

# 最新周年庆活动送小礼品好 周年庆活动方案(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 周年庆活动送小礼品好篇一

二、活动目的：

- 1、回报老顾客，加强汇丰电器品牌在顾客心中的口碑传播，提升汇丰品牌价值；
- 2、提高销量，扩大汇丰电器的市场占有率；
- 3、树立所代理商品的品牌形象，为品牌持续增长奠定基础。

三、活动工作内容：

- 1、活动宣传阶段：时间为12月4日—12月29日

宣传形式：

- 2、店内销售活动准备：（12月?—?日）

(1) 店内棚顶悬挂店庆宣传吊旗、灯笼。

(2) 参与特价商品张贴统一活动特价签，要求醒目，标明原价及现价。参加活动商家展台前张贴本产品活动“手写促销海报”（可以标明原价、现价及赠品明细）。

(3) 购物赠品活动赠品准备，需要堆码的提前做好布置，赠品发放流程安排。

(4) 相关销售道具准备。

3、演出活动准备(演出活动时间：12月?日)：提前一周联系演艺公司，协调具体活动事宜，活动前一天确认各部门到位。具体可以有：

(1) 舞台、音响、背景及周边促销活动喷绘、海报、易拉宝等。

(2) 演艺人员准备工作：歌手\_名、舞蹈\_人、主持人、礼仪小姐\_人

(3) 现场组织活动可以分为三项：(此类活动可迅速聚集人气，培养销售宣传气氛)a有奖知识问答，提问若干有关汇丰公司的问题，由主持人根据公司要求发放礼品□b现场答卷抽奖活动，可以准备1000份问卷，问卷内容可有相关活动内容、公司相关讯息及市场调研信息等，可于特定时间组织抽奖(圣诞/元旦等)。

c现场互动，根据演艺节目选定。

活动小礼品(例如：油笔、钥匙扣、通讯录、小本等，计\_份)

活动小奖品(例如：雨伞、淘米器、水具等计?份)(4)、演艺公司确定节目单四、促销活动内容：

感恩十五载，回报老顾客八店同庆迎圣诞，八大豪礼相送

1、生日当天送蛋糕：凡阳历12月16日生日者，当日可凭身份证免费领取生日蛋糕一个。(数量100名，先到先得，赠完为止!需提前5天预订，预订电话：)

3、套购超值赠：活动期间，当日购三件大家电以上(含三件)

礼品免费送(本次活动特价机、工程机除外)

满25999元送微波炉+套刀+七件宝+高档米桶

4、买家电赠移动无线宽带：汇丰电器携手中国移动公司推出免费入网中国移动宽带的活动，活动期间每天会在当天所有购买电脑的顾客中抽出一名幸运顾客，免费赠送中国移动宽带上网2880小时。(宽带咨询电话：)

5、天天抽大奖，再送元旦抽奖卷：15万礼品(奖品)现场免费抽(送)。小点单间满200元以上，大家电单间500元以上即可参加抽奖!(单件商品限抽一次)

一等奖：名牌冰箱15台 二等奖：微波炉30台 三等奖：开水煲150台 纪念奖：若干名现场开奖，100%中奖!

6、回馈老客户，先到有好礼：活动期间，每天凡持本单页和购物发票进店的前100名老顾客，均可免费获得精美礼品一份!

8、买家电免费测甲醛：活动期间购买任何一件家电产品，您都有机会免费获得价值200元的室内甲醛含量检测卡一张(数量有限，赠完为止)

五、活动组织机构设置及人员职责(活动期间)：

活动负责人：职责：负责活动期间的所有决策及处理突发事情。

重点：监督并协助做好活动各部门的具体工作事宜。

## 周年庆活动送小礼品好篇二

5月黄金周过后市场进行了淡季，需要在行内制造话题，进行

个体营销。根据员村店的特点，在6月提出“店庆”话题进行促销，可以引起消费者的关注，同时也可以为淡季的时候给场内的商户带来支持。另一方面在淡季阶段，更多的商户为了增加销售，会愿意提供更多，更有力度的促销资源进行配合，这样一来，就很容易达到一个双赢的局面。开展店庆，关键点在于如何让消费者关注，制造声势。单一促销显然不适合，相反，跟多元化的促销组合拳会使活动具有强有力的吸引力，最能给消费者带来冲击。

