

2023年周年庆系列活动方案 周年庆活动方案(优秀9篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

周年庆系列活动方案篇一

- 1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象。
- 3、制定活动销售目标，饭店的各个工作人员做好销售工作。
- 4、在酒店ktv可进行相应的布置，渲染气氛。
- 5、可联合本酒店的餐厅、客房以折扣的方式共同促销，提升本活动的影响力、吸引力。
- 6、在活动期间，各部门作好准备工作，一边为客人提供完美的服务。

周年庆系列活动方案篇二

9月28日是我酒店开业庆典一周年纪念，在我酒店开业一年来，在我们共同努力积极开拓下，业绩与日俱增，博得了许多省市领导的好评。

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：

XXXXXX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)：

周年庆系列活动方案篇三

风雨中，我与一并前行——周年庆典文艺晚会

20xx年3月22日

预订酒店

公司全体职员

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。

公司领导

2、所有奖励项目按照选手分数高低进行排列。

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。
- 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

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；

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）

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。

周年庆系列活动方案篇四

真情回报，酬宾答谢会

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。

(1) 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）

(2) 邀约书的设计：

a□信的设计：

a□信封：美容院专用信封，上面应有“仅供女性拆阅”字样。

b□信文：信文不超过1页，500字；文风婉约、简洁，观点鲜明、质朴。（信文例）

一个女人婚前婚后的真情告白

各位姐妹：

您们好！身为女人，我经过在生活的三味真火里熔炼之后，对普通女人的生活状况有了较为深刻的认识，现披露如下：

婚前我是有产者，因为婚前我的财产是自己的；婚后我变成了无产者，所有的财产都充了公，随财产一起充公的还有自由。

婚前我是理想主义者，幻想未来有如天堂，一切都绚丽而美好；婚后我成了现实主义者，生活告诉我鸭子就是鸭子，永远变不成天鹅。

婚前我没有金钱观，以为生活只要有爱情就有了一切；婚后，现实严肃地告诉我金钱的重要性，于是我连做梦都梦见摸到500万元。

婚前我是简约主义者，说话、行事雷厉风行，从不拖泥带水；婚后我崇尚繁缛主义，因为我说的话成了一纸空文，没有人听，通常要重复近十遍才能引起家里那个人的注意，而且我的行为已经完全成了一种个人行为，即使我玩失踪，那个曾经对我信誓旦旦的男人照样若无其事地看世界杯。

婚前我的'一切缺点都是优点，因为在他看来喜欢睡懒觉、吃零食、有点小马虎、耍点小脾气再加上一点小聪明才够可爱；

婚后我的一切缺点还是缺点，而且优点也在不断演化成缺点，甚至连我那点小聪明也成了不可原谅的弱智。婚前我心无杂念，觉得世界很安全，连走路都目不斜视，一副惟我独尊的样子；婚后我深深体会到了“防人之心不可无”的重要性，天下所有的漂亮美眉都是我严防的对象，绝不可掉以轻心。

婚前我给别人讲解爱情宝典，婚后我听别人传授训夫秘笈。婚前我听音乐入睡，婚后我在婴儿嘹亮的哭声和其父震天的呼噜声中向周公诉苦。

婚前我……凡此种种，不胜枚举，简直是“罄竹难书”！现在趁着波的公司于200xx年xx月xx日举办“魅力女人五项修炼专题讲座”的机会，特邀请各位姐妹共同交流“如何应对恶贯满盈‘男人’的秘诀”、探讨“魅力女人”的修炼之道。届时，将会有心理学专家和跟大家一块分享这道精神大餐。

