

2023年品牌开业活动营销策划方案(实用13篇)

整改措施的制定应该考虑到各种因素，包括资源、时间和目标的可行性。下面是一些标杆企业的整改经验分享，可以为我们指明方向。

品牌开业活动营销策划方案篇一

中国石化陕西榆林石油分公司油库站即将开业(为尽快赢得客户的认可(进一步扩大中国石化在当地的知名度和影响力(以“开业有礼”为契机开展营销活动(实现20xx年零售、非油经营开门红，经研究(拟在油库加油站开展“开业大酬宾”促销活动。

油库站开业大酬宾喜迎“双节”欢乐购

20xx年5月1日至20xx年5月31日

中国石化油库加油站

所有进站加油站的客户

一，准备宣传物料

1、活动拱门一组！含2-4个空飘，。

2、活动宣传横幅2条(横幅内容；

1，热烈祝贺中国石化油库站开业！悬挂在营业室门口，

2，油库站开业大酬宾喜迎“双节”真情大奉送！悬挂在拱门上，。

- 2、员工披绶带9条(绶带内容；开业优惠大酬宾。
- 3、宣传海报(主要内容；中国石化油库加油站简介及网点分布、中国石化开业优惠活动宣传、“迎双节”促销活动宣传(详见效果图。
- 4、促销品展示台1组。
- 5、加油站开业优惠活动及“迎双节”宣传彩页数份。
- 6、彩旗、三角旗、代金券、抽奖箱、奖球、刻章、烟花爆竹等。
- 7、奖品及活动促销礼品。

二，促销政策

1、开业大酬宾

1，加油送便利店代金券

进站车辆加油金额每满100元送便利店代金券1元(多加多送。

2，加满参与幸运大抽奖

抽奖规则；凡是汽油满300元(柴油满1000元均有一次抽奖机会。

共设一个奖箱共有50颗奖球(其中特等奖1颗、一等奖3颗、二等奖6颗、三等奖40颗。

奖品如下；

特等奖；汽油燃油宝套装或柴油燃油宝两瓶！价值120元，

一等奖：长城玻璃水1瓶！价值10元，，

二等奖：便利店代金券5元、开米100g全面清洁乳和洗漱袋任选一，

三等奖：便利店代金券2元、开米60g洗手液和香泽高级面纸巾任选一，

备注：特等奖每天只抽取一次，活动！1，和活动！

2，可同时进行。

2、乐享三重好礼

1，加97#享好礼

在活动期间(加油站97#汽油价格执行低于到位价0.15元/升(且一次性加97#汽油200元及以上的客户(赠送价值2元礼品一份，凡是一次性加97#汽油300元及以上的客户(赠送价值3元礼品一份，凡是一次性加97#汽油400元及以上的客户(赠送价值5元礼品一份。建议赠送礼品为；康师傅矿泉水、饮料等。先到先得(赠完为止。

2，喜充值享优惠

活动期间(一次性充值500元以上(个人单用户加油卡享受1%的优惠。

3，油中感谢加油享礼

活动期间(按照汽油0.05元/升(柴油0.03元/升的标准开展“油非互动”活动。活动赠品除保留常规的手套、钥匙扣、纸巾、洗漱包外(新增康师傅矿泉水、饮料等富有节日特点的赠品为主(烘托节日气氛。

三、员工现场宣传

要求各加油站员工对每位进站顾客主动进行口头宣传(统一宣传用语为;

1、高标号汽油;“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节97#汽油促销活动(97#汽油每升优惠0.15元(还有礼品相送(请问您97#需要加满吗:”

2、加油卡充值;“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(加油卡充值最高可享1%返利(请问您需要充值吗:”

3、油非互动;“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(加油送春联、福字等(多加多送(请问您需要加满吗:”

4、便利店商品特惠;“师傅您好(我们易捷便利店正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(多种商品正在优惠促销(欢迎您进店选购”。

五、组织机构及分工

为确保此活动的顺利进行(特成立开业促销领导小组(小组成员如下;

组长;韩吉生

副组长;朱兆云王伟谢德胜杨欣桐张茹

成员;零管科、榆南县公司、富康路站、银沙路站全体员工

具体分工如下;

活动总负责人;张茹

经营组；

成员：杨欣桐、任晓娜、薛亚琴

负责对加油站进行市场调研

- 1、效果评估等，
- 2、负责促销费用申请、结算工作，
- 主数据维护指导，
- 4、与省司协调加油卡上线等事宜。

非油组；

成员：谢德胜、艾春利、曹超、张潇月、姬文岗、张瑶、加油站员工

品牌开业活动营销策划方案篇二

活动前期(筹备阶段)