## 二、活动时间

20\_\_年6月21日—27日

## 三、活动主题

员村店2周年火爆店庆

## 四、促销活动说明

### 活动一、浓情感恩惠倾全城店庆感恩价

活动时间：6月21日—27日

活动说明：活动属于普惠性质。

(1)要求招商专柜提供商品的折扣优惠率，折扣统一比其它商场同品牌同型号的商品低5%—10%，价格必须真实，到位，不得故意虚高标价。(2)活动前，广告上会以“店庆感恩价，承诺价格低于市场价，差价3倍返还”的形式向外公布，同时金海马会向广大消费者承诺“如经查实同品牌同型号价格没有低于5%—10%”，我们将补三倍差额价。

### 活动二、火爆店庆万人秒杀至“抵”价

活动时间：6月26日—27日

活动说明：活动有助于吸引人气。

(1)收集招商专柜有意向提供的各类商品，在活动期间进行秒杀抢购。(2)秒杀家具：由商户提供成本价商品，秒杀活动以抽奖的形式进行。

活动流程：在场内设立若干个“秒杀家具抽奖箱”，有秒杀沙发家具箱、有秒杀大床家具箱、有秒杀衣柜家具箱。

届时，顾客购物后抽奖后，凭礼品票即可参加秒杀，根据自己的需求将票投入相应的秒杀家具箱内。26日、27日指定某时间，金海马会从中进行抽奖，抽出的幸运儿就有机会以成本价选购秒杀产品。活动物料：市场部会特地制作“秒杀活动宣传册子”（类此香江mall）宣传册内附有秒杀产品的图片，也可以适当加入一些商户的促销内容，广告之类，所有信息由门店进行收集；同时，由市场部协助筹集6个抽奖箱。

“秒杀活动宣传册子”派发的方式：

方案一，前期派发到附近的主要小区楼盘（由市场部跟楼盘进行协商）；方案二，前期通过正常的邮寄渠道进行入户投递；方案三，活动周六日，安排美女进行现场派发。

活动三、店庆购物王再送40寸sony液晶彩电

活动时间：6月27日

活动说明：活动有助于吸引人气。

(1)店庆期间，每天筛选出购物金额最大的前三名顾客参与活动。统一在27当天，从中选出店庆购物王，金海马再送豪华家电（原则是店庆期间凡在维亚金海马收款台交款最多的顾客，金海马免费赠送40寸sony液晶彩电一台；排名第二的顾客，金海马免费赠送格力空调一台；排名第三的顾客，金海马免费赠

送名牌电饭煲一个)

(2) 奖品统一在场内三楼进行实物展示(液晶电视上可播放金海马、部分商户的形象广告宣传片)

(3) 物料：现场需要制作kt板，市场部协助

活动四、店庆“狠”有礼来就送环保袋/雨伞

活动时间：6月21日—27日

活动说明：活动有助于吸引人气。

(1) 凡在活动期间进入维亚金海马的顾客，凭活动短信，广告单张或宣传单张，即可加送金海马家居或招商品牌环保袋一个/雨伞一把。(2) 物料：礼品由行政部统一采购，数量为5000。(3) 此活动还涉及一个小环节，“万人祝福金海马”。届时我们在中庭设立一个背景板，顾客来店后，可以写上对金海马员村店2周年店庆的祝福语，粘贴到该板上，就可获得环保袋一个/雨伞一把，这主要是为了增加现场的店庆气氛。

活动五、购物再送好礼优惠100%

活动时间：6月21日—27日

活动说明：活动有助于提供商户成交率。

(1) 凡在活动期间购物的顾客可凭收款台统一加盖公章后的《商品销售单》领取精装礼品一份，保证100%可以得到礼品；(2) 礼品由各专柜提供，要求各招商专柜准备充足的礼品资源；(3) 届时，在店内设立一个抽奖箱，顾客凭统一的《商品销售单》到抽奖箱内抽取礼品票，然后再持该票到对应的专柜里领取礼品；(4) 物料：市场部制作礼品票，该票共三联(第一联礼品联，上面附有礼品信息，对应品牌专柜的位置

信息;第二联秒杀联,上面由顾客填写自选秒杀产品,并将此联投入秒杀活动的抽奖箱;第三联副联,由顾客保留,秒杀兑奖时出示此联)。

活动六、配套家具全场买就送——商户自己执行

活动时间:6月21日—27日

活动说明:活动有助于提高商户成交率。

凡在活动期间顾客,购物后可选择加一定金额,即可加送配套商品(如:买沙发3000元+200元送配套茶几)。本活动要求每个各商户都根据自身情况积极参与,操作过程自我控制。

