

2023年美食城商场活动方案设计(通用7篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。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。

美食城商场活动方案设计篇一

每年农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

20xx年6月x日—x日

端午节靓粽，购物欢乐送

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

(1) 采购部要求供应商或厂家，制作促销粽子的小龙舟，每店一个（因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的）。

(2) 促销期间，要求场外有地理条件的门店将小龙舟放在场外进行促销；无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流

较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售。

(3) 要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，6月10日—12日三天除冷柜之外，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等建议各店应在主通道摆放4—6个粽子堆头销售。

(1) 活动时间：6月x日—x日

(2) 活动内容：凡在6月x日—x日促销时间内，在各连锁超市一次性购物满88元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

(3) 活动方式：在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子；让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛。

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传。

2、传单宣传。

3、场外海报和场内广播宣传。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只*22店=4400只。

2、《上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等猜靓粽，超级价格平》活动：（数量价格由赞助商在各店促销决定）。

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤*22店=660斤。

美食城商场活动方案设计篇二

活动目的：

万圣节是西方的“鬼节”，和我国的中元节有一拼，不过万圣节更注重恶搞，更热闹。今年万圣节(20xx年10月31日)正好是星期五，星期五、星期六、星期天三天相连，就相当于一个小长假，无论电商还是实体店绝不会放过这个借节造势短期促销的良机。为抢占市场先机，我超市另辟蹊径在万圣节期间推出了一系列“鬼点子”促销活动。旨在提升顾客的新鲜感，调动“70”“80”“90”后顾客的购买热情，发掘潜在的年轻顾客群。

主题：找个理由乐乐 感受疯狂万圣节

时间□xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

分工：

1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；

2、总务课：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)

3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。

5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。

美食城商场活动方案设计篇三

第一部分：各店促销活动内容：

一、百货区买200送200

超市区好礼大赠送感恩2+1卡免费办理

2、超市区活动：凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋(限清溪店/大朗店)

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满98元，送康元早餐饼1000克一盒(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋(限

樟木头店/黄江店/大岭山店/大朗店)

3、活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

二、百货区买200送200商铺区靓装四折起感恩2+1卡免费办

1、百货区活动：活动期间，凡在百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张(部分专柜买200送100)，多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费(100元礼券可在送200元礼券的专柜进行消费，200元礼券不可在送100元礼券的专柜进行消费);不足部分补足现金，多出部分不找赎;参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券;(圣伽步、爵根仕、欧莱雅、美宝莲□esprit促销活动期间接受礼券)

2、全场精品商铺靓装四折起。

三、百货区买200送200二楼2500m²运动城新张有惊喜感恩2+1卡免费办

2、二楼2500m²专业运动城10月1日惊喜登场，当日多家化妆品品牌、运动品牌接受礼券，一天，绝对惊喜……(欧莱雅、美宝莲、耐克、阿迪□kappa10月1日当天接受礼券)

四、超市区、百货区好礼大赠送感恩2+1卡免费办

凡在超市区和百货区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得，数量有限，送完即止：

单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋

单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶

单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提

百货区可享受以下实惠好礼赠送，数量有限，送完即止：

单张购物小票满98元，康元早餐饼1000克一盒

单张购物小票满138元，送花庭卷纸115克一提

单张购物小票满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋

活动期间，凡购物不限金额，即可凭小票到服务中心免费办理2+1感恩卡

第二部分：活动操作细则

1、百货区活动细则：

1、活动期间：20__ . 9. 29周六——10. 3周三，凡在各店百货区参与本次活动的专柜购物满200元即送200元礼券一张(部分专柜买200送100)，多买多送，零头不计。当日电脑小票可累计，顾客可持礼券在参与本次活动的专柜直接消费。

2、买送活动礼券的使用方法为：各店百货区的礼券只可在店百货区使用，不可在超市区使用。该券在本次促销活动期间有效，礼券消费不能再享受其他优惠。100元的礼券可以在参加活动的任何专柜使用，200元的礼券只能在参加送200元的专柜使用，参加不同买送级别活动的电脑小票只可按照最低级别累加送券。

