

周年庆方案活动形式(通用6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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

周年庆方案活动形式篇一

借此契机提升企业知名度，大力打造企业和品牌形象，可谓师出有名，机遇难得；借助活动平台，宣传xx总经理荣获“中国mba英雄”，塑造公司管理层的统帅风范和领导魅力；促进公司和俱乐部目标会员的感情交流，为即将成立的俱乐部奠定基石，对俱乐部的传播和推广大有裨益；为xx现代城网罗人气和客户资源，以便顺利打开市场；高尔夫是健康时尚的体育运动，历来为高端人士所推崇，举办高尔夫球比赛能够充分彰显xx公司和xx城的不凡品位。

主标语：网聚现代商务英雄——采用的标语与xx现代城推广主题语相互呼应，突现与会者在现代商界的尊贵地位，同时证明这是一次精英的会聚。

参考标语：

- 1、商务英雄聚精之源
- 2、重塑现代商务礼貌

20xx年x月x日(有待最终确定)

地点□xx高尔夫球场□xx宾馆(新闻发布会及联谊会地点)

本次活动的主要对象是在xx商界出类拔萃的高层人物和具备消费本事及购买本事的客户。为了发挥媒体和口介的传播作用，邀请必须数量的新闻记者和原xx公司所开发项目的业主(如xx湾、xx花园□xx等)。

1□xx商界领袖人物(人数)

2、意向大客户(人数)

3□xx湾业主(人数)

4、新闻媒介记者(人数)

5□xx公司企业员工(人数)

6、代理商工作人员(人数)

总计：若干人

活动安排大致分为三个部分，即上午举行新闻发布会，午时高尔夫比赛，晚上举行宴会。形式多样，资料丰富。

1、出于提高权威性、扩大影响力的研究，提议本次活动中的高尔夫球赛由xx企业家协会作为主办单位□xx公司作为承办单位。

2、本次活动面向xx商界领袖人物、意向大客户、业主、新闻媒介朋友、开发商工作人员和代理商公司员工。

3、活动采用新闻发布会、户外高尔夫球竞赛活动、联谊宴会三种形式贯穿进行：

a.新闻发布会：邀请xx企业家协会领导致辞，由开发商代表回顾企业十年成就，并对xx项目和xx俱乐部做宣传介绍，提

议邀请有广东知名俱乐部组建经验的权威人士或是属于某俱乐部成员的名流畅谈俱乐部。

b.高尔夫球赛：高尔夫运动具有浓烈的商务性质和绅士气质，能够完美地诠释本活动对象的不凡品质。参赛者在挥杆比赛激烈角逐中，深化友谊，促进交流，览尽xx山迷人风光。凡是对高尔夫感兴趣的活动参与者异常是意向大客户都能够报名参加比赛，此次球赛意在为俱乐部成立和项目销售做好铺垫。

c.联谊宴会：宴会目的在于在简便的氛围中拉近感情距离。宴会上由企业领导比较赛颁奖，推荐xx项目。企业家协会成员、媒体记者等与会者在会上自由交流沟通。

4、活动大体流程如下：

xx企业家协会发函召集会员参加的方式是本次活动主要的组织途径，除此之外，补充采用其它方式。

1、以xx企业家协会名义经过直邮向协会成员、媒体记者发放本项目概念楼书及邀请函。

2、开发商以信函、电话等方式邀约其商界友人□xx湾客户。

本次活动主要选择xx房地产界杂志□xx□□和xx发行量影响力的报纸□xx早报》两大平面媒体，结合电视台节目夹送折页现场推广等方式进-行有效推广。

1、新闻发布会是新闻抄作的有力手段，能体现号召力和权威性，易制造声势、吸聚眼球，并且依托这一平台，广交传媒介的朋友，能为企业发展和项目启动培育良好的舆论环境。

2、高尔夫球赛时尚高雅，采用竞赛形式更添加了趣味性，相信不少人都乐于参与其中。这次比赛是为俱乐部发展会员服

务，参赛者在活动中体会俱乐部的高尚格调，以及组织活动的卓越本事。

3、联谊会气氛简便愉悦，最易培养情谊、挖掘客户，更进一步深化前面两项活动的效果。

为了更好的发展，此次活动的任务归根结底在于竖立项目良好形象，拉动潜在客户从而到达推广.....现代城的目的。并且此次活动处于营销推广的初期，“良好的开始是成功的一半”，我们务必群策群力，使之顺利举行。相信在我们领导不断创新的领导之下，我们必须会拥有一个让你惊喜的好成绩！

