# 2024年精彩店庆活动策划方案(六篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-09-16

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。精彩店庆活动策划方案篇一xx...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**精彩店庆活动策划方案篇一**

xx 四周年店庆预案 xx 店周年庆，历来是 xx 店创销售的一个重大节日。本次店庆紧接春节销售高峰，所以店庆的提前举行，为春节做好提前预热的工作。整个店庆围绕拉长春节销售高峰期来策划与安排，在前几年店庆的基础上，更进一步地加深我们与顾客间的友谊，真真切切去关心社区朋友， 为有需要的人们献一份爱心。此次店庆推出“情定四周年 爱心大行动 （ 或爱心满 xx） ”的主题。围绕主题，店庆活动分怀旧情节、疯狂情节、互动情节三大块展开。具体如下：

疯狂情节

1、 主题：激情从此开始

2、 活动时间： 20xx.12.15—31

3、 内容：购物满 100 元，献爱心 1 元送当令生鲜商品一份 （ 价值 5 元左右 ） ，团购不参加，单张小票限送二次。

4、 赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶。 根据去年店庆 (12.28—1.12) 的销售与交易数，大于等于 100 元的交易数为 30000 次左右，根据“限送二次”换算，次数达 40000 万次。今年店庆销售目标是交易数增长 15%（ 参考随机计算同期交易数的增长率 ） ，今年需赠品数 46000 份，加备量 20xx 份，预计量 48000 份。

赠品相关事宜： 品名 数量 单价 （ 预计 ） 供应商赞助量 门店自备量 费用 （ 元 ） 鸡蛋 6500 4.5 元 / 份 3250 3250 14625 苹果 6500 4.5 元 / 份 3250 3250 14625 活鱼 6500 4.5 元 / 份 3250 3250 14625 鲜肉 6500 4.5 元 / 份 3250 3250 14625 粽子 7000 4.5 元 / 份 3500 3500 31500 吐司面包 7500 4.5 元 / 份 3750 3750 33750 牛奶 7500 4.5 元 / 份 3750 3750 33750 合计： 48000 / 24000 24000 108000

5、 赠品落实部门：生鲜

6、 分工：

1) 、企划根据生鲜的谈判结果进行赠品准备及赠送现场的装饰和场地的准备；

2) 、理货组，每天提供人员 3 名，协助总台对赠品进行发送及赠品的陈列工作。

3) 、总台根据赠品的量，进行每天的等比分配，保证赠品数与活动期同步进行；

7、 宣传：场内：带“活动内容”的吊旗制作和安排悬挂工作。 对外：店庆专刊、社区辅助宣传等手段。

8、设想分析：通过此类活动，一方面烘动人气，在有限的来客量里提高客单价，从而增加销售。

1、 主题：承诺再续

2、 内容：

1) 、我们向您庄严承诺：若您在购物后 15 天内，在杭州任何同类型超市发现同样商品的价格更低廉的，我们将给予退补差价；

2) 、我们向您承诺，在购物后 10 天内，如您对商品不满，可以无条件退货。 （ 除消协规定商品外 ）

3、 宣传和推广：

1) 、超市主入口处，用显注的标语提示 ！

2) 、店庆的 dm 、海报、生鲜早市海报等超市宣传途径，不断地对顾客进行提示，树立企业的形象。

4、 设想分析：此承诺在去年店庆后推行的基础上，通过广播、横幅等宣传方式，更强力度的来提高家友超市的价格形象，本着“平实可信的价格”服务宗旨，真真正正的维护家友超市的价格诚信度 ；

保健品：

1 、主题：以旧换新

2 、活动时间： 20xx.12.15-12.31

3、 内容：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产品的外包装 （ 或旧包装 ） 可抵换现金 3 元。

4、 分工：

1) 、理货：与参加活动的各供应商谈判，要求退换商品旧包装所需的费用由供应商分担；

2) 、企划： a 、宣传：除以上宣传手段外，另加报刊宣传； b 、准备显眼的兑换场地及布置； c 、台帐表格的提供； d 、活动结束后费用的清算工作；

3) 、总台：现场兑换工作的实施；每日台帐登记；

5、 设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更是保健品的天地，因此针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参于到活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动

