

最新医院周年庆活动方案(汇总5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

医院周年庆活动方案篇一

坤龙大酒店3周年店庆庆典

为颂扬坤龙大酒店3周年的辉煌历史，弘扬酒店企业文化，充分调动员工的积极性、创造性，增强员工与酒店的向心力与凝聚力，同时也借此机会回馈3年以来一直支持酒店的新老贵客。

20xx年元月15日

贵宾楼二楼多功能演艺厅

- 1、酒店董事会成员、贵宾客户、所有不当班员工全部参加
 - 2、喜庆布置现场，场面整体烘托出愉快、热闹的氛围
 - 3、邀请酒店现金大客户和行政单位消费大客户参加此次活动
 - 4、回顾3周年酒店所经历的事情和活动照片
- 1、董事会成员的介绍以及董事长发言
 - 2、总经理发言
 - 3、颁发年度优秀部门及优秀员工奖

4、年度优秀部门经理及优秀员工代表发言

5、酒店员工晚会节目演出

电子屏显示内容：

1、热烈祝贺坤龙大酒店3周年庆典活动胜利召开

2、热烈祝贺坤龙大酒店3周年庆典活动圆满成功

场外布置

1、大门口布置拱门一个，气球4个

2、雨棚下铺红色地毯

3、前栋大厅铺红色地毯，摆放3盆鲜花

4、大厅放置酒店店庆祝福语水牌

5、后栋雨棚铺红色地毯，柱之上挂粉红色气球

6、贵宾楼大厅以红色气球布置直到2楼大厅

场内布置

1、大门口摆放拱门一个，场内挂满红色气球

2、舞台背景做大喷绘，以大红色为主并写明：坤龙大酒店3周年庆典晚会

3、晚会前准备主席台介绍董事会成员（配鲜花一盆，话筒4个）

4、发言台（鲜花一盆，话筒一个）

5、会场座位以3面开排摆放，横竖整齐，确保每位员工与嘉宾的位置

1、主持人4名，掌控整场活动

2、主持人：谭蒂、谭程、何金群、彭春林

3、节目分配：

2、12月30号左右对确定店庆晚会的节目进行着装彩排，届时请各位领导欣赏

2、颁发奖金与奖品

由领导对受奖的人员和集体进行颁奖

3、节目奖项分为：先进集体奖：1等奖2等奖3等奖

优秀个人奖：1等奖2等奖3等奖

4、奖金：先进集体奖：1等奖500元2等奖300元

3等奖200元

优秀个人奖：1等奖300元2等奖200元

3等奖100元

5、所有参加表演的员工都发放纪念奖一份

6、年度优秀员工奖每人200元

7、年度优秀部门奖：1000元

本次活动的规模费用应由总办确认后、由分管后勤的负责保

障本次活动需要物品采购，会场布置、音响、标语、横幅、食品、奖金、奖品、工作人员的到位和全程摄像。

- 1、元月14日会场全面清洗，（负责人：张艳明、胡柏亮）
- 2、晚会会场布置（由：由办公室负责，工程部、保安部、客房部、餐饮部协助）
- 3、影响设备安装，灯光设计（负责人：刘志华、陈珏文）
- 4、现场进行治安维护，车辆管理（负责人：周双华）
- 5、大喷绘、横幅、水牌制作（负责人：陈翠霞、丁凤飞）
- 6、气球、拱门、矿泉水、食品（负责人：文尤贵）
- 7、鲜花(负责人：张艳明)
- 8、客户邀请，制作邀请函，发放邀请函（负责人：张攀）
- 9、摄影。

医院周年庆活动方案篇二

元旦、春节前夕将是继国庆黄金周之后又一个看病高峰，为抢占这块医疗市场份额，全力以赴作好充分准备，宣传科拟定本活动方案。主要有几点思路：

- 1、时间提前、抢占先机；
- 2、继续打价格战、提供优质服务、优惠项目贯穿活动始终；
- 3、各专科齐头并进，整体与局部相结合；
- 4、整合现有可利用资源，借助专家、小活动、促销礼品等手