活动前期的不同阶段也有不同的工作重点，具体分析如下：活动筹备初期、活动筹备中期和活动筹备后期。活动前期的筹备工作十分重要，充分的筹备工作能促进活动的顺利开展。筹备工作对活动统筹社工的能力有较大要求，包括方案策划能力、团队沟通能力、对外沟通能力、时间管理能力等。

根据本次元旦活动的安排，活动筹备前期预留半个月时间，活动筹备中期预留1个月，活动筹备后期预留半个月时间。

(一)活动筹备初期(半个月时间)

筹备初期重点是方案书的讨论以及撰写，方案书撰写后，按

照机构程序申请经费，与相关部门谈合作，链接资源。方案撰写前需要进行需求调查、收集各方意见等，需求调查是活动的前提，需结合新年的气氛从社区层面、服务对象层面考虑活动的需求；各方意见包括其他同工、社区热心居民、义工骨干、利益相关方，还有相关部门(街道办事处、民政科、居委、村委、企事业单位等)的意见。

多方意见收集完毕，就可以开始撰写方案书了。完整的活动方案包括名称、形式、时间、地点、目标对象及人数、人手编配、宣传方法、背景和理念的阐述、活动目的及目标、活动程序安排、经费预算、预计困难及方法等。

在活动时间安排方面，根据传统节日的时间，安排新年主题活动，最终明确一个具体的活动时间。元旦活动是年度服务编排的其中一个，社工需要活动提前“播种”，如提前宣传、提前编排与元旦主题相关的节目表演等。

(二) 工作活动筹备中期(一个月时间)

筹备中期重点工作是宣传、资源链接、人员分工落实、方案执行等。为了避免与其他单位撞期，大型活动需要向街道相关部门和当地派出所申请备案，提前向相关部门申请场地、硬件设备、桌椅等。

活动宣传与推广。活动前一个月便要有序地开始进行宣传工作，利用宣传单张、宣传海报、舞台kt板、公众号平台等方式进行宣传，宣传工作由专人负责。活动的宣传方式要结合服务对象的特征，如活动的服务对象是长者，他们较少使用手机，对文字信息兴趣不大，故在宣传策略上，充分利用社区的特点(熟人小区)、发挥本地义工的作用、利用中心恒常服务(周二周四义诊服务)、社工入户探访等，以一传十，十传百的口语传播的方式加大宣传效果。特别注意：统筹部门内部明确对外宣传的文字材料后，细心审核宣传物料文字内容，尤其是单位名称、领导名称无误后，再让宣传部门同事

制作。

链接社区资源。社工在策划活动中，需要结合社区现有和待利用的资源，寻找合作方。方案书落实后，带上宣传物品，与相关单位谈具体合作事项。其中，本次活动通过元旦募捐倡议书(募捐与元旦相关的物品，如水果、日常生活用品)，发动了社会各界、社区相关部门、企事业单位、社区居民的力量，为元旦晚会的顺利开展提供必要的条件。另外，也可以以参演的方式链接资源。

人员分工落实。合理的人员分工是十分关键的，分工可以分为软件和硬件工作。软件方面一般包括宣传、义工招募、主持人招募、对外沟通、节目彩排、音乐收集等，硬件方面包括物资管理(包括购买、借用)、场地申请、布置、检查等。人力是活动中最关键的一部分，统筹社工需要对负责社工的能力、性格等有一定的了解后，进行分工。工作分工要详细，分配给负责社工，让负责社工具体执行，给予最迟完成时间。统筹社工不需要过多执行具体工作，在计划完成任务的时间截点向负责社工了解工作的完成情况，建立追责制度，负责社工对于未能完成的工作给予解释，同时也加快速度完成任务。从活动前期的方案策划，到方案的执行，调动社区居民、本地义工的参与，而非只是在活动当天的参与。

召开工作进展会议。每周相关活动负责人开展一次工作进度的汇报，了解筹备工作的进展和及时解决筹备过程中遇到的难题。

(三)活动筹备后期(半个月时间)

筹备后期重点是每一项细节任务的跟进，包括音响设备的检查、主持人及参演团队的预演等。细节是活动中不可忽视的一部分，甚至有“牵一发而动全身”的影响。活动筹备后期，统筹社工需要明确掌握每一项细节工作的进展。