五、媒体宣传

b□现场需要美女一名,主要负责现场派发秒杀活动宣传册子,并协助主持人

d□现场需要若干个护栏,由市场部协助提供

六、商场包装

(1)外墙户外广告换“活动促销广告”;(2)一楼转二楼的灯箱广告(第一块横版)换“活动促销广告”;(3)一楼处树立一块背景板(上活动促销内容);(4)一楼入口处门头画换上活动促销内容;(5)外场入口处,第二块广告位(现在上着办公内容)换上活动促销内容;(6)更换场内的所有吊旗;(7)店庆期间不做水牌。

七、户外布置

(1)门店负责跟城管沟通

(2)6月20日前更换30面户外刀旗

(3)现场拱门、双腿舞星、灯笼柱(具体视实际情况而定)

河南省企业管理咨询协会爱笑的咖啡评：同志在革命斗争时期曾提出过一个理论：“对被领导者给予一定的物质福利，至少不损害其利益。”店庆营销策划方案中，商户制定出具体的营销方案，引导消费者的购买意向。从某种意义上讲，商户是领导者，消费者是被领导者。在商品价格上实行一定的优惠，折扣比其他商场同品牌同型号的商品低，给予消费者一定的物质福利，不损害消费者在价格方面的利益。文章中提到商家在价格方面的措施还包括“补三倍差额价”，这样就相当于给消费者吃了一颗定心丸，布了一个利于商品销售的局，更有利于拉近商家与消费者的距离，距离近了，两者就更容易往同一个目标迈进：商品高效地从商家转移到消费者手中，造出一个利于商品流转的势。消费者想多购买价格便宜的商品，而商家想增加商品的销量，如此共赢的模式是值得大家借鉴的。

## 周年庆活动送小礼品好篇三

\_\_年12月25日—\_\_年1月10日

### 二、促销背景

元旦前后是小家电特别是电热水壶、豆浆机等可以做为礼品的产品的消费旺季，为抢夺市场，各品牌都纷纷有所行动；同时豆浆机、榨汁机等产品价格高昂及顾客不熟悉如何使用等因素，一直使一些潜在顾客犹豫徘徊。为了抓住这一销售旺季和处在犹豫徘徊的顾客，我司特策划了本次活动。

### 三、促销目的

1、利用“元旦”黄金周的机会，提升我司终端零售量，加大

分销力度；

2、通过终端现场演示，提升我司产品知名度、激发犹豫徘徊顾客的购买欲望；

3、有效的打击竞争对手，为实现明年我司的销售任务打好第一仗；

4、通过促销机型，带动其他产品的销售；

5、增强经销商操作我司产品的信心，振作导购员的士气。

#### 四、促销对象与范围

1、促销对象：终端顾客

2、范围：广州、深圳可控终端(是指有导购员的卖场)

#### 五、促销主题

促销主题□yl小家电迎新贺礼大酬宾

宣传口号□299□yl豆浆机抱回家;366□yl多功能炖盅提回家;

129□yl榨汁机带回家; 99□yl电水壶“捡”回家

yl电水壶老顾客不买也有礼送

过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧

(横幅标语为上面宣传口号或促销主题)

#### 六、促销方式

现场演示配大酬宾活动，大酬宾内容有促销机型、8.8折优惠

和赠品

### 1、促销机型

电水壶：8901、8902，促销价99元；

电磁炉□3018fb□促销价199元

豆浆机□\_b□促销价299元；

炖盅：9121，促销价366元；

榨汁机□5002b□促销价129元；

其它机型8.8折优惠

### 2、赠品形式

所有购买yl产品的顾客除随机赠品外，还赠送精美新年台历一本(价值25元)，电水壶顾客还赠送价值5元的除垢剂2包，电水壶老顾客凭有效购机证明免费赠送价值5元的除垢剂1包。(以上赠品特价除外)

### 3、现场演示

演示机型：炖盅9121，豆浆机\_b□榨汁机5002b□5000d;(这四款为必须演示的机型，其它机型商家可根据销售情况增加)

演示地点：商场入口处或楼梯入口处或商场门口

演示要求：炖盅要求炖骨头或鸡肉(禽流感期间可用其它代替)，蒸格内放玉米、馒头、鸡蛋、红薯等并热气腾腾；豆浆机要求不间断打豆浆(豆浆加糖)并让所有前来演示台的顾客品尝；渣汁机要求现场演示榨汁过程并现场演示清洗过程，突