周年庆方案活动形式篇二

每年的8月8日是永盛公司传统的店庆日，在往年的活动中，公司的销售业绩都有较大幅度的增长。今年恰逢奥运会之际，我公司也应该在此次店庆活动中有所突破，争取更好的销售业绩！

永盛8月8，惠动千万家

——价格无极限，“降”到您满意

20xx年8月8日——20xx年8月12日

天水永盛公司新亚店，天水永盛公司金都店

1、短信平台的信息发布，预计发布10万条，内容：（永盛8月8日，店庆惊喜不断，32寸led液晶1468元，42寸led液晶2568元，更多惊喜店内咨询）

2、dm单页的信息发布，预计印制2万份，内容：（待定）

3、巡游车辆3辆，两侧及车尾做喷绘广告（内容同dm单页，车头或车尾内容同dm单页正面，两侧内容同dm单页背面），在车顶装扩音器播放活动内容（内容同店内广播稿），预计巡游3天，区域包括：麦积区及周边乡镇（主要是甘泉、街子、元龙、伯阳、三阳川、社棠等地，秦城区及周边地区）。

4、店内信息发布，印制宽度4.3米x长度5米喷绘1张，高3.2米x长度6.5米的喷绘2张（新亚店），长度6.8米x宽度3.5米的喷绘一张（金都店），粘贴于新亚店和金都店的进门处地面及外侧玻璃门厅（内容同dm单页），录制广播稿（内容同dm单页），在新亚外围广播中循环播放。印制竖幅200条，在新亚和金都店的外围玻璃幕墙上悬挂（内容□xxx贺天水永盛公司20周年店庆）。制作1.5x2.0米的kt伴7块（内容同dm单页）

（一）进店有好礼，件件表心意

活动期间顾客可以凭我公司的dm单页进店领取小礼品一件（饮料或者环保袋）。

流程：顾客持dm单页进店——到礼品发放处领取小礼品——发放员做好登记——发放礼品。

（二）预存100元当500花。

细则：

1、顾客预存100元，在活动期间可顶500元抵扣卷使用。

2、顾客在使用抵扣卷时，惊爆机、特价机、及部分品牌不参加活动。

3、顾客预存100元后，可领取500元预存卡一张。

4、使用方法：购物满1000元可以使用100元，满20xx元可以使用200元，以此类推。最高使用500元。

5、预存卡的使用，必须是同一顾客在活动期间使用，不得与他人合用。

6、顾客预存以后，如果在活动期间没有使用，过期则视为作废，所交预存款不予退还。

7、工作人员要做好预存登记工作，每位顾客的姓名，电话都要有详细的登记，不得遗漏。

流程：顾客在预约点交纳100元现金——预约工作人员填写预约登记——发放预存卡——顾客在活动期间至店内购机——顾客出示预存卡成交——导购员在小票右上角填写预存卡号——至收款台交款——收款员核对小票金额——按照满1000元减100元的方法收取货款——将预存卡与小票一对一装订——顾客交纳实际货款后开据信誉卡。（注：在当晚统一造表登记，填写清楚预存卡号、小票号、所购机型、票面金额、实付金额、优惠金额。）

（三）价格无极限，“降”到您满意

细则：惊爆机型：32寸led液晶1499元（补贴价），42寸led液晶2599元（补贴价），冰箱20611599元（补贴价），洗衣机5.0kg899元（补贴价）□□1p冷暖空调1888元。（以上机型待定）

