

2023年周年店庆策划(汇总9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

周年店庆策划篇一

尊敬的各位领导、各位嘉宾、女士们、先生们：

大家晚上好！

今天的这里春意盎然，今天的这里高朋满座。我们在这里隆重举行x物业管理有限公司成立x周年庆典暨集团挂牌答谢晚宴！首先，请允许我代表公司全体员工对在座的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎！

十年风雨，十年辉煌；十年耕耘，十年收获。十年来[x]人在“一无资金、二无设备、三无办公用房”的条件下，历经坎坷，经受住了风雨的考验，顶住了世界金融危机、国家宏观经济政策调整、物价及用工成本飞涨等等压力，在公司董事长的领导下，危机中求生存，困境中谋发展，抓住机遇，深化改革，大胆创新，在经营实践中积累形成了一套完整的管理体系和现代管理制度。引进了一大批优秀人才，培育锻炼了一支高素质的管理团队，使公司跨上了高速发展的快车道。通过艰苦创业，我们从一个几个人的小公司起步，发展成为目前10000名职工、注册资金1000万，拥有7个子公司、33个分公司、300多个项目部，独立办公楼层1500m²的集团公司。公司连续多年参评国优、省优、市优项目共计20多个，获得了“中国物业管理百强企业”、“全国高校后勤服务优秀企业”、“山东省著名商标”、“山东省消费者满

意单位”、“山东省守合同重信用企业”等荣誉称号。

结识新朋友，不忘老朋友。在x物业发展的历程中，我们时刻铭记老客户，是你们让x从无到有，是你们让x从小到大，是你们滋育了x□x的今天，也离不开全体员工的共同努力，以及各级主管部门、金融机构和社会各界朋友的大力支持和帮助。滴水之恩，当涌泉相报。长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我们将以更好的服务，更好的业绩回报你们□x的历史永远有你们浓重的一笔！

在此，我谨代表公司对一直信任、关心、支持公司发展的各位业主、各级领导、各位来宾、社会各界朋友，以及公司广大员工及家属一并表示衷心的感谢！

最后，祝各位领导工作顺利，身体健康、就餐愉快！

周年店庆策划篇二

最大限度的提高品牌在校园内的知名度，打开学生市场，通过一系列系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物环境，提升公司对外整体社会形象。通过一系列宣传活动，吸引客流，增加人气，直接提升知名度，为今后的销售奠定坚实的基础。

狂欢庆开业，吉祥献贺礼

十月二十四号（星期日）开业当日

农大美食乐店门前

农大学生均可参加

校园本就有几家专门经营面包的商店，并且学校内的各个超市也都出售各种品牌的面包，因此学校内的竞争是十分激烈

的。同时，随着物质生活的丰富，学生们对食品口味的要求也越来越高，一旦产品不能适应学生们的要求，就会很快被淘汰。

在面包市场上来讲，美食乐面包价位并不低廉，所以想要走低端路线，靠走量来进行盈利是不太可行的。幸好，对于学生消费群体来说，更注重的是食品本身的品质，而不是价位的高低，这就给我们的产品带来了商机。我们要在食品的多种多样化以及高品质上进行重点宣传，试图在质量上获胜。