出易清洗□5002b演示榨奶汁过程时，原料为香蕉、纯牛奶、冰糖等或青瓜、红萝卜等，演示完演示人员先尝喝表示干净再给顾客尝喝。以上所有演示给顾客尝试的东西必须要求卫生、干净(不仅演示中卫生而且后台操作也要卫生，以防品尝的顾客喝了生病闹肚子而投诉)。

演示人员要求：演示人员一定要声音洪亮、吐字清晰，条件允许尽可能带耳麦，动作自然，说话有亲和力而且幽默风趣，吸引顾客前来观看、咨询。同时，演示人员还要突出演示5002b易清洗的过程，现场准备水桶一蘸即干净的效果；演示过程注意顾客的疑问并边演示边解答。

演示台要求：至少3张以上演示台并齐摆放演示。

现场演示布置要求：一个\_展架、二张以上海报、一条以上横幅、产品与赠品分开堆码并在赠品上贴上醒目的“赠品”或“赠品区”字样；通过一些气球、鲜花、彩带、以及导购员自做的蝴蝶结等美化现场，哄动现场促销气氛。

## \_\_年小家电元旦节促销活动方案

### 七、促销配合

#### 1、产品

业务经理/区域经理提前督促经销商提货(特别是促销机型要备足库存)、网点提货。

#### 2、促销物料准备

市场部在20日前发放演示台、\_展架、赠品给经销商；经销商在25日前自行印刷促销信息的黑白单页和促销主题、宣传口号的横幅及小赠品等物料。

### 3、人员分工与责任

活动总指挥——张总

活动负责人——李部

方案的撰写、下发、检核——市场部

物料发放——客服部

### 4、导购培训

各经销商导购管理人员、业务经理/区域经理要对促销活动的内容、终端演示技能等做活动前的培训。本次促销活动除了给顾客介绍我司产品的卖点外，还要从以下方面引导顾客购买本次我司主推的机型：

**豆浆机：**用yl全自动豆浆机只需十几分钟就可以做出新鲜浓香的熟豆浆，成本不到三毛钱；一天三毛钱，全家喝上新鲜豆浆，不算不知道，一算还真划算。更为关键的是，放心豆浆自己做，卫生新鲜自己把握；黑心豆浆喝不得，要喝上卫生新鲜的香浓豆浆，最好还是自己做，选豆和用水自己把握，卫生绝对有保障；随时做，随时喝，新鲜没得说。（可以和外面买一杯豆浆一元相比给顾客解说）

**榨汁机：**家里的胡萝卜、青瓜等那样放着谁想吃它，但如果把它变个做法榨成汁，那就不一样呢；特别是家里来了亲戚朋友的小孩，那感觉就更不一样。

**炖盅：**隔水蒸炖的最大好处是：一密封性能好，能保住炖品特别是是补品的原气不被挥发；二是热力均匀平衡，能使炖品的营养结构不被破坏；三是炖出的食品不但质地烂酥，原汁原味，而且汤色澄清、鲜味浓郁，别具美食风味。

## 5、活动执行人

经销商市场负责人、经销商导购管理人、业务经理/区域经理、朱波等

## 八、活动要求

严格按“yl终端促销活动指引”的要求执行。

本次促销活动如有任何疑问请致电市场部联系！

本站—中国最专业、最全面的开店创业网

## 九、促销点评

1、促销时间：今年的元旦离传统春节相距较近，元旦前后恰是一些打工族回家的高峰期(广州、深圳外来打工人员特别多，这些人员为了躲开春运高峰，往往提前回家)，打工族一年打工出头，总想带些东西回家，随着人们生活质量的提升，小巧便于携带的榨汁机、豆浆机成了他们的首选；还有年由于煤气上涨，使得电磁炉也成为他们更青睐的首选。我们在现场促销时，发现确实不少顾客都是带回家用的，也有一些是做为礼品送给亲戚、朋友的。本次促销活动正是基于这一背景而策划的，实际效果不错，目标顾客抓的很准。

2、促销机型：考虑到这次促销主要针对要回家的打工一族，所以我们选用了体积小、功能简单的机型做为特价机出现。如129元的榨汁机只有单一的榨汁功能，而且体积也很小；199元的电磁炉体积也很小。促销机型的恰当选择对本次促销活动的销量有很大的作用。

3、宣传口号：采用“抱回家、带回家、提回家、捡回家”等富有煽情味道的宣传语，不仅让打工族有马上回家的情绪，而且还要一定带个什么回家的感

觉。“抱”、“带”、“提”、“捡”等字语不仅暗含产品体积小易于携带而且暗含价格极其优惠。“过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧”更是让人产生购买的欲望，不管怎么样，这是给父母的。有意无意中，把公司的产品跟家联系起来，产生了亲切感、认同感。

