

最新小吃店一周年活动方案(精选9篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

小吃店一周年活动方案篇一

为隆xxx祝少先队建队68周年，增强广大少先队员组织意识，明确成长目标，经学校研究决定，在全校开展主题为“诵读红色经典，扬我队员风采”20xx年少先队建队日活动，具体方案如下：

以丰富多彩的少先队活动为载体，通过主题鲜明、生动活泼、行之有效的活动，教育引导广大少先队员健康成长、勤奋学习、全面发展。

：诵读红色经典，扬我队员风采

□20xx年10月13日一天

：学校操场

：全校师生

：朗诵比赛：葛鑫鑫、汪爱爱（刘雨婷培训）

入队仪式：大队长：张桐，副大队长：陈雅馨

1、各班同学要穿好校服，戴好红领巾，活动时要求严肃认真。（各中队做好新队员队前教育、培训）

2、队旗1面（出旗手1名，护旗手2名）；红领巾60条（陈国荣负责10月9日完成）

3、新队员入队申请表于10月10日填写完回收。

4、10月12日下午第二节课，新队员和老队员到操场集中彩排

5、新队员代表和老队员代表的发言稿电子版，于10月12日上交。

6、音乐资料准备：

（1）《少年先锋队队歌》

（2）出旗曲、授巾曲、退旗曲

（3）朗诵配乐上交（10月12日前完）

8、朗诵比赛的稿件电子版与10月9日上交德育处。

9、朗诵比赛的名字和串词与9月30日上交刘雨婷。

10、中队活动方案于10月9日上交，如果以年级为单位，可只交一份。

1“诵读红色经典，扬我队员风采”诵读比赛

1、集合整队：各班中队整理好队伍，有秩序摆好座椅，评委入座。

2、选定主持人：2人（10月8日）【主持稿8日完成，刘雨婷负责】

3、表演顺序：各班抽签决定出场顺序。（10月12日完成）

4、评比方法：高年级组：一等奖：1名、二等奖：2名、三等奖：5名。低年级组：一等奖：2名、二等奖：3、三等奖：5名（评分表12日完成）最佳组织奖：高年级1—3个、低年级1—5个（根据全程表现情况而定）

5、评委名单：语文老师

6、看班安排：1—2年级黄水雄、3—4曾慧莎、5—6付艳霞（其余没有安排任务的副班主任进行看班）

7、计分员：曾菲菲、陈国荣

8、奖状打印、盖章与填写：邱志有、陈思颖（现场评出）

9、总策划：付艳霞

10、后台设备：刘兆初

2入队仪式

1、上午11：00朗诵比赛后进行入队仪式

2、新队员和老队员代表（佩戴红领巾）。

3中队活动

1、下午2：30正式开展活动

2、以中队为单位，中队辅导员组织，副班主任协助。

3、活动结束后，每个中队收集3—5张活动照片上交。

为庆祝中国少年先锋队建队68周年，更好地发挥少先队在组织教育、自主教育和实践活动中的重要作用，增强少先队员和辅导员的光荣感，引导少先队员们继承和发扬少先队的光

荣传统，激发他们的学习兴趣，丰富他们的课余生活，展示他们的精神风采，增强他们的光荣感和自豪感。我校组织开展“向国旗敬礼”活动及纪念少先队建队68周年主题队日活动。现将活动总结如下：

一、合理布置工作，有序进行活动

此次活动领导重视，每位行政领导从活动筹备到活动结束，都对各事项进行协助和监督。此次活动由大队部筹备，并于9月22日制定出活动实施方案，对各项工作作出部署。学校领导小组对方案进行商讨和确定，活动分为三个阶段：9月22日—10月12日为活动筹备阶段，各中队分别对朗诵比赛、入队仪式和中队活动准备；10月13日为活动日，各活动按照时间段有序进行；10月14日—10月20日为活动小结阶段，大队部和各中队对此次活动进行小结。

二、活动精彩纷呈，扬我队员风采

1、“诵读红色经典，扬我队员风采”朗诵比赛。各班出一个节目进行比赛，分高低年级进行评奖，并且评出最佳活动组织奖，以保证比赛过程中，各中队能够做到文明比赛和文明观赛。此外，朗诵比赛尾声，大队部组织了“少先队知识竞赛”，队员们对此热情高涨，也让新队员们更了解我们的队伍。