1、海报：根据公司要求在店铺内外墙壁上粘贴美食乐海报

2、店铺装饰要求：在营业厅门口放置一个直径15米的红色拱门。在拱门上悬挂开业条幅，增加开业当天的喜庆氛围。

3、派发宣传单：将在活动当日派发五千份宣传单，利用其中的广告宣传和人群的从众心理宣传本店的开业方式及对消费者的让利情况。

1、打折：活动期间，全场商品八折出售。

2、购物玩骰子，赢得好运来

购物玩骰子，好运自然来，开业当日隆重推出

吉祥奖：掷出五个同点数，奖价值50元礼品卷；

幸运奖：掷出三个同点数，获得价值30元礼品卷；

参与奖：掷出两个同点数，奖得价值五元礼品卷。

说明：顾客凭礼品卷可以在店内随意挑选同等价位的商品。

如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头等奖5个，吉祥奖10个，依次类推。

3、在开业当日凡在本店购买商品超过38元者均可办理会员卡一张，今后本人持会员卡可享受生日蛋糕8、5折优惠，仅限本人使用。

预计购置海报、气球等共需费用三百元

预计印发传单需要五百元

预计用于进行骰子抽奖卷活动需要五百元费用共计一千三百元

1、通过前期派发宣传单，使公众对美食乐蛋糕店有一个初步了解，引发客户的好奇感，吸引顾客尝试本店蛋糕。

2、通过开业公关，营造一个热闹的气氛，给公众一个耳目一新的感觉，留给公众一个深刻的印象。

3、通过“玩购物玩骰子”活动，吸引顾客购买本店产品，使其对本店产品有个初步的认识，促进以后继续购买本店产品。

周年店庆策划篇三

：借答谢老客户的机会，促进消费，并提升美容院形象，加强其影响力。

：所有新老客户

□xx年xx月xx日xx时

□xx五（或四）宾馆多功能演播厅

：封闭式会议

第一部分联谊会准备：

1、联谊会目标确认：

(1) 销售额（以15天内预计开卡数量为准，正常比例为1：4）。

(2) 目标客户开发：新客户多少个，旧有客户如何开发增值业务。

(3) 提升美容院在社会上的公众形象。

(4) 增加老顾客与美容院及美容师的感情。

注意：本部分需要美容院根据终端客户档案卡和近3—6个月的销量，分析客户数量、客户结构、客户贡献等情况，并形成以下衡量指标：

a□20/80原则：是否20%左右的客户贡献了80%的销售额，至少不能低于4：6，即40%的客户贡献60%的销售额。它反映了目前的客户结构是否合理及如何进行调整，为会议的策划提供依据。

b□客户商圈测定：以美容院为核心，测定1、5公里、3公里范围内的客户贡献率，以便确定美容院的市场覆盖能力，从而确定会议的邀约范围。

c□客户各项指标确认：在b项测定的基础上，分析目前客户的年龄范围、受教育程度、职业、社交层面、积聚地及居住地，以便为邀约的针对性奠定基础。

d□个人贡献率：指美容院美容师的月度销售金额与美容院整体销售金额的比率；测定目前美容师的工作负荷程度，以便确定本次会议最少应该引进多少新客源。

e□单品贡献率：指单品的销售额与产品销售总额的比率。通

过比率的对比，发现当地消费者的消费差异，为会后开卡（提供不少于3种级别的卡种）的设计提供根据；同时为旧有固定客户进行增值服务提供依据。

2、联谊会目标客户确认：（目标客户是联谊会的衣食父母。目标客户不准确，效果就减少了一半）

（1）目标客户的标准：根据客户消费层次，找出符合本次联谊会的目标客户

（2）目标客户的位置：找出目标客户的分布范围及聚散地

3、联谊会卡种设计：

（1）联谊会的卡种至少三个：

a□分高、中、低或银卡、金卡和钻石卡三种。（一方面为消费者提供了多种选择，一方面迎合了消费者的类比心理）

b□其中一款卡种为主打，其他卡种为陪衬。（具体由美容院进行个性化修改）

c□卡种应围绕美容院主销品种、消费者心理趋向和新客户特点进行设计。

（2）联谊会上可提供一个免费美容卡（免费美容1次），通过一次免费美容机会和联谊会的互动效果来吸引消费者进店（有效比率为到场潜在客户的70%）。争取通过1—2次的美容机会把潜在消费者变为开卡消费者（有效比率为进店人数的60%）。这一步尤其要注意：