3、现场演示：豆浆机、榨汁机等产品，顾客想买但又怕买回去不会操作或操作复杂而犹豫，通过终端活生生的演示，就能打消顾客的这些念头，产生立即购买的欲望。有些顾客说自己随便看看还没打算购买豆浆机，但你给她演示一遍并给她一杯香喷喷的新鲜豆浆，她就马上都开单了。因此，顾客说随便看看，肯定是有原因的，无事不登三宝殿，我们要找到化解她犹豫的原因，现场演示是最好的方式。本次促销活动的现场演示准备特别充分，就连演示物料、演示人员语言都提前写好，一边演示一边诉求豆浆自做的好处、榨汁机的好处等，这样顾客更易接受。

## 周年庆活动送小礼品好篇四

### xx社团成立三周年活动庆典

20xx年至今我们为同一个目的——打造学习的环境，用我们的团队来影响更多的人应对人生而聚集在xx的大家庭，三年内我们的xx已经经历的很多的酸甜苦辣，我们在那里活力过、高兴过、疲倦过、伤痛过。可能此刻我们的团队正在经历寒冬，但不管怎样我们都在以地人生态度已经张开初丰的羽翼，展翅欲飞。在这个具有纪念意义的日子里，我们将举办一个别开生面的庆祝晚会。在那里，我们分享喜怒哀乐；在那里，我们将呈现我们活力的表演；在那里，我们将让世人看到我们的活力与梦想和带领团队走过这个寒冬的坚决信念。让我们共同见证xx的狂者风范！

### 三、活动目的及意义：

- 1、为社团的周年庆祝，建立良好的团队精神共渡难关；
- 2、给成员一个发挥自我本事，展示自我才艺的平台；
- 3、在社团成员愉悦的时间里加强交流、增进友谊；
- 4、对社团成员有激励作用的同时对社团也有必须的宣传。

时间：暂定于20xx年11月23日晚19:00举行

地点：学校多媒体教室

(1)20xx年11月8日星期四本次活动所有解释权归xx社团所有

庆典活动总负责：

陈亦全

职责：活动整体部署，对全局人员进行协调合作控制，主持活动人员提议策划的小规模讨论会议！

本次活动因学院政策问题仅限社团内部成员参加，但能够邀请有意参加本活动演出的同学以及自我较好的朋友、兄弟！

组织机构总负责：

刘大伟

职责：

对活动时间安排及部署活动各方面工作的具体开展第一项目组：

策划组组长：

刘大伟

组员：

宋海清、周光兴。

职责：

a□11月8日做出初步策划方案并在后继活动展开加以调整；

b□负责各个小组之间工作的连接问题

第二项目组：节目组

组长：郑洁、郑盈盈。

组员：常珂周礼红。

王朝优、刘忠帅。

李适艳、易双艳1。

职责□a□11月9日完成节目统计工作；

b□11月11日前做好节目筛选工作及节目顺序编排；

c□在节目准备期间负责节目的局部排练及指导改善，在19日午时举办彩排

第二项目组：主持养成组

组长：刘涛。

组员：陈春、宋佳玉、王亚宁。

职责□a□负责主持的选择和培训，以及稿件；

b□活动当天主持配合工作；

第三项目组：舞台组

组长：王青泽。

组员：易双艳、王亚宁、李适艳。

任务：

a□舞台布置

b□活动期间纪律维持、会场后勤保障以及处理紧急情景

c□社团切事务，组织庆典活动结束后的场地清理！

第四项目组：影音组

组长：陈亦全。

组员：刘大伟、高军。

任务□a□负责活动所需的ppt□视频等制作

b□负责活动所设备的准备和影音的放映

特殊人员安排：

陈亦全：场地的申请及学校的沟通

柏兰花、彭君：社团老成员的邀请及统计工作欧亚兰、易双艳：活动所需物品的购买。

## 周年庆活动送小礼品好篇五

一、活动目的：通过“尊享事业远景、成就紫禁之巅”这一主题，紧紧围绕“沟通、合作、团圆、奋进”这一心理，展开联谊酒会活动，宣传集团公司的企业文化，提升集团公司的凝聚力，加强公司之间、部门之间的沟通与合作，增强公司员工的集体荣誉感与归宿感。

