

最新药店周年庆活动方案(模板9篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

药店周年庆活动方案篇一

公司成立一周年，自然少不了庆典活动。下面是本站小编为大家整理的1周年庆活动方案，希望对你有帮助！

一、活动的前期准备：

1、要求员工了解公司成立的时间及一年来所取得的成绩，不仅知道，而且一定可以宣讲，要有自豪感的讲；可以通过早、午、晚三会进行练习。

2、本次活动在会务方面的要求，会场的档次一定要高，会场的布置要喜庆、热烈，（气球可以多打；挂灯笼；拉一些拉花；礼品展示区要多摆礼品，用拉花装饰起来，一定要很抢眼）会场整个布置要有一种强烈的视觉冲击力，会场的音乐以热烈为主。早会一定要做激励，调到员工的积极性。

3、邀约顾客的分类：铁杆顾客（来联谊会做工作的）、新顾客（老顾客的转介绍；科普收集等预热成熟的资源）停服顾客（服用效果好的）

二、活动目的：

1、通过本次活动，充分展示企业文化，加强顾客对企业、产品的信心，从而发掘转介绍。

- 2、借助隆重的场面，为老顾客转介绍提供更好的平台。
- 3、通过现场的氛围，加大买赠销售政策，达到高比例的销售。

三、：

热烈庆祝会销集团成立1周年大型庆典活动

四、活动流程：

- 1、会前多放一些企业的文化片如《20xx回顾》等
 - 2、暖场：大型的舞蹈表演，节目要有档次，调到整个会场的氛围；
 - 3
 - 1、介绍嘉宾
 - 5、公司领导讲话
 - 6、当地的领导讲话(可替换为典型顾客发言)
 - 7、节日表演1-2个(顾客表演、员工表演、员工和顾客同台表演。最好现场演绎顾客和员工间的故事，以的形式呈现“敬天爱人”的企业宗旨。)
 - 8、顾客赠送字画、牌匾等(评选出当地的荣誉顾客3-1名，领导上台发证书，合影，主持人采访，顾客感言，)
 - 9、主题发言(专家讲座)
 - 10、宣布优惠政策
- 五、奖品的设置：

1、凡是来到活动现场的顾客都赠送一份小礼品(礼品根据当地的人的喜好而定)

2、现场购买产品的奖品设置，加大买赠政策，加大购买产品顾客的抽奖力度，用抽大奖来吸引顾客。

六、本场联谊会的亮点：(邀约话术)

1、本次活动是会销集团成立五周年的特别庆典活动。现场不仅展示会销集团五年来取得的一系列成绩，更会为大学带来了最新的国际前沿的保健养生知识，而且您将有机会参与到生命质量控制工程当中，体会由国家中医药管理局中卫中医药发展研究中心牵头总结出的十大慢病解决方案的系统性和权威性，相信使您受益菲浅、不虚此行。

2、本次活动，规格之高，是本年度长沙老年保健养生的一场重头戏。

3、现场将邀请企业会员团体为大家带来精彩的老年才艺展示，诠释当代老年健康美，树立老年生活全新典范。

1、生命质量控制工程组委会领导亲临现场，参与活动、答疑解惑。

5、权威专家将专程前来为大家带来最新知识的主题发言。

6、凡是参加本次活动的老年朋友，都将得到一份“纪念品”。

7、活动现场好戏连台、精彩不断，礼品奖品丰富多样。

8、会销集团系列产品前所未有优惠酬宾，大奖连连，幸运不断，购买顾客可参与多种抽奖方式，千元大奖倾情奉献、激动人心。

公司成立一周年之际，我们历经风雨，和衷共济，协同奋进；

在这一年里，我们感恩领导的关怀、员工的努力和乘客的支持；在这一年里，我们发扬“众志成城，闯创并驾”的企业精神，秉承“以人为本，诚信为先”的经营理念，得到了政府的赞许，赢得了乘客的信任，公司得以健康、持续发展。为庆祝公司一周岁生日，增强公司的凝聚力和全体员工的归属感，提升企业文化，展示员工风采，特开展“公司成立一周年庆典”系列活动。具体方案如下：

一、活动主题

回顾一年创业路 心系发展谱新篇

二、活动时间

20xx年8月19日

三、活动地点

公司停车场、金苑大厦九楼会议室及餐厅

四、组织领导

成立公司一周年庆典活动筹备组

组长：姚红

成员：吴映钟 向宏林 谭婕妤 李言柳 唐述俾 谭友芝

刘耀银 田玉峰 李 东 向文兰 张泽进 谭明云

筹备组下设文秘外联、安全保卫、后勤保障三个工作小组。

1、文秘外联小组由吴映钟负责，谭婕妤、李言柳参加。工作职责：负责活动的统一策划、实施，包括议程、时间安排等；负责新闻稿件的准备；负责领导工作报告的拟定；负责新闻媒

体的邀请和联系、接待(电视台、长江巴东网, 摄影师等); 负责会议记录。

2、安全保卫小组由向宏林负责, 唐述俾、刘耀银、田玉峰、李东、张泽进、谭明云参加。工作职责: 负责提前向公安、交警部门报备和协调; 负责现场秩序维护; 负责现场人流、车流量的分流和车辆的疏导; 负责引导所有来宾车辆全部停放到停车场内。

