# 口腔周年庆活动方案 周年庆活动方案(通用14篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-01-26

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**口腔周年庆活动方案篇一**

整体零售市场竞争激烈，红太阳、好日子、富达三大品牌瓜分市场，加上一些小型便利店、仓储店等构成了沧州零售市场。

好日子主要是便利店，通常把店设在小区、学校周围，以“便利”为核心概念，通过网络的不断覆盖来夺取市场份额。

富达凭借良好的品牌效应、以独特的，在美容行业的基础上不断的进行产品延伸，富达超市从日化文体到家具，经营范围日趋广泛。

红太阳超市主要是大型的仓储超市，主要以“物美价廉”以及“一站式购物”为核心概念来吸引顾客。

在这两年，随着好日子以及富达向仓储超市的发展，红太阳以前的优势已经不是很明显，物美价廉也不仅仅是红太阳的专利，因此我们必须重新寻找机会点，重新塑造品牌概念，以在竞争日益激烈的今天取得一个个战役的胜利。

虽然好日子和富达超市这两年发展迅速，但是他们并没有意识到也没有找到一条品牌长远发展的道路，那就是“品牌长期利益点概念”的塑造。

简单的说就是如何让员工在企业内部体制不断完善的状况下将自己真正融入企业中，把企业作为自己的家，只有这样企业才能获得长远的发展。这也是企业文化建设的一项很重要的内容。

今年是红太阳超市的三周年，可以说这是一个很好的机会点，如果我们能充分的运用好这个机会，做好宣传，做好我们应该做好的工作，那我们取得沧州零售行业龙头地位的目标就不再遥远。三周年当然就是我们红太阳超市的三岁生日，作为本次活动的企划，我们的着手点也正在此，通过“生日”来提炼并塑造红太阳的“品牌长期利益点概念”。这就是我们由“寻找太阳之子”所引申出来一系列活动以及最后提出的“太阳家族”概念，这也正是我们本次策划的亮点。

通过以上对问题和机会的分析，我们确定了本次活动的整体思路。

为了更好的突出红太阳的企业文化，在三周年之际，进一步提升红太阳公司的企业知名度和美誉度，结合整合多种传播手段的优势，以使用最少的传播费用达到最大的效果。

如何留住优势消费者，让他们不断购买，从而成为本超市的忠实顾客是每一个商家都头痛的事情。随着竞争的不断加剧和升级，消费者有了更多的选择，我们没有办法不让消费者不选择，可是我们可以让消费者选择自己。

怎么办？

只有攻心，至此红太阳超市开业三周年之际，我们从开业三周年联想到三周岁的儿童，这才有了寻找“太阳之子”----（红太阳超市一天生日的三周岁的儿童）活动，在沧州市区大规模的寻找和红太阳一天生日的三周岁儿童，以此为红线连接红太阳的员工以及消费者、红太阳的合作伙伴，这就构成了一个庞大的家族---“太阳家族”。在这个家族里面，是红太阳超市把我们联结在一起，在这个大家族里面，我们有各自的事业，但在疲倦的时候、高兴的时候都会不会忘记我们共同的家―红太阳，作为一个家族，我们应该怎么办呢？相亲相爱！共同支撑起这个美好的家。

通过这个家的塑造，紧紧的消费者、员工和我们的合作伙伴联接在一起，能够有效的提高企业的知名度、美誉度，更重要的是为红太阳的秩序发展打下了坚实的基础。

我们的目的不仅仅在一个活动，更重要的是对红太阳精神的塑造和提升。

为了更好的把这个工作做好，我们还设计了一系列的活动，如“太阳之子”生日party，更准确的说是“太阳家族”的家庭聚会。更好的体现红太阳的含义“热情、青春、活力、幸福美满”

