# 最新商场周年庆活动方案(十四篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-07-03

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。商场周年庆活动方案篇一“缤纷五一...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**商场周年庆活动方案篇一**

“缤纷五一，惊喜等着你”

4月28日-5月7日

1、利用五一期间活动吸引更多的新顾客进店消费，从而扩大顾客群，提高店铺的整体营业额；

2、同时通过一系列的促销活动适当引导顾客向高附加值的项目消费或多项目消费，提高客单价及利润；

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

惊喜一、每天前3名，低至折

想烫就烫，活动期间每天前3名顾客消费原价480元的数码烫可享受折优惠。

惊喜二、消费满286送80元代金券

惊喜一解释说明、

1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客入店，创造销售机会；

2、具体烫的款式及原价请根据本店实际情况设定；

3、本打折项目只是吸引顾客进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，顾客入店后，只需告知顾客有此项活动，可以向顾客推荐更高端的项目或套餐。

惊喜二解释说明、

惊喜二用消费满额送现金券刺激顾客高消费，同时送现

金券可以吸引顾客两个月内回头消费；

解析说明、

1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引顾客在节后几个月内回头消费；

2、具体的价格项目各店根据实际情况进行调整；

3、发型设计卡10月前使用有效。

**商场周年庆活动方案篇二**

5：45--6:00播放《迎宾曲》、《步步高》等音乐。

具体组织：

主持人：

灯光、音响效果：

电脑抽奖工作人员：

监督员：

发奖券：

1、由主持人致开场白

2、请领导讲话

3、请领导讲话

1、先抽三等奖共100名（中奖额xx元），10人上台抽奖，每人抽10个/1次，

当场宣布中奖人员名单（打印名单），于xx日领奖。

2、抽二等奖共35名（中奖额x元），请17人上台抽奖，每人抽2个/1次，

（当场颁发奖券，19日凭奖券到会计财务处兑奖）

3、抽一等奖10名（中奖额x元），请5上台抽奖，每人抽2个，

当场颁发奖券，19日凭奖券到会计财务处兑奖

4、最后抽周年奖8名（奖品为），请领导上台抽奖，分2次抽，每次抽3个。

领导：

请xxx等为周年奖中奖者现场颁奖

**商场周年庆活动方案篇三**

“喜迎佳日，共庆我会成立五周年”

为了增强团队合作意识与凝聚力，较好地扩大我们社团的影响力。开拓以后的工作思路，加强与校其他学生组织的合作，加快我们社团内部单一沟通方式向多元化沟通方式的转变；以服务学生为宗旨，将丰富多彩的学生组织社团文化深入到学生心中去。在旗下的各个社团，也争先成为学校文化的先锋，学校生活在社团的文化活力下变得多姿多彩。