a□首先是把潜在消费者变为开卡消费者。

b□并不是一下子就把所有的潜在消费者都变成卡种最贵的消

费者。

c□消费者是一个个有思想、有主见的人，我们只有设身处地为其着想，才有可能使消费者成为我们的客户。

d□不管她买的是什么卡种，只要她愿意经常到我们美容院里来做美容，那么，总会有一天，她会成为我们质客户的一分子。

4、联谊会促销政策设计：

(1) 促销政策要丰富多样，具有可选择性、类比性和时效性。

(2) 促销效果必须和产品结构、单品盈利状况、季节消费特色等联系起来。

(3) 具体促销政策由终端会执行小组结合美容院现有资源进行策划制作。

5、联谊会邀约书的设计：

邀约书是吸引客户参加联谊会的眼睛，没有好的邀约书，就激不起客户莅临会场的欲望，也就是说，邀约书所提供信息的价值不能承载客户半天时间的成本。

邀约书包含三部分内容：

a□一封信：是当地妇联（或类似的妇女机构，也可是美容院自身）致中青年女性的一封信。（此份信函质量的优劣决定着目标客户是否愿意抽时间来关注信的内容及目的）

b□一张函：是一张由美容院发送的邀请函。（此份邀请函体现的内涵最终决定着目标客户是否愿意花半天时间来参加联谊会）

周年店庆策划篇四

12月对于华商店来说是不平常的，因为一个月包含了圣诞节、小除夕夜，接着就是元旦，然而最不平常的是一年一度的店庆日。古人云：凡事预则立，不预则废。因此，我们策划了为期两个星期的店庆前期活动———低价狂飙，为我们即将来临的“店庆月”打下了良好的基础，这也确实给我们即将挑战的新竞争对手，做好了有力地防备。古人云：好的开端是成功的一半。所以我们更应该信心十足的把店庆策划好，同时希望通过有效、完善地企划，使我们的建店五周年，既成为盛大的狂欢礼，也成为我们店xx年高潮销售的聚集点。

：眉飞色舞动———华商店建店五周年

间：12.8--1.3

总体活动分三波策划：文秘部

第一波：之一缤纷共享12.8———12.21（14天）

第二波：之二真情互动无限感恩12.18--12.24（7天）

第三波：之三店庆狂欢12.22—1.3（13天）

第一波：眉飞色舞。舞动吾“电”之一缤纷共享12.8———
-12.21

（一）、商品：“闪电”店庆价（9个）激情店庆价（100个，其中18个低价上邮报）

1、“闪电”店庆价商品，完全体现超低的感觉。注：这类商品除供应商让部分的毛利外，门店将做出亏损的举动。为能达到一定的低价效果，又能保证亏损的额度小，建议选择该类商品时，从低单价、超实用的特点出发选择，并在推出限

时限数。

2、通过报纸整版宣传（9个商品）

3、店庆邮报：主推商品的价格，商品品种不求多，求精，数量控制在18个左右。

4、“激情店庆价”商品：在卖场内的醒目陈列及地堆装饰，来营造店庆的商品促销力度的氛围。

5、社区内的宣传：横幅、海报。主要内容：9个超低价商品及主打活动。

6、费用（5万元）：

报纸：2.5万元

dm（5万份）：1.5万元

社区内宣传：1万元

毛利投入：1万元

（二）、5元商品疯狂抽奖：（活动时间：12.8-12.21）

1、内容：一次性购物满88元，凭小票至场内广场互动舞台进行抽奖一次。单张小票限抽一次。奖品为超值的各类实用商品（19个），每个商品的原价超过5元，在奖品中以5元推出，高单价的商品品类准备10个（至少在100元以上），总体的费用每天控制在10000元左右。全面推出100%中奖率。

2、宣传：在广场正大门处，设立舞台（高达1米），通过舞台四周布置，用“5元”的奖品的品类图片来烘托气氛，并配置现场音响及主持人，随时宣布中奖情况。目的是让每位光

临本店的顾客都能第一时间收到促销信息，刺激其对活动的兴趣，从而提高超市的客单价。

3、补充：为能使此活动费用最小化，又能达到场外的热闹气氛。在整个活动期间，每天安排“路秀”1-2场。一方面是通过给供应商做一定的宣传，来筹集费用，另一方面加大活动的影响力。

4、准备工作：

奖品：19个

抽奖卡

周年店庆策划篇五

热烈祝贺界江国际大酒店开业一周年魅力界江、精彩无限

在我酒店开业一周年庆典之即及十月一国庆节的来临，借助周年庆典与黄金周扩大酒店的知名度，对外树立酒店形象，加强与商务客户，市、县领导的感情联系，进一步提升界江酒店在鹤岗地区的影响力，为开辟省内、省外市场做铺垫，从而取得一定的经济效益和社会效益。