加上强大的商品促销活动、丰富的文艺促销活动，红太阳三周年庆典，一定会成为整个“太阳家族”共庆的盛大节日。

整个策划，有机结合，每一部分既是一个独立的版块，又有机结合，环环相扣，发挥了1+1＞2的效果。

通过这次活动，借助庆典活动，全面提升红太阳超市的企业形象，提升企业的品牌知名度和美誉度，从而达到促进销售的目的。

1、提升企业形象

2、提高企业内部员工的积极性和对企业的责任感

3、通过卖场内部的陈列，塑造浓郁的、幽雅的购物环境

4、通过促销活动，达到宣传企业、促进销售的目的

5、突出本超市庆典的喜庆和隆重

红太阳超市欣怡小区店

20xx年5月1 日---27日

相亲相爱 红太阳一家人

整合促销、广告宣传、公关活动、店内形象设计等多方面的因素

（一）、在通过晚报、电视飞字寻找太阳之子活动，并告之红太阳三周年店庆以及促销等事宜。

（二）、店内形象设计

总体设计以简洁、明快为主，突出店庆的喜庆。宣传语以“相亲相爱一家人”为宣传，包括以下视觉因素。

1、店内招贴

2、灯笼

3、布标

4、吊旗

5、海报

6、员工花名册（在内张贴）

（三）、促销

1、凡是在店庆当天购物的顾客均可获得小礼品一份（小礼物要实用，易引起传播，打上红太阳三周年字样，可以考虑钥匙扣等小礼物或者考虑征集红太阳吉祥物的活动）。

2、文艺演出，在演出的过程中穿插红太阳企业的介绍，进行有奖问答，凡是答对的市民均可获得礼品一份。

3、购物满100元的消费者可以参加幸运转盘，获得相应的奖品，奖品尤其是特等奖的设置上一定要有吸引力。

（四）、各商家促销

（五）、太阳之子生日party

被选为太阳之子的儿童以及家长、企业优秀员工、合作伙伴等均可参加，并邀请新闻记者进行跟踪采访，以扩大该活动的影响力。

在活动结束以后，对太阳之子颁发证书，凭借证书可以常年享受红太阳超市购物优惠（太阳之子可作为红太阳的形象大使，通过长期对于形象大使的关注，进而引起大众对于红太阳的关注）。

（包括，报广设计、店内装饰、主体色调、海报、吊旗、活动安排等具体内容另附）。

1、通过店内外的布置，给消费者创造一个喜庆、舒心的购物环境。

2、通过促销活动，促进消费者更多的消费。

3、公关活动进一步提升红太阳的知名度和美誉度，为红太阳创造提升持续竞争力。

4、另提供效果测评方案。

这是篇好文章，涉及到活动、广场、红太阳、我们、宣传、超市、舞台、企业等方面，看完如果觉得有用请记得收藏。

**口腔周年庆活动方案篇二**

要求：追求喜庆、热烈氛围。给顾客以喜气洋洋的店庆；突出2周年店庆及店庆期间的各项大力度促销活动信息；重点突出、大厅、ktv大门口、主通道、收银台人流量较大的通道。

b、店外布置：大门前的横幅（希腊神话三周年、六重豪礼惠全城）。

大门前宣传栏内容：（活动内容）大门前拱门气球1个、升空气球x个、充气柱子2对、充气人模型2对、周边彩旗50杆、花篮花牌（由酒商赞助）。

活动宣传：

a、交通频道、公共频道。

b、短信息发放（短信内容待定）。

c、公司网站公布活动内容。

d、公司全体员工的短信发放及气氛营造。

申购大厅门口处红地毯及电梯门口处小红防滑垫。

准备好店庆所有所需物品。

各部门作好对本次活动的宣传解释工作，每位员工必须对活动内容有彻底的了解；

前台每天发放公司三周年店庆活动内容、对客人做好解释和预订工作。

活动各部门任务：

楼面部：完成所有公司活动所需要的物品以及公司场内外的广告悬挂和布置，以及抽奖的道具（22号前完成），安排采购部采购所需物品；督促员工完成短信发放及气氛酝酿。

公关部：督促公关完成短信发放及客户的邀请。

**口腔周年庆活动方案篇三**

1、活动背景：

回顾童年时光，我们亲近中华经典，回顾童年时光，我们诵读精美诗篇。让学院学子重拾童年的记忆感受诗歌的魅力，让我们去回顾“采菊东篱下，悠然见南山”的那份闲情，感受“大漠孤雁直，长河落日圆”的那份壮观与豪迈，体会“问君能有几多愁，恰是一江春水向东流”的那份亡国悲情。让我们穿越历史，一起走进诗词的世界，聆听诗人词人发自肺腑的声音……我爱记诗词。

2、活动主题：

续读名家诗词，铭记中华精髓。

3、活动目的：

在传承中华精髓的同时增强我院各组织、社团之间的交流，加强团队意识，促进校园文化的多样性的发展。

4、活动名称：

经典续读-中华诗词大赛。

5、活动对象：

6、报名方式：

以小组形式报名参加，每组4名成员。各组成员为本协会或组织内部同学，在队伍成立的同时为自己的队伍取一个有创意的名字。

7、活动主办方：职院团委学生会。

8、活动时间：4月22日。

9、活动地点：贵州师范大学白云校区第二教学楼212教室。

10、参赛要求：

1、各参赛组组长、组员仔细阅读本次比赛方案，熟悉有关赛程安排。

2、各参赛组于每场比赛开始前20分钟到达比赛现场，以利于组委会对赛事的统筹安排及各场比赛准备工作的顺利进行。

3、每场比赛之前做好细致的准备工作，以利于选手在比赛中发挥出自己的最高水平。

4、遵守比赛纪律及比赛规则，服从大会工作人员安排，尊重评委评判，如有不同意见，请赛后与组委会联系。

11、活动流程：宣传部做宣传工作及场地布置维护工作，文艺部负责诗词的筛选。筛选出100首常见的诗词，提前把诗名给参赛选手，让他们有充裕的时间进行准备。

领队会议和抽签会议：在赛前将召开领队会议，通报大赛相关事宜，讲解大赛注意事项，并确定各个参赛队伍的参赛对阵形势。

要求每个代表队都有5名亲友团。每支队伍都拥有求救亲友团2次权利，亲友团回答正确可以获得笔记本一个，以此奖励(亲友团由参赛小组自己负责组建，确认组建后将其名单交到组委会处)。

