

最新眼镜店十周年活动方案(汇总5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。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。

眼镜店十周年活动方案篇一

现在的消费者都变得很理性，象以前“活动一搞，生意”的时代已经一去不复返了，没有实质性的促销行动，往往是“促而不销”。按照贵店提供的资料来看，应该已经具备一定的客户基础，以前做过的活动方式也不少。因此我们认为，普通的买赠或打折方式(例如以前实行的会员卡充值加送30%消费)并不能真正打动消费，否则持疗程卡的顾客就不会迟迟不转会员卡。

以下是我们结合多年为企业策划促销活动的经验，从顾客心理及社会习俗角度提出的几点建议，贵店可根据实际选择某些建议进行操作，也可打包组合。

一、借鉴信用卡主、副卡制度，推行“会员记名卡”模式

方法是每一张会员卡只要加充会员卡充值金额10%的面额，即可办理一张记名卡，每张会员卡最多可办理5张记名卡。而记名卡的持有者可享受与会员同等的待遇，只是消费次数或有效时间与面值成正比关系。记名卡可以充值，还可以透支，透支额度不超过面值的100%，其透支额度由其主卡持有人承担，美容店根据主卡消费金额及所有透支额度总和在值到临界额度前通知主卡持有人充值，否则暂停使用。

这个方法的好处就是你的会员可以拿美容会员卡作为礼品送人

(不同于会员卡在使用过程的借用，因为那是“借”，这是“送”，在人际关系中差别大了)，你在增加现金流的同时还可以扩大准会员人数，对那些自认为本身消费需求有限但需要搞好人际关系的顾客特别有用，象原有使用疗程卡的人改为会员卡的兴趣会增加，而老会员也会带来新消费。

二、推广“女士消费、男士花钱”模式

一个不可否认的事实是，当今社会的财富更多的还是掌握在男士们手中，而他们往往对自己关爱或心仪的女士是很舍得付出的，尤其是女士美容方面。

贵店可以将会员卡当成男士们送给自己心仪的女性的最佳礼品加以推广(当然，必须将此项目适当包装、宣传)，这样一来扩大了顾客群与现金流，而且你会发现，只要推销的人员和方法合适，这个新的顾客群比女士们更容易掏腰包。

三、异业联盟，联合促销

就是把与顾客此项消费相关的服饰、皮包、鞋帽、化妆品等行业联合起来，选取其中每个行业中合适的一家组成一个商业同盟(最好离现在的两个美容店不要太远)，顾客只要成为其中一家成员的会员，就是整个联盟商家所有成员的会员，享有联盟成员所提供的各项优惠等，类似于各种银行信用卡的作用，但不同于银行信用卡的泛泛而成，更具专业性与地域集中性。

此举可共享顾客资源，扩大准顾客群，长期可降低促销成本及提升美容店的知名度。这个方式并不新奇，但在多个城市及行业运作结果看却很有效，而且不同的人运作的特色会各不同。

四、借鉴会议营销模式，借免费培训及联谊活动推行会员卡等店内产品

可以在你的两个店经常举办一些免费的美容、家政、儿童教育等免费培训讲座或联谊活动，开始发动老会员带领亲人、朋友参加，慢慢扩大范围，形成口碑传播，在活动过程自然而然地推广会员卡等店内及你的品牌理念，这样可以扩大新客户群，增强美容店的知名度和美誉度。

以上这些方法，都不需要庞大的广告投入，更重要的在于顾客沟通与长期坚持。当然，借助店庆的时机，配合适当地宣传可以更快、更有效地推行。广告的投放方式及店面活动，相信贵店已经有足够的经验来运作，这里就不赘述了。

眼镜店十周年活动方案篇二

二、活动时间□20xx年8月15日至31日

三、活动地点：

福达店：福州市古田路132号福达商厦二楼(劳动大厦旁)

五一北路店：福州市五一北路店186号利嘉大世界二楼(龙华天桥旁)

四、活动内容：

活动期内，在呼啦啦福州地区两家任意门店消费满指定金额即可参加‘斗牛’游戏，每日pk赛中游戏刺激，奖品丰富；8月31日还将设定总决赛，更有电器大奖等您拿。‘斗’斗牛，拿大奖，呼啦啦让您生活与k歌结为一体。到店还有礼品送。