2、活动时间： 12.15-31

3、内容：全场家电特价，并跟供应商协调，争取各类商品相关的赠品。经过卖场家电区气氛的树造及赠品的展示，来吸引人气。

4、分工：

1) 、理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备；

2) 、企划：家电区装饰，突出促销的气氛 ！

（ 一 ） 、店庆价商品

1、主题：将降价进行到底

2、活动时间： 12.15-31

3、 数量： 300 个左右

4、 分工：

1) 、各理货组谈判，准备特价清单，比例： 3 ： 6 ： 7（ 生鲜、食品、百货 ） 。 （ 准线：商品是当令商品，价格绝对要有震撼效果 ） 。 （ 提示：准备特有优势的一批作为 dm 商品，数量为 80 个，各理上 dm 比例根据价格优势定 ）

2) 、企划： dm 的排版和制作工作；店庆价标识设计和制作；

5、设想分析：店庆商品的选择，因根据当令季节和消费者消费动向来定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。

（ 二 ） 、每日冲浪价商品

1、主题：激情放纵，超值感觉

2、 每日一物

3、分工：

1) 、理货组准备商品 16 个 （ 分配比例： 3 ： 6 ： 7） 。价格尺度绝对低；

2) 、企划：冲浪陈列区准备与装饰； dm 首版制作；冲浪商品画报制作；每天更换工作。

4、想分析：以低价为主，体现商品的廉价为目的。如油、棉拖、大米、鸡蛋、水果等。通过廉价的牺牲性商品的大幅度的宣传提示，来吸引更多的人气，达到店庆的目的。 怀旧情节

**精彩店庆活动策划方案篇二**

20xx年12月1日至12月25日

1、通过策划整体促销，进一步宣传企业形象，提升企业的知名度与信誉度，为人人乐扎根西北地区奠定基础，扩大影响力。

2、通过娱乐性，多样性促销活盍，稳定社区固定消费群体，吸引商圈周边消费者，引发潜在消费群体的购买欲望。

3、通过店庆系列活动，更有效地加深与社区人民之间的情感沟通通，宣传人人乐低价位，优服务。

4、以店庆为契机，以市场为导向，推广人人乐品牌宣传。

顾客、员工

1、热烈祝贺人人乐西安购物广场一周年店庆

2、相聚人人乐，共庆一周年

3、人人乐感谢社区人民的支持与厚爱

4、我们将一如既往、创造更辉煌的明天

5、关心从点滴开始，服务求尽善尽美

6、每一天、每一年我们都在进步

7、精品万种，物超所值

8、人人乐在您身边，您在人人乐心里

9、庆双节，人人乐让您惊喜多又多

10、圣诞狂欢夜，疯狂无限，惊喜无限

1>场外布置

入口处1、2m2、4m广告牌，宣传店庆、圣诞活动内容。

一、二、三楼电梯上方悬挂热转印条幅5.5m90m、场外90cm7m条幅，内容：广告语。

大门两侧均用插花艺术做成人人乐标志，进一步扩大vi效果。

大门内侧也用插花艺术做成字体有创意性以活跃气氛，内容：我一岁了。

升空汽球12个10天共计840元10天，费用8400元

2>场内布置（费用：3000元）

入口处，营管部两名迎宾小姐配带印有人人乐店庆一周年字样授带

入口大厅，以花球为中心，用暧色调布缦向四周延伸

入口处布置圣诞树、圣诞老人，计量处大树上布满五彩星灯、圣诞礼品、彩球、等玻璃上粘贴圣诞老人图案，喷雪装饰玻璃上雪花，蜡烛等。

更换吊旗，设计一幅有创意性的图案，以店庆、圣诞为主题

灯笼装饰主要通道，加以红色布缦烘托气氛

二楼下一楼电梯处，用布缦装饰成波浪型

其他区域具体调整、规范，使人一种全新的感觉

1、媒体宣传；

选择西安地区收视率最高的西安一台，黄金时段插播15秒商业广告，每天插三次，分三个时间段播出。（共播10天）费用：24000元

**精彩店庆活动策划方案篇三**

一、活动背景及意义

对\*\*超市行业激烈的竞争，我们如何借满月之际，开展系列促销活动，为\*\*店在\*\*市场站稳脚跟，扩大品牌影响力，达到提升带动销售的目的，是我们此次促销要解决的课题。

二、活动的名称与定位

本次活动的名称以：“庆满月超低价格席卷\*\*、大回馈满月大礼任你挑选”。为主题，以生鲜“开心早市”、“平安晚市”为切入点+1多个超底惊爆+内场促销相结合的方式，营造满月庆的热烈氛围，让消费者切实感受到\*\*的实惠和便利。