3、后勤保障小组由谭婕妤负责, 李言柳、谭友芝、向文兰参加。工作职责: 负责所需物资的采购; 负责服装的统一; 负责会场的布置; 负责电视宣传片的播放及《巴东锦瑞》杂志的分发; 负责会场茶水及会餐的安排。

五、活动内容及程序

1、全体员工统一着装(上身穿衬衣、系领带或领结, 下身穿西裤), 于上午8:00到公司停车场集中, 并将80辆出租车停放在指定的位置, 9:00准时合影留念。

2、上午9:20, 驾驶员排成方队(各队队长站在最前面), 成“一”字队形经云西二桥, 沿西二路步行进入金苑大厦会议室, 按规定的位置坐好。

3、宣布公司成立一周年庆典会议开幕。

1、播放公司形象宣传片。

5、总经理作工作报告。

6、表彰优秀管理干部及“十佳”驾驶员。

7、表彰好人好事先进典型。

8、驾驶员代表讲话。

9、《巴东锦瑞》杂志发行。

10、宣布闭会。

11、会餐。

一、活动名称和意义

本次活动名称定为：辉煌品质1周年“情满**大庆典”。意在通过系列活动提升超市的品牌影响力，从全新的角度展示形象风采。

二、活动的定位

通过“情满”系列活动的组合，以“情”字为切入点，巩固目标顾客群，使消费者切实地感受到品质、实惠、便利。

三、活动的流程及展开

活动时间□20xx年11月6——11月12日。(6号星期六)现场氛围布置：

1、店面上方巨幅

2、门口放跨街彩虹桥

3、店内卖场布置氛围热烈、喜庆(气球装点)

1、2名职员穿礼仪服，身披绶带“辉煌品质1周年，情满**大庆典，班的职员头戴店庆字样的装饰帽子。

媒体及宣传1、制作各项组合促销活动的pop□

2□dm邮报制作宣传，增发5000份，

3、电视台信息发布。

四、系列活动之一：温情套餐+超值赠送。(时间：11月5——7号)活动内容及形式：凡在本超市购我们组合套餐的均可获得超值赠送：

1、大家庭套餐+欢乐送

金龙鱼第二代调和油+“兴凯湖牌”精洁米

以上商品要求特价送赞成加碘浙盐两包

购——金龙鱼食用调和油+梅沙绿优米

以上商品要求特价送西湖味精一包

2、的惊喜，子女的孝心套餐+真诚送

购——青春抗衰老片+华立威聪明儿童口服液

以上商品要求特价送妈妈乐宝宝嫩肤霜

3、宝宝乖乖套餐+呵护送

购——伊利幼儿奶粉立体装1—3周岁+宝高小桶积木

以上商品要求特价送单杯装彩泥

1、甜蜜爱情套餐+浪漫送

购——棒棒美体内衣+德芙巧克力

以上商品要求特价送丝婉婷蛋白质营养嫩肤霜

系列活动之二：强力推出每天一项超低惊爆价

活动内容及形式：12月6日散装鸡蛋1.80元/斤，限购3斤；

12月7日散装冰糖1.50元/斤，限购3斤；

12月8日散三晖蛋黄派，价格：

12月9日丝婉婷去屑洗发露(价格：)

12月10日水果类(苹果、香蕉，价格：)

12月11日佐佐果冻条散装(价格：)

12月12日面巾纸系列(价格：)

系列活动之三：快乐来购物，好运满把抓

活动时间：11月8日——9日

活动方式及内容：

真诚回馈特价周：一周内推出1000个店庆特价商品；

二、真情便民服务周：活动期间开通

1：收银绿色通道，如果您由于行动不便或有特别紧急的事情，可向寄包处说明情况，申领绿色通道卡，可优先结帐。

2：服务：只要您需要可向店长办公室提出此项要求，我们将为

你送货上门。

3、管理参议：

(1)意见和建议，我们将设顾客意见建议奖：有效建议每条50

元；

(2)可以参与我们指定项目的有奖参议。

药店周年庆活动方案篇二

1、庆贺__集团进驻__2周年了。

2、提升__集团美誉度，扩大市场份额；培育一批忠诚顾客。

活动分析

商超经营追求人气的聚集，追求消费者对商超产生忠诚感。因此本次活动应以消费者为中心，没有消费者的支持，商超就很难生存下去，消费者总希望能“花最少的钱够买到的商品”，因此可以把“回报”作为本次活动的主题，借此来聚集超市的人气、提升超市的亲合力。

可将“回报”作为此次活动的主线，在整个活动期间通过各种渠道、各个媒体与消费者进行互动沟通，借机培育一批忠诚顾客。辅之以8月23日(时间待定)回报一中优秀教师活动、9月7日(时间待定)回报药都人活动、购物抽奖等活动。