细致的分工。盘查工作的进度，检查细节工作，负责社工对负责的工作查漏补缺。统筹社工对接每一个环节负责的社工，清晰把握每一个环节如主持人、表演团队、场地布置、嘉宾邀请、物资管理等的完成情况。

物资的清点。活动涉及到的一切物品，如音响设备、桌椅、水牌、桌椅、奖品礼品(提前让义工根据一、二、三等奖分类打包整理好)、场地布置图(条件允许下，可以制作大海报场地布置图，清晰标明场地分配情况)、机构宣传物料(宣传单、横幅、展架)等。元旦活动安排抽奖环节，抽奖券制作包括正票和副票两部分，正票由居民自己保管，副票放抽奖箱，在抽奖券上写明凭券领取奖品。注意：合理预计活动人数，抽奖券的数量要大于参加活动人数，尽量让参加者能有中奖的机会，减少社区居民因没有抽奖券而发生冲突现象。

排练。主持人需要对晚会的流程、社区及居民特性要熟悉，在活动开展前，主持人需要预演，熟悉主持稿内容，不断改善主持稿，尤其是在介绍领导姓名、头衔，需要与相关部门核实。其次，安排表演团队排练，清晰节目的时间安排，做好上场准备。相关工作人员检查音乐是否出现问题等。

名单落实。再次落实出席活动的嘉宾、领导、表演团队和服务对象。活动中如有领导、嘉宾出席，需要合理安排出席顺序、桌椅摆放顺序、水牌准备、邀请函制作。

工作进展会议。一周安排2个会议，会议的重点是工作执行情况汇报以及汇报遇到的困难，提出解决的方法。建议每一个负责社工针对个人负责的工作，预计一个困难，并提出解决方法。

二、活动当天

1. 场地清理/场地安全检查。

2. 场地布置。

场地布置包括灯笼悬挂、桌椅摆放(十分重要,利用水牌指明领导、嘉宾、服务对象、表演团队等位置)、音响设备的准备及调试、灯光的调试(点左右天黑,点前需要开灯)、水果零食的准备等。

3. 物资准备、硬件检查。

活动中安排便民服务点,准备饮用水(桶装水和一次性杯子)、药箱、活动指引等,分类摆放活动所需要的物资,由专人负责管理。大型晚会活动最重要的是主持和音响设备,要保证这两个环节不能出现差错。在活动正式开始前,要先检查音响设备的质量以及备用音响设备的准备。

4. 义工岗前培训。

有负责社工跟进义工岗前培训,每一个义工都需要清晰自己的工作任务。

5. 参加者签到及暖场音乐播放。

合理安排签到处的位置,根据预估出席的参加者人数,可以分成老人、孩子签到处;社区居民签到处;表演团队签到处。在活动正式开始前,播放与元旦相关的暖场音乐,吸引人群。

6. 活动程序执行。

晚会正式开始,节目催场人员不能忽视。统筹社工与主持人用暗语传达信息。如抽奖环节前,跟进抽奖物品是否准备好,准备好给予主持人ok手势。活动开始前,与表演团队达成共识,即从左边上舞台,从后边下舞台。

7. 活动结束,收集意见表及大合照。

户外大型活动可以采用简单有趣的意见收集方法。提前准备好满意度调查kt板，如用贴纸表示对本次活动的评价，满意请在规定位置贴纸。

8. 场地清理。

活动结束后，及时安排相关人员清理场地，贵重物品先妥善保管。

9. 其他。

考虑活动的时间，是否需要为工作人员、义工、领导、嘉宾、表演团队等申请餐补或零食充饥。

加强对突发事件的处理能力。根据以往开展活动的经验，以及对突发事件的了解，做出相应的解决方案。

三、活动结束后

活动结束后需要完成后续工作，如经费报销(需要备注活动中的赞助经费)、新闻稿的撰写及发布、收集相关部门对活动的建议、部门内部对活动的盘查，活动中总结经验、服务成效的评估、与合作方维持联系和探究继续合作、考虑活动的可持续性、文书资料归档等。

新闻稿、感谢信内容可以提前准备，及时发布，提高时效性。

四、总结

以上活动的经验分享是基于社区大型元旦晚会的总结反思，总体上活动取得较好的成效，也有可圈可点的地方。大型社区活动对统筹部门、社工要求能力强，统筹社工根据负责社工的能力，合理分工，避免执行具体事务，建立追责制度，提高对全局的把控。统筹社工加强时间管理的能力，社区大