20xx年12月8日18：30——21：00

电教馆

唱歌、跳舞、小品、相声、走秀等。

1、到场的嘉宾：指导教师、38个社团代表、校联合会、1—8系系代表

2、表演的单位人员：我协会成员、武术协会、排球协会

3、晚会的观众：社团全体成员及全校师生

桂林航天工业学院学生社团联合会

中国特色社会主义理论体系学习研究会

（一）前期准备：

1、嘉宾邀请：向校级及其他学生组织、指导教师发邀请函

2、晚会的筹备：各种精彩节目、主持人、服装、物品等等

3、场地布置

（1）晚会现场的布置

（2）嘉宾席的布置：桌椅摆设、节目单制作

（3）观众席的布置：入场口设置、入场人员的确定（凭邀请函入场，设置礼仪人员）

（4）后勤工作：晚会秩序、搬运物品、会后场地的清洁。

（二）活动开始的流程：

1、播放社团五年的视频

2、指导教师讲话

3、舞蹈串烧

4、武协带来的武术表演

5、小品《男生宿舍的蜕变》

6、（互动环节：知识问答）

7、走秀

8、歌曲串烧

9、相声《好学生、坏学生》

10、（互动环节：抢歌王）

11、排球协会带来的小品

12、唱歌《今日你要嫁给我》

13、王学军教师做总结

14、闭幕辞，晚会结束

15、全体协会成员将现场还原

1、请柬：1x40=40元

2、气球：3x15=45元

3、彩带：10元

4、卡纸：3x5=15元

5、矿泉水：1、5x10=15元

6、双面胶：2x5=10元

7、睫毛膏：10元

8、奖品：棒棒糖10元

9、不可预知费用：50元

总预算：205元

**商场周年庆活动方案篇四**

庆祝xxx酒店发展有限公司成立十三周年店庆，树公民企业新形象，提高xxx酒店的美誉度，并借此机会回馈新老朋友。

长袖予我十三年宁静志远又一朝（继往开来十三周年庆）

20xx年5月18日——20xx年6月18日

活动一：零点消费大赠送：

单桌消费：

1、消费满100元以上，送：38元餐饮代金券+20元客房券+公民贵宾扑克牌壹副；

2、消费满300元以上，送：48元餐饮代金券+20元客房券+公民贵宾扑克牌壹副；

3、消费满500元以上，送：48元餐饮代金券+20元客房券+公民精美太阳伞壹把+公民贵宾扑克牌壹副；

4、消费满800元以上，送：68元餐饮代金券+20元客房券+公民精美太阳伞壹把+公民贵宾扑克牌壹副；

活动二：公民花园、宴席乐园（食在公民、乐在公民）

1、餐厅婚宴、乔迁宴、生日宴、满月宴优惠活动；

宴席满10桌，送：300元代金券；

宴席满20桌，送：600元代金券；

宴席满30桌，送：900元代金券

2、联手三大酒水供应商、同贺店庆、共同酬宾；（提供超市平价白酒、啤酒、饮料）

口子窖：二星口子窖、三星口子窖买壹件赠送2升饮料壹件；

关公坊：六年关公坊、精品关公坊买壹件赠送2升饮料（百事或雪碧）壹件；3）、黄鹤楼：二星黄鹤楼、三星黄鹤楼买壹件赠送升饮料壹件。

活动三：客房优惠

凡入住本店客人每间均赠送20元餐厅消费券壹张+贵宾扑克牌壹副；

棋牌室特惠10元/时，100元封顶；

四楼单间特价房70元/间。

活动四：随园、花园携手共庆、真情大奉送

凡在5月18日—6月18日期间，在随园会馆消费满500元送48元（以此类推）+花园店客房20元代金券贰张

凡在随园会馆消费的客人每桌均赠送贵宾扑克牌壹副。

活动五：为更好的服务公民的贵宾客户，届时会特邀国内顶尖大师亲临我店授课，对公民会员进行服务，提供大家感兴趣课程。

a、思八达邵老师、向老师讲授“魅力女性”；

b、海棠中医美容老师讲授“中医美容知识”；

c、其它课程待定，如：儒家教育、三字经、易经等。

**商场周年庆活动方案篇五**

一、活动构思

1、宝威认为 庆典礼仪是一次公司品牌形象的集中展示与全面传播它是一个企业内在的文化理念与精神风貌综合体现。 具有企业自身特点和个性的公关活动是企业树立品牌宣传企业形象和文化的必然手段是企业综合实力的全面展示在配合树立提升企业品牌的过程中往往能起到事半功倍的效果。

2、活动目的 ·庆贺金储物资有限公司成立二十周年回顾过去展望未来 增强企业的凝聚力进一步打造优秀的企业文化。 ·通过活动策划、包装和形象提升在来宾参与整个庆典活动的体验中使其无 论就经营理念、企业文化、诚信为本还是企业形象和业务模式都能够引发来宾 的共鸣留下深刻美好的印象 从而愿意进一步同金储进行更深入和广泛的合作取得双赢。 ·通过媒体的邀请和传播扩大金储在行业内的影响力提升金储品牌形象。

3、活动主题口号 主题岁月砺金诚就辉煌 含义 上海金储物资公司成立的二十年是历经磨练、方成大器的二十年“砺金”既突出了金储公司所从事的是有色金属的行业属性又形象的将二十年的艰险和取得的成就表现出来。在这二十年里 正是一贯秉承“诚”的经营理念才最终铸就了金储与客户牢固的合作关系成就了彼此事业的辉煌。同时未来更大的成就仍将建立以诚为本的经营理念基础上。

4.二十周年标识 ·设计灵感来自金储公司的logo同时将20周年的时间概念完美的结合起来大气勃发充满向上奋进的活力具有强烈

的时代感。以金牌的形式做创意表现既体现出金储所从事的行业属性又象征着金储取得的优异成就—行业的翘楚地位。 ·作为金储20周年的历史见证纪念标志将被用于会场内外的制作物上以及画册、礼品、公司网站等宣传中。

5、活动主视觉创意 目的 ·将企业经营理念和文化进行集中呈现 ·用强烈的视觉冲击来凸显企业的品牌形象 ·可进行系列化的延展形成统一有效的企业形象 主题创意元素 金--寓意 其品如金 鼎--寓意 其信如鼎 竹--寓意 其节如竹

6、活动带来的附加效应

1进一步提升公司在有色金属流通领域的良好声誉和广泛的知名度

2在客户和合作伙伴心目中进一步树立金储物资作为一家以有色金属物资流通为主业集进出口贸易、金融投资、物流配送和海外业务拓展为一体的规模化、国际化、集团化的综合性经营实体的全面形象

3通过媒体的宣传形成良好的口碑传播为企业的长远发展打下坚实的基础

7、活动概况

20xx年6月30日

上午1100--1130 来宾签到

中午1200--1300 午宴

下午1330--1730 企业年会会

中安排茶歇15001530

晚上1800--2100

答谢晚宴及演出

8、活动地点

1国际会议中心--午宴

2国际会议中心三楼国际厅--会议

3国际会议中心七楼上海厅--答谢晚宴及演出

9、参会对象300人

1金储物资公司高层领导

2政府或行业主管部门领导

3客户领导

4合作伙伴

5大众媒体和专业媒体记者

二、活动议程

1、活动时间安排 以下略

2、活动高潮环节烘托 整个活动中的高潮部分尤为关键它能增强企业自豪感、员工凝聚力使与会来 宾情绪受到热情的感染激发与会来宾参与感使全体与会来宾对本次活动留下深刻难忘的印象并且能够籍此充分展现金储物资公司的企业管理和运作水准实现很好的公关活动效应。 为此我们预设了二个高潮和一个亮点层层铺垫把活动环节的整体氛围一步步推向隆重、热烈和喜庆的高潮。