2、密切结合大众消费，关注大众饮食习惯，借助大众习惯进行营销推出周年庆典、黄金周促销活动。

3、加大媒体炒作方法，媒体-促销-广告相结合。

1、邀请市、县领导嘉宾及酒店大客户，合作单位等一同参加此次周年庆典活动。

2、联系萝北、鹤岗电视台日报社针对此次活动进行报道，邀约哈市、鹤岗同行业酒店在媒体同庆。

- 3、酒店内外环境的布置。
- 4、酒店周年庆典酒店门前举行庆典仪式。
- 5、回顾一周年酒店所经历的照片及活动特写。圣诞节亲子活动、帮助敬老院、升旗仪式、募捐活动等。
- 6、邀请参加活动领导嘉宾用餐。

电子显示屏内容：

- 1、热烈祝贺界江国际大酒店开业一周年！
- 2、“界江一年感谢有你”倾情促销月序幕启动，敬请光临！
- 3、界江国际大酒店诚挚感谢各界朋友的支持与厚爱！

横幅、竖幅悬挂位置：酒店正门前8条

条幅内容：

竖幅：

龙腾庆界江·凤舞贺庆典！

龙腾庆界江·醒狮贺庆典！

横幅：

xxxxx单位热烈祝贺界江国际大酒店一周年庆典！6条

正门前布置

- 1、正门前铺红色地毯

2、正门前摆放立式讲台，讲台上放置鲜花。

3、停车场周围插入彩旗。

气拱门、气球布置

1、入口处放置12米彩拱门一座。

2、酒店门口两侧放置2个氢气球，楼前入口空地两侧放置2只氢气球。

大堂内布置

1、大堂门两侧玻璃下摆放红掌36盆，各18盆。

2、大堂接待台上左右两侧各摆放1盆苹果。

3、电梯口旁两侧各摆放1盆蒲葵。

4、大堂门口至电梯口铺红地毯。

5、准备花篮6个，放置门前补缺。

费用详单见附表

会场示意图（见附表）：

周年店庆策划篇六

活动主题：

森泰酒业一周年店庆——庆典狂飙献大礼

店庆时间:201x年8月11日(星期四)

活动第一阶段(3日-9月5日):

北流网网络宣传, 浮动广告(100*225像素)强势推出, 链接正文, 网上造势, 引领网络主流意识。

活动第二阶段(3-12日之间发布):

在北流网新发现dm上登全版广告(两期)

活动第三阶段

印刷传单两万份(3-12号之间发布)。

活动第四阶段(店庆当日)

场地装饰:

一、大门外

- 1、摆放多根大金色气球柱子
- 2、布置星光大道的红地毯、从大门口铺到马路
- 3、制作签名板、摆放大香槟塔、超大生日蛋糕
- 4、门口用气球拱门做布置, 让人感觉进入大门就如同登上九重天、
- 5、促销特价商品展示, 以便奖品看起来高贵时尚
- 6、摆放生日蛋糕、香槟塔、悬挂店庆吊牌等。

二、场内: 悬挂店庆吊牌, 为做到统一隆重又节省全部用气球布置, 但气球要使用的高档, 色彩明快不能杂乱(气球要定制有百乐门周年庆典)

活动内容：

一、所有部门部门负责人将提前十天亲自为vip客人颁发店庆邀请函。

二、店庆当天邀请专业摄影师、摄相师将店庆的盛大场面记录，以备日后宣传。

三、为到场围观的群众提供少部分礼品。

四、开酒供现场嘉宾品酒。

整体活动对外宣传：

网上广告□dm广告、宣传单、场内广告。

活动经费预算：

周年店庆策划篇七

精彩华诞，举国同庆

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2007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、款式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. 场地设置在一楼北大门口舞台；
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。

周年店庆策划篇八

对于一个新兴卖场要打开市场占领市场份额，要不以自身的品牌实力打动消费者，要不以大力度的促销活动，在消费观念上打动消费者。见于我商场的实际情况，及周边人群的消费档次，将商场定位为高档时尚百货加大型超市，集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城。

金融危机虽然已开始平息，但在人们消费观念上的阴影依然挥之不去。周边商圈的竞争对手也在蠢蠢欲动，在这样的消

费观念、竞争环境下，我们需要改变营销策略，适时推出大力度的宣传及促销活动。

综上所述，我们既要加大品牌实力的宣传，又可在适当时间推出大力度的促销活动。

节庆促销是零售销售的黄金期。在东区商业城已经成功运营一周年的日子里，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，更主要的是为了提升商场销售。