为能公平竞赛，将派出两名记分员与一名计时员，记分员把所记下的分数公布在黑板上。

活动第一环节：诗词接龙。

要求各代表队伍派1名代表从\_个题袋中抽取自己小组所要回答的题袋交给主持人，由主持人来说出诗词的上句或下句，选手该立马回答下句或上句。如主持人说“海内存知己”的下句是什么，选手就得迅速接下去“天涯若比邻”。若该组在10秒内无法回答下句，该局可以求助于本组的亲友团成员，在该环节中每个小组有2次求助亲友团的机会。每个队伍回答10首诗，答对一题10分，若某小组在该环节中没有使用亲友团在该环节该小组加10分，若使用一次则加5分，全部机会都使用则不加分。

活动第二环节：狭路相逢。

机抽取自己小组的对手，小组间分别为对手出5道与诗词相关的例如：诗人名字朝代诗句内容问题，要求对分组员回答，每答对以道题加10分，答错或不回答扣5分。每小组比赛时有赛会分派一名干事对比赛进行监督工作，出现作弊行为该环节扣20分。

活动第三环节：诗词连连看。

活动第四环节：风险投资。

诗词库里的诗词分为1到5年级的，分值为10到50分，选手根据所选择的题库进行回答。首先由最高分的队伍进行选择，依次往后推，若遇到相同分数的，则进行加时赛(加时赛即由每组任意一位同学抽选主办方事前准备好的诗名，进行背诵，加时赛不计入比赛总分数)每个题库里面3小题，都是关于一些诗词。如选手选2年级的，题库的诗是“静夜诗”，则其需把全诗流利背出。答错扣相应的分数。

(最后得分将以累计积分的形式确定胜负，若遇到想同分数，不能分辨出名次时，即进行加时赛，加时赛即为抢答赛，回答正确，自己得分，反之，对方得分)。

12、活动应注意的问题及细节：

现场秩序的维护，禁止场外提示。

13、应急预案：若遇到停电情况，学生会干事即紧急有序的疏散同学们，并安排干事和每组组长一起将分数记下来，保证下次活动顺利地衔接。

14、资金预算：(附表1)。

15、奖项设置：

一等奖1组。

二等奖1组。

三等奖2组。

优秀奖2组。

**口腔周年庆活动方案篇四**

在我酒店开业五周年庆典之即及12月24日圣诞节和1月1日元旦节的来临，借助五周年庆典与圣诞、元旦三重喜庆交集扩大酒店的知名度，对外树立酒店形象，加强与商务客户，兄弟行业之间的感情联系，进一步提升锰都大酒店在秀山地区的影响力，稳定和巩固老客户，进行情感营销，培养客户忠诚度。