活动主题

__2周年，回报无极限

五、活动内容

1、“__2周年，同结生日缘”活动

2、“__2周年，回报无极限”之回报优秀教师

目前，在__各大媒体对高考优秀的学生进行了大量的报道，

而忽视了对优秀的教师的关注。但是对于商场，可能教师的消费水平要远远大于学生，教师具有良好的口碑和较强的传播力。

__集团靠近__的中学——__一中。所以选择__一中优秀高考教师作为回报的对象，将可以提升__的形象，同时教师的传播力将能带来更多的消费者。

凡在__一中20__年高考教师中精选10名优秀教师，500元的购物券，并授予10名教师“荣誉顾客”称号。并在8月23日在__集团现场举行“回报仪式”，到时邀请各大媒体进行现场报道，可以为2周年店庆日进行造势。

3、“__2周年，回报无极限”幸运大抽奖活动

凡于8月18日至9月7日凭会员卡购物满30元以上的消费者，即可获“幸运大抽奖”的机会；普通消费者购物满50元即可获得同样的机会。消费者只要凭商场小票到商场指定的地点进行现场抽奖即可。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约1000元的奖品。

二等奖(2人)：价值约500元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

四等奖(10人)：价值约50元/人的奖品。

五等奖(20人)：价值约10元/人的奖品。

4、8月28日2周年店庆日

1)店庆活动本身不能吸引消费者前来购物，吸引消费者的仍

是其对超市的感受以及活动提供给消费者的各种“利益点”。因此，店庆日活动简捷大气，不必铺张浪费。

2)活动内容：选择部分供货商于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

3)现场布置

a□在__的主要街道悬挂多条过街条幅。

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)。

5、“__2周年，回报药都人”活动

1)“__2周年，回报药都人”活动可以和__报(__广播电视报)联合开展“首届__杯我和药博会的故事”有奖征文活动，活动内容如下：即日起至9月1日，将您对__药博会的感想和有趣的故事，寄到__报社来，我们将对优秀的作品在__报(__广播电视报)进行刊载，并请相关专家进行评选。

2)9月7日，对“首届__杯我和药博会”有奖征文活动的获奖名单在__进行现场揭晓，并邀请获奖者到现场进行颁奖，邀请__的知名人士作为颁奖嘉宾，届时__的各大媒体会进行现场的报道。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约500元的奖品。

二等奖(2人)：价值约200元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

参与奖(不限)：价值约10元/人的奖品。

媒体宣传

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段(报纸、电视、传单□pop等)，整合传播。采用在店庆前一周开始为店庆造势，主要策略：

1、报纸广告宣传

和__报(__广播电视报)联合开展“首届__杯我和药博会的故事”进行报纸宣传。

在报纸上对2周年店庆等活动进行告知宣传，主要包括活动的时间和内容。

2、电视广告宣传

采用游走字幕的形式对活动的时间和内容进行宣传。

在店庆日前后几天做1钟宣传片：介绍__集团展之路，所获成就，完美的供货渠道带给消费者以超值商品，先进的管理模式带给消费者愉悦的购物环境等。

3、传单宣传

主要印制精美的传单，关于店庆活动的时间安排和活动内容；介绍__集团展之路；商超内的特价和打折商品表，在__市进行大规模的发放。

药店周年庆活动方案篇三

一、活动目的：

稳定原有客源，增加新客源，促进十一黄金周真爱量贩式ktv包房的营业销售，扩大现有消费群体的市场占有率，应对同业竞争，突出真爱视听公司的实力。渲染真爱的节日气氛。消除老顾客认为真爱“不行了”的思想误区。

二、策划思路：

利用重金寻找老顾客的活动形式，刺激消费者的假日消费欲望，带动节日营销，以一根主线贯穿所有活动内容，在消费者当中产生巨大的传播效应。

三、广告语：

用白金钻戒、雪花白银，寻找真爱的老顾客。四、活动对象：老顾客及广告受众。五、活动时间□ 201x年10月1日——10月8日。六、活动地点：

真爱总店及真爱旗舰店。七、活动主题：

寻找我们共同的真爱——真爱量贩式ktv成立三周年答谢活动。

八、活动内容：

1、火红的心——全新快乐假日套餐。 2、粉红的爱——世纪情缘，真爱永驻。

3、金红的情——钻石作证，白金记录，真爱永恒。九、活动方案如下：

1、爱量贩式ktv成立三周年答谢活动；2、真爱推出全新快乐假日套餐，新增面点快餐；3、10月1日—10月8日，店餐就免包房费，可省不少钱。4、10月8日对真爱的了这一切流过汗，流过泪。真爱人祝您日日好心情，天天喜洋洋。注：

