抓住了众多的移动用户。

俗语说：名不正则言不顺，做促销同样讲究师出有名，没有理由平白无故地给顾客优惠或送礼，不但不能增进销售，反而可能让有意购买的顾客退避三舍。所以，在做促销主题设计时，一定要告知外界“我为什么要做这次促销？”，比如周年庆、比如店庆之类，让消费者真正相信活动的真实性。

3、利益点要明确。（顾客为什么要买？有什么好处？）

4、活动细节要考虑周全。

5、特别强调：

(2) 以价格搏杀和赠品对决为主的促销，表现形式要直白、简单，顾客一看就懂；

(3) 好的活动主题：一要对现场顾客有诱惑力；二要具备传播价值。

- 1、人员分工：成立促销活动“常委会”，对活动准备期进行明确分工。
- 2、天气确认：通过气象局、网络及相关途径，了解活动当天的天气情况。
- 3、现场蹲点：确定活动的最佳位置，确定最佳外场活动时间。以最容易引起顾客关注、驻足的地点和时间为佳。
- 4、场地落实：提前一周甚至一个月与城管或物业公司确定场地。
- 5、临促招聘：对促销员要进行严格把关，宜精不宜多，避免鱼龙混杂。好的促销员可以保留备一次活动使用。
- 6、临促培训：促销员和临促必须经过促销活动的内容培训方可上岗。
- 7、激励制度：传达好公司销售政策，制定科学可行的现场激励制度，提振员工积极性。
- 8、物料准备：喷绘、海报、单页等宣传物料；横幅、帐篷、促销台、赠品发放登记表等现场物料。
- 9、赠品申请：根据目前礼品库存情况和促销需求，及时向行政部提出采购需求，并跟进。

一场成功的促销活动，三分靠现场，七分靠预热。

预热要以活动现场为圆心，以活动周边××里以内为半径，针对目标人群集中的地方进行充分预热。预热时间通常在3-5天为最佳时间。太早容易被忘记，太晚产生不了效果。

- 1、提前布场。

2、人员分工：活动总指挥、宣传员、销售人员、产品及赠品保管员。

3、及时、充分地将销售信息传达给现场每一个人。

4、通过喊口号、碰头会等形式对导购员进行鼓气。

5、对现场对手制造的干扰信息要及时排查、解决。

关于店庆活动方案范文合集九篇

关于店庆活动方案范文合集八篇

店庆活动方案范文合集八篇

商场店庆活动方案

店庆活动方案模板合集九篇