祝各位姐妹心想事成，合家欢乐！

您的知己：美容院名称

20xx年xx月xx日

b□邀请函设计：一个好的邀请函应包含以下几部分内容：

a□主题：（例）

“魅力之约”嘉年华年终答谢酒会

地点□xx

时间□xx年xx月xx日

主题：年终答谢，深情祝福

b□主旨：（例）

当你感觉到身心疲惫、时常闷闷不乐；

当你发觉情感出现困惑、婚姻有了苦恼；

当你性格日益多变、脾气暴躁了；

当你容颜渐失光华、心情更糟了；

当你看到人家孩子聪慧可爱、健康快乐、自己孩子闷闷不乐、愁眉苦脸。你却不知如何是好。

当你的孩子做得很好，开心玩乐时，你一句不经意的话语却让他突然收起笑容，离你而去。

你可以学会：

如何享受生活，

如何享受爱与被爱，

如何掌握有效的健康与美颜的方法，

你如果错过了这个约会

你当然不会有感觉

如果你的赴约让你找回做女人的感觉

不要有再说相见恨晚

c□附券（抽奖券）：印上抽奖号、贴上店名、地址及电话，同时方便来客填写详细的个人资料。

周年庆系列活动方案篇五

热烈庆祝xx超市成立xx周年

20xx年8月5日

3、通过策划一系活动，加深xx超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、员工及供应商

a□针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳xx公司成立xx周年！

2、热烈庆祝xx超市成立xx周年！

3□xx司庆乐在“xx”中

4、真诚相伴xx载，真情服务永在！

5、服务xx我们会更加努力！

6、欢庆xx周年真情大献礼

7、携手同行xx周年千万好礼送给你

b□公司常用形象广告语：

1、爱是挚诚家乃至亲

2、品质、服务、物有所值!

3、关爱社区居民共建温馨家园

4□20xx年xx品质服务工程

1、卖场布置:

a□场外布置:

2) 小型条幅: 内容是各知名企业的祝贺语;比如: 百事公司祝xx公司成立xx周年。(请采购部提前将供应商名单传市场部)

3) 喷绘: 主要公布此次各项主题促销活动的所有内容, 传达活动信息, 吸引顾客;

4) 橱窗玻璃: 对橱窗玻璃进行合理化布置, 增加公司xx周年喜庆气氛。

b□场内布置:

2) 店庆横幅: 在大门口正中悬挂“热烈庆祝xx公司成立xx周年”的. 横幅;

3) 收银台、入口: 制作相应的企业形象宣传语及各项主题活动内容;

4) 手工吊旗纸: 在卖场显眼的区域, 制作各种主题促销内容的手工吊旗纸;

5) 灯笼(拉花): 烘托气氛;

6) 根据卖场实际情况, 适当设计制作一系列广告宣传牌, 美

化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1)海报3期：

主要以特惠装、搭赠装形式为主；

4)电视、报纸广告：

3、促销活动：

直以来的支持与厚爱，值此司庆xx周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“xx”中、高兴而来、满意而归！

周年庆系列活动方案篇六

由于青年飙歌一族，尤其是对自己的声音充满自信的歌友，很期待收录一张自己的歌碟，而普通录音效果极差，我们采用录音棚为其专业录音，并免费馈赠（限活动日）在新闻媒体（中高收入人群的报纸杂志或者电台）上发布相关信息，并且开业期间一律六折优惠。

2、以歌定情·玫瑰之约

《以歌定情·玫瑰之约》单身交友派对活动，活动宗旨是以歌声打动对方、将原声进行到底，男女对方可以用歌声来交流，对话。如果看上某人可以指定其人唱歌、如果是两个男生为了追求一个女孩子进行同场歌声pk最后即使有男女朋友或者对方各自不满意，也可以互相馈赠原声录音碟。

备注：此项活动主要针对追求文化品味和生活质量的人群，适宜聚会或者庆祝纪念日的人群。

特点：有文化品位，容易引起争议，有利于媒体炒做传播。

周年庆系列活动方案篇七

- 1、策划内现有的现金奖励2800元。
- 2、酒店优秀管理人员，优秀员工，优秀团队奖励。（按酒店奖励制度发放，此项可以在年底工作总结会上进行）
- 3、各种小礼品、圣诞店庆吉祥物等礼品500元。
- 4、嘉宾现场抽奖。（免费标间一晚228元、代金券550元、店庆礼品三份）
- 5、店内、会场布置500元。

总计费用约6000元左右。

周年庆系列活动方案篇八

保安部是希腊神话ktv接触客人的第一个部门，对保安部的要求，

流程：七点至九点前，门面安排四到五个保安站岗，九点以后安排两个，指挥车辆停泊车，及给客人开车门，礼貌感谢客人的到来。

着装：整洁，统一，干净，庄严。

规范：站姿及其它动作的统一化，

效果：要让客人感觉到尊贵的象征。

2、楼面员工

胸前带可以发光的胸牌，胸牌内容：希腊神话三周年，感谢一路有你同行。