每份套餐附真爱店庆贺卡一张。十、媒体：

《北方新报》、内蒙古电台音乐之声、经济之声、交通之声。
十一、广告宣传：制作报纸黑白版硬广告□a)题目：

标题(主)真爱量贩式ktv成立三周年答谢活动。标题(副)寻找我们共同的真爱。标题(引)用白金钻戒、雪花白银，寻找真爱的老顾客□b)文案：

1、10月8日对真爱的店经理负责组织礼宾部、服务部、总台等相关人员认真学习本操作案并进行模拟操作，由分公司组织、委派人员负责监督、检查活动实施情况。7)服务人员对待客人的笑容及态度，进门十秒内受到招呼。8)服务员正确告知真爱的消费方式。9)服务人员对待客人提出的问题及时做解释。10)服务人员向客人正确指引包厢的方向。11)服务人员须详细向客人介绍包厢。12)采购部须保证超市商品种类齐全。13)服务人员态度亲切，主动介绍超市所购商品。14)服务人员留心顾客希望超市再增加哪些产品。15)要保持洗手间干净，清香。16)保持包厢的桌面及地面一尘不染。17)店内清洁人员须将大堂布置美观、舒适。18)工程部人员须保持包厢灯光适中，舒服。19)服务员须提示顾客：

如果您想唱的歌曲没有找到，请您写下来，我们会尽快为您备齐!20)服务员在服务时须使用服务语：

一、将本次活动主题“寻找我们共同的真爱”两块背景图布置在总店正门前，门头使用布艺彩装，左右两侧摆放若干鲜花花篮，总店北墙悬挂70条18米长风车，随风转动，寓意真爱总店三周年店庆财源滚滚。

二、将四颗灯笼柱、两颗盘龙华标柱及两颗生空氦气球立于正门两侧，并且在正门前摆放巨型花坛。

三、花坛顶部为若干红灯笼串错层布置，正前方为真爱标志灯箱，起到夜景照明的效果，吸引消费者，花坛底部为黄色、红色、绿色三层鲜花环绕，朵朵鲜花点缀顶部装修形成巨型

花坛，预示祖国繁荣昌盛、真爱生意兴隆四、在总店北墙沿草地部分布置六个t型广告架，广告架上沿左侧为店庆主题宣传图，右侧为下垂式花篮。五、门厅内部栽种一棵仿真杏树，杏树上悬挂真爱的生日卡片，底部为一个三层生日蛋糕，点燃生日蜡烛，营造“真爱三周岁生日快乐气氛”。

六、在楼梯扶手上布置彩色绸布，体现喜庆场景。旗舰店二、将两颗信鸽柱立于正门前两侧，中间摆放巨型花坛。三、花坛顶部为若干红灯笼串错层布置，正前方为真爱标志灯箱，起到夜景照明效果，吸引消费者，花坛底部为黄色、红色、绿色三层鲜花环绕，朵朵鲜花点缀顶部装饰形成巨型花坛，预示祖国繁荣昌盛、真爱生意兴隆四、门厅内部栽种一棵仿真杏树，杏树上悬挂真爱的生日卡片，底部为一个三层生日蛋糕，点燃生日蜡烛，营造“真爱两周岁生日快乐”气氛。五、在楼梯扶手上布置彩色绸布，体现喜庆场景。

附送：

ktv夜场策划方案

ktv夜场策划方案

可行性方案阶段the feasibility report可行性方案(the feasibility report)是策划工作进入可行性研究、分析阶段，以书面报告形式出具的策划成果，也是策划流程的看，“可行性”是任何方案提议者和提议对象所期待的目标。可行性方案在客户提案获得认可后，对提案目标及内容的详尽阐释，可行性方案大致包括以下几个方面：

为客户组织可行性分析论证会

5、运营周期、阶段计划等可行性分析

6、收益预估(财务数据、无形资产收益及其它)框架科学合理、

见解独到、功效显著的可行性方案将是客户提案的升华。视策划内容的不同，可行性方案的篇幅也由数千字至数万字不等，其主要表现形式一般为“图文报告”加“摘要式ppt(或视频)”。除了文本，由讲述人对可行性方案的生动讲解，也是非常重要的一个方面。对于不拥有专业策划人员或仅具备一般水平策划人员的企业来说，可行性方案的策划、撰写是个颇大的难题，从网上下载的范文更是无济于事。值得一提的是，在客户提案[[business proposal](#)]中，对提案的成功起到气氛烘托、促进的客户分析工具、多媒体技术的应用，亦为提案者必须掌握的技能 and 十分重点的工作。执行方案阶段 **action program** 执行方案(action program)是策划工作经过了客户提案阶段，可行性方案获得一致肯定后，进入立项 实施阶段的方案表述。执行方案与前两者所不同的是，它具有非常强烈的计划性和实务性，即十分具体地交代了工作的步骤、样式，并对总体目标进行了逐一分解，是方案实施的唯一参考书。相对于客户提案、可行性方案，执行方案把策划的重心放在了“如何高效实施”上，它既要避免内容过于理论性而不得以具体应用，又要避免形式平淡而无新意，更重要的是，它还将企业相应的考评制度、营销模式及管理章程融入其中，要将方案的意义、执行的方法宣贯给每一个执行人。可以说执行方案是完全个性化的，不具有通用性，同一个企业在不同的时间、地点所采用的执行路径也是不同的，所以，设计执行方案必须是针对性的。另外策划方案还包括书评方案等。编辑本段策划三雄叶茂中，中国著名营销策划专家和品牌管理专家，与李光斗、徐大伟并称为21世纪中国广告界的“策划三雄”。叶茂中阳刚如火，善于广告定位，堪称策划之霸。他是中国营销策划十大风云人物及中国广告十大风云人物、中央电视台广告策略顾问、清华大学特聘教授、硕士生导师[201x年荣获“中国广告25年突出贡献奖”][201x入选影响中国营销进程的25位风云人物][201x年入选十大广告公司经理人。代表作品：