2、少先队建队68年庆暨少先队入队仪式。为继承和发扬少先队的光荣传统，为沐溪小学红旗大队补充新鲜血液，一年级四个班成为了新的四个中队，我们新增了四个中队辅导员和70位新队员。入队仪式庄严而神圣，既展现了沐溪小学红旗大队队员们的精神风采，也激发了少先队员们们的爱国情怀。

3、各中队活动精彩纷呈。下午是各中队活动，一年级的趣味运动会，；二年级和四年级的户外合作游戏，三年级和五年级的观看经典红色电影，六年级的节奏表演和二人三足比赛，

每一项活动，无不发扬着我们少先队员的.良好的团结协作精神。

三、活动效果显著，丰富课余生活

我校充分认识活动意义，高度重视文件精神，精心安排活动内容，积极组织学生参与。本次活动在我校领导的大力支持下，在各位辅导员的积极配合和认真组织下，收到了良好的效果，取得了圆满成功，真正意义上掀起了纪念少先队建队68周年的热潮。

小吃店一周年活动方案篇二

为庆祝北京名医专家团会诊中心落户我院7周年，活动期间，凡报名预约名医会诊的疑难病症患者可享受名医特诊咨询费、挂号费全免。院庆活动期间医院开展“病人自助选择专家活动”，由患者自助预约。

温馨提醒：以上项目，如有不清楚的地方，我们推荐您网络咨询与预约，网络预约可优先就诊、享受优惠，无需排队，预约来院后，在一楼的导医台报上您的预约姓名就可直接就诊。

小吃店一周年活动方案篇三

一、晚会主题：

happy看我的,今宵乐翻天!

二、晚会原则：

快乐永恒,让今宵的欢乐成为永恒,落在每个人的心底,在每年这个特殊的日子,总能勾起每个人的回忆。

在“同乐”中潜移默化的`实现员工对公司的认同感和归属感。放松心情全员参与,尽情欢乐忘记一切,这一刻只有“玩”,只有欢乐。

谁最happy,谁最疯狂,谁就是今晚的主角、今宵明星。

晚会结束前,由*总评定两名“**快乐之星”称号(由设计部制作证书),并附一份礼物。

三、晚会方案

行政部于6月20日前,制定提交《****8周年庆典晚会策划方案》,经*总确认后,组织安排筹备相关事宜。

四、晚会时间(暂定时间)

年7月日(周日),晚14:00——22:18

15:00—18:00各部门工作汇报, 18:00—18:30合影留念, 18:30—20:00聚餐时间, 20:18—22:18晚会时间。

1、签到、许愿时间:14:00—14:50

2、工作汇报

时间:15:00—18:00(三小时)各部门汇报工作,*总、*总总结。

3、合影

时间:18:00—18:30我们是一家人——**大家庭合家福!一路同行,有你有我——各部门与公司领导合影。

(每张照片拍两次,按人头冲洗,发放纪念)

4、聚餐

时间:18:30—20:00

开开心心、热热闹闹,少量饮酒。

happy看我的,今宵乐翻天!

20:18,主持人宣布,****成立8周年庆典晚会正式开始。

5、*总致辞(2分钟)

6、吃蛋糕(10分钟)同唱生日歌,共庆8周岁!关灯、点蜡烛、许愿分蛋糕,象征性食用。

7、节目表演

你方唱罢我登场,欢天喜地庆良宵!

8、抽奖谁是今日幸运之星!一等奖1名奖品:二等奖2名奖品:三等奖3名奖品:

抽奖顺序由小到大,穿插在节目表演中。

9、颁发特殊贡献奖

昨天、今天、明天,我们风雨同行!在**工作满(三年)以上者
获奖感言

10、有奖竞猜

包含房产相关的和公司相关业务为问题,及一些有趣的谜语,对者可获礼品一份。(详情见主持人串词)

11、自由表演

由主持人随机挑选人上台表演(根据现场情况择机选择)

**、互动

(详情见主持人串词)

13、评选“**快乐之星”

由*总和*总分别选出一名今晚的“**公司最快乐的人”

14、宣布晚会结束共祝**的明天,更加美好!