1、优越的地理环境；

目前黄埔区最大的购物中心，具有便利的交通，众多固定居民区，宽阔的休闲广场，其消费能力强，消费水平高，潜在无限的商机。

2、准确的商业地位；

集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城，具有众多的国内外中高档品牌及大型超市，突出主题化、个性化。利用传统的商业形式，结合差异化的卖点，在竞争对手中摄取客户，争夺市场份额。

3、优雅的购物环境；

目前楼层的分布及商铺的设计规划，其购物环境除了有一般购物商场的明亮整洁外，更多的是宽敞和舒适。配合整体的装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的购物环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

5、强劲的竞争对手；

华润万家摩登百货大润发领好广场百事佳

6、时尚百货加大型超市可以强强联手；

7、新兴企业，市场份额不足，广告宣传还需加大力度，增加品牌知名度，还需进一步规范内部运营体系。

a□升旗及典礼活动

仪式时间：2009年12月4日上午09:00—10:00

仪式地点□xx北广场

仪式主题：弘扬企业文化

公司高层领导检阅员工，由物业部组织保安举行升旗仪式，升2种旗帜（国旗、企业标志旗），到场员工需着公司统一制服，肃立行注目礼。

具体流程：

1、公司员工统一着装列方队等待公司领导检阅；

2、奏响欢迎曲公司领导入场员工鼓掌欢迎；

3、公司领导就坐主席台；

4、主持人介绍领导及嘉宾；

5、主持人宣布东区商业城1周年店庆仪式正式开始。方队面向升旗台

准备就绪，升旗队准备就绪。

6、主持人宣布：“请主席台的各位领导起立”舞台音响操作人员播放

进行曲，升旗开始；

7、主持人宣布升旗结束，请主席台各位领导就座，方队面向主席台；

8、马总致辞；

9、陈总致辞；

10、公司领导进入商场对店容店貌及服务礼仪进行检查。

主体活动：

提案a 满100元送108元礼券（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大）

活动时间：12月4日-12月6日（周五至周日跨度3天）

活动内容：

活动期间，参加此活动的专柜，当天消费累计的电脑小票，满100元送

108元礼券，满200元送216元礼券，依此类推多买多送。（部分专柜及特价商品不参与本期活动）

操作规则：

- 1、礼券消费部分不再赠送礼券；
- 2、销售票可以累计；
- 3、礼券不可兑换现金且不设找赎；
- 4、损坏或撕毁均无效；

5、礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间内，过期自动作废。

提案b□满200元减免100元再送100元礼券

（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大。将消费额度提高至200，目的在于提高客单价。满200减免100送100元礼券较能制造轰动效应，相当于直接满100送100元礼券）

操作规则：

1、顾客凭参加活动专柜的当日售货小票，在收银台买单时，收银员直接将减免部分减掉；

2、顾客凭减免后的电脑小票，在换券处换取相应金额的礼券；

6、礼券消费部分不再赠送礼券；

7、销售票可以累计；

8、礼券不可兑换现金且不设找赎；

9、损坏或撕毁均无效；

3、礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间内，过

期自动作废。

活动时间：12月4日-12月6日（周五至周日跨度3天）

活动内容：活动期间凡在xx单张电脑小票，购物满88元以上（含88元），就可在我商业城一楼服务台，凭当天电脑小票，参加抽红包活动，红包数量有限，抽完即止。若当日红包没

有抽完，不再累计至次日。（人人乐及租金专柜除外，如参加此项活动，则按比例或小票的抽奖情况，承担一定费用。）

每日奖项（红包）设置：

一等奖：100元2个

二等奖：50元6个

三等奖：20元5个

四等奖：10元10个

五等奖：5元20个

六等奖：1元200个

活动时间：12月6日（周日1天）

活动地点：外广场

活动内容：活动当天顾客在xx购物的顾客，无论金额多少就可在兑奖处领取游园券一张，参加游园活动。每张游园券最多可参加3项游园活动。参加游园的顾客，每通过一项由工作人员在游园券背面签名。（人人乐及租金专柜除外，如参加此项活动，则按相应比例，承担一定费用。）

