

2023年公司周年活动 公司周年活动方案(模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

公司周年活动篇一

有幸参与和见证了创建，发展，壮大的历程，今日再次受x企业的邀请参与十周年庆典策划，为此倍感欣慰与骄傲。

对而言，十年意味着品牌价值！

成长不仅仅是带来自己的收获与成功，而更重要的是它的创新，科学，管理，健康幸福福祉等社会意义上，给整个行业的良性的健康与发展起到了一个进步引擎作用。

一流的企业做标准。

在健康产业的新领域方面，给与了从理论到实践上成功的革命性的淋漓尽致地诠释。

行业地位不可撼动；

翘首地位不可企及；

十年的历史

是中国改革开放历史进程的健康领域的杰出产物；

是千千万万体验过，热爱消费者健康快乐的十年；

十年的积累是一份巨大的宝藏；

转眼居然十年，居然才十年，我相信更精彩的十年又要开始了——十周年庆典是更辉煌的里程碑，是加油站，是引擎，是加速的跑道，是更高层面的进取。

重视十周年庆典的意义非同小可！

它应该是一场回顾同舟共济，风雨十年的盛会；

它应该是一场感恩党和政府，感恩社会，感恩消费者，感恩同仁，感恩员工，感恩朋友的盛会；(不忘邀请以上人员)

它应该是一场欢歌笑语，肆意开怀，尽情挥洒成功喜悦的歌舞盛会；

它应该是一场描绘未来十年宏伟愿景，心态归零，风雨相伴，同舟共济快马加鞭未下鞍，励精图治，再创更大辉煌的誓师大会。

(1) 十周年庆典

注解：主题鲜明突出，内容涵盖大，简明扼要，一目了然。但无创新，落于平庸。

(2) 新十年，再创更大辉煌！——十周年庆典

注解：庆典的真正目的是什么？

我在开场白的最尾提到那些。

古代著名篇章《曹刿论战》讲到：“一鼓作气，再而衰，三而竭”。士可鼓不可泄，十年的宝贵精神财富就是坚持不解，锐意进取，持续创新。

庆典的目的不尽是乐一场，吃一顿。而是借此机会向世人展示新十年的愿景，新十年更大的决心。只有这样，才能集聚人气，集聚支持你企业的眼光，才能积聚更大的动力让企业处于一种亢奋状态，一种杀红了眼的，永不满足的气场，才能使企业立于不败之地。

中国的华为，联想的企业经营思想是值得借鉴的。

——这样花力气，花功夫，花钱搞十周年策划的目的就达到了。

因为是十周年庆典，一般规律都是五年一小庆，十年一大庆。

十周年决定着规模要大，定调要高。要在：

大感官大感动大感召基调上演绎

(1) 强烈的大感官——视觉冲击。

中心演出主会场前策划一定要有大感光视觉冲击效果

a)会场玄关式展板——高5米x宽3米来宾留言板(如下)(大感召)

设置展板的意义：强烈的视觉冲击；现场气氛的烘托；与会者的互动参与；与会者赞美文化的创意发挥。

“风雨十年共进辉煌”的理念意义：三十多家品牌都能认可的合作理念/劳资双方都认可的理念/企业与消费者都认可的理念/社会与企业都认可的理念/昨天与今天都能传承的理念。

b)庆典会场大门前长廊式展板——高2米x宽1.5米全国连锁图文祝贺宣传板(大感召)

公司周年活动篇二

一、活动的前期准备：

- 1、要求员工了解公司成立的时间及几年来所取得的成绩，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、活动主题：

热烈庆祝会销集团成立五周年大型庆典活动

四、活动流程：

- 1、会前多放一些企业的文化片如《俱乐部介绍□□□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、开场白

4、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，以小品的形式呈现“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3-4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。

4、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养生保健知识的主题发言。

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。

七、会前宣讲内容

主办单位：

承办单位：。

特邀嘉宾：

主讲专家：

活动时间□20xx年5月全月

活动地点：

八、会前工作

(一)、参会资源来源要求：会前预热成熟，承接4-26大会资源。特别要求：重点顾客至少做一次深入沟通的家访。最好会形成会下定单，会场提货，营造抢购氛围。

(二)、活动亮点包装：

1、本次活动是由中卫中医药发展研究中心、生命质量控制工程组委会、中国老年保健协会、《长寿》杂志社长沙工作站等多家单位联合举办的大型夏季养生保健暨会销集团成立五周年特别答谢活动。