**口腔周年庆活动方案篇五**

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。

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。

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

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。

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。

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

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

**口腔周年庆活动方案篇六**

1、15：00观众入场完毕、会场一切准备工作就绪;。

2、15：20相关领导进入会场就座;。

3、15：30由主持人宣布晚会正式开始;。

4、对来宾表示感激;。

5、系领导做主题发言;。

6、现任社长发言;。

7、约15个节目和若干小游戏;。

8、主持人宣布晚会闭幕;。

9、观众离席(工作人员留下收拾会场)。

1、宣传组：(人员待定)。

任务：1、负责广告板和舞台的制作，喷绘和横幅的制作;。

2、宣传版制作，宣传主题、资料的确定等;。

2、节目组：(人员待定)。

任务：节目来源：校内外兄弟社团各自推荐节目，

节目数量：15个左右(活动前需彩排)。

3、外联组：(人员待定)。

任务：联系并邀请校内外各兄弟社团。

做好与赞助商的联系，并负责邀请和接待赞助商代表参与活动现场接待所有到会嘉宾。

4、礼仪组：(人员待定)。

任务：1、礼仪小姐的挑选及训练;。

2、4名女生接待各位来宾;。

3、4名女生负责茶水服务;。

4、晚会期间的礼仪服务。

5、舞台组：(人员待定)。

任务：1、设备(音箱功放两套，话筒四个、话筒架四个、笔记本电脑一台，数码相机2部、舞台)。

2、晚会准备期间的.设备安装、调试(负责人待定)。

3、晚会进行时的音响、道具、催场以及幕后秩序的维持等。

4、桌椅50套以及布置会场需要的装饰品若干。

6、采购组：(人员待定)。

任务：该组核心任务在于晚会前期配合舞台组，购买晚会准备所需的物品。

7、安检组：(人员待定)。

任务：负责晚会期间的安全问题及突发事件。

8、外景组：(人员待定)。

任务：该组核心任务在于晚会期间负责晚会的摄影、摄像工作。

活动预算:。

舞台布置800元材料宣传300元展板宣传200元。

音响设备250元横幅设计100元后勤服务300元。

总计：1950元(经费自筹)注意事项:。

1、确保不能存在任何安全隐患，以及所有与会人员的安全;。

3、活动期间工作人员必须统一佩戴工作证;。

4、除主持人外，其余工作人员应提前四小时到达现场帮忙布置;。

5、晚会结束后，所有干部留下点名并收拾会场(特殊情景向安检组请假);。

7、确保所有设备的正常运行，异常是与电有关的设备;。

**口腔周年庆活动方案篇七**

一、活动目的：通过“尊享事业远景、成就紫禁之巅”这一主题，紧紧围绕“沟通、合作、团圆、奋进”这一心理，展开联谊酒会活动，宣传集团公司的企业文化，提升集团公司的凝聚力，加强公司之间、部门之间的沟通与合作，增强公司员工的集体荣誉感与归宿感。

二、活动时间：1月31日　pm6：00--12;00。

三、活动地点：绿华园山庄。

四、活动主题：尊享事业远景、成就紫禁之巅。

五、活动现场布置：温馨浪漫，同时充满喜气，既体现节日的气氛，也给员工一种回家的感觉。

六、活动宣传：

1、邀请函;300张，电脑打印后盖章。

2、鲜花;16束，装扮会场4束，4束作为表演者的献花，8束作为总公司相关人员过来后的礼花。

3、气球;500个。

4、彩带;14卷。

5、彩花：16个。

6、音响：一套(音质一定要好，并且能够提供无线话筒4个)。

7、灯光设备：一套(必须要有彩灯、射灯、旋转舞台灯等相关配置)。

8、舞台：一个。

9、投影机、投影机荧幕：1套。

10、数码相机：一部11、手提电脑：二台。

12、摄影机：一部。

13、抽奖奖品：特等奖1名数码相机，一等奖1名奖手机一部，二等奖2名奖mp3一部，三等奖5名奖回程旅行包一个，纪念奖120名奖内衣一套。

14、背景喷绘：1块，5米\_6米，内容为“尊享事业远景、成就紫禁之巅------全一珠三角大地宏伟蓝图永远有您”。背景颜色为大红，充满喜气。悬挂在舞台背后。

15、站牌：喷绘、2块，进场入口左右各一块，1块内容为“公司品质宣言”，1块内容为“对于社会你们是平凡的，但对于全一你们是伟大的!

16、横幅：1条，悬挂在入口正中央上面，内容为“可亲可敬的全一人，你们辛苦了。欢迎你们归来!必须有全一微标，落款为“\_\_集团中山公司宣。

七、活动内容：

1、公司年饭。

2、集团公司领导、分公司领导、来宾领导致辞;公司作企业宣誓;公司员工代表作岗位宣誓。

3、文艺演出(歌、舞、小品、相声、情景剧、歌剧、舞剧、朗诵、个人独奏等)与娱乐(穿插员工互动，包括做游戏、喝啤酒比赛、猜迷语、假话连篇、新年贺语对对碰、跳迪士高、交谊舞等)。

4、抽奖。

八、活动细则：

1、邀请函300张由后勤部高\_\_负责购买，购买后统一交由出口部徐\_\_电脑打印，打印完毕交由管理部刘\_\_，由公司盖章后，统一发放。要求于1月28日前完成。

2、公司领导致辞由总经理办陈\_\_负责，公司企业宣誓由管理部刘\_\_负责，公司员工代表宣誓由珠海办陈\_\_、陈\_\_、陈\_\_、陈\_\_四人负责。所有稿件由管理部刘\_\_负责草拟。

3、所有来往人员的秩序安排、会场就座、出场回程由中山港办蒋\_\_、车队陈\_\_负责。力求做到进场有序出场有序，并保证所有来往车辆的安全。

4、鲜花16束、气球500个、彩带14卷、彩花16个由后勤部高\_\_负责购买，购买后由市场部康\_\_、财务部林\_\_统一布置会场，要求于1月29日上午前完成。

5、礼仪小姐由三乡办秦\_\_、市区办周\_\_、中山港办朱\_\_、小榄办高\_\_四人负责。主要负责活动场所的接待工作。服装、寿带由管理部刘\_\_负责落实。以上四人于2月27日上午8：30到公司管理部报到，由管理部刘\_\_进行相关的礼仪培训。