1一个亮点--时光隧道 ·雾屏门帘 超声波起雾设备营造雾屏雾屏上投影金储公司企业logo形成门帘效果 来宾一边欣赏奇幻的光影效果一边穿越雾屏门帘进入时光隧道。 ·神秘隧道 黑色丝绒布作围幔

覆盖整个隧道空间结合布满隧道空间的静逸奇丽的音乐营造出神秘深邃的空间氛围。 ·回眸瞬间 隧道沿路均匀布放8个等离子显示屏播放回顾金储企业发展历程的照片flash按企业发展阶段划分制作。 ·流光溢彩 鹅卵石和流水中映衬出的彩色光带闪烁跳动伴随来宾在时光隧道中向前行进。 ·恢弘新篇 隧道末段由烟雾机释放的烟雾和变换不定的电脑灯光营造出一种梦幻迷离的效果来宾穿越隧道末段进入宴会大厅大厅内恢弘气势豁然跃入眼帘。

2第一个高潮--铸鼎仪式环节 ·“诚信、团结、高效、务实”的四种“燃料” 宴会大厅四角布置挂旗分别为“诚信、团结、高效、务实”的寓意四种象征的燃料从宴会大厅的四角的挂旗下由公司代表采集而来。 · 熔炉/宝鼎/铸鼎过程 熔炉中火焰不断熊熊燃烧宝鼎先是放射红光最后放 射金光独特的创意和一流的制作特效让全场来宾留下深刻印象。 ·瀑布式焰火 铸鼎完成的同时瀑布式冷焰火燃放场面弘大色彩亮丽伴随热烈昂扬的音乐烘托出企业豪迈自信的情怀将活动推向第一个高潮。

3第二个高潮--祝贺演出成功/合影共庆环节 ·压轴节目 压轴节目气势宏大振奋人心与会来宾再一次感受到积极热烈的现场气氛。 ·祝贺演出成功及合影 领导与演员握手祝贺演出成功欢庆热情的背景音乐响起共同合影来宾全体鼓掌。 ·彩虹机燃放 企业领导人和主要负责人悉数亮相彩虹机向舞台空中喷射金色彩虹礼花寓意金储企业全体员工在领导人的带领下正走向新的辉煌活动由此被推向第二个高潮。

三.设计和布置 请柬 信封 胸卡略 指示牌略 接送车贴略 接待处台卡略 接机牌略 资料袋略 晚安卡略 会议背景 晚宴背景 主视觉略 接待处效果示意略 会议会场效果图 晚宴会场效果图 晚宴平面示意图略 四.演出 法国魔术 女子民乐 柔术表演 电子小提琴 川剧变脸 千手观音 法国民族舞蹈 五.活动筹备及现场管理 好的活动策划一定要有好的执行团队才能将其变为现实。宝威凭借在品牌及公关推广和企业会务展服务方面的多年经验可以确保项目的全面执行现将我公司在项目执行方面的一些做法列举出来以利于双方作进一步探讨

1、筹备阶段

1成立活动运作小组 小组成员分工

2人员邀请 ·拟定嘉宾、记者及特邀贵宾名单。为本次开业活动专门设计的请柬。 ·请柬内附有 行车路线图vip停车证 ·请柬应提前2周寄出信封内准备好回执提醒客人按时回传。 ·事先与领导、重要嘉宾、重要记者及重要来宾确认请柬送达。

3活动现场资料、宣传片准备

4画面确定、尺寸落实、制作工艺、完成时间落实停车证、指示牌、胸卡、接待处台卡主背景、签到台画面等

5灯光音响视频设备准备专人负责

6鲜花、绿化准备现场气氛渲染设备准备

7必需物品落实

8领导讲话落实指定人员发言稿确定

**商场周年庆活动方案篇六**

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。

热烈祝贺界江国际大酒店开业一周年魅力界江、精彩无限

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。

1、喜庆的现场布置，整体烘托出轻松、愉悦、热闹的氛围。重点突出隆重、大方、简朴的氛围

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：

xxxxx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)：

**商场周年庆活动方案篇七**

值此xx装饰公司成立2周年之际，为答谢社会各界及消费者对公司的两年来的支持与厚爱，在此举办xx家装盛典,故活动地点选择xxx步行街。

xxx位处xxx步行街中心，有新一佳、国美等国内外知名商场，随着“xxx步行街的日益兴起”，它将成为xx城区发展的最活跃商业及休闲游乐购物的区域。

目前，xxx第一期已从本月2号开始陆续交房，也有少部分业主开始装修。平均每天交房为4套，预计一期到交房应到五月份。

借xx装饰公司成立两周年之际，答谢新老客户，举办现场促销活动。xx年x月xx日，xxx一期开始交房，业主将陆续拿到房子，届时将掀起家装消费高潮。借此契机，xx装饰公司配合该楼盘交房x、x月时,在xxx一期现场布展，为业主提供家装免费咨询、家装材料展示促销等活动，公司将与业主面对面交流，达到销售目的。

整个活动将分为“精品样板看房直通车”、“装修咨询盛会”、“超级优惠酬宾”三个部分进行。

1、提高公司的知名度和美誉度，扩大公司在业内的影响力。

2、作为xx公司成立两周年庆典活动，一方面向消费者宣传家装知识;一方面通过的超级优惠酬宾形式答谢老客户对xx的厚爱，增强xx的美誉并形成新的人际传播达到增加现场客流的目的。

3、通过活动收集客户资料，扩大公司的客户群体。

4、通过活动，为公司创造直接的经济收益。

活动主题：“xx家装盛典——‘xx’两周年庆典”

活动口号：精心、细心、贴心、零距离服务

活动时间：20xx年x月xx日-x月xx日

活动地点：xxx步行街广场

参与对象：所有市民

具体内容：

(1)创意：介绍常识、剖析家装，让消费者明白消费、放心托付!

