

最新一周年店庆活动宣传语(优秀9篇)

竞聘迫使我们不断学习和进步，去适应和超越其他竞争者。竞聘材料要注重表达方式的多样性和原创性，以吸引读者的兴趣和好奇心。小编为大家整理了一些优秀的竞聘范文，供大家参考借鉴。

一周年店庆活动宣传语篇一

时间：12月4日-12月6日(周五至周日跨度3天)

一、活动目的及背景：

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。见于我商场的实际情况，及周边人群的消费档次，将商场定位为高档时尚百货加大型超市，集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城。

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。

节庆促销是零售销售的黄金期。在东区商业城已经成功运营一周年的日子里，我们应该抓住这个有利的庆典机会，聚拢人气，回馈、感谢我们忠实的顾客朋友，更主要的是为了提升商场销售。

二、市场分析

1、优越的地理环境；

目前黄埔区最大的购物中心，具有便利的交通，众多固定居民区，宽阔的休闲广场，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；

集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城，具有众多的国内外中高档品牌及大型超市，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；

目前楼层的分布及商铺的设计规划，其购物环境除了有一般购物商场的明亮整洁外，更多的是宽敞和舒适。配合整体的装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的购物环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

5、强劲的竞争对手；

华润万家 摩登百货 大润发领好广场百事佳

6、时尚百货加大型超市可以强强联手；

7、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。

三、活动策划

a□升旗及典礼活动

仪式地点：__北广场

仪式主题：弘扬企业文化

公司高层领导检阅员工，由物业部组织保安举行升旗仪式，升2种旗帜(国旗、企业标志旗)，到场员工需着公司统一制服，肃立行注目礼。

具体流程：

- 1、公司员工统一着装列方队等待公司领导检阅；
- 2、奏响欢迎曲公司领导入场员工鼓掌欢迎；
- 3、公司领导就坐主席台；
- 4、主持人介绍领导及嘉宾；
- 5、主持人宣布东区商业城1周年店庆仪式正式开始。方队面向升旗台
准备就绪，升旗队准备就绪。
- 6、主持人宣布：“请主席台的各位领导起立”舞台音响操作人员播放
进行曲，升旗开始；
- 7、主持人宣布升旗结束，请主席台各位领导就座，方队面向主席台；
- 8、马总致辞；
- 9、陈总致辞；
- 10、公司领导进入商场对店容店貌及服务礼仪进行检查。

b□sp主体活动：

提案a□满100元送108元礼券(注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大)

活动时间：12月4日-12月6日(周五至周日跨度3天)

活动内容：

活动期间，参加此活动的专柜，当天消费累计的电脑小票，满100元送

108元礼券，满200元送216元礼券，依此类推多买多送。(部分专柜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. 礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。

提案b□满200元减免100元再送100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100送100元礼券较

能制造轰动效应，相当于直接满100送100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、礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。

一周年店庆活动宣传语篇二

为感谢所有新老顾客朋友对乐卖特超市的惠顾，店庆当日特举办感恩周年庆、巨型生日蛋糕同分享活动，时间：4月10日上午9：00在超市门口举行。

奖项设置：一等奖冰箱1台

二等奖彩电1台

三等奖九阳电器1台

四等奖幸运奖

购物满58元+1元可换购岑铭堂花生牛奶500ml1瓶

购物满88元+3元可换购1.8l农夫果园1瓶

购物满128元+5元可换清风短180抽二层抽纸1包

购物满198元+8元可换购立白洗衣液1瓶;电器、服装只可以参加1次(特价、烟酒、奶粉、油米除外)