段；

5、媒体广告集中统一、多形式组合。

6、巧妙延续医疗安康工程、男性健康日、全民健康研讨等活动素材增加优惠广告可信度，与即将来临的各民营医院优惠广告相区别。

二、活动时间

优惠时间：20--年12月10日-20--年元月31日

广告时间：20--年12月5日-20--年元月15日

三、投放媒体

院内：布置内部、医院墙体、展架。

四、活动内容

1、大型优惠项目

(1)德国storz宫腹腔镜不孕不育症探查：

手术费标准价：1220元免500元

(2)美国双极汽化治疗前列腺增生：

手术费标准价：1800元免1000元

(3)腹腔镜胆囊手术：

手术费标准价：1130元免500元

(4)美国钬激光碎石

手术费标准价：900元免500元

(5)腹腔镜剔除子宫肌瘤：

手术费标准价1400元免500元

(6)前列腺微创腔内消融

手术参考价1800元免500元

(7)pph法无痛治疗内、外痔399元

(8)无痛胃镜检查：499元

(9)微创包皮环切术：99元

(10)微创leep术治疗宫颈糜烂：499元

(11)无痛微管人流术：299元

另有挂号、病历、就医卡、诊疗费等10余项免费，50多项优惠。

2、北京、广州专家预约手术

(1)免收专家诊疗费、预约手术费；

(3)国内最新疗法治疗各种妇科、男科病。

3、岁末妇科学界的一次盛宴

(1)技术学术推广讲座：国内妇科宫、腹腔镜第一人北京复兴医院夏恩兰教授来温州推广“夏氏刀法”、“宫、腹腔镜”微创治疗宫颈糜烂、子宫肌瘤等子宫疾病。欢迎广大医疗同仁、患者前来。

(2) 预约手术诊疗活动：各类妇科疾病手术、微创等治疗敬请预约。

4、不孕不育专科推广宣传--《为不孕不育患者孕育生机》

(1) 前沿诊疗模式：

打破传统不孕不育就医模式，医患一对一交流、倡导男女双方同诊同治；

采用系统病因排查法彻底寻找不孕不育病因；

运用中西医结合高科技微创技术治疗各种原因引起的不孕不育症。

(2) 诊断与治疗技术：

全套分子生物检测系统：科学、快速、准确检测各种病毒、细菌、微生物等病原体；

数码精子质量分析系统：准确进行精液检测，提供精确的综合精子质量分析诊断数据；

输卵管碘油造影技术：准确判断输卵管通畅状况；

美国导丝介入疏通技术：对各种原因引起的各型输卵管阻塞进行疏通；

宫、腹腔镜联合微创技术：不开刀、损伤小、痛苦小、恢复快取代了传统开腹手术；

中西医结合辨证施治：采用高效药物治疗各种炎症感染，促进精子、卵泡发育成熟。

(3) 诊疗范围：各种原因引起的男性不育、女性不孕。

5、外来民工优惠体检行动

(1)为温州发展作出突出贡献的新温州人，持医疗安康卡仅花120元即可享受300元体检套餐。在回家过年前对自己身体进行一次“检修”，欢欢喜喜回家乡与家人团聚。

(2)体检套餐：身高、体重，血压，血常规，尿常规，胸片，彩超肝、胆、脾、胰、双肾、尿路，十二导心电图，肾功能，全血脂，血糖。

6、“慈善医疗安康工程”惠及外来民工

(1)凭身份证、暂住证、就业证继续前来本院办理慈善医疗安康卡，享受看病“十全免、十减半”优惠。

(2)具体内容：

十全免：门诊挂号费、门诊诊疗费、专家门诊费、大换药、中换药、小换药、急诊观察床位费(包括留观床)、尿妊娠试验、住院陪客费、血液细胞自动化分析(血常规)、尿液自动化分析(尿常规)、粪便检查(粪便常规)