6、投影机、投影机荧幕1套，数码相机一部由总经理办陈\_\_负责落实，于1月29日前完成。

7、音响、灯光设备、舞台、活动场地、年饭场所、年饭菜式安排由总经理办陈\_\_负责。要求活动场所必须提供小舞台，舞台尺寸不小于5米\_6米，并要求提供舞台灯光设备，无线话筒四个，以上事项于1月29日前落实、完成。

8、相关现场摄影由管理部刘\_\_负责落实，联系专业的摄影机构进行现场摄影，并要求制作碟片10版(vcd/dvd各5版)，于月29日完成。

9、背景喷绘、站牌、横幅由提供场地方负责，由管理部刘\_\_设计，并于1月27日前悬挂、落实。

10、抽奖奖品由后勤部高\_\_负责采购，要求手机1600元、mp3500元，回程旅行包100元、内衣一套60元，采购后交由管理部刘\_\_。奖票、抽奖箱由管理部刘\_\_设计，所有事项必须于1月29日前完成。

11、活动方案由管理部刘\_\_策划，活动方案于1月30日前发放到各部门、业务办。活动方案分电子版和手工版两个版本，请注意查收。

**口腔周年庆活动方案篇八**

预订酒店

公司全体职员

内容健康向上、积极乐观。可演唱、团体合唱、小品、相声等，形式不限。

公司领导

2、所有奖励项目按照选手分数高低进行排列。

1、由总经理助理全程做好总协调工作；

2、由人事主管全程做好现场布置及后勤服务工作；

3、由人力资源部全程负责现场统分、报分工作；

4、由网络工程师全程做好现场设备的支持工作及摄影；

5、由总经理助理、前台文员负责现场主持；

6、由生产部经理全程负责往返员工的指挥安排。

2、18：20评委及观众入场完毕（建议租赁大巴接送员工）；

3、18：30主持人登场，介绍到场领导及开场白；

4、18：35总经理致辞；

6、22：00主持人宣布获奖名单；

7、22：05颁奖典礼（一等奖、二等奖、三等奖）

8、22：30主持人邀请公司领导抽取12名幸运观众，并现场赠送幸运奖；

9、23：00全体合唱《明天会更好》

10、23：10全体返回

本次大赛设置一等奖1个、二等奖2个、三等奖3个、优秀组织奖2个、优秀班组奖2个；

一等奖：董事长

二等奖：总经理、行政副总

三等奖：财务总监、采购副总、生产副总

优秀组织奖：行政副总、财务总监

优秀班组奖：采购副总、生产副总

幸运观众：全体领导评委（每人两次）

3、所有人员应爱护场地卫生，不要有影响晚会进行的行为和举止；

4、由前台文员提前准备评分纸，供评委评分使用；

6、由人力资源部提前准备抽奖箱及小白纸，供公司领导抽取幸运观众；

7、由采购部于12日17：30之前将彩色喷绘采购到位；

8、由采购部于12日17：30之前将印有“热烈庆祝湖南有限公司顺利投产一周年”条幅采购到位（8米）。

9、公司所有职员进场时，请在活动前台领取小白纸，写上所在部门或车间及自己的姓名，并投入“抽奖箱”，以便“幸运观众”的产生。

**口腔周年庆活动方案篇九**

二、活动目的：

1、回报老顾客，加强汇丰电器品牌在顾客心中的口碑传播，提升汇丰品牌价值;。

2、提高销量，扩大汇丰电器的市场占有率;。

3、树立所代理商品的品牌形象，为品牌持续增长奠定基础。

三、活动工作内容：

1、活动宣传阶段：时间为12月4日—12月29日。

宣传形式：

2、店内销售活动准备：(12月?—?日)。

(1)店内棚顶悬挂店庆宣传吊旗、灯笼。

(2)参与特价商品张贴统一活动特价签，要求醒目，标明原价及现价。参加活动商家展台前张贴本产品活动“手写促销海报”(可以标明原价、现价及赠品明细)。

(3)购物赠品活动赠品准备，需要堆码的提前做好布置，赠品发放流程安排。

(4)相关销售道具准备。

3、演出活动准备(演出活动时间：12月?日)：提前一周联系演艺公司，协调具体活动事宜，活动前一天确认各部门到位。具体可以有：

(1)舞台、音响、背景及周边促销活动喷绘、海报、易拉宝等。

(2)演艺人员准备工作：歌手\_名、舞蹈\_人、主持人、礼仪小姐\_人。

(3)现场组织活动可以分为三项：(此类活动可迅速聚集人气，培养销售宣传气氛)a有奖知识问答，提问若干有关汇丰公司的问题，由主持人根据公司要求发放礼品。b现场答卷抽奖活动，可以准备1000份问卷，问卷内容可有相关活动内容、公司相关讯息及市场调研信息等，可于特定时间组织抽奖(圣诞/元旦等)。