店庆期间我们将回顾20xx年会员成长记录，届时我们将评选出20xx年会员龙虎榜。

店庆期间我们将推出场外文艺演出活动，欢迎新老顾客朋友前来观看。精彩节目任您看、任您玩还有礼品哦!(店庆期间将邀请各品牌厂商，在广场做户外路演和展销活动。

一周年店庆活动宣传语篇三

湖南现代物流职业技术学院爱心协会创于20xx年1月1日，挂靠于院团委，是由学生自发组织创建的社团。协会自创立以来，带着(以)“人生因奉献而伟大，青春因奋斗而精彩”为口号，先后开展了各种各样的活动，获得了一些社会的好评。同时，也让我们协会的会员从参与活动中各方面的能力得到了锻炼□20xx年1月1日，我们将迎来协会四周年华诞，在协会华诞(四周年庆)之际，我们将开展一个庆祝爱心协会成立四周年的晚会活动。届时必将活动的参与者感到耳目一新;因此我们相信，此次活动定会成功举办。

二、周年庆活动安排

日期□20xx.12.24

时间：晚上(19:00)

地点：学生活动中心

主办单位：湖南现代物流职业技术学院院团委爱心协会

内容：活动节目

来宾：院系领导、学生会代表、各协会会长、外校的爱心协会代表及本协会新老会员。

三、活动主题

因为爱，我们存在。

因为爱，我们活的精彩。

四、周年庆活动目的

举行这个活动，是为了庆祝协会成立四周年，“弘扬爱心爱心只因真心奉献”。同时也加强对协会的宣传，使更多的人了解我们的协会，并参与到我们活动中来。在活动中使新的会员，对本协会有更深的了解、增加会员对协会的信任、为以后活动打下基础。

五、活动宣传方式；

- 1、张贴宣传海报、通知
- 2、到学校广播站进行广播宣传
- 3、发放请柬

六、活动前期准备工作

- 1、向社团部提出活动申请。
- 2、庆典策划：由外联部与实践部策划晚会流程。
- 3、庆典宣传：由宣传部出宣传海报、写通知、发放请柬、写广播稿。
- 4、节目安排：由会长部确定节目单，并抓紧时间彩排，以确保节目质量，并确定主持人。
- 5、会场布置：由外联部与实践部对晚会现场进行布置。
- 6、物品采购：由办公室与实践部完成采买工作。
- 7、博客更新：由办公室及时采集的照片资讯更新至博客，及时宣传周年庆典的情况。
- 8、会员须知：在小组会议中，由会长告知每位会员庆典期间纪律，注意事项等。向会员宣传庆典的重要性，呼吁会员的积极性。

9、节目彩排12月18日：5：30~6：40(第一次)

12月23日5：30~6：40(第二次)

现场布置12月24日8：00~17:00

七、周年庆晚会议程安排

- 2、19:00开场节目，协会会歌响起并用ppt展示协会的发展历史和以前举行、参加活动图片。
- 3、主持人宣布晚会开幕并介绍现场嘉宾以及介绍赞助商的相

关信息。

4、会长致辞，往届会长致辞，外校协会代表致辞，协会指导老师致辞。

5、节目表演。(开场、穿插和结尾)

6、协会会长介绍历届经典活动。

7、现场互动环节

8、21:10主持人宣布晚会闭幕，协会会长、副会长及各部门部长恭送来宾。

9、工作人员清扫晚会现场。

八、周年庆晚会布置方案

根据晚会现场原有的装饰情况买一些气球、喷绘(彩)、彩带等物质，对晚会现场进行装饰。具体的晚会现场布置如下：

1、在舞台上的墙面挂上写着有：“爱心协会四周年庆”的横幅，或者是喷绘(在资金允许的情况下)。

2、如舞台的墙面挂横幅，可以在横幅的下面中间的位置用彩带编制一个爱心粘贴在墙上。

3、舞台周围相应的地方也应挂上气球以及彩带。

4、在舞台下的座位左右两边可以各粘贴一个气球。

5、在晚会现场的墙面(窗)相应的挂上气球或者彩带;顶部相应的挂些彩带及气球。

6、晚会的大门应挂上用彩带与气球编制成的一个拱形的门挂

在门上。(具体情况具体分析)