型活动需要2个月的时间筹备，在安排工作中，需要考虑时间的衔接性，即不同的时间段可以安排不同的工作任务。团队沟通十分重要，定期开展工作进展会议，了解工作进度。活动的主题要清晰，鲜明，如借助元旦活动传达关爱老年人，则节目的编排、场地布置、气氛营造与关爱老年人有关。最后，社区活动要取得成效，必须发动社区相关部门的参与。

品牌开业活动营销策划方案篇三

二、活动主题：

汇聚欢乐，心连一城

三、活动地点□xxx

四、活动目的：

活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的年儿童节。

五、活动概况：

三大游戏乐园(凡在xxx消费才可参加)

1、亲子互动乐园：每个家庭可以在白tshit上面自行设计属于自己家庭的亲子装。

2、家庭欢乐乐园：

留下每个家庭的的笑容，印上杯子处，让个性的马克杯记下当天的欢乐。(现场拍照，然后把照片印在马克杯上，立即制作，完毕后的杯子赠送给所属来宾，约15分钟/个杯子)

3、征集乐园：(照片在xxxx官方微博上进行投票和现场投票，

角逐出最欢乐笑脸等奖项。)

方式一：每个小朋友笑脸参选作品都需要写清楚地址，姓名、电话。将作品邮寄或送到现场、@官方微博、发邮件到主办方邮箱。可获礼品一份。

方式二：进行街拍，工作人员在汇一城场内找小朋友进行街拍和赠送礼品。

时光邮筒：(凡在xxx消费才可参加)

每个家长都可将今日的祝福将成为小朋友明日美丽的回忆。

2、工作人员将将这些珍贵的纪念以邮递的形式发送给参与的家庭，让美好的回忆统统在未来等待的小朋友。再回首，岁月荏苒，光阴匆匆，彼时的回忆涌上心头，都是一份最美的留念。这就是“时光漫游”活动想传达给每个家庭的心意。

卡通人物互动：

卡通人物在现场与众多小朋友进行互动和照相留念。

儿童服装秀(活动表演环节)；

小朋友穿上商家提供的服装在舞台；

上进行时尚服装秀；

小朋友当家(活动表演环节)；

活动开始前征集及登记参赛的小朋友；

泡沫魔术(活动表演环节)；

魔术师在舞台上与小朋友互动魔术表演；

话剧《灰姑娘》寻找水晶鞋(活动表演环节)；

真人版《灰姑娘》倾力为大家上演一齣简短西方童话故事。

六、活动宣传：

主办方创建官方微博，进行前期活动预告及活动征集、活动报道、活动投票等。

品牌开业活动营销策划方案篇四

活动内容：

活动一：与父相约清新相伴

凡在我行定期存款一年及以上金额1000元的男性客户，即可获得精致洗车券1张或擦鞋券1张，给您的爱车或您的鞋面带来焕然一新的感觉。(洗车券和擦鞋券有效期均为一年，一年内均可到指定洗车行和擦鞋行体验)

活动二：与父相约感受大爱

凡在我行定期存款一年及以上金额20__元，即送家庭情感片《摔跤吧！爸爸》观影券2张，与您的父亲一起体验“父爱如山”，感受--送给您的“大爱”。

活动三：品屯留文化享--情怀

凡在我行定期存款一年及以上金额3000元，即可在父亲节当天获赠“屯留大叶茶”1盒，伴您一起“品屯留文化，享--情怀”。

注：以上活动可任选其一，在活动期内可重复享受优惠活动，不与其他活动冲突。

活动地点：--银行营业部

活动详情请咨询：--666

宋女士：---2444

徐先生：---6745

感谢您对屯留--村镇银行的支持，我们将为您提供最优质的服务，最便捷的金融资讯！

品牌开业活动营销策划方案篇五

促销目的：针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象；

促销时间□20xx年4月28日——20xx年5月8日

促销方式：风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会；

促销内容：

一主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销；

二主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销；

版面安排：

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动(带演绎活动内容)；

封一、封二：“五一”主题特价专版【共计30支单品】

1. “1元”系列产品15支，主要以生活食品，百货，日化及日配课为主推课别；

1)生活食品：休闲小生活食品2支，饮料1支，调味品1支；

2)百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，男女丝袜2支；

3)日化：香皂或肥皂1支，牙刷1支，夏季灭蚊用品(蚊香)1支；

4)日配：盒装酸奶2支；

2. “5元”系列产品15支，主要以生活食品，百货，日化为主推课别；

3)日化：洗涤用品(洗发水，沐浴露)2支，夏季防晒用品1支，纸制品1支；

封三：生鲜专版：【共计20支单品】

1.时令蔬菜4支单品，时令水果6支单品，限定销售日期；

2.五谷杂粮单品4-5支，主要突出夏季降暑产品(白糖，红豆，绿豆等)；

封四：“美”食“美”客(粮油，休闲生活食品专版)【共计33支单品】

1.粮油课：(合计17支单品)