2、现场内容精彩大气，科学权威，惊喜连连。

3、著名权威保健营养专家为您带来人性化专业的个性化的健康指导。

4、幸运抽奖刺激新颖，神秘大礼从天而降。

5、权威专家团队一对一见面咨询，让您掌握详细、准确的身体健康状况。

6、前所未有的健康产品特大优惠赠送为您的健康保驾护航。

7、所有到会嘉宾均有机会获得精美礼物一份。

(三)、其他要求

1、经理与员工要对会议理解到位，销售为目的，会议内容是形式。以销售为中心是原则，会中注意做好顾客观察及服务

务工作。对全员进行宣讲积极开展顾客筛选及邀约工作的重要意义。

2、 员工统一邀约话术，注意预热步骤，学会把握顾客的心理，以此来作为资源准备都要到位的先决条件。

3、 经理和员工都应搜索顾客典型病例，挑选金牌发言顾客，力求现场顾客发言的冲击力，为会议制造亮点做准备。发掘经典事例，顾客与员工的感人故事，为小品的准备提供素材依据。

4、 参会人员的选择：忠诚铁杆顾客，老顾客及其转介新顾客，预热成熟的顾客。

5、 会前预热主要解决信任度问题，要讲企业、讲文化。

6、 邀约时要强调：因座位紧张，能否确定来，时间上准时开始，别迟到。

九、会中板块

公司周年活动篇三

一、活动的前期准备：

1、 要求员工了解公司成立的时间及几年来所取得的成绩，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、活动主题：

热烈庆祝会销集团成立五周年大型庆典活动

四、活动流程：

1、会前多放一些企业的文化片如《俱乐部介绍》、《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、开场白

4、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，以小品的形式呈

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3-4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。

4、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养生保健知识的主题发言。

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。

七、会前宣讲内容

主办单位：

承办单位：。

特邀嘉宾：

主讲专家：

活动时间□xx年5月全月

活动地点：

八、会前工作

(一)、参会资源来源要求：会前预热成熟，承接4-26大会资源。特别要求：重点顾客至少做一次深入沟通的家访。最好会形成会下定单，会场提货，营造抢购氛围。

(二)、活动亮点包装：

1、本次活动是由中卫中医药发展研究中心、生命质量控制工程组委会、中国老年保健协会、《长寿》杂志社长沙工作站

等多家单位联合举办的大型夏季养生保健暨会销集团成立五周年特别答谢活动。

2、现场内容精彩大气，科学权威，惊喜连连。

3、著名权威保健营养专家为您带来人性化专业的个性化的健康指导。

4、幸运抽奖刺激新颖，神秘大礼从天而降。

5、权威专家团队一对一见面咨询，让您掌握详细、准确的身体健康状况。

6、前所未有的健康产品特大优惠赠送为您的健康保驾护航。

7、所有到会嘉宾均有机会获得精美礼物一份。

(三)、其他要求

1、经理与员工要对会议理解到位，销售为目的，会议内容是形式。以销售为中心是原则，会中注意做好顾客观察及服务工作。对全员进行宣讲积极开展顾客筛选及邀约工作的重要意义。

2、员工统一邀约话术，注意预热步骤，学会把握顾客的心理，以此来作为资源准备都要到位的先决条件。

3、经理和员工都应搜索顾客典型病例，挑选金牌发言顾客，力求现场顾客发言的冲击力，为会议制造亮点做准备。发掘经典事例，顾客与员工的感人故事，为小品的准备提供素材依据。