一、品牌中国产业联盟专家委员会成员、我学网(开复学生

网)成长顾问、被媒体称为“民意达人”、“广告良心”、“公益策划先行者”。其个人专著：

《老徐的100个策划》、《老徐的100个创意》被业内人士奉为营销策划必修课程□201x年，徐大伟主持策划了海尔药业海名威全国肝病防治慈善救助中国行活动，被《市场圈》、中国策划研究会、中国策划网联合评为201x年经典策划案例。从而开创了中国慈善营销的新篇章。

药店周年庆活动方案篇四

xx年策划部成立x周年，新年度招新中一大批优秀新干事加入了策划部这个温馨的新集体。人力资源模拟招聘大赛即将举行，干事之间默契度和团体意识需要加强。

加强部门团结，建立干事之间深厚友谊，构建温馨和团结的策划部落大家庭，完成新老干事之间的任务交接，为策划部的更美好发展奠定感情基础。

策划部落成立x周年庆典

构建以“家”为核心的部门文化，突显策划部落的个性魅力色彩，开展好人力资源模拟招聘大赛以及日后策划部各项活动。

活动由室内晚会与室外聚餐两部分组成，全体活动参加者由活动组长负责带动。

宣传板、海报若干

户外活动场地(鸿博楼广场)

室内场地(c栋21)礼

品若干(纪念品, 贺卡)

1)前期准备: 活动成员合力制作宣传板与宣传海报并于xx年1月24日前放于指定宣传场所, 成员(卞亚男)联系预定c栋21教室, (施恬)向活动嘉宾发出活动邀请, (彭梦婷)预定聚餐桌位, (左单萍)向广播站递交活动当天广播稿件。

2)活动运行: 各时间段具体操作如下(活动实际时间暂定为下午四点至晚上十点, 活动宣传海报广播稿等在指定时间有序进行)

1、下午四点整鸿博楼广场召集所有活动成员, 清点人数。

2、四点一刻由组长带队行至室内活动场所, 晚会开始(见附表)。

3、晚上六点全体活动参加者移至餐馆, 聚餐开始。

4、晚上十点, 活动负责人(李文明, 刘田)护送每位参加者安全回到宿舍。

5、活动结束。

3)后期总结。

人民币155元(贺卡4, 海报15, 礼品1), 聚餐实行aa制。

活动期间活动负责人应保护好每一位成员的安全, 确保活动有序开展, 活动结束后妥善处理经费使用情况, 账目公开。做好活动总结。

卞x

策划部全体

附(晚会流程):

- 1、前奏。播放幻灯片，在音乐与老照片下回顾策划部落三年发展历程。
- 2、开场。主持人宣布晚会开始，全场响起热烈的欢呼声。
- 3、致辞。新老干事代表发言，总结过去，展望未来。
- 4、庆典。蛋糕推上舞台，生日歌响起，幻灯片里播放自制短片庆祝x周年。
- 5、许愿。全体成员许愿策划部的将来以及对干事们的美好祝愿，主持人赠送纪念小礼品。
- 6、闭幕。部长作最后晚会致辞并宣布晚会结束。

药店周年庆活动方案篇五

二、活动时间□20xx年8月15日至31日

三、活动地点:

福达店：福州市古田路132号福达商厦二楼(劳动大厦旁)

五一北路店：福州市五一北路店186号利嘉大世界二楼(龙华天桥旁)

四、活动内容:

活动期内，在呼啦啦福州区两家任意门店消费满指定金额即可参加‘斗牛’游戏，每日pk赛中游戏刺激，奖品丰富;8月31日还将设定总决赛，更有电器大奖等您拿。‘斗’斗牛，拿大奖，呼啦啦让您生活与k歌结为一体。到店还有礼品送。

药店周年庆活动方案篇六

现在的消费者都变得很理性，象以前“活动一搞，生意”的时代已经一去不复返了，没有实质性的促销行动，往往是“促而不销”。按照贵店提供的资料来看，应该已经具备一定的客户基础，以前做过的活动方式也不少。因此我们认为，普通的买赠或打折方式(例如以前实行的会员卡充值加送30%消费)并不能真正打动消费，否则持疗程卡的顾客就不会迟迟不转会员卡。

以下是我们结合多年为企业策划促销活动的经验，从顾客心理及社会习俗角度提出的几点建议，贵店可根据实际选择某些建议进行操作，也可打包组合。

一、借鉴信用卡主、副卡制度，推行“会员记名卡”模式

方法是每一张会员卡只要加充会员卡充值金额10%的面额，即可办理一张记名卡，每张会员卡最多可办理5张记名卡。而记名卡的持有者可享受与会员同等的待遇，只是消费次数或有效时间与面值成正比关系。记名卡可以充值，还可以透支，透支额度不超过面值的100%，其透支额度由其主卡持有人承担，美容店根据主卡消费金额及所有透支额度总和在值到临界额度前通知主卡持有人充值，否则暂停使用。