c现场互动，根据演艺节目选定。

活动小礼品(例如：油笔、钥匙扣、通讯录、小本等，计\_份)活动小奖品(例如：雨伞、淘米器、水具等计?份)(4)、演艺公司确定节目单四、促销活动内容：

感恩十五载，回报老顾客八店同庆迎圣诞，八大豪礼相送。

1、生日当天送蛋糕：凡阳历12月16日生日者，当日可凭身份证免费领取生日蛋糕一个。(数量100名，先到先得，赠完为止!需提前5天预订，预订电话：)。

3、套购超值赠：活动期间，当日购三件大家电以上(含三件)礼品免费送(本次活动特价机、工程机除外)。

满25999元送微波炉+套刀+七件宝+高档米桶。

4、买家电赠移动无线宽带：汇丰电器携手中国移动公司推出免费入网中国移动宽带的活动，活动期间每天会在当天所有购买电脑的顾客中抽出一名幸运顾客，免费赠送中国移动宽带上网2880小时。(宽带咨询电话：)。

5、天天抽大奖，再送元旦抽奖卷：15万礼品(奖品)现场免费抽(送)。小点单间满200元以上，大家电单间500元以上即可参加抽奖!(单件商品限抽一次)。

一等奖：名牌冰箱15台二等奖：微波炉30台三等奖：开水煲150台纪念奖：若干名现场开奖，100%中奖!

6、回馈老客户，先到有好礼：活动期间，每天凡持本单页和购物发票进店的前100名老顾客，均可免费获得精美礼品一份!

8、买家电免费测甲醛：活动期间购买任何一件家电产品，您都有机会免费获得价值200元的室内甲醛含量检测卡一张(数量有限，赠完为止)。

五、活动组织机构设置及人员职责(活动期间)：

活动负责人：职责：负责活动期间的所有决策及处理突发事情。

重点：监督并协助做好活动各部门的具体工作事宜。

**口腔周年庆活动方案篇十**

20xx年至今我们为同一个目的——打造学习的环境，用我们的团队来影响更多的人应对人生而聚集在xx的大家庭，三年内我们的xx已经经历的很多的酸甜苦辣，我们在那里活力过、高兴过、疲倦过、伤痛过。可能此刻我们的团队正在经历寒冬，但不管怎样我们都在以地人生态度已经张开初丰的羽翼，展翅欲飞。在这个具有纪念意义的日子里，我们将举办一个别开生面的庆祝晚会。在那里，我们分享喜怒哀乐;在那里，我们将呈现我们活力的表演;在那里，我们将让世人看到我们的活力与梦想和带领团队走过这个寒冬的坚决信念。让我们共同见证xx的狂者风范!

三、活动目的及意义：

1、为社团的周年庆祝，建立良好的团队精神共渡难关;。

2、给成员一个发挥自我本事，展示自我才艺的平台;。

3、在社团成员愉悦的时间里加强交流、增进友谊;。

4、对社团成员有激励作用的同时对社团也有必须的宣传。

时间：暂定于20xx年11月23日晚19:00举行。

地点：学校多媒体教室。

(1)20xx年11月8日星期四本次活动所有解释权归xx社团所有。

陈亦全。

职责：活动整体部署，对全局人员进行协调合作控制，主持活动人员提议策划的小规模讨论会议!

本次活动因学院政策问题仅限社团内部成员参加，但能够邀请有意参加本活动演出的同学以及自我较好的朋友、兄弟!

组织机构总负责：

刘大伟。

职责：

对活动时间安排及部署活动各方面工作的具体开展第一项目组：

策划组组长：

刘大伟。

组员：

宋海清、周光兴。

职责：

a、11月8日做出初步策划方案并在后继活动展开加以调整;。

b、负责各个小组之间工作的连接问题。

第二项目组：节目组。

组长：郑洁、郑盈盈。

组员：常珂周礼红。

王朝优、刘忠帅。

李适艳、易双艳1。

职责：a、11月9日完成节目统计工作;。

b、11月11日前做好节目筛选工作及节目顺序编排;。

c、在节目准备期间负责节目的局部排练及指导改善，在19日午时举办彩排。

第二项目组：主持养成组。

组长:刘涛。

组员：陈春、宋佳玉、王亚宁。

职责：a、负责主持的选择和培训，以及稿件;。

b、活动当天主持配合工作;。

第三项目组：舞台组。

组长：王青泽。

组员:易双艳、王亚宁、李适艳。

任务：

a、舞台布置。

b、活动期间纪律维持、会场后勤保障以及处理紧急情景。

c、社团切事务，组织庆典活动结束后的场地清理!