(2)内容及目的：

①用专业的知识，群众语言的讲解家装，介绍家装常识，让消费者明白如何更好的装修房子。

②分析目前装饰行业正规、品牌装饰公司与小企业和装修“游击队”的本质区别(如后期服务、质量)。

③介绍xx装饰公司的几种装修模式和收费标准，让业主明白钱到底花到哪里去，让消费者更加安心、放心、舒心。

④揭示目前装饰、建材行业的黑暗面，提醒消费者注意，同时展示xx装饰公司是如何做的，增加消费者对公司的信任度，有利于消费者的最终签单!

(3)活动现场：

作品展示：作品置于业主就座位置的两侧，呈扇面展示。作品上面有设计效果图和实景图进行比较，注明设计说明和业主的基本情况，房型和装修投资额，整体(包括软装饰、灯具、家居)的价格说明。

**商场周年庆活动方案篇八**

茂名市华海酒店是由茂名市华海房地产开发有限公司全资兴建的茂名市大型酒店之一，20xx年通过国家旅游局的评定，正式成为国家四星级旅游饭店。主要有餐饮业，旅业等。20xx年1月28号是华海酒店开业庆典五周年纪念。

展望未来，酒店依托强势的品牌效应，积极发展相关产业，实施连锁化经营战略，致力打造中国民族酒店业的优秀品牌。

魅力华海，精彩无限

1. 宣传华海酒店，营造声势、树立品牌、塑造形象。 2. 提高经济价值和社会价值，增加其知名度与影响力。

3. 为华海酒店凝聚人气，利用有效、强大的宣传攻势，形成强大的宣传焦点，形成在媒体心目中的公关体系。

4. 在华海酒店开业五周年之际，加强与商务客户，兄弟行业之间的感情联系，进一步提升华海酒店的影响力，稳定和巩固老客户，进行情感营销，培养客户忠诚度。

喜庆的现场布置，整体烘托出轻松、愉悦、热闹的氛围。重点突出隆重、大方、喜庆的氛围。

1.媒体的选择：《都市晚报》杂志社、出租车媒体、公交车身广告、站牌广告 2.媒体作用：邀请各媒体对华海酒店进行全方位的报道，配合户外广告让酒店的知名度提升，让更多的人了解华海酒店。

3.媒体宣传实施方案：

(1)活动当天，请主打媒体《都市晚报》杂志放在醒目位置，对整个活动进行报道，并深入挖掘其潜在的新闻价值，后续连续报道，让华海酒店成为市民的话题焦点。

(2)在公交车车身上、公交车广告牌上、出租车广告运用栩栩如生的广告画面向社会公布酒店活动喜庆气氛以及品牌传播，广告突出气势和时尚元素，公交站广告牌要选择在繁华地段(如:火车站、步行街等，人流密集地)，要体现酒店的特色、风格与文化。 4.贵宾的邀请与礼品

(1)通过邀请函、电话邀请、报纸广告邀请等，邀请必须在周年庆活动的三天前发出，提前一天电话落实。

(2)礼品要有酒店特色，具有纪念价值，品味高尚、外观美观，要有实际价值(如：印有酒店名称的打火机、手机袋等)

(3)所需资料：领导讲话稿、酒店宣传资料、主持人发言稿、活动具体执行

1. 邀请兄弟集团嘉宾及酒店大客户，老客户、合作单位等一同参加周年庆典活动 2. 联系当地电视台报道，邀请同行业酒店同庆 3. 酒店内外环境的布置

4. 酒店五周年庆典在酒店门前举行庆典启动仪式(剪彩、领导讲话、总经理致答谢词)

5. 回顾五周年酒店酒店所经历的照片及活动特写(周年庆酒店的各种促销、升旗仪式、酒店的周年庆晚会等) 6. 酒店的文艺节目表演

(一)正门前的布置

1. 正门前铺红色地毯

2. 正门前摆正式讲台，在讲台上放置鲜花

3. 停车场周围插上彩旗

4. 入口处放置12米彩色拱门一座

5. 酒店门口两侧放置2个氢气球，楼前入口空地放置2个氢气球

(二)大堂内布置

1.大堂接待台上放置2个花篮 2.大堂门口至电梯口铺上红地毯 3.电梯口两侧摆上植物

4.准备6个花篮，放置门口补缺

5.酒店内部用金黄色的闪光灯进行装饰，以色彩艳丽的气球做点缀，突出欢庆的气氛，。

(一)剪彩流程

(二)