7、20--年精美台历赠送中

五、医院专家

以上活动最终解释权归医院所有，同一项目优惠内容不能重叠使用，按最低优惠价格计算。

医院周年庆活动方案篇三

为庆祝xx商场成立xx周年，商场将组织开展周年庆的一系列活动，那么如何策划出有创意的活动方案呢?下面本站小编给

大家介绍关于商场周年庆创意活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

一、档期背景分析：

档期背景季节特征：八月中旬北方的天气已渐渐进入秋季，秋高气爽，温差较大，中午的时候气温仍然很高，晚间则很凉爽。人们着衣季节特点不明显，相对混乱，此时的消费者购买力是一年当中相对较弱的时期。

档期背景行业特征：本月夏季商品处于折扣出清阶段，秋季商品已陆续上市，各商家都会有相应的促销活动推出。

档期同业竞争状况：本月为销售淡季，消费者购买欲望普遍不强，但我们的周年店庆，可以通过一系列的企划推广活动，拉动市场、促进销售。通过店庆活动提前打响旺季销售的战役，其他百货同业针对百货商场的店庆也会采取相应的促销应对措施。

二、档期内重要节日：

百货商场周年店庆(8月18日)

三、档期内机会要点：

“周年店庆”特别消费

夏秋之交换季消费

婚庆消费

四、阶段推广内容及实施：

(一)推广主题：华彩周年

(二)推广时间：分三个阶段：

第一阶段：预告期(20xx年8月1日—20xx年8月8日)

第二阶段：热身期(20xx年8月9日—20xx年8月17日)

第三阶段：实施期(20xx年8月18日—20xx年8月24日)

(三)阶段推广目的：

通过第一阶段预告期和第二阶段热身期促销活动的推广及健康旅游月的推出，感谢顾客多年来对百货商场百货的大力支持，又避免了店庆前的“持币待购”现象，促进了销售，为下一阶段的工作起到铺垫作用。

第三阶段实施期各种活动的推出，是真真正正地对顾客的同庆回馈，是为了与顾客一起庆祝百货商场七周岁的生日。不但使销售额有所大幅提升，又让所有的顾客得到真正的实惠。

(四)推广内容及实施：

第一阶段：(8.1-8.8)通过报纸、广播、店内海报等多种媒体，向消费者进行店庆预告期信息告之，从而使消费者产生极大的购买欲，提升销售额。

sp活动：绝对名品联合特卖会：8月9日—12日在百货商场五楼开辟特卖场，推出几种品牌服装联合特卖。根据消费者的普遍心理特征，一般消费者不会在店庆前大量购物，这样就会造成所有的人都在等待店庆这一天，对前一阶段的销售会造成一定的影响，推出品牌服装联合特卖，会制造提前抢购风潮，为下一阶段做好铺垫工作。

第二阶段：(8.9-8.17)通过报纸、广播、店内海报等多种媒体，向消费者进行告知店庆期间的活动，从而使消费者产生

极大的购买欲，为店庆期间的各项活动的实施打下良好的基础。

sp活动：

1□vip特惠先享：8月1日至17日期间，进行vip用户特惠活动，对店内部分商品享受全面折扣，所有vip用户可持vip卡在店内进行消费，共同体验百货商场店庆的喜悦。主要是避免因店庆期间顾客过多，造成vip用户不愿意光顾，从而使百货商场销售额有所下降。通过这种形式可以避免以上的问题发生。

2、幸运转盘：在热身期期间推出幸运转盘，以优惠措施刺激顾客消费，提高销售额。在8月9日—17日期间每天逢整点(限20分钟)光顾店内的顾客均可以转动转盘一次，根据指针所指的折扣，顾客获得相应的折扣数额。

3□vip店庆特惠时间：在店庆周期间每天闭店后一小时□vip卡贵宾用户可享受无利特卖活动。主要是防止白天营业时顾客过多，造成vip用户不愿意光顾，从而使百货商场销售额有所下降。通过这种形式可以避免以上的问题发生。