第四项目组：影音组。

组长：陈亦全。

组员：刘大伟、高军。

任务：a、负责活动所需的ppt、视频等制作。

b、负责活动所设备的准备和影音的放映。

特殊人员安排：

陈亦全：场地的申请及学校的沟通。

柏兰花、彭君：社团老成员的邀请及统计工作欧亚兰、易双艳：活动所需物品的购买。

**口腔周年庆活动方案篇十一**

1、策划内现有的现金奖励2800元。

2、酒店优秀管理人员，优秀员工，优秀团队奖励。（按酒店奖励制度发放，此项可以在年底工作总结会上进行）。

3、各种小礼品、圣诞店庆吉祥物等礼品500元。

4、嘉宾现场抽奖。（免费标间一晚228元、代金卷550元、店庆礼品三份）。

5、店内、会场布置500元。

总计费用约6000元左右。

**口腔周年庆活动方案篇十二**

热烈庆祝xx超市成立xx周年。

20xx年8月5日。

3、通过策划一系活动，加深xx超级广场与消费者的相互了解与情感沟通;。

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、员工及供应商。

a、针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳xx公司成立xx周年!

2、热烈庆祝xx超市成立xx周年!

3、xx司庆乐在“xx”中。

4、真诚相伴xx载，真情服务永在!

5、服务xx我们会更加努力!

6、欢庆xx周年真情大献礼。

7、携手同行xx周年千万好礼送给你。

b、公司常用形象广告语：

1、爱是挚诚家乃至亲。

2、品质、服务、物有所值!

3、关爱社区居民共建温馨家园。

4、20xx年xx品质服务工程。

1、卖场布置：

a、场外布置：

2)小型条幅：内容是各知名企业的祝贺语;比如：百事公司祝xx公司成立xx周年。(请采购部提前将供应商名单传市场部)。

3)喷绘：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客;。

4)橱窗玻璃：对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司xx周年喜庆气氛。

b、场内布置：

2)店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝xx公司成立xx周年”的.横幅;。

3)收银台、入口：制作相应的企业形象宣传语及各项主题活动内容;。

4)手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸;。

5)灯笼(拉花)：烘托气氛;。

6)根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1)海报3期：

主要以特惠装、搭赠装形式为主;。

4)电视、报纸广告：

3、促销活动：

直以来的支持与厚爱，值此司庆xx周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“xx”中、高兴而来、满意而归!

**口腔周年庆活动方案篇十三**

本时段恰逢端午节小长假与xx商城店开业6周年店庆，在重点推出xx商城店庆的基础上，将区域整体的活动有机的融合在一起，从而进一步提高顾客的忠实度，增强商城整体的市场竞争力，以期借助一节一庆所带来的商机，继续扩在当地百货市场的市场份额。

**口腔周年庆活动方案篇十四**

5月黄金周过后市场进行了淡季，需要在行内制造话题，进行个体营销。根据员村店的特点，在6月提出“店庆”话题进行促销，可以引起消费者的关注，同时也可以在淡季的时候给场内的商户带来支持。另一方面在淡季阶段，更多的商户为了增加销售，会愿意提供更多，更有力度的促销资源进行配合，这样一来，就很容易达到一个双赢的局面。开展店庆，关键点在于如何让消费者关注，制造声势。单一促销显然不适合，相反，跟多元化的促销组合拳会使活动具有强有力的吸引力，最能给消费者带来冲击。

20\_\_年6月21日—27日。

三、活动主题。

员村店2周年火爆店庆。

四、促销活动说明。

活动一、浓情感恩惠倾全城店庆感恩价。

活动时间：6月21日—27日。

活动说明：活动属于普惠性质。

(1)要求招商专柜提供商品的折扣优惠率，折扣统一比其它商场同品牌同型号的商品低5%—10%，价格必须真实，到位，不得故意虚高标价。(2)活动前，广告上会以“店庆感恩价，承诺价格低于市场价，差价3倍返还”的形式向外公布，同时金海马会向广大消费者承诺“如经查实同品牌同型号价格没有低于5%—10%”，我们将补三倍差额价。

活动二、火爆店庆万人秒杀至“抵”价。

活动时间：6月26日—27日。

活动说明：活动有助于吸引人气。

(1)收集招商专柜有意向提供的各类商品，在活动期间进行秒杀抢购。(2)秒杀家具：由商户提供成本价商品，秒杀活动以抽奖的形式进行。

活动流程：在场内设立若干个“秒杀家具抽奖箱”，有秒杀沙发家具箱、有秒杀大床家具箱、有秒杀衣柜家具箱。

届时，顾客购物后抽奖后，凭礼品票即可参加秒杀，根据自己的需求将票投入相应的秒杀家具箱内。26日、27日指定某时间，金海马会从中进行抽奖，抽出的幸运儿就有机会以成本价选购秒杀产品。活动物料：市场部会特地制作“秒杀活动宣传册子”(类此香江mall)，宣传册内附有秒杀产品的图片，也可以适当加入一些商户的促销内容，广告之类，所有信息由门店进行收集;同时，由市场部协助筹集6个抽奖箱。