1.酒会策划与准备期

(1) 节目收集：由节目组负责，采用由礼仪公司协调确定的节目，确定两名

主持人。

(2) 前期宣传：由策划服务部负责

(3) 舞台确定：由策划服务部负责，结合舞台要求，组织布置。 (4) 物品购买与场地确定：由后勤组负责，必须在酒会前一天落实好。 (5) 确定酒会到场人员名册：由后勤组负责，于酒会前一周列出名单。

2. 举办地点：酒店三楼宴会厅

3. 酒会流程

(1)19:00——19:30来宾进场与签到 (2)20:00主持人宣布仪式开始 (3)20:35——20:40总经理、嘉宾致词 (4)20:45——21:05精彩文艺表演，抽奖 (5)21:15——23:00自由舞会时间

4. 节目具体安排

(1)19：00播放背景音乐，礼仪小姐、工作人员、物品全部到位。 (2)19:30礼仪小姐引导嘉宾入座

(3)20:00主持人宣布仪式开始，介绍出席领导、嘉宾及新闻媒体。 (4)20:30第一个节目(开场舞) (5)20:35总经理致词 (6)20:40嘉宾代表致词 (7)20:45第二个节目(唱歌)

(8)20:50播放华海酒店五年历程回顾(专人讲诉、投影仪播放照片和短片)

(9)21:00第三个节目(舞蹈) (10)21:05游戏(现场抽奖) (11)21:15自由舞会 (12)23:00酒会结束

5.备选节目类

(1)迎宾音乐(入场音乐)：《拉德斯基进行曲》、《迎宾曲》、《欢送进行曲》 (2)开场音乐：《开门红》、《喜洋洋》、《d大调加农》 (3)抽奖音乐：《欢乐颂》

(4)自由舞会音乐：《茉莉花》、《二泉映月》、《雨中旋律》、《花儿与少年》 (5)退场音乐：《回家》、《欢乐颂》等欢快，轻松，营造再见与祝福的氛围。 6.酒会后期工作

(1)各接送车送行重要人员 (2)收拾物品并整理总结 (3)会务记录整理与总结 (4)照片、录像整理

(一)策划服务部

1.负责户外巨幅、票券、电梯、水牌、酒店网站、短信平台的设计。 2.负责设计制作所有客户的邀请函。

3.宴会厅横幅内容：“华海酒店开业五周年盛典庆祝酒会”。 4.设计舞台背景：“华海酒店开业五周年盛典庆祝酒会”。 5.旋转门横幅：“热烈恭贺华海酒店开业五周年”。 6.酒店前车坪布置：置一个拱门和四个空飘气球。 7.酒店大门正上方放置八个条幅(可做祝贺单位广告)

8.多功能厅门上方悬挂“贺”字。 9.负责舞会现场的拍摄工作。 10.负责临时布置及现场其他工作。 (二)行政人事部

1.负责组织协调舞会当天的人力资源分配。 2.组织客户服务队人员做好舞会现场的互动工作。 3.提前落实好酒店周年庆当天出席人员名单。

(三)餐饮部

1.邀请旅游机构负责人，酒店vip客户。(提前三天落实好名单) 2.负责酒会的食物与饮料 3.现场以酒会形式做好摆设。 4.负责酒会现场的接待与服务工作。

(四)保安部

1.保证整个活动的安全工作，安排多名保安做好现场秩序的维护工作 2.负责临时布置及会场其他工作。

(五)成立活动筹备小组

1.小组成员由酒店管理层组成，负责活动的策划与执行;

2.是贵宾的邀请、新闻媒体的联系、后勤保障人员、贵宾的接待工作总指挥。 3.负责外聘人员(如：舞狮表演队伍、歌手、主持人、军乐队)

**商场周年庆活动方案篇九**

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、强劲的竞争对手；

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？促使我们必须在媒体的选择、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：

**商场周年庆活动方案篇十**

活动时间：xx年11月15日(星期四)——xx年11月25日(星期日)，为期11天;

送券地点：xx购物广场及上街店1f精品百货各楼层指定收银台

活动内容：

1、活动期间，凡来店顾客在xxxxx购物广场1f-4f流行服饰类、鞋类及上街xxx1f精品百货各专柜当日累计消费满300元，即可凭当日收银小票，到指定地点领取300元礼券一套(其中包括270元的百货礼金券+30元的超市抵用券);当日累计购物满600元，即可获得600元礼券。休闲装累计消费满300元可领取200元礼金券一套，(其中包含180元百货礼金券和20元超市抵扣券)。化妆品累计消费满200元送40元(20元现金+20元超市抵扣券)以此类推，多买多送。

活动时间：xx年11月15日(星期四)——xx年11月23日(星期五)，为期9天;

活动地点：各门店服务总台

活动内容：

1、活动期间，凡来店顾客在xx、上街地区的xxx各超市门店当日消费单张小票满一定金额，即可凭当日收银小票到指定活动地点，换购对应超值商品一件;

满38元加1元可换购超值商品：保暖毛绒手套、300g雕牌洗衣粉(二选一);

满58元加3元可换购超值商品：精美防瓷托盘、立白彩旗洗洁精900g(二选一);

满88元加5元可换购超值商品：华佳组合套扫、心相印四连包抽纸(二选一);