4、参会人员的选择：忠诚铁杆顾客，老顾客及其转介新顾客，预热成熟的顾客。

5、 会前预热主要解决信任度问题，要讲企业、讲文化。

6、 邀约时要强调：因座位紧张，能否确定来，时间上准时开始，别迟到。

九、会中板块

本次会议的特点：是在现场营造温暖大气，令人心潮起伏的感觉，整个流程中要环环相扣，跌宕起伏，要让顾客有感触，感动顾客，从各方面来刺激顾客的定货欲望，因而要让顾客一进会场就要感觉到重视，中程要让顾客情感起伏，先快乐，让他快乐起来，感受到乐趣，感受到会销集团的每一份成绩的取得都跟他本人有关系，让顾客有自豪感，暗示给顾客其实健康幸福是一种自由，再感动，最后落脚点在健康上。主题发言要以情动人，重点讲为什么要下大力气抓产品质量，为什么要启动全国性的生命质量控制工程。随后，用小品这一新颖的形式，引出顾客分享，发言过程要短小精悍，以情动人，这样会后顾客才会有自动自发交流的氛围。谈到企业、员工给他带来的快乐，谈到产品给他带来了健康和快乐，最后，以感谢大家长期的支持为由头顺其自然的推出优惠政策，主持人讲解时要突出慢病解决方案。

整个会议流程上要一气呵成，这样才能保证给顾客留出足够的时间进行交流，故各个环节的设置操作在时间安排上要精确到位，不要拖泥带水，否则就是在在“害人害己”。

十、会后板块

送货收款，及时录档，适时家访稳单。经理一定要监督员工回访，话术上要演练熟练，要求必须讲出效果来。随后再在开一次会后跟进会，目的：巩固其服用信心，提出转介绍。

十一、关键控制

全体同仁充分认识5-29会议的重要性，明确公司的优惠政策，提前熟悉宣讲内容。再次强调会前的邀约一定要精准到位，预热的质量直接决定会议的销量及成败。

要将会场上那种团结一致，真情流露的感觉做出来，需要大家共同努力，要有主人翁的精神。

每一个流程细节要做到位，细节决定成败。会务要每一个环节逐一精心准备并演练过关，及时沟通。

十二、重点注意事项：

1 节目挑选责任到人

2 主持必须对串词背熟与理解；每一个上台讲话的人都要脱稿，非常熟练(顾客除外)

3 音乐准备一些经典大气能焕发老年人激情的歌曲或音乐

4 场地的沟通，场地布置安排，需要购买的物料提前确定申请购买，音响的调试到位(声、光、电全方位高度统一)，接车站点细致安排(确保会议准时准点开始)。

5 经典事例的发掘要及时上报，由会务部跟进，小品的编排责任到人。

6 销售政策的出炉和公布时机。

公司周年活动篇四

周年活动策划方案公司一

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、4、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生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。

周年活动策划方案公司二

一、前期活动

策划一：“辉煌xx时代同步”杯有奖知识大赛

1目的：从知识竞赛开始入手，促使总部成员从学习的角度深入开展对公司企业文化、发展历程的回顾。对公司开展企业文化建设工程进行预热。

2效果预期：使xx公司部分员工从活动过程中较为系统地掌握xx十三年来发展、沉淀出来的企业文化，并在此基础上产生自发的研究与创造精神，为xx系统地规划企业文化做好人力资源、理论资源的准备工作。

3开展模式：以本部部门为单位，由总裁办统一组织、命题、

主持，各部门委派代表参与并建立啦啦队，展开现场问答为主、活动为辅的证券知识、企业发展历史、企业经营中涉及的问题等的知识问答比赛。活动开展之前，由顾问公司统一召开各部门活动参与指导会议，讲解活动开展的全过程、介绍活动参与的队伍精神策划、创意表现，普及教育企业文化活动开展的重要意义。

4注意事项：活动要求公司高层领导全程参与，使各部门高度重视本次活动。

策划二：“稳健前行创新发展”xx员工代表莲花山采风活动

1目的：内部交流，活化机制，缩小公司领导与普通员工、中层干部之间距离。

2效果预期：通过活动本身，让公司领导与员工在同一时间参与同一项活动，使领导们作为“普通人”的身份与员工们交流，了解员工，同时也可达到基层员工理解领导的效果。

3开展模式：

3.1拓展游戏，让员工与领导共同参与到同一游戏中，成为富有寓意的活动的一部分；

3.2“同心xx”活动，全体成员共同组成xx标志，一起喊出xx品牌口号；

3.3全体成员聚餐活动。

4注意事项：活动要求公司高层领导全程参与，各部门均应有代表参与。

二、现场活动

现场活动一—xx十三周年司庆庆典仪式举办

1目的：发展回顾、展望未来。总结xx十三年来走过的岁月，回顾公司在这些年里取得的累累硕果，在新形势下向公司全体说明公司的发展前景，促进公司内部团结，从一定高度上加强企业内部企业文化建设。