这个方法的好处就是你的会员可以拿美容会员卡作为礼品送人(不同于会员卡在使用过程的借用，因为那是“借”，这是“送”，在人际关系中差别大了)，你在增加现金流的同时还可以扩大准会员人数，对那些自认为本身消费需求有限但需要搞好人际关系的顾客特别有用，象原有使用疗程卡的人改为会员卡的兴趣会增加，而老会员也会带来新消费。

二、推广“女士消费、男士花钱”模式

一个不可否认的事实是，当今社会的财富更多的还是掌握在

男士们手中，而他们往往对自己关爱或心仪的女士是很舍得付出的，尤其是女士美容方面。

贵店可以将会员卡当成男士们送给自己心仪的女性的最佳礼品加以推广(当然，必须将此项目适当包装、宣传)，这样一来扩大了顾客群与现金流，而且你会发现，只要推销的人员和方法合适，这个新的顾客群比女士们更容易掏腰包。

三、异业联盟，联合促销

就是把与顾客此项消费相关的服饰、皮包、鞋帽、化妆品等行业联合起来，选取其中每个行业中合适的一家组成一个商业同盟(最好离现在的两个美容店不要太远)，顾客只要成为其中一家成员的会员，就是整个联盟商家所有成员的会员，享有联盟成员所提供的各项优惠等，类似于各种银行信用卡的作用，但不同于银行信用卡的泛泛而成，更具专业性与地域集中性。

此举可共享顾客资源，扩大准顾客群，长期可降低促销成本及提升美容店的知名度。这个方式并不新奇，但在多个城市及行业运作结果看却很有效，而且不同的人运作的特色会各不同。

四、借鉴会议营销模式，借免费培训及联谊活动推行会员卡等店内产品

可以在你的两个店经常举办一些免费的美容、家政、儿童教育等免费培训讲座或联谊活动，开始发动老会员带领亲人、朋友参加，慢慢扩大范围，形成口碑传播，在活动过程自然而然地推广会员卡等店内及你的品牌理念，这样可以扩大新客户群，增强美容店的知名度和美誉度。

以上这些方法，都不需要庞大的广告投入，更重要的在于顾客沟通与长期坚持。当然，借助店庆的时机，配合适当地宣

传可以更快、更有效地推行。广告的投放方式及店面活动，相信贵店已经有足够的经验来运作，这里就不赘述了。

药店周年庆活动方案篇七

湖南现代物流职业技术学院爱心协会创于20xx年1月1日，挂靠于院团委，是由学生自发组织创建的社团。协会自创立以来，带着(以)“人生因奉献而伟大，青春因奋斗而精彩”为口号，先后开展了各种各样的活动，获得了一些社会的好评。同时，也让我们协会的会员从参与活动中各方面的能力得到了锻炼□20xx年1月1日，我们将迎来协会四周年华诞，在协会华诞(四周年庆)之际，我们将开展一个庆祝爱心协会成立四周年的晚会活动。届时必将活动的参与者感到耳目一新;因此我们相信，此次活动定会成功举办。

二、周年庆活动安排

日期□20xx.12.24

时间：晚上(19:00)

地点：学生活动中心

主办单位：湖南现代物流职业技术学院院团委爱心协会

内容：活动节目

来宾：院系领导、学生会代表、各协会会长、外校的爱心协会代表及本协会新老会员。

三、活动主题

因为爱，我们存在。

因为爱，我们活的精彩。

四、周年庆活动目的

举行这个活动，是为了庆祝协会成立四周年，“弘扬爱心爱心只因真心奉献”。同时也加强对协会的宣传，使更多的人了解我们的协会，并参与到我们活动中来。在活动中使新的会员，对本协会有更深的了解、增加会员对协会的信任、为以后活动打下基础。

五、活动宣传方式；

- 1、张贴宣传海报、通知
- 2、到学校广播站进行广播宣传
- 3、发放请柬

六、活动前期准备工作

- 1、向社团部提出活动申请。
- 2、庆典策划：由外联部与实践部策划晚会流程。
- 3、庆典宣传：由宣传部出宣传海报、写通知、发放请柬、写广播稿。
- 4、节目安排：由会长部确定节目单，并抓紧时间彩排，以确保节目质量，并确定主持人。
- 5、会场布置：由外联部与实践部对晚会现场进行布置。
- 6、物品采购：由办公室与实践部完成采买工作。
- 7、博客更新：由办公室及时采集的照片资讯更新至博客，及

时宣传周年庆典的情况。

8、会员须知：在小组会议中，由会长告知每位会员庆典期间纪律

律，注意事项等。向会员宣传庆典的重要性，呼吁会员的积极性。

9、节目彩排12月18日：5：30~6：40(第一次)

12月23日5：30~6：40(第二次)