2、 换购细则：

换购金额

换购商品进价

换购商品名称及进价

预估换购数量

金额

备注

满38元+1元

保暖毛绒手套(1.5元)

300g雕牌洗衣粉(1.5元)

6717.6

3358.8

满58元+3元

精美防瓷托盘(5.5元)

立白彩旗洗洁精900g(4.1元)

3807

7614

满88元+5元

华佳组合套扫(7.5元)

心相印四连包抽纸

4060.8

10152

合 计

21124.8

活动时间：xx年11月15日(星期四)——xx年12月31日(星期一)

活动地点：各门店服务总台

活动内容：

1、活动期间，凡在xxxxx、上街地区各超市门店购物的会员朋友，凭当日收银小票，到指定活动地点，均可获得双倍的积分，同时凭会员卡上的积分，可领取对应的精美礼品;

2、 会员顾客须持本人有效身份证明和xxx会员卡，及当日收银小票，方能参与双倍积分活动;

3、 收银小票当日有效，过期、涂改、污损视为无效;

4、 兑奖细则：

奖级

所需积分

对应奖品

进价

目前会员数量

预估数量

**商场周年庆活动方案篇十一**

回馈老顾客，欢迎新顾客。

一个月。

美容店内。

1、“友情”主题卡新鲜出炉。

2、疗程卡换友情卡，会员卡换友情卡。

3、携朋友充值就送充值金额一定比例的原价消费。

1、原会员携一名朋友到店办理会员业务，则两人均享受“充值就送充值金额40%的原价消费”；回收原会员会员卡，并免费更换为“友情”主题卡（原卡余额转至新卡），新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3500元以上（不含余额，即每人最少充值额度为2500元）；两人需同时办理。

2、原会员携两名朋友到店办理会员业务，则三人均享受“充值就送充值金额50%的原价消费”；回收原会员会员卡，并免费更换为“友情”主题卡（原卡余额转至新卡），新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3000元以上（不含余额，即每人最少充值额度为20xx元）；三人需同时办理。

3、持有疗程卡的原顾客携一名朋友到店办理会员业务，则两人均享受“充值就送充值金额30%的原价消费”；回收原顾客疗程卡，并免费更换为“友情”主题卡（原卡余额转至新卡），新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3000元以上（不含余额，即每人最少充值额度为2300元）；两人需同时办理。

4、持有疗程卡的原顾客携两名朋友到店办理会员业务，则两人均享受“充值就送充值金额40%的原价消费”；回收原顾客疗程卡，并免费更换为“友情”主题卡（原卡余额转至新卡），新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3000元以上（不含余额，即每人最少充值额度为2100元）；三人需同时办理。

5、单个原会员办理充值业务优惠20%，充值后卡上金额需在3000元以上（不含余额，即最少充值额度为2500元）；免费更换友情主题卡。

6、单个顾客（含持有疗程卡的老顾客）办理会员业务优惠10%，充值后卡上金额需在3000元以上（不含余额，即最少充值额度为2700元）；免费更换友情主题卡。

预算单店100名原会员的50%参加本次活动，100名疗程卡顾客的50%参加本次活动，个人业务不在预算之中。由于资料不完整，忽略企业近期及远期成本。

1、30%原会员带一人：30x2x2500=150000（元）

2、20%原会员带两人：20x3x20xx=120000（元）

3、30%疗程卡顾客带一人：30x2x2300=138000（元）

4、20%疗程卡股卡带两人：20x3x2100=126000（元）

活动形式以促销为主，体现创意的地方主要应表现在“主题卡”、活动的娱乐性上；主要以促销吸引新老顾客，在活动前期进行各种形式的宣传推广会让活动有更高的人气。

相信贵公司在顾客心中已经有一定的地位，且贵公司目标消费群体为中高收入人群，会员充值促销能有效的吸引目标消费者，并发展更多的潜在消费者，拓展市场。且雇主在活动策划方面有相对老道的经验，故本次活动定能为企业带来更大的利益。

**商场周年庆活动方案篇十二**

清远职业技术学院成立于20xx年，是经广东省人民政府批准、国家教育部备案、清远市人民政府主办的综合性公办高等院校。学院坐落在有“珠江三角洲后花园”之称的中国优秀旅游城市、中国宜居城市——清远市。清远市毗邻广州国际机场，京珠高速、京广铁路纵贯南北，距广州市中心仅60公里，武广高速铁路在市区设立清远站，交通便捷。

学院规划用地3461亩，已建成面积近千亩，建筑面积21万平方米的新校园首期工程。拥有包括省级实训基地在内的较为完善的教学及教学辅助设施。学院设有护理学院、外语与经贸学院、机电工程学院、华汽汽车学院、继续教育学院等5个二级学院和师范教育系、旅游与家政管理系、食品药品系、计算机应用系、艺术系等5个系和中专部。学院面向全国15个省(市、区)招生，现有在校生14000多人，其中全日制普通专科学生8937人，中专学生870人，成人教育学生4200多人。学院拥有一支结构日趋合理的由专业带头人、骨干教师、“双师型”教师和外聘教师组成的教学团队。现有教职工500多人，其中专任教师400多人，副高以上职称教师90余人。