2)香油2支：鉴于夏季制作凉菜的因素，选择2支单品，高低价格区分开；

3)酱油2支：大小包装各1支，可选择生抽或老抽；

4)醋2支：瓶装，袋装各1支，袋装可选择1元三袋的销售方式；

5)调味酱2支：麻辣酱，芝麻酱各1支；

6)速食面2支：五连包方便面，袋装粉丝各1支；

7)南北干货类3支：枸杞，大枣，银耳各1支；

8)袋装大米2支：对比促销，主推大包装商品，选择10kg和5kg各1支；

9)挂面1支：挂面属于自采商品，以低毛利或平价销售；

2. 休闲生活食品课：（合计16支单品）

1)炒货类2支：瓜子，花生各1支；

2)糕点类2支：袋装面包，蛋黄派各1支；

3)休闲小生活食品(蜜饯类)2支：主要针对蜜饯类产品选择；

4)膨化生活食品2支：薯片，锅巴各1支；

5)饼干2支：一般夹心饼干，威化饼干各1支；

6)果冻3支：散装果冻1支(金娃果冻折价)，袋装果冻1支(喜之郎果冻)；

7)散装生活食品3支：散装饼干，散装干货，散装炒货各1支；

封五、封六：“凉爽夏日风”（酒饮，冲调专版）【共计42支单品】

1. 酒饮课：（合计32支单品）

品牌开业活动营销策划方案篇六

以五一劳动节为契机，以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

1、活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口（或能力可及范围内）开展体感的游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模的时候，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2、交流话题建议

抢答问题建议如下：

1) 某银行是哪年成立的？

2) 某银行的经营理念是什么？

3) 某银行理财产品产品规格有几种? 问题可选择一些针对客户需求方面的。

3、宣传方式

(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告;

(2) 在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告;

(3) 通过微信宣传活动信息;

4、活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动的开展情况, 由现场人员总结客户回答问题情况进行分析, 有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户, 待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

1、目标客户

2、客户组织

约访的新老客户当日来我行, 由接待人员进行简单了解后进行分流引导, 咨询客户带到咨询区, 参加游戏客户带至游戏区登记, 游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏, 对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

1、时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2、地点

我行社区银行门口 (或能力范围可及内)