2效果预期：

2.1全体参会人员再次重温xx十三年来的风雨历程，激起公司全体的再创业激情；

2.2演绎式的活动过程活络公司气氛，使公司内部洋溢在喜庆的氛围之内；

2.3为建立健全公司企业文化体系做好前期辅垫；

2.4传达公司高层战略发展方向，统一公司全体员工思想，朝着公司既定的策略方向前进。

3开展模式：

3.1“日出东方红胜火—xx冉冉升神州”xx十三周年庆回顾与展望讲话(xx公司领导)

3.2“十三载xx节节高，十三幅重彩绘佳绩”，将xx历史发展过程中的十三个重大事宜作为会议中的重点进行回顾，同时表现形式可以是将发展过程中的十三件重大事件绘成形意逼真的十三幅画(统一命名为“让我们一起感动”系列xx风云写真)，并在画上注明事由。会上，按报告进度将每一幅画抬上主席台与大家共赏。

3.3“让我们一起感动！”系列xx风云写真企业文化展览牌颁发仪式。

3.4在该展板制作过程中制作两种版式，一种针对公司本部，另一种针对各营业部；

3.5各部门提炼本部门精神信条及组织好本部门方队(一种营业部按一个部门列)，在大会上，由公司领导向各部门颁发写真画，每个部门共同喊出自己的口号及对公司或客户的承诺以迎接本部门得到的写真画。

3.6各部门取公司风云写真后，在每个部门结合各部门文化与理念形成xx企业文化走廊，随时向员工、顾客传播xx企业文化。

现场活动二：新闻发布及新x卡首发式(品牌新理念发布、品牌承诺□x卡推介)

1目的：对xx品牌进行首轮的社会传播；

3开展模式：

3.1品牌新理念发布(配合ppt讲解)

3.2品牌承诺仪式(演绎式，主要演员为公司领导层)

3.3x卡推介及新x卡首发式(配合ppt讲解及首发)，表现方式为：结合x卡的特点□xx的创新精神做前提性的辅堑说明，再以演绎的方式由公司营业部员工推出首发新x卡的面市(shou场)，紧接着是由xx董事长或总裁为第一位客户换卡的仪式。最后由该客户代表发表对xx的评价。

现场活动三：“画x点睛”著名画家与xx公司领导现场献艺

1目的：向社会宣布□xx从今天起，将以x的精神自励励人，打造以文化为主要竞争力的品牌形象。

2效果预期：“x文化”初步定为xx企业文化与品牌文化的启源点，经过此仪式xxx文化在企业内部传播将起到重大突破，对外传播也有达到一个较高的起点。

3开展模式：庆典当日，正式拉开“百x图”（品牌象征）的创作仪式。邀请国内著名画家与公司领导共同在辅开的宣纸上点下“百x图”第一笔。

现场活动四：记者招待会(主题为x卡)

1目的：向社会推介x卡(由于庆典会上记者们处于被动地位，如要将xxx卡系统传播，还需要为所者们创造一个主动发问的机会，以满足他们各自不同的评论角度需求，也可以促进社会传播最为有效)。

2效果预期：让记者们多角度了解xx品牌及x卡，为xx的全方位宣传作贡献。

3开展模式：由公司领导代表、营销代表、营业代表出席，邀请当天与会记者参与，并于招待会之前将拟定问题交由记者，请记者们现场提问。

现场活动五：招待宴会(以企业文化带动拓展活动、游戏)