活动规则：3项活动全部过关，可领取1等奖；

2项通过，可领取2等奖；

1项通过可领取3等奖；

0项通过可领取参与奖一份。

游园项目设置及说明：

套圈站在距被套物体2米左右，用圈套住物体者通过游戏；

呼啦圈在5分钟内呼啦圈不掉落，则通过游戏。

通过游戏的顾客可凭游园券，在工作领奖处进行领奖，工作人员确认有三个以上签名后，根据兑奖规则，发放奖品。

奖项设置：

一等奖□xx雨伞一把二等奖□xx杯子一个

三等奖□xx钥匙扣一把参与奖□xx打火机一个

活动时间：（12月4日-12月6日）

活动内容：活动期间，凡持xx会员卡的顾客，在我商场消费可享受双倍积分。

活动时间：12月5日（周六晚7：30）

活动地点：外广场舞台

活动内容：外请演出公司进行大型歌舞表演，邀请公司领导及嘉宾观看演出，在表演的过程中将制作好的生日蛋糕推上舞台，由公司领导切蛋糕，发放给场下的观众，将晚会推向高潮。

活动流程：主持人宣布晚会开始；

开场舞蹈；

表演节目；

主持人深情的诵读生日祝语，《生日快乐》背景音乐起，生日蛋糕缓缓推出舞台；

主持人邀请公司领导上台切蛋糕；

公司领导就坐；

工作人员派发给场下观众；

继续节目；

晚会接近尾声主持人邀请公司领导及嘉宾上台与演员合唱《难忘今宵》并与演员合影留念；

主持人宣布晚会结束。

周年店庆策划篇九

二、活动内容：

【一】、疯狂送礼

*疯狂一：进店有礼

凭本店所送的六一儿童节特别贺卡回执单，赠送节日礼物一份。

*疯狂二：学习有礼

凭小霸王电视电脑公司送出的礼品券携家长陪同来本店参加免费学习体验，赠送精美礼品一份。

*疯狂三：娱乐有礼

来本店参与挂彩猜谜活动，只要你猜中，就可当场领取奖品

一份。

【二】、惊喜连连

*惊喜一：激情开始

全场九折优惠（作业本、电教产品、特价商品、烟除外）

*惊喜二：超值感受

每日冲浪价：每日推出十款商品，五折销售。价格低的出奇，每天十件，卖完为止。（商品包括mp3、溜冰鞋、羽毛球拍、乒乓球拍、随身听、复读机、遥控赛车、电子琴、游戏机、双钻悠悠球、双钻陀螺等）

*惊喜三：会员招募

本店自六月一日开始推出会员制，只要你符合以下条件，凭有效证件即可申请免费办理学生屋超市会员卡。凭卡来本店购物节假日享受九折优惠，购物一元计一分，积分满一百分就有好礼相送。（详见店内海报）

- 1、只要你近一年来荣获三好学生、优秀队员、优秀干部等荣誉。
- 2、只要你在本店购买了小霸王电视电脑产品。
- 3、只要你一次性购物满十元。

【三】王者归来——小霸王

- 1、购买小霸王电视电脑v16产品，即可获得价值388元的学生护眼仪一台。

2、购买小霸王电视电脑a9产品，即可获得价值198元的瑜伽毯一床。

3、购买小霸王电视电脑a8+产品，即可获得价值68元的文具礼盒一盒。

4、购买小霸王电视电脑a8产品，即可获得价值38元的羽毛球拍一副。

5、购买任何小霸王电视电脑产品，即可参加活动现场大抽奖，百分百中奖。

一等奖：名牌手机

二等奖：电视电脑a8

三等奖：高档书包

四等奖：精美礼品

地址：沿溪镇东恒路44、46号沿溪新邮局对面

电话：1378722293283942846

qq□635891993

反面：

晨光商标xueshengwuchaoshi真彩商标

持卡人签名：

一次性消费10元即可免费办理此卡。

持本卡购www.物一元计一分，满一百分即可获得一份精美礼品，积分越多，礼物价值越高。（特价、打折商品和作业本、电教产品除外）

凭本卡可参加超市的各项优惠活动（如节假日九折）。

此卡限本人使用，丢失后请及时补办。（补办收取工本费2元）

具体事宜请关注超市内海报，本店拥有最终解释权。

学生屋超市

书山探宝学海扬帆

小霸王v16图案会员卡

王者归来惊喜连连

地址：东恒路44--46号（沿溪镇新邮局对面）