小吃店一周年活动方案篇四

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

小吃店一周年活动方案篇五

（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xx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xx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。

小吃店一周年活动方案篇六

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

9月30日——10月7日

(一) 欢乐重磅送——全场7折起，满200送300(b券)

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，顾客来我商厦购物，在全场7折起的基础上单张电脑小票累计购物满200元送300元b券，满400送600

元b券，多买多送，依次类推。

(二) 欢乐家庭颂——国庆七天乐7级大礼送不停

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，凡在商厦购物的顾客，当日购物累计满不同的购物金额，享受不同级别的礼品赠送，具体细则如下：

当日购物累计满57元价值5元的精美礼品(特殊商品满570元)

当日购物累计满500元价值15元的精美礼品(特殊商品满1200元)

当日购物累计满800元价值20元的精美礼品(特殊商品满1800元)

当日购物累计满1200元价值25元的精美礼品(特殊商品满2500元)

当日购物累计满1800元价值40元的精美礼品(特殊商品满3200元)

当日购物累计满2400元价值80元的精美礼品(特殊商品满4000元)

当日购物累计满3000元价值120元的精美礼品(特殊商品满5800元)

特殊商品包括：烟酒、黄铂金、家电、手机、名表、数码产品、健身器材等惯例商品。

(三) 欢乐惊喜颂——国庆中秋礼上礼晚间赠报大行动

活动时间：9月30日—10月7日18：00——营业结束

活动内容：

活动当天晚间18：00—营业结束，顾客在我商厦购物满400元(特殊商品满1000元)即可获赠20xx年度全年都市报纸，每天限赠100份报纸，赠完为止。

(四) 欢乐实惠颂——品牌专场特卖会

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，1—4楼层卖场推出2个品牌在价格、款型区别与其他商场进行专场特卖会。

(五) 欢乐美丽颂——时尚靓丽日化展

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，知名日化品牌开展国庆大展销，同时购物满200元赠送50元的b券。

(六) 欢乐团圆颂——丹桂飘香xxx

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：活动期间，顾客在我商厦单张电脑小票累计购物满98元，购月饼享受9折优惠；满198元，购月饼享受8折优惠；满298元，购月饼享受7折优惠。

注：中秋月饼长廊位于一楼大门口外走廊。

(七) 欢乐生活颂——超级宝宝故事会

活动时间：9月25日—10月29日

活动内容：为丰富少儿的业余生活，提升xxx的美誉度，联合合肥故事广播共同举办“xxx杯”超级宝宝故事大赛，由合肥故事广播负责全程跟踪报道。

具体细则：

1. 报名时间：9月26日——9月30日

地点□xxx一楼总台合肥故事广播三楼办公室

条件：3岁—8岁的小宝贝

2. 比赛时间：

初赛：10月01日—04日下午16：30——18：00

复赛：10月14日—15日下午16：30——18：00

决赛：10月29日(具体时间待定)

3. 比赛地点□xxx商厦(具体地点待定)

4. 投票方式：

(1)活动初赛开始，可以对您喜欢的小宝贝以及他所讲的故事进行投票。

(2)可以到xxx一楼总台领取选票一张(每人限定一张)，背面写上您所喜欢的小宝贝的选手号及姓名，投入投票箱中，比赛结束时做出相应的票数统计。

5. 评选方式：比赛阶段，采取公众投票和专家评选相结合的

方式(各占50%的比重)，决定每次的晋级宝贝及最后的获奖宝贝。

6. 优秀宝贝推荐：故事广播《童话亮晶晶》节目主持人可与各个幼儿园联系，幼儿园老师可推荐优秀的小宝贝来参加故事会，得奖的小宝贝及推荐老师可获得相应的奖励。

(八)、欢乐激情颂——精彩演出秀不停

活动时间：10月1日——6日

活动内容：活动期间，2、3、4楼层卖场部安排厂家进行场外演出展示。每天2场，上下午各一场。

活动细则：

1. 场地设置在一楼北门口舞台；
2. 演出活动与金饰卖场的演出活动交叉进行；
3. 演出由各楼层卖场负责，2、3、4楼层每个楼层负责2场。
4. 其余6场演出由一楼负责安排。

小吃店一周年活动方案篇七

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

a□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。

小吃店一周年活动方案篇八

希腊神话ktv是目前邵阳市最豪华的ktv□因此我们应充分利用自己的优势，借助店庆的机会，通过系列活动，体现出希腊神话ktv的品牌形象，从而拉动营业额，扩大本店在邵阳市的知名度、巩固和培养熟客的美誉度和忠诚度。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。

小吃店一周年活动方案篇九

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

到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好经费使用情况，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。