

# 最新蛋糕店周年庆活动促销方案策划(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

## 蛋糕店周年庆活动促销方案策划篇一

辉煌五周年（主标题）晶星世界杯精彩不断（副标题）

20xx年6月9日——20xx年6月18日（6、9周年庆典世界杯开幕6、18父亲节）

1、同喜同乐庆生日凡6月9日出生的顾客，持本人身份证原件在xx年6月9日活动当天来晶星购物城可免费领取生日礼品一份。

注：此活动礼品发放由负责安排。

2、69元拿彩电，享受激情世界杯活动时间：6月9日、10日、11日。每天在本商城一次性购物满200元的顾客，可获得抽奖券一张，满400元得两张（以此类推）可参加69元拿彩电抽奖活动，抽奖时间安排当天晚18：00点（中奖人限一名），抽出中奖人员后，中奖人即可用69元拿走超值彩电一台。兑奖有效时间延至第二天晚上停止营业，如逾期仍未兑奖便视为放弃。（特价商品、大宗团购除外）

注：每天现场抽奖活动由负责主持，策划部协助。

3、购物抽大奖周年庆典轻松享凡于活动期间顾客在本商城一

一次性购物满500元可获得抽奖券一张，满1000元得两张（以此类推）就可参加抽大奖活动。

一等奖：名牌背投彩电一台（1名）金额□x元

二等奖：名牌消毒柜一台（2名）金额□x元

三等奖：名牌饮水机一台（5名）金额□x元

四等奖：精美水具一套（10名）金额□x元

抽奖时间□xx年6月18日下午18：00

抽奖地点：晶星购物城大门口

兑奖有效时间：开奖起至xx年6月25日晚19：00。逾期没兑者视为放弃。（特价商品、大宗团购除外）

注：当天现场抽奖活动由负责主持，策划部协助。

4、晶星金靴奖活动期间每天来我商城购物的第一位顾客，凭购物小票可获得晶星金靴奖礼品一份！

礼品预计费用□x元10天=x元

注：此活动礼品发放由负责安排。

5、活动期间顾客一次性购物满100元

以上即可参加下列促销活动（单张收银票限参加一个活动）：

1) 晶星金球奖活动细则：在商城内设置一场地摆放球门，参加此活动的顾客在离球门5米的位置将皮球踢向球门，如进即可获得晶星金球奖奖品一份，如不进则获得纪念品一份。单

张购物小票限玩一次。

2) 晶星任意球奖活动细则：在商城内设置一场地摆放球筐，参加此活动的顾客在离球筐23米的位置将乒乓球击向球筐，如进即可获得晶星任意球奖奖品一份，如不进则获得纪念品一份。单张购物小票限玩一次。

礼品预计费用□x元

注：此活动现场工作人员及奖品发放由负责安排、策划部协助。

6、老爸您辛苦啦（父亲节）父亲节商品特价展：手机、数码产品、剃须系列

费用预计□x元

场外路演（待定）

活动时间□200x—6—9—————200x—6—10

活动地点：大门口（场外）

活动内容：

联系各大厂商携手共同开展为期2天的厂商特价酬宾活动，以特价、赠送、文艺演出等各种促销形式开展活动，补充店内的各项活动（吸引来客人数）有效提高销售业绩。

活动组织：

- 1、家电部负责联系及落实各厂家场外促销活动工作；
- 2、企划部负责协助家电部安排各活动的宣传工作。

## 蛋糕店周年庆活动促销方案策划篇二

辉煌五周年（主标题）晶星世界杯精彩不断（副标题）

20xx年6月9日——20xx年6月18日（6、9周年庆典世界杯开幕6、18父亲节）

1、同喜同乐庆生日凡6月9日出生的顾客，持本人身份证原件在xx年6月9日活动当天来晶星购物城可免费领取生日礼品一份。

注：此活动礼品发放由负责安排。

2、69元拿彩电，享受激情世界杯活动时间：6月9日、10日、11日。每天在本商城一次性购物满200元的顾客，可获得抽奖券一张，满400元得两张（以此类推）可参加69元拿彩电抽奖活动，抽奖时间安排当天晚18：00点（中奖人限一名），抽出中奖人员后，中奖人即可用69元拿走超值彩电一台。兑奖有效时间延至第二天晚上停止营业，如逾期仍未兑奖便视为放弃。（特价商品、大宗团购除外）