3、用礼券、现金或消费卡混合购物时，以现金或消费卡金额部分兑换礼券，礼券金额购物部分不再兑换礼券。使用礼券消费时，金额不够用现金或消费卡补足，多余部分不找赎。礼券必须在活动期间内使用，过期作废。

4、本次活动期间天和百货感恩2+1卡只积分不打折，其他与我司有合作协议的优惠卡在本次活动期间也暂停使用，不参加活动的专柜现场注明温馨提示。

2、超市区活动细则：

1、活动期间：20__ . 9. 29周六——10. 3周三，凡在超市区购物满一定金额的顾客凭购物小票可获赠好礼一份，小票不能累加，赠品不能兼得；感恩2+1卡在本活动优惠不再与其它优惠同时使用，感恩2+1卡只积分不打折；超市区礼品可少换但不可多换(如购物小票价格为138元可以换两件68元的同样商品或138元的商品一件，而不能换两件不同的商品)，小票不可以累加，单张只能兑奖一次。数量有限，送完即止：

a.单张购物小票超市区满48元，送雕牌洗衣粉一袋(限清溪店/大朗店)

b.单张购物小票超市区满68元，送百事可乐2.5l一瓶(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

c.单张购物小票超市区满98元，康元早餐饼1000克一盒(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

d.单张购物小票超市区满138元，送花庭卷纸115克一提(清溪店/大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

e.单张购物小票超市区满198元，送稼贾福丝苗米4公斤一袋(限大朗店/樟木头店/黄江店/大岭山店)

提前对个专柜货品价格进行摸底，并做好记录，活动期间检查是否有私抬售价再参加活动的情况。对货源进行跟进，提前要求销售较好的专柜补充货源；检查是否有专柜故意不将新品上柜或谎称断码不进行销售。

活动期间监督各专柜的pop是否明显，保障清晰明确的提示顾客。不参加活动的专柜现场要以pop写明温馨提示：“本专柜不参加买200送200活动或买200送100活动，_优惠也精彩”。

必须将活动细则在晨、晚会上做好宣传，做到每个导购员、收银员、清洁工、防损员清楚和熟悉本次活动方案。导购与收银在给顾客推介商品时，应详细介绍公司促销方案。不得误导顾客，以免引起不必要之纠纷。

导购在开具销售小票时，必须按公司规定注明本专柜或商品“参加”或“不参加”字样，私自注明参加或不参加一律无效，促销费用照扣。参加的专柜在销售单上必须要写明“买200送200”或“买200送100”的字样。

导购员在开具销售小票时，必须使用正价条码，特价条码暂停使用。

活动期间，服务中心每小时不少于三遍促销信息广播；开收市时间视客流情况自定。

促销期间，若有专柜经公司批准参加或不参加，一律以财务部通知为准，经批准参加促销活动的专柜，执行时间为批准的当日当时；经批准不参加促销活动的专柜，执行时间为批准次日。

安排电脑部负责对各店兑券人员进行系统发券培训。每店设1名系统维护员进行现场指导、维护工作(如没有编制，要提前安排发券负责人跟进)。礼券/礼品兑换人员需保留顾客的电脑小票进行存底，不可私自向顾客赠送礼券/礼品。

安排兑券组人员的办公桌椅及相应印章文具(9月28日下午21:00点前必须到位)。

安排兑券人员。兑券处一组2人，即1人兑券、1人审核。每班

指定一位负责人，对赠券的作废、重新发放、审核负责。

安排礼品堆头的摆放位置和摆放形式。

美食城商场活动方案设计篇四

：鼠年到，春节活动一起闹！

过年了，大家又要开始为准备年夜饭伤脑筋了吗？别担心，今年有专家教您做各款最受欢迎的菜式，容易操作又美味。这么吸引，当然是xxx好煮意沙龙喽！只要你到我们的各家门店，就可以到我们特意为那么准备的“好煮意沙龙”活动现场。到时有我们为你专门请到的专家现场制做名优的中国传统菜，让你以前出没有做过菜的你在短短的半个小时里看得真真切切，一学就会。从而使你不再为今年的年夜饭伤脑筋，而通过自己的双手品尝从未有过的美味。