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0——500元（可用我行现有水杯或其他）

平板电视1台3000元（社区银行应自有此设备）

1、通过本次活劢预计带来的业务量

业务量丌敢保，人气量肯定暴增

2、通过本次活劢预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

品牌开业活劢营销策划方案篇七

1、通过前期派发宣传单，使公众对美食乐蛋糕店有一个初步了解，引发客户的好奇感，吸引顾客尝试本店蛋糕。

2、通过开业公关，营造一个热闹的气氛，给公众一个耳目一新的感觉，留给公众一个深刻的印象。

3、通过“玩购物玩骰子”活劢，吸引顾客购买本店产品，使其对本店产品有个初步的认识，促进以后继续购买本店产品。

品牌开业活劢营销策划方案篇八

2、宣布开业：礼炮，鞭炮等

3、开业促销活动包括促销海报基本内容：

“爱幼多爱来到”活劢

b□开业当天所有顾客均享有最底折扣优惠（折扣可自定）并有礼品相赠；

c□开业前三天顾客均有相对教底的折扣优惠（折扣自定）

品牌开业活动营销策划方案篇九

二、活动对象：

涂鸦活动，主要面对于07、08级图形图像制作专业全体学生；
宣传活动，主要面向全校师生。

三、活动时间地点：

5月7日-8日学生活动中心、商业街（暂定）

四、活动方案：

1、活动策划：首先做好内部宣传活动，经支部讨论拟定活动主题以及形式，拟定活动方案，撰写策划书上交团总支审核。

（1）五四主题区：紧紧围绕五四主题，加入创新元素，设计出主题区。

（2）五四创意区：围绕“五四”主题，自我创意，绘出自己的五四精神。

（3）五四开放区：本区将在商业街宣传展出活动期间开放给全校师生创作

3、活动准备以及人员安排：

（1）材料准备：颜料、画笔、画纸等材料的购置，于活动前两天完成。

(2) 场地申请：活动中心以及商业街的场地借用，于活动前一周完成。

(3) 活动前期宣传：主要负责海报设计等宣传内容，以及纪念书签设计，于活动前两天完成。

(4) 活动当天场地布置：

涂鸦活动部分：活动开始前半小时准备好活动场地的布置，主要需要借好相关器材以及画纸的分区布置。

宣传活动部分：宣传活动开始半小时前布置好宣传场地的布置，主要需要借好相关器材，以及布置好涂鸦作品，布置好“五四开放区”的部分。

4、活动的开展：

(1) 涂鸦活动开展：（5月7日）

(2) 展览宣传阶段：（5月8日）

5、活动总结回顾：

(1) 收集活动相关材料，包括图片、视频、百米涂鸦长卷等。

(2) 各支部团支书撰写活动的总结材料，并及时上交团总支以及团委。活动后期利用博客以及相关网络报道做好活动宣传，积极扩大活动的延展性。

品牌开业活动营销策划方案篇十

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你！”

二、参加活动卡种

长城系列信用卡、中银系列信用卡

三、活动时间

4月30日-5月3日

四、活动内容

(1) 一重礼——“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

(2) 二重礼——刷卡赢“金”活动

特等奖1名奖励10g金条一根

品牌开业活动营销策划方案篇十一

- 1、遇到突发事件时，幼儿能镇定并选择安全地带逃离。
- 2、幼儿熟悉安全撤离路径，提高自我保护能力，增强安全意识。
- 3、帮助幼儿初步建立自我防范和自我保护的意识。
- 4、能说出不易玩耍的地方存在什么样的安全隐患。

活动准备：紧急撤离的事例或图片、幼儿园紧急撤离图

活动过程：

1、观看讨论

(1)组织幼儿观看录象，暴力事件给人们带来的危害。

(2)提问：“如果遇到暴力事情时怎么办？”引导幼儿说说自己的见识和感受。知道遇到突发事件不要慌，有秩序地撤离可以避免危害的发生。

2、图示解释

(1)出示班级撤离图，带幼儿观察并找出班级在紧急情况下撤离的路径和位置。

(2)引导幼儿讨论：为什么撤离时要走图中标注的路径？使幼儿了解图中标注的撤离路径是离户外安全地带最近的一条通道。

(3)带幼儿观察撤离路径的条件（几层楼梯、弯道情况等），引导幼儿讨论：怎样走，到达安全地带最快？启发幼儿讲述撤离方法和注意事项。如可以分成两队，沿楼梯两侧迅速撤离；按顺序，不拥挤；听老师的指挥等。

3、实践演习

品牌开业活动营销策划方案篇十二

1、必须在开业庆典活动的气氛上营造规模，追求热烈气氛和吸引力。

2、通过开业庆典，争取在周边居民中留下深刻的印象。

3、要有持续的促销活动，并使顾客有新鲜感，能够形成新闻

点以易于传播。

4、促销活动的确能让顾客感到“实惠”，终极增加本商城的美誉度。

5、本项目策划方案应该便于操纵实施，并具有风险可控性。

品牌开业活动营销策划方案篇十三

餐饮服务的目的是让顾客满意，只有顾客满意了，酒店才能获得利润。要做好优质的服务，离不开企业内部员工的努力。内部员工营销的成功又以全面的（质量）管理、有效的激励机制和良好的企业文化氛围为基础。

在这恰逢十一周年店庆和圣诞节到来，借此时机，我们以顾客满意营销、内部员工营销和文化营销三者相结合，作为本次店庆活动的重点进行。以济南市五个店为例：

一、本次店庆活动目的：增加公司的品牌影响力，提升公司的知名度和美誉度。提升公司形象，增加企业竞争力。加强公司员工的企业忠诚度和向心力。提高全员服务意识、工作积极性。展现公司文化底蕴，进一步提升集团公司的企业文化。提升公司销售额，增加利润。为2004年更好的发展打下良好的基础。

二、本次店庆活动时间：2003年12月13日至22日，共计10天。（圣诞节策划可和店庆一起搞，消除日期空档。）

三、地点：济南市五个店

四、参与人员：公司所有员工、前来就餐的顾客等

五、营销主题：顾客满意、员工满意、管理提升、文化创新