4□20xx缤纷秋装样版订货：8月初在百货商场五楼举行百货商场秋季商品定货会，通过大型的商品定货会，即联络了彼此之间的感情，又为秋季产品供应打下良好的基础。

第三阶段：(8.18-8.24)前二个阶段通过报纸、店内海报等多种媒体前期的大量地宣传，消费者已经迫不及待地要参与进来。而此时要加大当天活动的宣传，使所有的消费者都“动”起来。

sp活动：

1、折扣万岁：全场商品分档折销售。

2、满送。

3、低价特区·限时抢购：分时段、分产品限时热卖，通过这种方式有利于解决死角问题，这样就可以使百货商场各个角落的商品都能够得到更好的展示。如8：30-9：00部分鞋品限时折热卖；12：00-12：30部分女装限时折热卖；15：00-15：30部分男装限时折热卖；18：00-18：30部分皮包限时折热卖；并在dm中充分体现。

4、大吉大利转盘：在18日店庆当天分别10：18、14：18、17：18时进行幸运大转盘活动，在此时光临百货商场的顾客，将有机会转动幸运转盘，顾客转动大吉利转盘，待指针停止后所指位置的金额，即为此顾客的幸运数字，顾客可获得相应金额的代金券，此代金券只限当天使用(或在一周内有效)。

5、情真意切·vip生日同庆□vip贵宾可凭vip卡到客服中心领取店庆礼品一份，并安排专人对客户进行拜访，以表达百货商场对vip贵宾的拳拳盛意。可通过手机短信，向vip用户进行通知，也可专门制作一期报纸广告，感谢vip用户长久以来对百货商场的支持与理解，并进行特卖活动。

五、美陈部分：

1、创意阐述：店庆周年美陈是以“鲜花”为主线，分为店内及店外两部分。

店内部分：一楼大堂为主要布置区，主要是在大堂内资生堂上方制作大型花篮，花束以火百合、玫瑰、浅色小花及绿色植被为主，以庆祝百货商场周年华诞。二楼围拦两扶梯间以火百合花、玫瑰花为背景图案，中间突出本活动主题“华彩周年”。天井四周围拦下，放置直径为50-70公分的半圆浮雕式花篮，花篮上以火百合花、玫瑰花及绿色植被组成，每个花篮相隔2.5米，两个花篮之间以纱质彩带做下垂状装饰，突出店庆这一喜庆的日子。

卖场摆放折纸火百合或模切郁金香，材质为特种纸和泡沫，上面打装饰蝴蝶结。店庆当天百货商场所有的员工头上均配带以火百合、玫瑰花组成的装饰性花环，此举即迎合了“华彩周年”这一店庆活动主题，又与店内美陈部分的火百合花篮和玫瑰花篮形成完整的统一。

卖场悬挂仿真绸质挂旗，绸挂旗在印制上采用单面印制，绸挂旗具有温馨、浪漫的感觉，同时在长春百货业中也是首创。卖场天棚以资生堂为中心用纱质彩带向四周作斜拉式装饰，纱质彩带以浅色系为主，宽度适中，飘逸的彩带，盛大的花篮，让顾客在视觉上充分体验百货商场店庆日的喜庆，从而也使百货商场的企业形象、品牌度得到良好的巩固。

店外部分：在正门两侧分别立两个华表，华表底座为木质，整体为泡沫塑型，通体塑以金色。雨答上面铺满以火百合、玫瑰、浅色的小花及绿色植被，以吸引过往行人及车辆的注意，增加喜庆效果，扩大宣传范围。在正门墙体两侧悬挂巨型对联式条幅，具体内容百货商场自定。通过店内、店外的美陈设计，让所有的人都能体会到这是一个盛大的节日。

2、客服中心美陈：具体内容百货商场自定。

3、折扣手册一针孔式dm这是百货商场完全折扣手册，店庆周年dm将打破传统的dm形式，采用针孔式多页式印刷方式，这种印刷方式具有宜撕拉、方便、美观、便于保管等特点，不会造成消费者随便丢弃的现象，针孔式dm还有利于形成二次消费，培养顾客对百货商场的情节。发放期为店庆期间，使用期时间为店庆后。