学院以科学发展观为指导，确立了“以就业为导向，以质量求生存，以创新谋发展，以特色铸品牌”的办学理念和“以高职教育为主体、面向市场、服务地方，为区域经济、社会发展培养高技能人才”的办学定位，提出了建设有区域影响力的特色高职院校的目标。学院先后被授予“广东省文明单位”、“广东省职业道德建设先进单位”、“广东省高校治安综合治理先进学校”等荣誉称号。20xx年5月，中共中央政治局委员、国务院副总理、时任广东省委书记张德江在视察我院时给予充分肯定，为学院亲笔题词：“兴教育才，科学发展，清远宏图，蟠龙腾飞。把清远职业技术学院建设成全国一流职业技术学院。”

近年来，学院注重加强内涵建设，深化人才培养模式改革。以重点专业及重点专业群为龙头，建立互利双赢的校企合作机制，在实训基地共建、双师素质教学团队建设、优化专业人才培养方案、课程改革与建设、推进“双证书”教育、开展“订单式”培养与毕业生就业等方面深化校企合作、工学结合，取得明显成效。积极推进以项目化课程改革为抓手的教师职教能力测评工作，教师职业教育能力不断提高。不断完善实训条件建设，教学实验仪器设备总值达4000多万元，其中护理实训基地被评为广东省高等职业教育重点实训基地，并获中央财政专项经费支持。注重加强质量管理，20xx年5月通过了iso9000质量管理体系认证。人才培养模式改革促进了教育教学质量的提高，仅20xx年，学院师生在参加全国和全省各类比赛就获得16个奖项，100多人次在市级以上技能比赛获奖。学院主动融入地方经济社会发展大潮中，服务地方的水平不断提高。

学院高度重视毕业生就业工作，建立了较完善的毕业生就业市场和就业服务体系，并加强与企事业单位的紧密联系，已建立140多家校外实习实训就业基地，稳步推行“订单式”培养模式，提高学生的适应能力，努力实现与社会的“零距离”对接。积极开展就业指导，在全院范围内构建全程化、全员化、专业化、信息化的就业管理体系，学生在全省大学生职业生涯规划大赛中屡获殊荣。创新创业教育已纳入部分专业必修课程，并将在全院铺开。通过提高毕业生就业率与就业质量，学院形成了“进口旺、出口畅”的良好局面。

为了回顾学校历史，展现办学成就，展望美好的未来，扩大知名度，在和各高校的竞争占优势，激励师生、校友爱校荣校的精神，凝聚各方力量，推动学校全面、快速，发展成为全国知名高校，学校决定筹备启动校庆工作。

1：通过本次校庆活动为切入点，向社会各界传达本校的发展历程、教学成绩以及在新的时代环境下，紧随脚步，对教育方针与理念的转变，扩大本校在社会的影响力，提升社会的知名度与美誉度。

2：通过本次活动的规模效应，加强学生对学校的了解与信任，形成荣誉与自豪感。

3：以本次活动为契机，编撰校园的校史、构建信息、宣传、交流平台。

4：以本次活动为机遇，充分展现清远职业技术学院的所取得的成就与荣誉，向与会的各级领导与师生进行汇报，并聆听相关的意见与建议，完善今后的工作领域，并力取得到领导的满意。

5：借助本次活动，以“我爱我校”为主题。彼此关注、支持，营造“师生良好”的氛围，并为日后的相关校园活动奠定基础。

(一)启动阶段(20xx年)

1.成立校庆筹备领导机构和工作机构

2.研究确定校庆日和校庆规范名称

3.召开各工作组会议，选定工作人员

4.在校内外营造迎校庆氛围具体活动

(1)“祝你生日快乐-我的母校”为题举办激扬文字、真挚祝福主题征文活动，加强本次活动，引起学生注意，在学生中的情感共鸣。

(2)以“我与母校”为主题开展多样的歌舞活动。(3)针对“清远职业技术学院十周年庆”，面向校园开展校歌征集活动。

5.启动校庆活动经费筹集工作

(1)学校接受和期盼来自社会各界人士的捐赠，用于庆典活动和校园建设

6.研究确定规划项目和校园景观项目.

7.完成学校校庆筹备领导小组确定的其它任务。

(二)筹备阶段(20xx年—校庆日前一个月)

1编印画册，设计确定校庆纪念品，出版发行校史

2组织校园环境美化，校舍整修

3组织文艺活动排练和师生活动布展

4准备校庆文艺晚会活动，开展校友座谈会

5制订学术交流活动方案，开展科技成果洽谈，组织学术报告和专家论坛

6组织实施规划项目和校园景观项目

7继续筹集校庆活动相关经费，设立专项基金

8联系落实领导题词，确定重要领导、来宾和重要校友名单

9制订校庆活动具体实施方案

(三)庆典阶段(校庆日前1个月—校庆日)

1.邀请领导、来宾、校友

2.起草校庆文稿，印制文字资料.

3.召开学生大会，加大校庆宣传力度

.4。登记接收礼品和钱物并进行展示.

5.在校庆日举行庆祝活动.