“秒杀活动宣传册子”派发的方式：

方案一，前期派发到附近的主要小区楼盘(由市场部跟楼盘进行协商);方案二，前期通过正常的邮寄渠道进行入户投递;方案三，活动周六日，安排美女进行现场派发。

活动三、店庆购物王再送40寸sony液晶彩电。

活动时间：6月27日。

活动说明：活动有助于吸引人气。

(1)店庆期间，每天筛选出购物金额最大的前三名顾客参与活动。统一在27当天，从中选出店庆购物王，金海马再送豪华家电(原则是店庆期间凡在维亚金海马收款台交款最多的顾客，金海马免费赠送40寸sony液晶彩电一台;排名第二的顾客，金海马免费赠送格力空调一台;排名第三的顾客，金海马免费赠送名牌电饭煲一个)。

(2)奖品统一在场内三楼进行实物展示(液晶电视上可播放金海马、部分商户的形象广告宣传片)。

(3)物料：现场需要制作kt板，市场部协助。

活动四、店庆“狠”有礼来就送环保袋/雨伞。

活动时间：6月21日—27日。

活动说明：活动有助于吸引人气。

(1)凡在活动期间进入维亚金海马的顾客，凭活动短信，广告单张或宣传单张，即可加送金海马家居或招商品牌环保袋一个/雨伞一把。(2)物料：礼品由行政部统一采购，数量为5000。(3)此活动还涉及一个小环节，“万人祝福金海马”。届时我们在中庭设立一个背景板，顾客来店后，可以写上对金海马员村店2周年店庆的祝福语，粘贴到该板上，就可获得环保袋一个/雨伞一把，这主要是为了增加现场的店庆气氛。

活动五、购物再送好礼优惠100%。

活动时间：6月21日—27日。

活动说明：活动有助于提供商户成交率。

(1)凡在活动期间购物的顾客可凭收款台统一加盖公章后的《商品销售单》领取精装礼品一份，保证100%可以得到礼品;(2)礼品由各专柜提供，要求各招商专柜准备充足的礼品资源;(3)届时，在店内设立一个抽奖箱，顾客凭统一的《商品销售单》到抽奖箱内抽取礼品票，然后再持该票到对应的专柜里领取礼品;(4)物料：市场部制作礼品票，该票共三联(第一联礼品联，上面附有礼品信息，对应品牌专柜的位置信息;第二联秒杀联，上面由顾客填写自选秒杀产品，并将此联投入秒杀活动的抽奖箱;第三联副联，由顾客保留，秒杀兑奖时出示此联)。

活动六、配套家具全场买就送——商户自己执行。

活动时间：6月21日—27日。

活动说明：活动有助于提高商户成交率。

凡在活动期间顾客，购物后可选择加一定金额，即可加送配套商品(如：买沙发3000元+200元送配套茶几)。本活动要求每个各商户都根据自身情况积极参与，操作过程自我控制。

五、媒体宣传。

b。现场需要美女一名，主要负责现场派发秒杀活动宣传册子，并协助主持人。

d。现场需要若干个护栏，由市场部协助提供。

六、商场包装。

(1)外墙户外广告换“活动促销广告”;(2)一楼转二楼的灯箱广告(第一块横版)换“活动促销广告”;(3)一楼处树立一块背景板(上活动促销内容);(4)一楼入口处门头画换上活动促销内容;(5)外场入口处，第二块广告位(现在上着办公内容)换上活动促销内容;(6)更换场内的所有吊旗;(7)店庆期间不做水牌。

七、户外布置。

(1)门店负责跟城管沟通。

(2)6月20日前更换30面户外刀旗。

(3)现场拱门、双腿舞星、灯笼柱(具体视实际情况而定)。

河南省企业管理咨询协会爱笑的咖啡评：同志在革命斗争时期曾提出过一个理论：“对被领导者给予一定的物质福利，至少不损害其利益。”店庆营销策划方案中，商户制定出具体的营销方案，引导消费者的购买意向。从某种意义上讲，商户是领导者，消费者是被领导者。在商品价格上实行一定的优惠，折扣比其他商场同品牌同型号的商品低，给予消费者一定的物质福利，不损害消费者在价格方面的利益。文章中提到商家在价格方面的措施还包括“补三倍差额价”，这样就相当于给消费者吃了一颗定心丸，布了一个利于商品销售的局，更有利于拉近商家与消费者的距离，距离近了，两者就更容易往同一个目标迈进：商品高效地从商家转移到消费者手中，造出一个利于商品流转的势。消费者想多购买价格便宜的商品，而商家想增加商品的销量，如此共赢的模式是值得大家借鉴的。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找