# 店庆活动促销方案 店庆促销活动方案(模板12篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-07-27

*方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。店庆活动促销方案篇一(1)可...*

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**店庆活动促销方案篇一**

(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。

(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。

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。

**店庆活动促销方案篇二**

（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。

可选择若干种最受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。

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xx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。

**店庆活动促销方案篇三**

活动方案指的是为某一次活动所指定的书面计划，具体行动实施办法细则，步骤等。以下是“家具”，希望能够帮助的到您！

1、苍梧和梧州市区距离太近，只是在行政上，人为地把它们划分成了两个区域，但从整个梧州的商圈形态来看，它们应在一个商圈里，所以梧州市区的家具卖场对苍梧消费者的购买行为，产生了很大的影响，再加上广货对梧州家具市场的冲击，苍梧全友面临比其他市场更为严峻的考脸。梧州其他家具卖场争的焦点，更多的集中在价格战上，但低价吸引来的顾客往往“价值”极低，且很容易被竞争对手用同样的方式抢走，所以，本次一周年店庆活动应避免成为一次低价促销活动。

2、全友家私苍梧店此次一周年店庆活动，可作为一次向苍梧消费者集中展示全友家私形象，提升品牌美誉度，从而进一步抢占市场份额，而进行的一次大规模的公共关系活动。

一）庆贺全友家私开业一周年。

二）以此活动为锲机整合家居资源打造家居联盟提高全友苍梧店的市场抗风险能力。

三）进一步向苍梧市场渗透全友文化培养一批忠诚顾客。

四）、提升全友家私在苍梧市场的美誉度，不仅要留住苍梧的消费者还要吸引梧州的.消费者扩大市场份额。

家具卖场经营追求人气的聚集，追求消费者对家具卖场产生亲近感。因此，本次活动应以“消费者”为中心，充分围绕“消费者”做文章，尽最大可能与消费者有效沟通、交流，让消费者通过各种途径积极参与到活动中来，以此来增加全友家私的亲合力，加深消费者对全友品牌的认知最终提高卖场的销量。

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段（dm报电视、pop等），整合传播。

全友一周年，感恩大行动。

一）宣传造势。

1、时间：二零零九年六月二十六日至二零零九年八月十六日。

2、策略：借助各种宣传攻势，吸引消费者的注意力，同时与消费者展开沟通。

3、宣传方式：dm。

报：活动广告。

电视：活动广告。

店内pop。

4、具体内容。

1）dm报。

a、“买家具中大奖”

c婚纱摄影走进全友家私：通过婚纱拍照带动卖场人气，且新婚夫妇多为目标客户。

d好家具配好家电：跨行业间的合作，会聚集更多的人气。

2）电视广告。

3）店内pop。

通过前期持续的宣传造势以及店庆当天营造的热烈氛围，必将引起潜在客户对全友家私的高度关注，进而顺利地将关注此次活动的潜在客户转化成为全友家私的忠诚顾客。

策略：店庆日当天的重头戏其实是抽奖，通过抽奖的公正性、真实性。来告诉消费者全友家私不会欺骗消费者。是您值得信赖的企业。

活动内容：联盟商家于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

现场布置。

a、在卖场辐射商圈内悬挂10条过街横幅。

b、活动现场：现场主题巨幅、升空气球、垂幅、宣传展板、墙体垂幅、pop等（文字略）。

**店庆活动促销方案篇四**

以下是我们结合多年为企业策划促销活动的经验，从顾客心理及社会习俗角度提出的几点建议，贵店可根据实际选择某些建议进行操作，也可打包组合。

一、借鉴信用卡主、副卡制度，推行“会员记名卡”模式。

方法是每一张会员卡只要加充会员卡充值金额10%的面额，即可办理一张记名卡，每张会员卡最多可办理5张记名卡。而记名卡的持有者可享受与会员同等的待遇，只是消费次数或有效时间与面值成正比关系。记名卡可以充值，还可以透支，透支额度不超过面值的100%，其透支额度由其主卡持有人承担，美容店根据主卡消费金额及所有透支额度总和在值到临界额度前通知主卡持有人充值，否则暂停使用。