现场布置12月24日8：00~17:00

七、周年庆晚会议程安排

2、19:00开场节目，协会会歌响起并用ppt展示协会的发展历程和以前举行、参加活动图片。

3、主持人宣布晚会开幕并介绍现场嘉宾以及介绍赞助商的相关信息。

4、会长致辞，往届会长致辞，外校协会代表致辞，协会指导老师致辞。

5、节目表演。(开场、穿插和结尾)

6、协会会长介绍历届经典活动。

7、现场互动环节

8、21:10主持人宣布晚会闭幕，协会会长、副会长及各部门部长恭送来宾。

9、工作人员清扫晚会现场。

八、周年庆晚会布置方案

根据晚会现场原有的装饰情况买一些气球、喷绘(彩)、彩带等物质，对晚会现场进行装饰。具体的晚会现场布置如下：

- 1、在舞台上的墙面挂上写着有：“爱心协会四周年庆”的横幅，或者是喷绘(在资金允许的情况下)。
- 2、如舞台的墙面挂横幅，可以在横幅的下面中间的位置用彩带编制一个爱心粘贴在墙上。
- 3、舞台周围相应的地方也应挂上气球以及彩带。
- 4、在舞台下的座位左右两边可以各粘贴一个气球。
- 5、在晚会现场的墙面(窗)相应的挂上气球或者彩带；顶部相应的挂些彩带及气球。
- 6、晚会的大门应挂上用彩带与气球编制成的一个拱形的门挂在门上。(具体情况具体分析)

九、注意事项

- 1、工作人员，演出人员必须服从其负责人的指挥和安排。
- 2、工作人员、必须认真负责好各自负责的事项，确保活动的顺利。
- 3、彩排正式演出之前一定要及时联系演员到场。
- 4、工作人员对一切嘉宾、观众礼貌做到尽职尽责。
- 5、要有应对突发事件的准备。
- 6、购买物品时要有发票。

7、具体工作落实到人明确分工相互配合。

8、活动结束后安排人清理会场。

9、在活动期间，活动负责人一定要强调活动安全和纪律，要严格遵守纪律，请工作人员尽职尽责，一起把这个活动做好。

十、策划预算

活动现场布置装饰(气球、彩带、喷彩)500

宣传(海报、请柬、横幅、喷绘)500

资料及节目单50

口哨、手掌、荧光棒100

活动互动小礼品150

服装及接待费500

车费400

药店周年庆活动方案篇八

1. 活动背景

我们武汉理工大学市场营销协会成立于xx年11月，协会的宗旨是“营造校园学术氛围，培养高素质人才”，我们是以“用行动说话，让智慧变现”为宣言，致力于学术理论探讨及市场营销实践的学术社团组织。

在xx年11月，我们迎来了协会的四周年庆典。

四年了，我们经历——协会举办了很多特色活动，例如为了让同学们能在职场中更好的营销自我而举办的“步步高杯”模拟招聘大赛、与校外企业合作举办的崇文广场的学子员工联欢晚会、为了给广大学生提供了一个展示自我和接触企业的机会而举办的“理工论剑”职场精英挑战赛、为了能更好进行营销活动而举行的friendsclub活动、为了让更多的人来了解市场营销协会而建立的校园电子信息平台。此外，“精英之道”大学生营销管理素质培养系列活动通过职业规划讲坛，学习谈论小组，营销讲座与营销管理论坛以及视频展播与案例分析四个板块来增加会员的营销方面知识。

四年了，我们超越——通过不懈的努力，市场营销协会取得了辉煌的成绩。协会成员伍娜所在星源团队荣获xx年全国创业计划大赛金奖；协会成员李梦君所在语翼团队荣获xx年全国创业计划大赛银奖；协会在xx年度星级社团评比中荣获三星级社团的殊荣。

四年了，我们在一起——协会以家文化为核心，注重对会员的服务，为每一位会员过生日，形成了浓厚的家的氛围，四年里协会的人员还保持着密切的联系，互相关心，互相帮助，自上而下形成了良好的协会特色文化。大家手牵手，心连心。

四年了，我们追求卓越——四年里协会取得了辉煌的成就。但是四仅仅是一个逗号，是一个新的开始，我们将重新起航，向着更高，更远的目标迈进。

四年的风雨兼程，四年的酸甜苦辣，四年的快乐伤悲，四年的点点滴滴，四年的一路同行，四年的成长，四年的坚持，四年的梦想，思念的家，现在，我们迎来了它四岁的生日。

2. 活动主题：庆生. 行梦

3. 活动目的：

a.庆祝协会四年来取得的成就，并以此为新的起点向着更高更远的目标前进。

b.增强对协会的宣传，使更多的人了解我们的协会

c.在活动中加深会员对协会的了解，增强会员的参与意识，增加会员对协会的信任，为以后活动的开展打下基础。

d.为会员提供一个放松的环境，享受快乐，促进交流，体验家的感觉。

e.慰劳在协会辛勤工作的所有成员

4. 活动时间：11月28日晚6：30

5. 活动地点：

二、活动程序

现场活动细则：

三. 活动负责人(具体各人职责由总负责人负责分配)

四. 现场突发事件应急预案

五、费用预算(大体估算)