（四）特价不限量，购物购实惠

细则：

1、特价区机型以我公司库存较大以及残损滞销机型为主，目标明确，加大销售力度，争取一次性清库。

2、由厂方现场指导销售，采取销售保点的方法，由厂方在活动后一次性给予销售补差。

3、特价机应该占到现场销售机型的60%

4、对于我公司的清样机，残损机要在活动现场给顾客交代清楚，以免产生售后投诉！

（五）购机有好礼，套购更实惠

细则：

1、满888元，即可获得价值80元的苏泊尔炒锅一只。

2、套购满2088元，即可获得价值180元电饭锅一台。

3、套购满4088元，即可获得价值300元的爱仕达3件套一套。

4、套购满8088元，即可获得价值1000元数码相机一台。

5、套购满15888元，即可获得价值2380元32寸液晶电视一台。

操作说明：

1、套购商品，必须是两件以上商品，单件金额满1000元。2、套购商品，惊爆机型和特价机型以及小家电、数码、手机不参与套购活动。

3、套购商品的销售小票，必须注明“套购”字样，否则无效。

4、套购商品必须统一造表登记，要确认顾客信息无误。

5、套购商品的附加赠品就低不就高（即顾客的消费金额不满最高限额，赠品则选择低一档的’赠品；如：顾客消费总金额为8699元，赠品则应该选择6888元的赠品。）

6、套购商品必须是同一顾客，不可与他人合计累加。流程：顾客进店购机——声明套购，（出示预存卡）——选择机型——导购员开据小票（在小票顶部注明套购）——至收款台交付货款——收款员核对小票——收取货款开据信誉卡——至礼品台——发放员登记信息（包括日期、姓名、电话、地址、购买机型、总计金额、礼品名称、顾客签名确认）——导购员填写送货单——送货。

（一）活动目标任务及投入资金预估

活动目标销售任务300万（8月8日——8月12日），新亚店180万，金都店120万。

活动预计投入物料、广告、赠品以及各项投入大约2.5——3万元。

（二）实施步骤

1、8月2日，确定活动内容，指定各部门负责人，确定信息发布的方式及喷绘□dm单页的内容和印制工作。与厂方沟通货源及厂方所能够提供的资源。

2、8月3日，联系临促人员（10人），确定带队负责人。确定条幅、喷绘□dm单页的交货日期。联系巡游车辆，录制广播稿。落实厂方资源及货源情况。

3、8月4日，确定条幅、喷绘□dm单页的到位情况。落实库存常规机型，滞销机型，残损机型，以及需要清库的单一机型（样机），制定价格体系，落实赠品以及制定巡游车辆出行路线，临促的分工。

总负责人：王总

职责分工：负责活动的监督和实施过程，检查活动实施进度

和实施效果。

执行经理：王海津（经理）

职责分工：负责监督活动的执行实施情况，礼品的的采购，货源的补充，活动资金的申报与发放，资金的流向与核销以及各部门之间的、协调工作。

店内负责：李晓峰（新亚店店长）

职责分工：负责店内信息发布，活动内容的解释，店内海报及价格操控，解决售后与顾客质疑，配合执行经理处理各项活动事务，督促检查活动落实情况和完成效果。

龚国民（新亚店副店长）

职责分工：负责活动期间店内的美化，商品的上样，协助店长做好活动的组织工作，配合各部门具体执行活动期间的各项工作。李猛（金都店店长）

职责分工：同新亚店长职责。

（金都店副店长）

职责分工：同新亚店副店长职责

活动总协调：王春辉（行政经理）

职责分工：组织协调各部门之间的各项工作，调配各项工作所需人员，外围信息发布，预存卡、喷绘□dm单页□kt板、条幅的制作与悬挂发布，临促人员的招聘、巡游车辆的租赁与装饰。督促活动的推进与落实，组织各部门的碰头会。

财务总协调：熊会计（财务总监）

周年庆方案活动形式篇三

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。

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)：

周年庆方案活动形式篇四

公司前大门

a项：凡1月20日出生的15周岁的，可凭出生证在xx蛋糕房领取6寸生日蛋糕一份(限领30份，领完为止)

b项：凡1月20日出生的顾客，可凭身份证或出生证在xx蛋糕房领取500克蛋糕一份(限领200份，领完即止)

c项：凡1月20日出生的顾客还可获得精美生日卡一张。

- 1、联营招商部负责蛋糕赠送工作的落实及监督。
- 2、采购部负责生日卡的落实。
- 3、企划部负责整个活动的安排实施及宣传工作。

3、周年庆大典：

地点：公司广场

内容：祝词、颁奖仪式、自助餐、自由舞会、烟火

具体工作流程及安排：

a□对活动场地进行全面清洁，仪式范围内不允许有任何杂物

b□布置庆典仪式台，仪式台及音响设备安装到位

18:00晚会正式开始

主持人：公司副总

18:10—18:20董事长讲话

奖项设置：

特等奖：200元礼品一份一名

一等奖：180元礼品一份一名

二等奖：150元礼品一份二名

三等奖：100元礼品一份二名

(全体嘉宾与领导、员工都可以参加，随意性的，在这个舞会上大家可以有力的狂欢，大家一起互动，提高凝聚力与向心力。)