活动的时间与步骤：

1. 在下午2点之前，无论是否有购物的顾客均可在一楼的熟食部报名参加。
2. 每期规定20人。
3. 在活动时间内有专家传授制做技术和由顾客自己参与制做菜。
4. 评比顾客做的菜，给予奖励。

活动时间：每日上午8点至晚上9点都可以参加。

一年一度的春节来临了，忙碌的您又没法回家过年了吗？虽然无法与家人团聚，但思念仍会随着您精心选择的礼物，渗入到亲人的心里。为方便您邮寄新春礼品，中国邮政将在商

场内设点，为您提供方便快捷的邮寄服务。

活动时间□20xx年1月1日开始

过年要享受多些乐趣？来参加家庭竞技比赛吧，精彩又好玩，还有丰富的奖品哦！

1. 吹气球：在同一时间里，全家人一齐吹气球，通过比较谁家吹的大和快就获胜。

2. 记数字：在同一时间里，全家人同记一组数字，谁家的人能够完整无误地说出来就获胜。

活动时间：均为一分钟。

在今年情人节，和您的她/他一起来卖场，共同做一个只属于你们的情人蛋糕吧！这或许会是你们难忘的甜蜜回忆哟！在情人节那天，带上你的那个他/她只要到商场，就可以参加我们为你精心准备的情人蛋糕制作比赛，看哪一对做的好看又让人吃的回味无穷就是我们的获胜者了。同时我们给予获胜的顾客一个大蛋糕的奖励。

活动时间：情人节：2月14日

您知道她/他的心意吗？有什么比您亲手做的情人礼物更能令她/他心动呢？情人节来商场，为您的她/他精心制作一份礼物，传达浓浓的情意！到时候我们为你专心筹备的制做礼物的原料，那只要想向你的那个他/它表达你的心意，那你就千万别错过了。同时我们还会评选出最感人、最浪漫、最幽默、最难忘、最难得的礼物作者给予奖励。 活动的预算：

宣传单彩页：0.5元*5000张/家

专家由厂家赞助和邀请

宣传方式： 从1月1日起每天在商场广播以30分钟间隔播一次为主。

备注： 商场对本次活动拥有最终解释权

美食城商场活动方案设计篇五

活动主题： 健康老爸活动内容：

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。(扇子或剃须刀片)

二、凡6月17日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福(顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。)四、想看到平时温文尔雅的爸爸，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗?快和爸爸到超市发超市来吧!只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品具体操作：时间：6月16日(周六)、17日(周日)每天分两个场次上午10：30-11：00;下午17：00-17：

地点： 大厦店换购处细则□a□凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

b□每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

第一部分父亲节促销方案一、营销目的由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，

来达到销售的目的。

二、快讯档期月10日-6月24日三、促销主题、扮靓父亲，重返年轻、给老爸一个温馨的父亲节、真情实意送父亲，健康礼品更贴心四、促销方式一)商品选择选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；、烟酒类。二)商品特卖由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；三)商品促销、要求采购部洽谈供应商，争取供应商对相关男士用品开展打折、买赠活动，如买空调送毛巾被、买西服送领带、买烟酒送打火机、买保健品送一小盒西洋参等；四)商品陈列由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的`。

二.“神气老爸”孝子亲情绘画大赛活动时间：

活动地点：绘画成品交至1f服务台；获奖作品展示于iy西侧橱窗活动内容：

父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸最具特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：“健康老爸”、“快乐老爸”、“帅气老爸”等。进行评选后，我们从中评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下(含18岁)，画体风格不限。6/5--6/10为作品收集期，6/11为作品评选期，6/12---6/14为获奖作品展示期，6/15进行现场颁奖。

奖项设置一等奖:1名价值300元的礼品二等奖:1名价值100元的礼品三等奖:2名价值50元的礼品纪念奖:46名精美礼品一份

三.“巧手老爸”手包粽子比赛活动时间：

活动地点：正门外淑女屋旁报名方式：

活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报50队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