1目的：招待宴会主要目的是希望客户代表与xx员工们有一个近距离接触的机会，相互交流各自在理财、证券等方面的需求、建议。

2效果预期：在较为轻松的环境下主客双方自由交流，达成对各自价值观的认可。

3开展模式：在整个宴会过程中，开展一些丰富多彩的简单型的拓展活动与游戏，让领导与客户们与员工们同堂而乐，一方面展示企业文化，一方面增加现场的气氛，为整体活动的

结束画上一个圆满的句号。

搜集整理，仅供参考学习，请根据需要编辑修改

公司周年活动篇五

公司开展周年庆活动，旨在增强全体员工的凝聚力、向心力，提升文化，展示员工风采，彰显企业品牌。下面是本站小编为你带来的公司周年活动方案，欢迎参阅。

一、活动的前期准备：

1、要求员工了解公司成立的时间及几年来所取得的成绩，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、活动主题：

热烈庆祝会销集团成立五周年大型庆典活动

四、活动流程：

- 1、会前多放一些企业的文化片如《俱乐部介绍□□□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□开场白
- 4、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，以小品的形式呈现“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3-4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。

4、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养生保健知识的主题发言。

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。

七、会前宣讲内容

主办单位：

承办单位：。

特邀嘉宾：

主讲专家：

活动时间□20xx年5月全月

活动地点：

八、会前工作

(一)、参会资源来源要求：会前预热成熟，承接4-26大会资源。特别要求：重点顾客至少做一次深入沟通的家访。最好会形成会下定单，会场提货，营造抢购氛围。

(二)、活动亮点包装：

1、本次活动是由中卫中医药发展研究中心、生命质量控制工程组委会、中国老年保健协会、《长寿》杂志社长沙工作站等多家单位联合举办的大型夏季养生保健暨会销集团成立五周年特别答谢活动。

2、现场内容精彩大气，科学权威，惊喜连连。

3、著名权威保健营养专家为您带来人性化专业的个性化的健康指导。

4、幸运抽奖刺激新颖，神秘大礼从天而降。

5、权威专家团队一对一见面咨询，让您掌握详细、准确的身体健康状况。

6、前所未有的健康产品特大优惠赠送为您的健康保驾护航。

7、所有到会嘉宾均有机会获得精美礼物一份。

(三)、其他要求

- 1、经理与员工要对会议理解到位，销售为目的，会议内容是形式。以销售为中心是原则，会中注意做好顾客观察及服务工作。对全员进行宣讲积极开展顾客筛选及邀约工作的重要意义。
- 2、员工统一邀约话术，注意预热步骤，学会把握顾客的心理，以此来作为资源准备都要到位的先决条件。
- 3、经理和员工都应搜索顾客典型病例，挑选金牌发言顾客，力求现场顾客发言的冲击力，为会议制造亮点做准备。发掘经典事例，顾客与员工的感人故事，为小品的准备提供素材依据。
- 4、参会人员的选择：忠诚铁杆顾客，老顾客及其转介新顾客，预热成熟的顾客。
- 5、会前预热主要解决信任度问题，要讲企业、讲文化。
- 6、邀约时要强调：因座位紧张，能否确定来，时间上准时开始，别迟到。

九、会中板块

一、活动的前期准备：

- 1、要求员工了解公司成立的时间及几年来所取得的成绩，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、活动主题：

热烈庆祝会销集团成立五周年大型庆典活动

四、活动流程：

- 1、会前多放一些企业的文化片如《俱乐部介绍》、《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、开场白
- 4、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，以小品的形式呈现“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3-4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。

4、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养生保健知识的主题发言。

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。

七、会前宣讲内容

主办单位：

承办单位：。

特邀嘉宾：

主讲专家：

活动时间□xx年5月全月

活动地点：

八、会前工作

(一)、参会资源来源要求：会前预热成熟，承接4-26大会资源。特别要求：重点顾客至少做一次深入沟通的家访。最好会形成会下定单，会场提货，营造抢购氛围。

(二)、活动亮点包装：

- 1、本次活动是由中卫中医药发展研究中心、生命质量控制工程组委会、中国老年保健协会、《长寿》杂志社长沙工作站等多家单位联合举办的大型夏季养生保健暨会销集团成立五周年特别答谢活动。
- 2、现场内容精彩大气，科学权威，惊喜连连。
- 3、著名权威保健营养专家为您带来人性化专业的个性化的健康指导。
- 4、幸运抽奖刺激新颖，神秘大礼从天而降。
- 5、权威专家团队一对一见面咨询，让您掌握详细、准确的身体健康状况。
- 6、前所未有的健康产品特大优惠赠送为您的健康保驾护航。
- 7、所有到会嘉宾均有机会获得精美礼物一份。