(1)市领导、各部门负责同志出席，全球校友出席具体安排：

.唱校歌

.校长致辞，市领导，知名校友致贺词

.学校举行校庆纪品发送

.举行全球校友会，由知名校友回忆历史

举办校友大型舞会

学校记念品：5000元

会场布置：1000元

邀请函：500元

各类费用：1000元

总费用：7500元

**商场周年庆活动方案篇十三**

为了庆祝中澳学院学生会成立x周年，丰富同学们的大学生活，活跃校园文化，加强互动交流，增强我校大学生的综合素质，给广大青年学生做新时代的思想指导，同时也能为贵公司在大学生公寓展开有效快速宣传。

主办：中澳学院学生会

协办：中澳各大协会

地点：名园大酒店

时间：xx年12月17日（周五）18：—21：

在学院各位领导的批准和支持下，我们中澳学院学生会创办成功。我校学生会成立之后，积极参加各项活动。xx、xx年都参加过安徽音乐广播选秀大赛，并且有我校选手，xx年11月份曾参加过“百团大战”，表现优异，并多次协助各公司举办各类活动及晚会…………

1、此次晚会的针对性很强，不仅可以吸引大学生的兴趣，更能提高贵公司的知名度。晚会将通过海报，横幅，小区广播站进行宣传，影响力极大。

2、我校地处大学生公寓，居住两万多人，涵盖四所高校：安徽医科大学，安徽农业大学，安徽中医学院，安徽中澳学院。学校范围广，市场潜力巨大，因为广大学子来自五湖四海，对于合肥的情况不能很快的熟悉和了解，对于合肥的一些的有影响力的企业还不能熟知，若商家借此机会进行宣传，对迅速占据市场有很大先机，此时若商家借机宣传，对占据全部市场有很高的影响力和知名度。

3、此晚会作为我们x周年的庆典晚会，将会吸引大量学生观看。在晚会中，我们也需要大量的费用，商家也可以把握这个宣传机会，发展商业契机。

1、横幅宣传：由赞助商提供横幅广告，我们负责在小区各醒目之处悬挂，并进行大力宣传，力争人知揭晓。

2、海报宣传：我们将设计最生动，最富有创意和活力气息的海报进行宣传，张贴在小区的宣传栏内，活动栏及人流聚集地，确保宣传到位。

3、宣传单设计：由赞助商参与设计，正面为晚会宣传，反面为赞助商广告，份量由主办方和赞助商商洽好共同发放。

4、广播宣传：晚会由公寓广播台在黄金时间播报有关晚会情况和晚会赞助情况，并为此次晚会做好宣传工作。

5、班级宣传：会由专人在晚会前到各班级进行活动宣传，确保人人皆知。

注：赞助商若有其他要求可再与晚会负责人商量！望合作愉快！>

**商场周年庆活动方案篇十四**

辉煌十二载诚信到永远――新世纪12周年店庆

12月29日（周二）―――1月3日（周日）6天

1、12载店庆共欢乐满100送20

虎年虎岁虎虎生威，活动期间，穿着类、百货类商品满100送20店庆券，再送20元华诚美食券，以此类推，生活小家电、照相器材、名表、化妆品满100送10元店庆券，再送20元华诚美食券，以此类推。

（明示商品不参加活动，会员卡正常积分，店庆券全楼通用，活动期间使用有效）

2、店庆12年超市更实惠

活动期间，超市推出店庆促销活动，虎年换购活动，并有特价热卖、店庆热卖、店庆推荐等超值商品等你来，价格绝对让你心跳……超市除鸡蛋、大米外，一次性购物满39元，凭换购券可换购：

1、升味达美酱油原价：11.50元/瓶换购价：7.99元/瓶

2、白象方便面原价：18.00元/箱换购价：12.90元/箱

3、628g雕牌皂粉原价：6.30元/袋换购价：3.99元/袋

4、34cm不锈钢盆原价：6.80元/个换购价：3.99元/个

5、双汇泡面拍档原价：5.00元/个换购价：3.40元/个（一次可兑换2包）

3、新世纪同生庆

凡在1月1日出生（年龄不限）的顾客凭身份证原件及复印件，可获生日蛋糕一个。（数量有限，送完为止）

4、一字千金――悬赏“缉拿”好创意

如果您对我们商场广告宣传语有任何的好点子、好建议，请把它写下来交至一楼总服务台，参与者均可获赠精美礼品一份；创意，给予500元（店庆券）的奖励，并于《新世纪人》报刊张榜公布。

5、辉煌十二载诚信到永远――《感谢一路相伴/诚信意见征集》

当时间静静流淌，当花朵缤纷开放，春生夏长，意味着成长、成熟，秋收冬藏，交织着朴华与瑰丽的璀璨。风风雨雨12年，因为有您一路相伴。

旧的一年即将逝去、新的一年即将来临，新世纪12周岁生日之际，倾听您的心声，是为了更好的为您周到服务，也是为了新世纪更加茁壮的成长，20xx年12月29日―20xx年1月3日，新世纪购物广场店、人民商场店经理亲自坐堂开设《感谢一路相伴/诚征意见征集》活动，倾听您宝贵的意见和建议。

凡参与此活动的顾客均可获得精美礼品一份，凡针对性提出建设性意见或建议并予以采纳的顾客，将给予价值1000左右元商品的奖励，并在次月新世纪《新世纪人》报刊张榜公布。并聘为日照市新世纪商厦有限公司兼职监督员。

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