三、活动的流程及展开

活动时间：26年2月24日——3月5日

活动布置：1、店门口上方制作巨幅，26.8米\*5.5米，

2、大门前放彩虹桥一个。（4天）

3、活动pop挂牌4张（形成满月庆走廊）。

4、满月庆dm邮报特刊2份（邮报上惊爆价商品11个作为店庆特惠价）

5、活动海报：按活动海报栏尺寸。

系列活动之一：庆满月从早到晚超低价。

惊喜1、生鲜开心早市：

活动时间：26年2月24日——3月5日早上7.——9.点。

活动方式：\*\*超市在活动期间每日早上精选15——2款超低价商品，供广大消费者选购。详情价格请见\*\*超市门口每日特价信息栏。

惊喜2、生鲜平安晚市：

活动时间：26年2月24日——3月5日晚上18.——21.点

活动方式：\*\*超市在活动期间每日晚上全场蔬菜5折起，把真正的实惠奉献给\*\*的广大消费者，详情请见\*\*超市内部价格信息。

系列活动之二：大回馈满月大礼任你挑。

惊喜1、幸运转奖1%、8级好礼任你挑

活动时间：26年2月24日——2月26日。

活动方式：活动期间凡在\*\*超市购物满3元以上的顾客朋友 凭当日单张小票，可到活动现场转奖1次；购物满7元以上的顾客朋友，可转奖2次；购物满1元以上的顾客朋友，可转奖3次，单张小票限转3次。1%中奖，

转奖细则：顾客在超市工作人员的指导下，用手轻按按钮，待转盘转动结束后，该指针针尖停留在哪个区域就可获取哪个区域指定的对应奖品。

奖品设置：共分8级：

1区奖品：小绵羊纯棉四件套（编码：142474）数量6套

2区奖品：5l福临门食用调和油（编码：57139）数量1瓶

3区奖品：6g旺旺大礼包（编码：32611）数量2包

4区奖品：仙不走八年陈（玻璃瓶）（编码：64152）数量3

5区奖品：65g雕牌无磷洗衣粉（编码：117255）数量4包

6区奖品：可口可乐香草味5ml（编码：21282）数量6瓶

7区奖品：雕牌透明洗衣皂138g（编码：11365）数量2块

8区奖品：纸筒（由供应商直送）暂定奖品 数量4筒

惊喜2、登高购物有惊喜、再上一层有礼品。

活动时间：26年3月3日——3月5日。

活动方式：凡在活动期间在只要你登上二楼购物15元以上的顾客，凭当日购物小票，（经超市工作人员确定购有2楼商品后）就可到超市服务台领取精美小礼品一份，每天5份，送完为止。

小礼品：\*\*\*饰品：1299146（进价：1.5元）

惊喜3：3张会员卡大放送——实惠看得见

活动时间：26年2月24日——3月5日

活动方式：凡在活动期间光临\*\*超市购物满25元以上的顾客都可免费办理\*\*超市会员卡（价值3元）一张，让你常年享受会员价。

营销部操作：

1、外场及内场的装饰物品提供。（2月23日前送到）

2、2份宣传单的制作。（2月22日前完成）

3、转奖道具制作（2月22日前送到）

业务部操作：

1、11个单品明细（2月21日前）

门店操作：

1、请门店配合营销部完成内场及外场的装饰。

2、2份邮报的发放工作（2月22日开始按区域发放18份、门店留2份）。

3、每天超低价商品以堆桩形式陈列销售，配上醒目的pop。加强室内广播意识。

4、11只特价商品在货架上插上“特价商品”字样。

5、以上活动奖品、礼品请门店根据收银小票进行发放、并登记好，活动结束后，凭促销方案、登记单统一至财务报账。

6、转奖礼品：请门店提前备足礼品。按条码到物流点货

7、会员卡事先到办公室领取3张。

8、门店在活动操作的时候，请加强安全保卫力量，维持好现场的活动次序。

五、活动费用预估：

外场装饰费用：3元左右

内场装饰费用：1元左右

促销活动费用：1元左右

合计费用：14元左右。

六、活动细则说明：

1、 所有特价商品数量有限，售/换完为止。

2、 所有礼品不能退货或折现

3、 严禁本公司内部员工参加此次促销活动。

4、 本公司对此次活动有最终解释权。

**精彩店庆活动策划方案篇四**

也许镜头修饰下的我和她都很美，很美……可是，他细心帮我整理秀发的那一刻呢？那个爱我的小傻瓜为了够得上我的嘴唇拼命踮起脚尖的那一刻呢？这些幸福甜蜜的小细节，不可复制，婚纱照没有，我们自己也拍不来……一辈子一次啊！