(三)、其他要求

- 1、经理与员工要对会议理解到位，销售为目的，会议内容是形式。以销售为中心是原则，会中注意做好顾客观察及服务工作。对全员进行宣讲积极开展顾客筛选及邀约工作的重要意义。
- 2、员工统一邀约话术，注意预热步骤，学会把握顾客的心理，以此来作为资源准备都要到位的先决条件。
- 3、经理和员工都应搜索顾客典型病例，挑选金牌发言顾客，力求现场顾客发言的冲击力，为会议制造亮点做准备。发掘经典事例，顾客与员工的感人故事，为小品的准备提供素材依据。
- 4、参会人员的选择：忠诚铁杆顾客，老顾客及其转介新顾

客，预热成熟的顾客。

5、 会前预热主要解决信任度问题，要讲企业、讲文化。

6、 邀约时要强调：因座位紧张，能否确定来，时间上准时开始，别迟到。

九、会中板块

本次会议的特点：是在现场营造温暖大气，令人心潮起伏的感觉，整个流程中要环环相扣，跌宕起伏，要让顾客有感触，感动顾客，从各方面来刺激顾客的定货欲望，因而要让顾客一进会场就要感觉到重视，中程要让顾客情感起伏，先快乐，让他快乐起来，感受到乐趣，感受到会销集团的每一份成绩的取得都跟他本人有关系，让顾客有自豪感，暗示给顾客其实健康幸福是一种自由，再感动，最后落脚点在健康上。主题发言要以情动人，重点讲为什么要下大力气抓产品质量，为什么要启动全国性的生命质量控制工程。随后，用小品这一新颖的形式，引出顾客分享，发言过程要短小精悍，以情动人，这样会后顾客才会有自动自发交流的氛围。谈到企业、员工给他带来的快乐，谈到产品给他带来了健康和快乐，最后，以感谢大家长期的支持为由头顺其自然的推出优惠政策，主持人讲解时要突出慢病解决方案。

整个会议流程上要一气呵成，这样才能保证给顾客留出足够的时间进行交流，故各个环节的设置操作在时间安排上要精确到位，不要拖泥带水，否则就是在在“害人害己”。

十、会后板块

送货收款，及时录档，适时家访稳单。经理一定要监督员工回访，话术上要演练熟练，要求必须讲出效果来。随后再在开一次会后跟进会，目的：巩固其服用信心，提出转介绍。

十一、关键控制

全体同仁充分认识5-29会议的重要性，明确公司的优惠政策，提前熟悉宣讲内容。再次强调会前的邀约一定要精准到位，预热的质量直接决定会议的销量及成败。

要将会场上那种团结一致，真情流露的感觉做出来，需要大家共同努力，要有主人翁的精神。

每一个流程细节要做到位，细节决定成败。会务要每一个环节逐一精心准备并演练过关，及时沟通。

十二、重点注意事项：

1 节目挑选责任到人

2 主持必须对串词背熟与理解；每一个上台讲话的人都要脱稿，非常熟练(顾客除外)