周年庆方案活动形式篇五

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ktv的实际情况，及周边人群的消费档次，将ktv定位为大众休闲、娱乐为一体的综合型娱乐城。

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。

周年庆促销是ktv销售的黄金期。在运营2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，回愧感谢我们忠实的顾客朋友，更主要的是为了提升ktv的销售。

1、优越的地理环境；

目前新区的ktv具有不便利的交通，但具有众多固定居民区，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；

集休闲、娱乐为一体的综合型娱乐城，具有ktv娱乐，要突出主题化、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、包房的设计规划，配合整体的装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的消费环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

5、强劲的对手；

太完美 天上人间 66会所等

6、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□sp主体活动：

提案a□满100元送20元礼券（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大）

活动时间：7月 日-7月 日（周 至周 跨度3天）

活动内容：

活动期间，参加此活动的消费者，当天消费累计的电脑小票，满100元送

20元礼券，满200元送50元礼券，依此类推多买多送。（部分酒水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. 礼券可购买参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。（或者可延长时间）

提案b□满200元减免10元再送20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10送20元礼券较能制造轰动效应，相当于直接满100送30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、礼券可购参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。（或者可延长时间）

2周年店庆宣传推广提案

随着市场竞争日趋激烈的今日，打响品牌知名度，对于一个新生的企业来说尤为重要，随着商业市场竞争加剧，各商家在开展大力度的促销活动同时，必配套全方位的宣传推广，如何在浩如烟海的信息大海中，抓住消费者的眼球？促使我们必须媒体的选择、发布时段的把握、各宣传资源的整合方面下功夫。建议采用电视广告、报纸广告□dm□墙外巨幅、横幅、现场海报、现场pop□现场广播等宣传形式。以达到目标明确，方式有效；传播到位，认知度高；大气，具轰动效应的宣传目的。具体如下：

周年庆方案活动形式篇六

热烈庆祝xx超市成立七周年

20xx年3月5日-20xx年4月1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，超市周年庆活动方案。

顾客、员工及供应商

a□针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳xx公司成立七周年！

2、热烈庆祝xx超市成立七周年！

3□xx司庆乐在“七”中

4、真诚相伴七载，真情服务永在！

5、服务xx我们会更加努力！

6、欢庆七周年真情大献礼

7、携手同行七周年千万好礼送给你

8□xx超市祝所有女性朋友节日快乐！（庆祝三八妇女节）

9、全民行动关爱女性（庆祝三八妇女节）

10、天天xx天天“3.15”（消费者权益日）

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品质服务工程年

1、卖场布置：

a□场外布置：

- 1)大型巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为此次各项主题促销活动的信息；
- 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公司成立七周年。（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，增加公司七周年喜庆气氛。

b□场内布置：

- 1)吊旗纸：设计制作以公司七周年为主题的一款吊旗纸，烘托卖场气氛，美化购物环境；
- 2)店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝xx公司成立七周年”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：

第一期：“三八”妇女节手招□2p(2月27日-3月8日)；

第二期：公司七周年手招：(3月5号---3月18号)8p90个单品

第三期：公司七周年手招：(3月19号---4月1号)8p90个单品

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：

每当春暖花开时，我们将迎来公司周年庆，“谈指一挥间”，公司在大浪中已走过了七周年，回顾过去，我们始终坚持以“品质、服务、物有所值”为经营理念，满足于每一位顾客，也同时得到了各位顾客的一致认可，展望未来，我们始终相信会为您想的更多、做到更好，为感谢您对xx超市一直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而

来、满意而归!

1)xx真情回报“半边天”(三八妇女节)

活动时间□20xx年3月8日(妇女节当天)

活动内容:值此“三八妇女节”到来之际□xx人诚挚的向欢庆节日的妇女朋友问候节日快乐!猴年好运!为答谢女性朋友对家庭、事业□xx的支持与厚爱,节日期间购物的女性顾客朋友凭电脑小票均可获赠精美的礼品一份。自己的节日,自己的礼品怎可错过!

2)天天xx天天“3、15”(消费者权益日)

活动时间□20xx年3月15日

活动内容:

b□“品质、服务、物有所值”是我们一贯的承诺,在消费者权益日当天商场店经理将在服务台与您心与心的沟通,接受处理您在xx购物的各种投诉,对于您的建议,我们将努力加以改进。

3)“xx司庆七星贺寿”——奖赏“7”中。