这个方法的好处就是你的会员可以拿美容会员卡作为礼品送人(不同于会员卡在使用过程的借用，因为那是“借”，这是“送”，在人际关系中差别大了)，你在增加现金流的同时还可以扩大准会员人数，对那些自认为本身消费需求有限但需要搞好人际关系的顾客特别有用，象原有使用疗程卡的人改为会员卡的兴趣会增加，而老会员也会带来新消费。

二、推广“女士消费、男士花钱”模式。

一个不可否认的事实是，当今社会的财富更多的还是掌握在男士们手中，而他们往往对自己关爱或心宜的女士是很舍得付出的，尤其是女士美容方面。

贵店可以将会员卡当成男士们送给自己心宜的女性的礼品加以推广(当然，必须将此项目适当包装、宣传)，这样一来扩大了顾客群与现金流，而且你会发现，只要推销的人员和方法合适，这个新的顾客群比女士们更容易掏腰包。

三、异业联盟，联合促销。

就是把与顾客此项消费相关的服饰、皮包、鞋帽、化妆品等行业联合起来，选取其中每个行业中合适的一家组成一个商业同盟(离现在的两个美容店不要太远)，顾客只要成为其中一家成员的会员，就是整个联盟商家所有成员的会员，享有联盟成员所提供的各项优惠等，类似于各种银行信用卡的作用，但不同于银行信用卡的泛泛而成，更具专业性与地域集中性。

此举可共享顾客资源，扩大准顾客群，长期可降低促销成本及提升美容店的知名度。这个方式并不新奇，但在多个城市及行业运作结果看却很有效，而且不同的人运作的特色会各不同。

四、借鉴会议营销模式，借免费培训及联谊活动推行会员卡等店内产品。

可以在你的两个店经常举办一些免费的美容、家政、儿童教育等免费培训讲座或联谊活动，开始发动老会员带领亲人、朋友参加，慢慢扩大范围，形成口碑传播，在活动过程自然而然地推广会员卡等店内及你的品牌理念，这样可以扩大新客户群，增强美容店的知名度和美誉度。

以上这些方法，都不需要庞大的广告投入，更重要的在于顾客沟通与长期坚持。当然，借助店庆的时机，配合适当地宣传可以更快、更有效地推行。广告的投放方式及店面活动，相信贵店已经有足够的经验来运作，这里就不赘述了。

**店庆活动促销方案篇五**

3、通过策划一系活动，加深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公司成立七周年！

2、热烈庆祝超市成立七周年！

3、司庆乐在“七”中。

4、真诚相伴七载，真情服务永在！

5、服务我们会更加努力！

6、欢庆七周年真情大献礼。

7、携手同行七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、xx年品质服务工程。

1、卖场布置：

a、场外布置：

1）大型巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为此次各项主题促销活动的信息；

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公司成立七周年。（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，增加公司七周年喜庆气氛。

b、场内布置：

1）吊旗纸：设计制作以公司七周年为主题的一款吊旗纸，烘托卖场气氛，美化购物环境；

2）店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝xx公司成立七周年”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：

每当春暖花开时，我们将迎来公司周年庆，“谈指一挥间”，公司在大浪中已走过了七周年，回顾过去，我们始终以“品质、服务、物有所值”为经营理念，满足于每一位顾客，也同时得到了各位顾客的一致认可，展望未来，我们始终相信会为您想的更多、做到更好，为感谢您对超市一直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归！

**店庆活动促销方案篇六**

三、活动目的：

3、通过策划一系活动，加深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。

四、活动对象：顾客、员工及供应商。

a、针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳\*\*公司成立七周年!