4、纪念胸章：百货商场所有员工在店庆月期间，均佩带百货商场店庆周年纪念胸章，此举可以更好地让顾客感受到百货商场专业百货商场的优质服务。制作原料以合成原料为主，直径尺寸有43mm□58mm供选择。

六、媒体策略：

1、报纸部分：

根据阶段性要进行的一系列活动的告知，让消费者有一个充分的准备时期进行购物。采用阶段性系列广告的形式，根据活动的三个推广阶段，在整体风格统一的基础上，分别做成小的阶段性系列广告。在版面创意上打破传统的呆板的版面设计形式，采用灵活的版面设计，让消费者充分了解百货商场的各种活动。

2、广播部分：

提前一周在《交通之声》广播电台，全天分7次进行循环播放15秒广播广告，内容以告之形式为主。通过电台的宣传可以扩大影响面，让更多的人可以通过各种媒体了解百货商场百货店庆的动态，让更多的人参与进来，从而提高销售额。

活动目的

- 1、庆贺xx集团进驻xx2周年了。
- 2、提升xx集团美誉度，扩大市场份额；培育一批忠诚顾客。

活动分析

商超经营追求人气的聚集，追求消费者对商超产生忠诚感。因此本次活动应以消费者为中心，没有消费者的支持，商超就很难生存下去，消费者总希望能“花最少的钱够买到最好的商品”，因此可以把“回报”作为本次活动的主题，借此来聚集超市的人气、提升超市的亲和力。

可将“回报”作为此次活动的主线，在整个活动期间通过各种渠道、各个媒体与消费者进行互动沟通，借机培育一批忠

诚顾客。辅之以8月23日(时间待定)回报一中优秀教师活动、9月7日(时间待定)回报药都人活动、购物抽奖等活动。

活动主题

xx2周年，回报无极限

五、活动内容

1□“xx2周年，同结生日缘”活动

2□“xx2周年，回报无极限”之回报优秀教师

目前，在各大媒体对高考优秀的学生进行了大量的报道，而忽视了对优秀的教师的关注。但是对于商场，可能教师的消费水平要远远大于学生，教师具有良好的口碑和较强的传播力。

xx集团靠近最好的中学——一中。所以选择一中优秀高考教师作为回报的对象，将可以提升形象，同时教师的传播力将能带来更多的消费者。

凡在一中20xx年高考教师中精选10名优秀教师，每人赠送500元的购物券，并授予10名教师“荣誉顾客”称号。并在8月23日在xx集团现场举行“回报仪式”，到时邀请各大媒体进行现场报道，可以为2周年店庆日进行造势。

3□“xx2周年，回报无极限”幸运大抽奖活动

凡于8月18日至9月7日凭会员卡购物满30元以上的消费者，即可获“幸运大抽奖”的机会；普通消费者购物满50元即可获得同样的机会。消费者只要凭商场小票到商场指定的地点进行现场抽奖即可。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约1000元的奖品。

二等奖(2人)：价值约500元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

四等奖(10人)：价值约50元/人的奖品。

五等奖(20人)：价值约10元/人的奖品。

4、8月28日2周年店庆日

1)店庆活动本身不能吸引消费者前来购物，吸引消费者的仍是其对超市的感受以及活动提供给消费者的各种“利益点”。因此，店庆日活动简捷大气，不必铺张浪费。

2)活动内容：选择部分供货商于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

3)现场布置

a□在主要街道悬挂多条过街条幅。

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)。

5□“xx2周年，回报药都人”活动

1)“xx2周年，回报药都人”活动可以和报(广播电视报)联合开展“首届杯我和药博会的故事”有奖征文活动，活动内容如下：即日起至9月1日，将您对药博会的感想和有趣的故事，寄到报社来，我们将对优秀的作品在报(广播电视报)进行刊

载，并请相关专家进行评选。

2)9月7日，对“首届杯我和药博会”有奖征文活动的获奖名单在进行现场揭晓，并邀请获奖者到现场进行颁奖，邀请知名人士作为颁奖嘉宾，届时各大媒体会进行现场的报道。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约500元的奖品。