药店周年庆活动方案篇九

此项活动是我们新员工进入公司以来组织的第一项集体娱乐活动，希望通过这次联欢活动，增进各部门新工之间的了解，增强大家的团体合作精神，娱乐的同时也能培养大家各方面的能力，如组织能力、表演能力等多方面的素质，激发大家的创造力。此次活动以唱歌为主线，中间穿插一些竞技小游

戏，并对游戏的获胜者进行一定的物质奖励。

xx月份

由xxx作为活动倡导人，进行活动效果预测，制定活动策划草案，送总经办审批；

统计愿意参加此次活动的人员名单。

xx月x日

经总经办批准后，做好活动的准备工作。

- (1) 游戏道具和奖品的购买；
- (2) 购买活动中要吃的食品；
- (3) 提前电话预定a-miss的大包间；
- (4) 与公司总务联系安排活动人员的晚饭和用车。

xx月x日

17: 00召集活动人员去餐厅吃饭；

17: 30准时从公司出发，到达目的地后开始活动。

22: 00活动结束，安排将人员送回。

1、愚工移山

游戏道具：乒乓球(20个)、粗吸管(4根)、盆子(2个、用a4纸折叠便可)

游戏规则：用嘴巴含住吸管吸气，将10个乒乓球从a盆移入b盆，a盆、b盆相距4米，移动过程中双手不能碰球，否则犯规不算，要重新移取。最先移完10个球一方获胜(上好佳)。

活动人数：2人，安排两组。

2、“爱”字大比拚

游戏规则：将活动参加人员自由分为两组进行对歌比赛，每人各唱一句，所唱的歌中必须要有“爱”字，坚持到最后的一方获胜(恰恰瓜子)。

3、一双魔鬼鞋

游戏道具：胶鞋(1双)、一条长长的、滑滑的、活的小动物(保密)、

游戏规则：

两名表演者：由“自然显现”的方式产生，两人各自穿上一只胶鞋，其中一人穿的鞋里有小动物，两人穿好鞋后围绕场地走两圈，并且不能说话，要表现的若无其事。

其余人员：在以上两位人员行走时，注意察言观色，并作出选择：“谁的鞋里有东东？”，选对的’给予奖励(棒棒糖)。如果受奖励人员超过半数，惩罚表演者唱一首歌。

4、夹气球

游戏道具：气球(4个)

游戏规则：将活动参加人员自由分为两组排成两队，每人将手背在身后，从第一个人开始用头和身体夹住气球传给下一个，逐个传递，最先传完的一组获胜。(口香糖)

1、活动场地□a-missktv大包(独立卫生间)

20:00以前54元/小时

20:00以后144元/小时预计要400元以内。

2、活动道具及奖品：奖品控制在3元/个以内。

3、活动食品：

饮料、瓜子、水果等，预计需100元。

活动经费预算总计：560元整

会议目的：

2、减少员工流失率，增加员工的归属感与忠诚度；

3、了解公司经营情况与未来发展战略与方向，充分调动员工的积极性、主动性、创造性。

会议讨论内容：

1、你对公司管理制度化、流程化、程序化有何见解？公司目前情况如何？

2、你认为薪资制度中是否该有绩效工资？你如何面对绩效考核？

3、你觉得我们公司企业文化吗？如果有是什么？如果没有，你觉得应该是怎样的？

4、对自己所在部门领导现阶段管理工作有些什么建议和意见？

会议形式:

- 1、由行政人事部组织主持，总经理全程参与听取大家的建议和意见；
- 2、每位员工平均5分钟发言时间，外加讨论、互动、提问。

会议地点:公司一号会议室

参会人员名单:

部门:胜算组、算量组、电子评标行业、其他部门(行政人事部/商务/服务/市场)

时间:12月16日

人数:xx人

座谈会议程:(约1.5-2小时):

1、第一部分(5分):行政人事部行政人事经理/人事主管主持座谈会，说明本次座谈会的主题和目的，对于大家的发言表示衷心的感谢，要求大家各抒己见，不用保留。

员工互动及提问:先由代表性员工进行前期的引导与带动(可事先选出一个老员工和一个新员工起带头作用)，基本上要求每个员工都进行发言与提问，提问及建议范围不限，总经理可当场解答的问题当面解答。不能当场解决的由行政人事部工作人员记录下来，并承诺五天内给予答复。

4、第四部分(5分):由本次座谈会的主持人进行本次会议的总结。

注意事项:

- 1、引导员工发散思维，鼓励说出自己的正面想法及对大家、对团队有用的东西。
- 2、注意话题的专一性，禁止将话题的中心思想扯偏，扯远。
- 3、前期应充分沟通与会人员班次，及时参加座谈会，确保参会率。
- 4、提前通知与会人员参会时告知其提前做好准备，如：问题、建议。
- 5、座谈会全程应有行政人事部工作人员做好会议记录，完整记录员工所提问题、建议。整理好后交由总经办予以答复。
- 6、应将总经办回复结果公布于宣传栏，便于广大员工监督、实施。

会议涉及费用：会议点心与水果150元/次，共计600元。