2、热烈庆祝超市成立七周年!

3、司庆乐在“七”中。

4、真诚相伴七载，真情服务永在!

5、服务我们会更加努力!

6、欢庆七周年真情大献礼。

7、携手同行七周年千万好礼送给你。

8、超市祝所有女性朋友节日快乐!(庆祝三八妇女节)。

9、全民行动关爱女性(庆祝三八妇女节)。

10、天天天天“3.15”(消费者权益日)。

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、xx年品质服务工程。

六、活动举措：

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\*\*公司成立七周年。(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，增加公司七周年喜庆气氛。

b、场内布置：

2)店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝\*\*公司成立七周年”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：

第一期：“三八”妇女节手招：2p(2月27日-3月8日);。

第二期：公司七周年手招：(3月5号----3月18号)8p90个单品。

第三期：公司七周年手招：(3月19号---4月1号)8p90个单品。

主要以特惠装、搭赠装形式为主;。

4)电视、报纸广告：

直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归!

**店庆活动促销方案篇七**

为了确保事情或工作得以顺利进行，往往需要预先进行方案制定工作，方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么我们该怎么去写方案呢？以下是小编收集整理的家具店庆促销活动方案，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

1、苍梧和梧州市区距离太近，只是在行政上，人为地把它们划分成了两个区域，但从整个梧州的商圈形态来看，它们应在一个商圈里，所以梧州市区的家具卖场对苍梧消费者的购买行为，产生了很大的影响，再加上广货对梧州家具市场的冲击，苍梧全友面临比其他市场更为严峻的考脸。梧州其他家具卖场争的焦点，更多的集中在价格战上，但低价吸引来的顾客往往“价值”极低，且很容易被竞争对手用同样的方式抢走，所以，本次一周年店庆活动应避免成为一次低价促销活动。

2、全友家私苍梧店此次一周年店庆活动，可作为一次向苍梧消费者集中展示全友家私形象，提升品牌美誉度，从而进一步抢占市场份额，而进行的一次大规模的公共关系活动。

一）庆贺全友家私开业一周年。

二）以此活动为锲机整合家居资源打造家居联盟提高全友苍梧店的市场抗风险能力

三）进一步向苍梧市场渗透全友文化培养一批忠诚顾客。

四）、提升全友家私在苍梧市场的美誉度，不仅要留住苍梧的消费者还要吸引梧州的消费者扩大市场份额。

家具卖场经营追求人气的聚集，追求消费者对家具卖场产生亲近感。因此，本次活动应以“消费者”为中心，充分围绕“消费者”做文章，尽最大可能与消费者有效沟通、交流，让消费者通过各种途径积极参与到活动中来，以此来增加全友家私的亲合力，加深消费者对全友品牌的认知最终提高卖场的销量。

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段（dm报电视、pop等），整合传播。

全友一周年，感恩大行动

一）宣传造势

1、时间：20xx年六月二十六日至20xx年八月十六日

2、策略：借助各种宣传攻势，吸引消费者的注意力，同时与消费者展开沟通。

3、宣传方式：dm

报：活动广告

电视：活动广告。

店内pop

4、具体内容

1）dm报

a、“买家具中大奖”

c婚纱摄影走进全友家私：通过婚纱拍照带动卖场人气，且新婚夫妇多为目标客户

d好家具配好家电：跨行业间的合作，会聚集更多的人气。

2）电视广告

3）店内pop

通过前期持续的宣传造势以及店庆当天营造的热烈氛围，必将引起潜在客户对全友家私的高度关注，进而顺利地将关注此次活动的潜在客户转化成为全友家私的忠诚顾客。

策略：店庆日当天的重头戏其实是抽奖，通过抽奖的公正性、真实性。来告诉消费者全友家私不会欺骗消费者。是您值得信赖的企业。

活动内容：联盟商家于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

现场布置

a、在卖场辐射商圈内悬挂10条过街横幅。

b、活动现场：现场主题巨幅、升空气球、垂幅、宣传展板、墙体垂幅、pop等（文字略）。

**店庆活动促销方案篇八**

本站发布商场店庆促销活动方案，更多商场店庆促销活动方案相关信息请访问本站策划频道。【导语】好的店庆促销主题加上好的店庆促销活动方案，有助于商场店庆促销活动的成功。以下是本站整理的商场店庆促销活动方案，欢迎阅读！