二、活动时间： 1月 31日□pm6□00--12:00

三、活动地点：绿华园山庄

四、活动主题：尊享事业远景、成就紫禁之巅

五、活动现场布置：温馨浪漫，同时充满喜气，既体现节日的气氛，也给员工一种回家的感觉。

六、活动宣传：

1、 邀请函;300张，电脑打印后盖章

2、 鲜花;16束，装扮会场4束，4束作为表演者的献花，8束作为总公司相关人员过来后的礼花。

3、 气球;500个

4、 彩带;14卷

5、 彩花： 16个

6、 音响： 一套(音质一定要好，并且能够提供无线话筒4个)

7、 灯光设备： 一套(必须要有彩灯、射灯、旋转舞台灯等相关配置)

8、 舞台：一个

9、投影机、投影机荧幕：1套。

10、数码相机：一部 11、手提电脑：二台

12、摄影机：一部

13、抽奖奖品：特等奖1名数码相机，一等奖1名奖手机一部，二等奖2名奖mp3一部，三等奖5名奖回程旅行包一个，纪念奖120名奖内衣一套。

14、背景喷绘：1块，5米\_6米，内容为“尊享事业远景、成就紫禁之巅-----全一珠三角大地宏伟蓝图永远有您”。背景颜色为大红，充满喜气。悬挂在舞台背后。

15、站牌：喷绘、2块，进场入口左右各一块，1块内容为“公司品质宣言”，1块内容为“对于社会你们是平凡的，但对于全一你们是伟大的！”

16、横幅：1条，悬挂在入口正中央上面，内容为“可亲可敬的全一人，你们辛苦了。欢迎你们归来!必须有全一微标，落款为“\_\_集团中山公司宣。

## 七、活动内容：

1、 公司年饭。

2、 集团公司领导、分公司领导、来宾领导致辞；公司作企业宣誓；公司员工代表作岗位宣誓。

3、文艺演出(歌、舞、小品、相声、情景剧、歌剧、舞剧、朗诵、个人独奏等)与娱乐(穿插员工互动，包括做游戏、喝啤酒比赛、猜谜语、假话连篇、新年贺语对对碰、跳迪士高、

交谊舞等)

#### 4、 抽奖

### 八、活动细则：

1、邀请函300张由后勤部高\_\_负责购买，购买后统一交由出口部徐\_\_电脑打印，打印完毕交由管理部刘\_\_，由公司盖章后，统一发放。要求于1月28日前完成。

2、公司领导致辞由总经理办陈\_\_负责，公司企业宣誓由管理部刘\_\_负责，公司员工代表宣誓由珠海办陈\_\_、陈\_\_、陈\_\_、陈\_\_四人负责。所有稿件由管理部刘\_\_负责草拟。

3、所有来往人员的秩序安排、会场就座、出场回程由中山港办蒋\_\_、车队陈\_\_负责。力求做到进场有序出场有序，并保证所有来往车辆的安全。

4、鲜花16束、气球500个、彩带14卷、彩花16个由后勤部高\_\_负责购买，购买后由市场部康\_\_、财务部林\_\_统一布置会场，要求于1月29日上午前完成。

5、礼仪小姐由三乡办秦\_\_、市区办周\_\_、中山港办朱\_\_、小榄办高\_\_四人负责。主要负责活动场所的接待工作。服装、寿带由管理部刘\_\_负责落实。以上四人于2月27日上午8：30到公司管理部报到，由管理部刘\_\_进行相关的礼仪培训。

6、投影机、投影机荧幕1套，数码相机一部由总经理办陈\_\_负责落实，于1月29日前完成。

7、音响、灯光设备、舞台、活动场地、年饭场所、年饭菜式安排由总经理办陈\_\_负责。要求活动场所必须提供小舞台，舞台尺寸不小于5米\_6米，并要求提供舞台灯光设备，无线话筒四个，以上事项于1月29日前落实、完成。

8、相关现场摄影由管理部刘\_\_负责落实，联系专业的摄影机构进行现场摄影，并要求制作碟片10版(vcd/dvd各5版)，于1月29日完成。

9、背景喷绘、站牌、横幅由提供场地方负责，由管理部刘\_\_设计，并于1月27日前悬挂、落实。

10、抽奖奖品由后勤部高\_\_负责采购，要求手机1600元、mp3500元，回程旅行包100元、内衣一套60元，采购后交由管理部刘\_\_。奖票、抽奖箱由管理部刘\_\_设计，所有事项必须于1月29日前完成。

11、活动方案由管理部刘\_\_策划，活动方案于1月30日前发放到各部门、业务办。活动方案分电子版和手工版两个版本，请注意查收。