眼镜店十周年活动方案篇三

庆祝xx地税成立本着“隆重热烈、俭朴大方、讲求实效”的原则，我局拟开展以下活动，庆祝xx地税成立十周年：

3、出一版地税十周年的专题板报（辅与国庆内容）；由办公室编发一期xx地税十周年的专版信息。

1、篮球友谊赛；2、乒乓球比赛；3、羽毛球比赛（乒乓球、羽毛球各出三或五人）。

眼镜店十周年活动方案篇四

1. 活动背景

我们武汉理工大学市场营销协会成立于xx年11月，协会的宗旨是“营造校园学术氛围，培养高素质人才”，我们以“用行动说话，让智慧变现”为宣言，致力于学术理论探讨及市场营销实践的学术社团组织。

在xx年11月，我们迎来了协会的四周年庆典。

四年了，我们经历——协会举办了很多特色活动，例如为了让同学们能在职场中更好的营销自我而举办的“步步高杯”模拟招聘大赛、与校外企业合作举办的崇文广场的学子员工联欢晚会、为了给广大学生提供了一个展示自我和接触企业的机会而举办的“理工论剑”职场精英挑战赛、为了能更好进行营销活动而举行的friendsclub活动、为了让更多的人了解市场营销协会而建立的校园电子信息平台。此外，“精英之道”大学生营销管理素质培养系列活动通过职业规划讲坛，学习谈论小组，营销讲座与营销管理论坛以及视频展播与案例分析四个板块来增加会员的营销方面知识。

四年了，我们超越——通过不懈的努力，市场营销协会取得了辉煌的成绩。协会成员伍娜所在星源团队荣获xx年全国创业计划大赛金奖；协会成员李梦君所在语翼团队荣获xx年全国创业计划大赛银奖；协会在xx年度星级社团评比中荣获三星级社团的殊荣。

四年了，我们在一起——协会以家文化为核心，注重对会员的服务，为每一位会员过生日，形成了浓厚的家的氛围，四年里协会的人员还保持着密切的联系，互相关心，互相帮助，自上而下形成了良好的协会特色文化。大家手牵手，心连心。

四年了，我们追求卓越——四年里协会取得了辉煌的成就。但是四年仅仅是一个逗号，是一个新的开始，我们将重新起航，向着更高，更远的目标迈进。

四年的风雨兼程，四年的酸甜苦辣，四年的快乐伤悲，四年的点点滴滴，四年的一路同行，四年的成长，四年的坚持，四年的梦想，思念的家，现在，我们迎来了它四岁的生日。

2. 活动主题：庆生. 行梦

3. 活动目的：

a. 庆祝协会四年来取得的成就，并以此为新的起点向着更高更远的目标前进。

b. 增强对协会的宣传，使更多的人了解我们的协会

c. 在活动中加深会员对协会的了解，增强会员的参与意识，增加会员对协会的信任，为以后活动的开展打下基础。

d. 为会员提供一个放松的环境，享受快乐，促进交流，体验家的感觉。

e. 慰劳在协会辛勤工作的所有成员

4. 活动时间：11月28日晚6：30

5. 活动地点：

二、活动程序

现场活动细则：

三. 活动负责人(具体各人职责由总负责人负责分配)

四. 现场突发事件应急预案

五、费用预算(大体估算)

眼镜店十周年活动方案篇五

地点：

负责人：

内容

1、来宾致词

2、会长发言

3、厅领导讲话

4、表彰先进协会和先进协会工作者，并颁发奖匾和证书。

5、表彰20xx~20xx年十佳花卉企业和双十佳花店，并颁发奖匾和证书。

6、表彰为“六博会”福建参展团做出突出贡献的单位和个人，并颁发奖匾、证书和奖金。

参会人员

第五届理事会成员，各分支机构代表，各设区花卉协会代表、

受表彰单位代表、花卉精品展参展以及省内外部分媒体代表，约150人。

来宾

邀请省领导和中国花卉协会、省科协、省民政厅、省林业厅、省农业厅、省农办、省财政厅等有关部门的领导以及协会成立后的历届会长、副会长、秘书长和部分常务理事，约50人。

筹备工作计划

□1□20xx年3月20日前落实专集相关稿件；

□2□20xx年3月25日前完成十佳企业、双十佳花店的`评选；

□3□20xx年3月31日前完成稿件审定；

（4）206年4月5日前完成专集照片及领导题词收集工作；

□5□20xx年4月10日并完成专集编辑工作，并发出正式会议通知；

□6□20xx年月月25日前完成印刷及奖杯和制作；

□7□20xx年4月28日专人发送邀请函并落实参会领导名单。