3 音乐准备一些经典大气能焕发老年人激情的歌曲或音乐

4 场地的沟通，场地布置安排，需要购买的物料提前确定申请购买，音响的调试到位(声、光、电全方位高度统一)，接车站点细致安排(确保会议准时准点开始)。

5 经典事例的发掘要及时上报，由会务部跟进，小品的编排责任到人。

6 销售政策的出炉和公布时机。

为了庆祝*有限公司顺利投产一周年，增强全体员工的凝聚力、向心力，提升文化，展示员工风采，彰显企业品牌，特策划此次“**周年庆典”。具体方案如下：

一、活动主题：风雨中，我与一并前行——**周年庆典

二、活动时间□20xx年3月17日—22日

三、活动地点：园区及预订酒店

四、活动总体安排：

1、3月10至15日由各部门进行内部宣传及外部宣传，3月18日举行周年庆典仪式；

2、3月10日至16日由各部门进行内部宣传发动，并确认参加文艺晚会的节目；

6、3月21日18：00由人力资源部组织晚会预演；

4、3月22日晚18：30在预订酒店正式举行“**周年庆典文艺晚会”。

【**周年庆典仪式】

一、活动主题：**周年庆典仪式

二、活动时间□20xx年3月18日10时

三、活动地点：园区

四、活动对象：公司全体职员

五、活动程序：

1、09：50 周年庆典仪式各项工作准备完毕；

2、09：55 公司全体职员进入指定区域，按照组织序列列队；

3、10：00 主持人登场，宣布仪式相关注意事项；

- 4、10：05 各位嘉宾及公司领导入场并鸣炮；
- 5、10：08 主持人宣布仪式开始并介绍嘉宾、领导及开场白；
- 6、10：15 董事长/总经理致辞；
- 7、10：30 嘉宾致辞；
- 8、10：45 嘉宾致辞；
- 7、11：00 仪式结束，嘉宾、领导退场；
- 8、11：05 按照组织序列退场；
- 9、11：15 清理场地

六、园区氛围布置

- 2、由人力资源部于15日17：30前将灯笼悬挂在综合办公楼车道雨棚上；

七、嘉宾邀请及外部宣传

- 5、由采购部主管于3月12日之前联系公司各供应商，告之**周年庆典活动细则，并邀请现场参加，扩大行业知名度。

八、其他注意事项

- 2、由采购部于3月15日前将庆典仪式所需的物品采购到位；
- 9、具体现场氛围布置及安排见附件1；

【**周年庆典文艺晚会】

- 一、活动主题：风雨中，我与一并前行——**周年庆典文艺

晚会

二、活动时间□20xx年3月22日

三、活动地点：预订酒店

四、活动对象：公司全体职员

五、晚会节目要求

内容健康向上、积极乐观。可演唱、团体合唱、小品、相声等，形式不限。

六、评委安排

公司领导

七、评分细则

2、所有奖励项目按照选手分数高低进行排列。

八、现场保障

1、由总经理助理全程做好总协调工作；

2、由人事主管全程做好现场布置及后勤服务工作；

3、由人力资源部全程负责现场统分、报分工作；

4、由网络工程师全程做好现场设备的支持工作及摄影；

5、由总经理助理、前台文员负责现场主持；

6、由生产部经理全程负责往返员工的指挥安排。

九、晚会程序

- 2、18: 20 评委及观众入场完毕(建议租赁大巴接送员工);
- 3、18: 30 主持人登场, 介绍到场领导及开场白;
- 4、18: 35 总经理致辞;
- 6、22: 00 主持人宣布获奖名单;
- 7、22: 05 颁奖典礼(一等奖、二等奖、三等奖)
- 8、22: 30 主持人邀请公司领导抽取12名幸运观众, 并现场赠送幸运奖;
- 9、23: 00 全体合唱《明天会更好》
- 10、23: 10 全体返回

十、奖励设置

本次大赛设置一等奖1个、二等奖2个、三等奖3个、优秀组织奖2个、优秀班组奖2个;

十一、颁奖嘉宾

一等奖: 董事长

二等奖: 总经理、行政副总

三等奖: 财务总监、采购副总、生产副总

优秀组织奖: 行政副总、财务总监

优秀班组奖: 采购副总、生产副总

幸运观众：全体领导评委(每人两次)

十三、其他注意事项

- 3、所有人员应爱护场地卫生，不要有影响晚会进行的行为和举止；
- 4、由前台文员提前准备评分纸，供评委评分使用；
- 6、由人力资源部提前准备抽奖箱及小白纸，供公司领导抽取幸运观众；
- 7、由采购部于12日17：30之前将彩色喷绘采购到位；
- 8、由采购部于12日17：30之前将印有“热烈庆祝湖南*有限公司顺利投产一周年”条幅采购到位(8米)。
- 9、公司所有职员进场时，请在活动前台领取小白纸，写上所在部门或车间及自己的姓名，并投入“抽奖箱”，以便“幸运观众”的产生。

十四、费用预算

**周年庆典仪式