九、注意事项

- 1、工作人员，演出人员必须服从其负责人的指挥和安排。
- 2、工作人员、必须认真负责好各自负责的事项，确保活动的顺利。
- 3、彩排正式演出之前一定要及时联系演员到场。
- 4、工作人员对一切嘉宾、观众礼貌做到尽职尽责。
- 5、要有应对突发事件的准备。
- 6、购买物品时要有发票。
- 7、具体工作落实到人明确分工相互配合。
- 8、活动结束后安排人清理会场。
- 9、在活动期间，活动负责人一定要强调活动安全和纪律，要严格遵守纪律，请工作人员尽职尽责，一起把这个活动做好。

十、策划预算

活动现场布置装饰(气球、彩带、喷彩)500

宣传(海报、请柬、横幅、喷绘)500

资料及节目单50

口哨、手掌、荧光棒100

活动互动小礼品150

服装及接待费500

车费400

一周年店庆活动宣传语篇四

基于目前市场发展的规律，结合目前客户的.实际用车情况，针对两年前购车的客户开展家庭增购活动，刺激客户提前增购，间接提高客户满意度，提高销量。

幸福家庭计划

疼她就送给她

本品牌20xx年之前购车的客户

即日起长期

凡是本品牌客户增购本品牌享受以下政策

- 1、手续费全免
- 2、赠送5次常规保养
- 3、赠送终身免费道路救援
- 4、直接升级vip尊贵车主
- 5、优先参加自驾游等免费娱乐活动

一：客休区布置：

- 1、客休区制定活动海报(很温馨的画面)
- 2、客休区摆放活动门型展架(添加活动政策)

3、客休专员需知晓，有利于讲解，制定提成方案

4、客休区茶几摆放《欢迎加入幸福家庭计划》桌牌

二：维修车间布置

5、前台接待处摆放《欢迎加入幸福家庭计划》

6、售后维修车间悬挂《欢迎加入幸福家庭计划》宣传条幅

7、售后服务顾问了解活动方案，制定提成方案

三：展厅布置

8、销售顾问自行电话通知所有保有客户，先关怀维护再告知

9、凡增购车主拍摄照片制作《幸福家庭看板》多放点照片

10、展厅洽谈桌摆放《欢迎加入幸福家庭计划》桌牌

四：客服宣传

11、客服部对所有两年前购车的客户进行短信群发，每月10号，20号，30号发送

12、客服每次回访的时候可以讲解下，但不能为主

13、制定客服部提成方案

五：市场部辅助

14、市场部设计多种画面，全体员工每日进行转发一次

15、所有增购的家庭颁发□xx汽车幸福家庭金色门牌贴

16、提供所有部门物料支持

一周年店庆活动宣传语篇五

森泰酒业一周年店庆——庆典狂飙献大礼

20xx年8月11日(星期四)

北流网网络宣传，浮动广告(100*225像素)强势推出，链接正文，网上造势，引领网络主流意识。

在北流网新发现dm上登全版广告(两期)

印刷传单两万份(3-12号之间发布)。

活动第四阶段(店庆当日)

一、大门外

1、摆放多根大金色气球柱子

2、布置星光大道的红地毯、从大门口铺到马路

3、制作签名板、摆放大香槟塔、超大生日蛋糕

4、门口用气球拱门做布置，让人感觉进入大门就如同登上九重天、

5、促销特价商品展示，以便奖品看起来高贵时尚

6、摆放生日蛋糕、香槟塔、悬挂店庆吊牌等。

二、场内：悬挂店庆吊牌，为做到统一隆重又节省全部用气球布置，但气球要使用的'高档，色彩明快不能杂乱(气球要

定制有百乐门周年庆典)

一、所有部门部门负责人将提前十天亲自为vip客人颁发店庆邀请函。

二、店庆当天邀请专业摄影师、摄相师将店庆的盛大场面记录，以备日后宣传。

三、为到场围观的群众提供少部分礼品。

四、开酒供现场嘉宾品酒。

网上广告□dm广告、宣传单、场内广告。

一周年店庆活动宣传语篇六

时间：12月4日-12月6日(周五至周日 跨度3天)

一、活动目的及背景：

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。见于我商场的实际情况，及周边人群的消费档次，将商场定位为高档时尚百货加大型超市，集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城。