注：每天现场抽奖活动由负责主持，策划部协助。

3、购物抽大奖周年庆典轻松享凡于活动期间顾客在本商城一次性购物满500元可获得抽奖券一张，满1000元得两张（以此类推）就可参加抽大奖活动。

一等奖：名牌背投彩电一台（1名）金额□x元

二等奖：名牌消毒柜一台（2名）金额□x元

三等奖：名牌饮水机一台（5名）金额□x元

四等奖：精美水具一套（10名）金额□x元

抽奖时间□xx年6月18日下午18：00

抽奖地点：晶星购物城大门口

兑奖有效时间：开奖起至xx年6月25日晚19：00。逾期没兑者视为放弃。（特价商品、大宗团购除外）

注：当天现场抽奖活动由负责主持，策划部协助。

4、晶星金靴奖活动期间每天来我商城购物的第一位顾客，凭购物小票可获得晶星金靴奖礼品一份！

礼品预计费用□x元10天=x元

注：此活动礼品发放由负责安排。

5、活动期间顾客一次性购物满100元

以上即可参加下列促销活动（单张收银票限参加一个活动）：

1) 晶星金球奖活动细则：在商城内设置一场地摆放球门，参加此活动的`顾客在离球门5米的位置将皮球踢向球门，如进即可获得晶星金球奖奖品一份，如不进则获得纪念品一份。单张购物小票限玩一次。

2) 晶星任意球奖活动细则：在商城内设置一场地摆放球筐，参加此活动的顾客在离球筐23米的位置将乒乓球击向球筐，如进即可获得晶星任意球奖奖品一份，如不进则获得纪念品一份。单张购物小票限玩一次。

礼品预计费用□x元

注：此活动现场工作人员及奖品发放由负责安排、策划部协助。

6、老爸您辛苦啦（父亲节）父亲节商品特价展：手机、数码产品、剃须系列

费用预计□x元

场外路演（待定）

活动时间□200x—6—9—————200x—6—10

活动地点：大门口（场外）

活动内容：

联系各大厂商携手共同开展为期2天的厂商特价酬宾活动，以特价、赠送、文艺演出等各种促销形式开展活动，补充店内的各项活动（吸引来客人数）有效提高销售业绩。

活动组织：

- 1、家电部负责联系及落实各厂家场外促销活动工作；
- 2、企划部负责协助家电部安排各活动的宣传工作。

### 蛋糕店周年庆活动促销方案策划篇三

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

9月21日(周五)——10月7日(周日)

合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

xx商场商城及八一店□xx商场购物广场、北园店

# 1. 中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

## 2. 活动主题：月饼+红酒xx商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

## 3. 活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

4. 活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣□xx商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

## 5. 活动内容：

在所有品牌现有折扣上当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓xx商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展

销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

1. 活动时间：9月28日(周五)——10月7日(周日)

2. 活动范围□xx商场商城及八一店□xx商场购物广场、北园店及华信店

3. 活动内容：

穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

购物xx商场，尽享意外惊喜——“国庆购物不花钱”

4. 时间□20xx年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的`顾客,可凭购物发票参加抽奖,有机会获得该票全额和半额消费返还。

5. 操作细则：

各店设置一个抽奖箱,内有20个乒乓球(其中全额返还1个,半额返还2个,17个纪念奖,可选择超市商品),工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章,即时开奖。

国庆同欢乐□xx商场送安康



此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出xx商场以人为本，关心顾客，为树立xx商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出xx商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为22000元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