奖项设置：

冠军：1名价值300元的礼品亚军：2名价值100元的礼品季军：3名价值50元的礼品参与奖：44名精美礼品一份四.“勇敢老爸”旱地龙舟比赛活动时间：

活动地点□iy西侧橱窗活动内容：

举办旱地龙舟比赛。在端午节这天，自古就有赛龙舟、吃粽子等传统习俗。你想尝试划龙舟的乐趣吗?你想让今年的端午节过得更有意义吗?那么赶快参与我们的旱地龙舟大赛。参赛队伍组成：康师傅一支队伍，观众三支队伍，春熙路街道办两支队伍。参赛队伍可获精美小礼品一份五.父子闯关趣味赛活动时间：

活动地点□1f正门活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报30队。比赛分为：父子颠足球接力、父子卡拉ok对唱(伴奏带自备)、你做我猜--父子默契大考验，真情传递。参赛先手需按要求完成以上内容，比赛采用计分制，根据部分评出冠、亚、季军。

奖项设置：

冠军：1名价值400元的礼品亚军：1名价值200元的礼品季军：2

名价值100元的礼品参与奖:26名精美礼品一份父亲节超市促销活动方案。仅供参考。

美食城商场活动方案设计篇六

疯狂万圣节鬼怪表演晚会

10月31日晚间21:00—22:00

广场步行街

负责舞台的搭建、音响的到位;

负责活动现场的安全工作;

总务课:

负责采购冷火焰两组、4个手筒礼花。

广告宣传跟进双休日促销广告。

商场圣诞节活动策划

xx圣诞购物狂欢节60小时不夜城

活动一:

60小时不夜城得xx6大实惠

实惠1:

满100送100再送10早市卡

12月23日;12月25日凡在xx累计购物满100元,可获得100元圣

诞现金卡，同时还可获得10元圣诞早市卡，多买多送。超市、餐饮、娱乐及特殊部位、特价商品除外。(早市卡使用时间：12月24、25日早6:00，12;9: 00)

实惠2：23日狂欢日早来有理;1、开门6大礼狂送3600份

12月23日狂欢日早9: 30起，顾客凭购物小票累计满100元，即可到共享大厅领取开门大礼，600箱牛奶、600瓶葡萄酒、600箱果汁、600箱啤酒、600桶豆油、600袋大米，6种礼品任你选!3600份送完为止。(采取摸球的形式，单张小票最多摸5次，来确定顾客所得的开门大礼)

2、23日狂欢日开门疯狂抢!

(23日早9: 30;;12: 00全场商品超低价，限量大抢购!)

实惠3：早市购物更疯狂

1、12月24日平安日、25日圣诞日早6: 00;9: 00持早市卡购物更疯狂!

2、12月24日平安日早6:00以后购物满100元+200元即可到钟表商场天

王表专柜领取价值1180元的天王表一只，200只发完为止!

实惠4：超值品类历史最大力度全场通收卡

(1)23日狂欢夜(23日22: 00;;24日6: 00)

mp3全场品牌重拳出击全额收卡

数码相机全场品牌满1000收400圣诞卡

名表全场全额收卡

欧珀莱、欧莱雅、玉兰油、美宝莲化妆品全额收卡

xx手机世界首次强力出击□cdma手机仅售99元仅限60台

全场手机满1000收300圣诞卡

小家电满200收200

(2)24日平安夜(24日24:00;;25日6:00)

冰箱、彩电、冰洗全场满1000收400圣诞卡

欧珀莱、欧莱雅、玉兰油、美宝莲化妆品全额收卡

小家电满200收200

(3)24日、25日0:00;;6:00全场名品限时超低折扣滚动热卖

实惠5:60小时特卖会千余品牌狂欢价

活动期间xx各商场在参加买送活动的基础上还将在名店广场推出大型特卖会,各大知名品牌全场超低价热卖,活动精彩纷呈,必将掀起新一轮购物高峰。

实惠6:6次循环大摇奖600个圣诞大礼狂欢送

12月23日;12月25日期间,累计购物满100元即得摇奖卡一张,满200元得两张,以此类推,多买多得。1张摇奖卡600次中奖机会!(第一次至第五次摇奖的中奖者需在下一次开奖前领取有效,第六次摇奖的中奖者限在25日22:00闭店前领取有效,逾期不领视为弃奖)

1、23日狂欢日将进行第二期超级男声终极pk5进1总决赛。

(本次超级男声终极pk赛由天王表业友情赞助)