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。

节庆促销是零售销售的黄金期。在东区商业城已经成功运营一周年的日子里，我们应该抓住这个有利的庆典机会，聚拢人气，回馈、感谢我们忠实的顾客朋友，更主要的是为了提升商场销售。

二、市场分析

1、优越的地理环境；

目前黄埔区最大的购物中心，具有便利的交通，众多固定居民区，宽阔的休闲广场，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；

集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城，具有众多的国内外中高档品牌及大型超市，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；

目前楼层的分布及商铺的设计规划，其购物环境除了有一般购物商场的明亮整洁外，更多的是宽敞和舒适。配合整体的装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的购物环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

5、强劲的竞争对手；

华润万家 摩登百货 大润发 领好广场 百事佳

6、时尚百货加大型超市可以强强联手；

7、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。

三、活动策划

a□升旗及典礼活动

仪式地点：_北广场

仪式主题：弘扬企业文化

公司高层领导检阅员工，由物业部组织保安举行升旗仪式，升2种旗帜(国旗、企业标志旗)，到场员工需着公司统一制服，肃立行注目礼。

具体流程：

- 1、公司员工统一着装列方队等待公司领导检阅；
- 2、奏响欢迎曲公司领导入场员工鼓掌欢迎；
- 3、公司领导就坐主席台；
- 4、主持人介绍领导及嘉宾；
- 5、主持人宣布东区商业城1周年店庆仪式正式开始。方队面向升旗台
准备就绪，升旗队准备就绪。
- 6、主持人宣布：“请主席台的各位领导起立”舞台音响操作人员播放
进行曲，升旗开始；
- 7、主持人宣布升旗结束，请主席台各位领导就座，方队面向主席台；

8、马总致辞；

9、陈总致辞；

10、公司领导进入商场对店容店貌及服务礼仪进行检查。

主体活动：

提案**a**满100元送108元礼券(注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大)

活动时间：12月4日-12月6日(周五至周日 跨度3天)

活动内容：

活动期间，参加此活动的专柜，当天消费累计的电脑小票，满100元送

108元礼券，满200元送216元礼券，依此类推多买多送。(部分专柜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. 礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间内，过期自动作废。

提案b□满200元减免100元再送100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100送100元礼券较能制造轰动效应，相当于直接满100送100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、礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过

期自动作废。

辅助活动：

一、 红红火火抽红包

活动时间：12月4日-12月6日(周五至周日 跨度3天)

抽完即止。若当日红包没有抽完，不再累计至次日。(人人乐及租金专柜除外，如参加此项活动，则按比例或小票的抽奖情况，承担一定费用。)

每日奖项(红包)设置：

一等奖：100元2个

二等奖：50元6个

三等奖：20元5个

四等奖：10元10个

五等奖：5元20个

六等奖：1元200个

二、 欢乐开心游乐园

活动时间： 12月6日(周日 1天)

活动地点： 外广场

活动内容： 活动当天顾客在_购物的顾客，无论金额多少就可在兑奖处领取游园券一张，参加游园活动。每张游园券最多可参加3项游园活动。参加游园的顾客，每通过一项由工作人员在游园券背面签名。(人人乐及租金专柜除外，如参加此项活动，则按相应比例，承担一定费用。)

活动规则： 3项活动全部过关，可领取1等奖；

2项通过，可领取2等奖；

1项通过可领取3等奖；

0项通过可领取参与奖一份。

游园项目设置及说明：

套圈站在距被套物体2米左右，用圈套住物体者通过游戏；

呼啦圈 在5分钟内呼啦圈不掉落，则通过游戏。

通过游戏的顾客可凭游园券，在工作领奖处进行领奖，工作人员确认有三个

以上签名后，根据兑奖规则，发放奖品。

奖项设置：

一等奖：_雨伞一把 二等奖：_杯子一个

三等奖：_钥匙扣一把 参与奖：_打火机一个

三、会员购物 双倍积分

活动时间：（12月4日-12月6日）

活动内容：活动期间，凡持_会员卡的顾客，在我商场消费可享受双倍积分。

四、店庆狂欢夜 生日同分享

活动时间：12月5日(周六晚7：30)