## 蛋糕店周年庆活动促销方案策划篇四

庆祝x酒店发展有限公司成立xx周年店庆，树公民企业新形象，提高x酒店的美誉度，并借此机会回馈新老朋友。

长袖予我xx年宁静志远又一朝(继往开来xx周年庆)

20xx年5月18日——20xx年6月18日

活动一：零点消费大赠送：

单桌消费：

活动二：公民花园、宴席乐园(食在公民、乐在公民)

1、餐厅婚宴、乔迁宴、生日宴、满月宴优惠活动；

1)、宴席满10桌，送：300元代金券；

2)、宴席满20桌，送：600元代金券；

3)、宴席满30桌，送：900元代金券

2、联手三大酒水供应商、同贺店庆、共同酬宾；(提供超市平价白酒、啤酒、饮料)

1)、口子窖：二星口子窖、三星口子窖买壹件赠送2升饮料壹件；

2)、关公坊：六年关公坊、精品关公坊买壹件赠送2升饮料(百事或雪碧)壹件；

3)、黄鹤楼：二星黄鹤楼、三星黄鹤楼买壹件赠送2.5升饮料壹件。

活动三：客房优惠

1)、凡入住本店客人每间均赠送20元餐厅消费券壹张+贵宾扑克牌壹副；

2)、棋牌室特惠10元/时，100元封顶；

3)、四楼单间特价房70元/间。

活动四：随园、花园携手共庆、真情大奉送

2)、凡在随园会馆消费的'客人每桌均赠送贵宾扑克牌壹副。

### 活动五：公民公益大讲堂

为更好的服务公民的贵宾客户，届时会特邀国内顶尖大师亲临我店授课，对公民会员进行服务，提供大家感兴趣课程。

a□思八达邵老师、向老师讲授“魅力女性”；

b□海棠中医美容老师讲授“中医美容知识”；

c□其它课程待定，如：儒家教育、三字经、易经等。

## 蛋糕店周年庆活动促销方案策划篇五

庆祝x酒店发展有限公司成立xx周年店庆，树公民企业新形象，提高x酒店的.美誉度，并借此机会回馈新老朋友。

长袖予我xx年宁静志远又一朝(继往开来xx周年庆)

20xx年5月18日——20xx年6月18日

活动一：零点消费大赠送：

单桌消费：

活动二：公民花园、宴席乐园(食在公民、乐在公民)

1、餐厅婚宴、乔迁宴、生日宴、满月宴优惠活动；

1)、宴席满10桌，送：300元代金券；

2)、宴席满20桌，送：600元代金券；

3)、宴席满30桌，送：900元代金券

2、联手三大酒水供应商、同贺店庆、共同酬宾；(提供超市平价白酒、啤酒、饮料)

1)、口子窖：二星口子窖、三星口子窖买壹件赠送2升饮料壹件；

2)、关公坊：六年关公坊、精品关公坊买壹件赠送2升饮料(百事或雪碧)壹件；

3)、黄鹤楼：二星黄鹤楼、三星黄鹤楼买壹件赠送2.5升饮料壹件。

活动三：客房优惠

1)、凡入住本店客人每间均赠送20元餐厅消费券壹张+贵宾扑克牌壹副；

2)、棋牌室特惠10元/时，100元封顶；

3)、四楼单间特价房70元/间。

活动四：随园、花园携手共庆、真情大奉送

2)、凡在随园会馆消费的客人每桌均赠送贵宾扑克牌壹副。

活动五：公民公益大讲堂

为更好的服务公民的贵宾客户，届时会特邀国内顶尖大师亲临我店授课，对公民会员进行服务，提供大家感兴趣课程。

a□思八达邵老师、向老师讲授“魅力女性”；

b□海棠中医美容老师讲授“中医美容知识”；

c□其它课程待定，如：儒家教育、三字经、易经等。