二等奖(2人)：价值约200元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

参与奖(不限)：价值约10元/人的奖品。

媒体宣传

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段(报纸、电视、传单□pop等)，整合传播。采用在店庆前一周开始为店庆造势，主要策略：

1、报纸广告宣传

和报(广播电视报)联合开展“首届杯我和药博会的故事”进行报纸宣传。

在报纸上对2周年店庆等活动进行告知宣传，主要包括活动的时间和内容。

2、电视广告宣传

采用游走字幕的形式对活动的时间和内容进行宣传。

在店庆日前后几天做1钟宣传片：介绍xx集团展之路，所获成

就，完美的供货渠道带给消费者以超值商品，先进的管理模式带给消费者愉悦的购物环境等。

3、传单宣传

主要印制精美的传单，关于店庆活动的时间安排和活动内容；介绍xx集团展之路；商超内的特价和打折商品表，在xx市进行大规模的发放。

共2页，当前第1页12

医院周年庆活动方案篇四

月日——20月日。

二、活动主题

珠宝“摇钱树”送礼百分百。

三、活动目的

通过珠宝光棍节“摇钱树”活动活跃光棍节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

四、活动形式

1. 主题活动：

凡在珠宝全国加盟店/柜购买任何一款钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇珠宝专卖店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、

珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

1-18号兑换利是包；

2. 宣传造势：

(1)在活动前(约月日)和活动中(月日、月日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2)在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

(3)在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)。

(4)店头pop展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

五、活动经费预算

1. “ ” 费用： $50\text{元} \times 18 = 900\text{元}$ ；

2. 抱枕： $30\text{元} \times 49 = 1470\text{元}$ ；挂历： $30\text{元} \times 31 = 930\text{元}$ ；

3. 展架： $65\text{元}/\text{个} \times 2 = 130\text{元}$ ，喷绘海报：120元；

4. 宣传页(dm) $0.5\text{元}/\text{张} \times 1000\text{份} = 500\text{元}$ ；

5. 广告宣传费约5000元；

6. 总计：9050元。

医院周年庆活动方案篇五

送券地点□xx购物广场及上街店1f精品百货各楼层指定收银台

活动内容：

1、活动期间，凡来店顾客在xxxxx购物广场1f-4f流行服饰类、鞋类及上街xxx1f精品百货各专柜当日累计消费满300元，即可凭当日收银小票，到指定地点领取300元礼券一套(其中包括270元的百货礼金券+30元的超市抵用券);当日累计购物满600元，即可获得600元礼券。休闲装累计消费满300元可领取200元礼金券一套，(其中包含180元百货礼金券和20元超市抵扣券)。化妆品累计消费满200元送40元(20元现金+20元超市抵扣券)以此类推，多买多送。

活动地点：各门店服务总台

活动内容：

满38元加1元可换购超值商品：保暖毛绒手套□300g雕牌洗衣粉(二选一)；

满58元加3元可换购超值商品：精美防瓷托盘、立白彩旗洗洁精900g(二选一)；

满88元加5元可换购超值商品：华佳组合套扫、心相印四连包抽纸(二选一)；

2、换购细则：

换购金额

换购商品进价

换购商品名称及进价

预估换购数量

金额

备注

满38元+1元

保暖毛绒手套(1.5元)

300g雕牌洗衣粉(1.5元)

6717.6

3358.8

满58元+3元

精美防瓷托盘(5.5元)

立白彩旗洗洁精900g(4.1元)

3807

7614

满88元+5元

华佳组合套扫(7.5元)

心相印四连包抽纸

4060.8

10152

合计

21124.8

活动时间□xx年11月15日(星期四)——xx年12月31日(星期一)

活动地点：各门店服务总台

活动内容：

3、收银小票当日有效，过期、涂改、污损视为无效；

4、兑奖细则：

奖级

所需积分

对应奖品

进价

目前会员数量

预估数量。