活动地点：外广场舞台

活动内容：外请演出公司进行大型歌舞表演，邀请公司领导及嘉宾观看演出，在表演的过程中将制作好的生日蛋糕推上舞台，由公司领导切蛋糕，发放给场下的观众，将晚会推向

高潮。

活动流程：主持人宣布晚会开始；

开场舞蹈；

表演节目；

主持人深情的诵读生日祝语，《生日快乐》背景音乐起，生日蛋糕缓缓推出舞台；

主持人邀请公司领导上台切蛋糕；

公司领导就坐；

工作人员派发给场下观众；

继续节目；

晚会接近尾声主持人邀请公司领导及嘉宾上台与演员合唱《难忘今宵》并与演员合影留念；

主持人宣布晚会结束。

预计销售分析

一周年店庆活动宣传语篇七

二、活动内容：

【一】、疯狂送礼

*疯狂一：进店有礼

凭本店所送的六一儿童节特别贺卡回执单，赠送节日礼物一

份。

*疯狂二：学习有礼

凭小霸王电视电脑公司送出的礼品券携家长陪同来本店参加免费学习体验，赠送精美礼品一份。

*疯狂三：娱乐有礼

来本店参与挂彩猜谜活动，只要你猜中，就可当场领取奖品一份。

【二】、惊喜连连

*惊喜一：激情开始

全场九折优惠(作业本、电教产品、特价商品、烟除外)

*惊喜二：超值感受

每日冲浪价：每日推出十款商品，五折销售。价格低的出奇，每天十件，卖完为止。(商品包括mp3、溜冰鞋、羽毛球拍、乒乓球拍、随身听、复读机、遥控赛车、电子琴、游戏机、双钻悠悠球、双钻陀螺等)

*惊喜三：会员招募

本店自六月一日开始推出会员制，只要你符合以下条件，凭有效证件即可申请免费办理学生屋超市会员卡。凭卡来本店购物节假日享受九折优惠，购物一元计一分，积分满一百分就有好礼相送。(详见店内海报)

1、只要你近一年来荣获三好学生、优秀队员、优秀干部等荣誉。

2、只要你在本店购买了小霸王电视电脑产品。

3、只要你一次性购物满十元。

【三】王者归来——小霸王

1、购买小霸王电视电脑v16产品，即可获得价值388元的学生护眼仪一台。

2、购买小霸王电视电脑a9产品，即可获得价值198元的瑜伽毯一床。

3、购买小霸王电视电脑a8+产品，即可获得价值68元的文具礼盒一盒。

4、购买小霸王电视电脑a8产品，即可获得价值38元的羽毛球拍一副。

5、购买任何小霸王电视电脑产品，即可参加活动现场大抽奖，百分百中奖。

一等奖：名牌手机

二等奖：电视电脑a8

三等奖：高档书包

四等奖：精美礼品

地址：沿溪镇东恒路44、46号 沿溪新邮局对面

电话：13787222932 83942846

qq□635891993

反面：

晨光商标 xue sheng wu chao shi 真彩商标

持卡人签名：

一次性消费10元即可免费办理此卡。

持本卡购www.物一元计一分，满一百分即可获得一份精美礼品，积分越多，礼物价值越高。(特价、打折商品和作业本、电教产品除外)

凭本卡可参加超市的各项优惠活动(如节假日九折)。

此卡限本人使用，丢失后请及时补办。(补办收取工本费2元)

具体事宜请关注超市内海报，本店拥有最终解释权。

学生屋超市

书山探宝 学海扬帆

小霸王v16图案 会员卡

王者归来 惊喜连连

地址：东恒路44--46号(沿溪镇新邮局对面)

一周年店庆活动宣传语篇八

12月4日-12月6日(周五至周日跨度3天)

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。见于我商场的实际情况，及周边人群的消费档次，将商场定位为高档时尚百货加大型超市，集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城。

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。

节庆促销是零售销售的黄金期。在东区商业城已经成功运营一周年的日子里，我们应该抓住这个有利的庆典机会，聚拢人气，回馈、感谢我们忠实的顾客朋友，更主要的.是为了提升商场销售。