2、24日平安日将进行第二届;路伴;杯cs反恐精英争霸赛决赛

3、25日圣诞日将进行;二人转;超级pk

此外，共享大厅还将上演中国功夫超级pk□模特大赛海选pk等。

风景4：23日校园魔幻狂欢夜

23日24：00;;24日6□00□xx隆重推出校园魔幻篇，针对学生朋友推出五大特色活动，让学生在狂欢夜享受到最大的实惠!：

- 1、学生持学生证室内公园全场免费；
- 2、学生特供商品大折让；
- 3、风味小吃城疯狂夜总会;;凭学生证省5元；
- 4、绿色港湾圣诞避风港;;凭学生证省5元；
- 5、校园乐队精彩演出

风景5：24日平安夜100位圣诞小天使齐唱圣诗

24日晚23：55，100位圣诞小天使将齐聚xx共享大厅，为现场的顾客朋友，送去最纯真的`圣诞祝福！

风景6：25日圣诞日早6点;;100位圣诞老人惊现xx

100位圣诞老人驾着满载礼物的马车已经向xx出发了!凭25日圣诞日早6点以后购物满100元的小票，即可到所购物的楼层领取圣诞老人亲自派发的小礼物，精美饰品、玩具、手套、

袜子、化妆品……应有尽有，先到先得，发完为止！

活动三：圣诞直通车开进xx

为方便广大顾客在圣诞节期间来xx购物，xx与新民、辽阳、本溪、抚顺的长途客运公司合作，推出直达xx的“圣诞直通车”，让顾客到xx更加方便快。

美食城商场活动方案设计篇七

一、活动策划背景：

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速发展，各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏，呈现出“花开三支，各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁企业，中国百货流通业的著名品牌公司——*集团公司，自*年作为*第一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型式百货商场的成功推出，使得*从传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的年时间里，从最初的*万资本累计发展到今天的*亿元人民币，并遍布全国十多个大中城市的家连锁商场。

*的这一成功和大胆的市场定位和推出，使得*品牌逐渐被许多大中城市的市民所认知，并一度成为*零售业龙头企业，屹立于全国零售百强之林，进一步彰显出*的实力。

为继续使*品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，*集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市继续扩张自己的实力外，还将触须延伸到*、*等地。作为珠三角消费实力强劲的*、*等地已成为*进一步拓展目标的首选地。即将于今年月在*开业的*百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于*的市民。

二、开业庆典活动时间、地点：

时间：××年×月×日

地点：*市××路*店

三、庆典仪式活动安排：

(一) 嘉宾和媒体签到：(××年月日上午：)

(二) 开幕剪彩仪式：(××年月日上午：)

特邀当地相关政府主管部门官员、*集团总经理及各邀请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。(注明：本次开幕式可邀请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。)

- 1、邀请当地政府官员上台致辞。
- 2、邀请*集团总经理上台为*店致贺词。
- 3、邀请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演。
- 5、邀请相关*集团总经理为彩狮点睛。
- 6、新店门打开迎接顾客。

四、“深情**·缤纷夏恋”时尚发布会

释义：本环节将主要打破以往*开连锁店时简单的开业庆典的'剪彩的模式，新的模式是，在承袭了此前的必要环节之外，我们建议将在紧接着剪彩环节完毕后，将举办一场别开生面的“深情**·缤纷夏恋”时尚发布会，特邀青春靓丽的模特，

穿着各种高贵的服装进行现场集中展示，并进一步宣传进驻该商场的著名品牌服饰。在举办本次“缤纷夏恋”时尚发布时，建议商场方面将引入商场的各大型百货供应商邀请到场观看本次时尚发布活动。造成轰动和品牌效应以吸引更多市民前来观看。

为达到本次活动的预期目的，我们建议将在本次活动现场，围绕着舞台四周将各大商家的品牌打出来。并在舞台的背景版上列上承办本次时尚发布活动的主要时装品牌的赞助商家名称等。

五、庆典开幕式活动筹备和进程：

- 1、月日前确定主持本次活动的司仪。
- 2、月日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。
- 3、××年月日前完成整个开幕式所需的各种宣传材料的印刷、礼品袋和礼品的定制及各种户外喷画、条幅广告。