不用担心，你们的幸福瞬间，xx婚纱影楼为您尽收眼底，因为，我们拥有一支强大的“xx婚纱网络摄拍队”，将为您把拍摄现场点点滴滴一网打尽！“全方位”直面拍摄现场

与您相约5周年庆，豪礼大抽奖活动，规模宏大，诚意邀请。

活动规则：凡在活动期间定购婚纱照的顾客，即可参加抽奖活动

特等奖：苹果iphone 4s手机一台（得奖者1名）

一等奖:尼康数码相机一台 （得奖者1名）

二等奖：格兰仕微波炉一台 （得奖者1名）

三等奖：名牌热水壶一套 （得奖者20名）

应邀参加，即送100元现金抵用券，优惠套餐最高现金减免1000元

欢迎关注xx婚纱摄影官方微博

**精彩店庆活动策划方案篇五**

活动主题：

咖啡金秋十月三节同庆缤纷有礼

普天同庆祖国xx周年盛世华诞！

xx咖啡恭祝全州人民中秋快乐！

热烈祝贺xx咖啡兴义店成立5周年！

活动目的：

增加xx咖啡在兴义的影响力，重点打造国庆、中秋、店庆，以突出兴义第一家西餐咖啡厅、第一家品牌连锁店，提升公司知名度、公司形象和影响力！同9月部分营销活动，普及咖啡西餐文化，展现公司文化底蕴！以此和竞争对手拉开距离！深度做好新老客户营销，提升销售额与利润，争取在10月突破营业收入xxx万元，为公司以后的发展打下良好的基础。

活动时间：

从9月28、29、30三天完成前期广告宣传，pop传单发放，店内海报、户外广告落实！

从10月1日以国庆为主落实国庆内容至10月3日。

10月3日以中秋为主。

10月3日至10月16日落实店庆前期活动内容。

10月17日至11月17日以店庆活动为主。

活动地点：

xx咖啡店内外。

参与人员：

公司所有员工和新老客户。

**精彩店庆活动策划方案篇六**

一、促销宣传

1、电视广告宣传

（1）可考虑电视字幕广告，在每天不同时段滚动播出，晚上七八点钟为。

（2）广告牌与广告条幅宣传，在超市、医院、饭店门口均可悬挂宣传海报，若有led电子显示器则可选用电子广告。

2、发放优惠券

（1）可以选择和超市合作，凡购物满100元即送品鱼村10元代金券，购物满200元则送20元代金券，购物满500元以上则送全场五折优惠券；与此同时，可在店门口放置以宣传海报，凡在\*\*\*超市消费即可获得本店高额优惠券，这样，饭店与超市互相打广告，因此，可说服超市一同参与此次活动，广告费可协商分摊。

（2）对医院进行活动宣传，主要利用前来饭店吃饭打包的病人家属以及到医院病房去宣传，但此种方法医院必然不允许，可采用送温暖的方式进行，比如利用为医院病人送早餐的方式，顺便就讲宣传单和优惠券送到他们手上，这样既获得好的社会口碑，也可以起到宣传的效果。

（3）店内发放，对用餐客人发放宣传单和代金券。

3、倒计时折扣诱惑

在店门口设置店庆倒计时一星期广告牌，从倒数第七天开始享受9折、8.5折、8折、7.5折、7折、6.5折、5.5折，以此降低，给人一种悬念和期待感，每天只公布当天的优惠价，次日的则用一个大大的问号表示。不在乎前一两天生意几何，关键是后面几天。

4、每日特价菜品

可选择若干种欢迎的川菜搞每日特价，并且将每日特价菜公布在店门口，让每个路过的人都知道，这样有喜欢川菜的人看到有自己喜欢的菜并且还特价就会考虑进去吃饭。

二、促销方案

1、冬日温情之合家大团圆

此方案主要针对大众顾客，凡家庭或者4人以上群体聚餐，在折扣优惠之外均可再享受现场赠送活动。

2、冬日温情之他乡遇知故

此方案主要正对在包头的四川和重庆老乡，让他们能在包头感受到家乡的味道，具体优惠方案可另行商量。

3、冬日温情之元旦大酬宾

此方案适用于所有顾客，并且与方案一、方案二搭配实施，凡在店内消费的顾客，做好登记，在元旦迎新年之际来店消费均可享受年度优惠。

店庆短期大折扣之后这三种方案继续实施，可延长店内促销周期，大概能持续一个月左右。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找