1、优越的地理环境；

目前黄埔区最大的购物中心，具有便利的交通，众多固定居民区，宽阔的休闲广场，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；

集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城，具有众多的国内外中高档品牌及大型超市，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；

目前楼层的分布及商铺的设计规划，其购物环境除了有一般购物商场的明亮整洁外，更多的是宽敞和舒适。配合整体的

装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的购物环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

5、强劲的竞争对手；

华润万家 摩登百货 大润发领好广场百事佳

6、时尚百货加大型超市可以强强联手；

7、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□升旗及典礼活动

仪式地点□xx北广场

仪式主题：弘扬企业文化

公司高层领导检阅员工，由物业部组织保安举行升旗仪式，升2种旗帜(国旗、企业标志旗)，到场员工需着公司统一制服，肃立行注目礼。

具体流程：

1、公司员工统一着装列方队等待公司领导检阅；

2、奏响欢迎曲公司领导入场员工鼓掌欢迎；

3、公司领导就坐主席台；

4、主持人介绍领导及嘉宾；

5、主持人宣布东区商业城1周年店庆仪式正式开始。方队面向升旗台

准备就绪，升旗队准备就绪。

6、主持人宣布：“请主席台的各位领导起立” 舞台音响操作人员播放

进行曲，升旗开始；

7、主持人宣布升旗结束，请主席台各位领导就座，方队面向主席台；

8、马总致辞；

9、陈总致辞；

10、公司领导进入商场对店容店貌及服务礼仪进行检查。

主体活动：

提案**a**满100元送108元礼券(注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大)

活动时间：12月4日-12月6日(周五至周日跨度3天)

活动内容：

活动期间，参加此活动的专柜，当天消费累计的电脑小票，满100元送

108元礼券，满200元送216元礼券，依此类推多买多送。(部分专柜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. 礼券可购买百货专柜参加活动的商品, 使用有效期为此次活动的时间内, 过期自动作废。

提案b□满200元减免100元再送100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100送100元礼券较能制造轰动效应, 相当于直接满100送100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、礼券可购买百货专柜参加活动的商品, 使用有效期为此次活动的时间内, 过期自动作废。

一周年店庆活动宣传语篇九

基于目前市场发展的规律，结合目前客户的实际用车情况，针对两年前购车的`客户开展家庭增购活动，刺激客户提前增购，间接提高客户满意度，提高销量。

幸福家庭计划

疼她就送给她

本品牌20xx年之前购车的客户

即日起长期

凡是本品牌客户增购本品牌享受以下政策

- 1、手续费全免
- 2、赠送5次常规保养
- 3、赠送终身免费道路救援
- 4、直接升级vip尊贵车主
- 5、优先参加自驾游等免费娱乐活动

一：客休区布置：

- 1、客休区制定活动海报(很温馨的画面)
- 2、客休区摆放活动门型展架(添加活动政策)
- 3、客休专员需知晓，有利于讲解，制定提成方案
- 4、客休区茶几摆放《欢迎加入幸福家庭计划》桌牌

二：维修车间布置

- 5、前台接待处摆放《欢迎加入幸福家庭计划》
- 6、售后维修车间悬挂《欢迎加入幸福家庭计划》宣传条幅
- 7、售后服务顾问了解活动方案，制定提成方案

三：展厅布置

- 8、销售顾问自行电话通知所有保有客户，先关怀维护再告知
- 9、凡增购车主拍摄照片制作《幸福家庭看板》多放点照片
- 10、展厅洽谈桌摆放《欢迎加入幸福家庭计划》桌牌

四：客服宣传

- 11、客服部对所有两年前购车的客户进行短信群发，每月10号，20号，30号发送
- 12、客服每次回访的时候可以讲解下，但不能为主
- 13、制定客服部提成方案

五：市场部辅助

- 14、市场部设计多种画面，全体员工每日进行转发一次
- 15、所有增购的家庭颁发□xx汽车幸福家庭金色门牌贴
- 16、提供所有部门物料支持