篇一

一、店庆促销目的

1、热烈庆祝广州天虹商场开业五周年店庆。

2、通过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。

3、开发新顾客，培养忠实顾客。

4、提\*虹商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩大市场占有率。

二、店庆促销主题

天虹商场五周年，欢乐购物high到底。

三、店庆促销时间

2025年8月8日至8月10日。

四、店庆促销地点

广州天虹商场所有门店，深圳天虹商场所有门店、厦门天虹商场所有门店。

五、店庆促销活策略

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引消费者，赚得人流和销量。

六、店庆促销内容

1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，可以凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。

2、全场所有商品一律最低五折起。

3、积分大兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的购物券。

4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。

5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，只有凭借购物小票(额度不限)，就能得到精美礼品。

篇二

活动的目的.：

随着去年9月以来受国际金融影响，形势的不断恶化，国内市场竞争的日益激烈，\*\*的零售百货业也得到波及。我们商场近三个月来商场客流量与去年同比下降了14%。通过对近几年本商场及其它商场五一与百货店庆期间活动的分析，要不断提升\*\*百货在常州零售业中形象和品位。故本次店庆活动推出店庆月促销，如何将活动形势和活动内容同商场的高端定位及高端消费人群的消费形态相契合，成为本次活动的关键。因此我们应该着重考虑将促销活动和树立商场高端形象有机结合;活动主题尽可能艺术化，淡化促销的商业目的，使活动更接近于目标消费者，更能打动目标消费者，大力培育消费热点。力争做到促销活动循次渐进，每周有亮点，刺激消费激情，从而来提升商场业绩。

活动时间：5.1-5.31(为期31天)

活动主题：\*\*百货15周年时尚潮拜

第一篇章：买就送20店庆抵用券

注：提高\*\*百货网站点击率，20元券是凭销售单到2号门处点击网站直接打出。

第两篇章：名品超低价5.8-5.10

名品单件商品具体如下：

女鞋一口价、女包名品1-3折、牛仔酷区99、139、飞利浦特卖

第三篇章：大型促销5.15-5.17

满300送200券，现金再买300送220元券，使用无限额，满220起用

主力品牌全线参与

全场累计送·累计用·现金付款继续送·不封顶

一楼化妆满500用100，一楼服装满400用100

第四篇章：文化营销周5.22-5.24

慈善酒宴

最新的品牌潮流报告，带你进入品位生活

目的：提升\*\*的知名度与常州人民的热心

现场布置：背景主色调：09春夏华丽妩媚的珊瑚色，引领着我们走进20xx季专属的时尚舞台上。

活动时间：五月中旬(作为店庆月活动)

活动地点：香格里拉

活动形势：慈善酒宴

参与人员：企事业老板、高管、市政府要员、精品会员。

活动重点：

1.前期做大量的宣传

2.会员的邀请

办公室邀请政府要员、部门经理邀请企事业老板、会员部邀请精品会员

3.媒体的互动

兰花展：恬淡素雅

“”天下第一香”古人曰：“兰花生于幽谷，不以无人而不芳”。

及现场布置专厅各摆兰花

每个专厅

第五篇章：名品大特卖周5.29-5.31

每个楼层推出2个名品大特卖1-3折

备注：明细附后

1.制作周年庆会徽

2.礼品袋

3.会员卡换卡(会员部整合)

**店庆活动促销方案篇九**

连续入住两晚或提前三天预订可享受100元优惠，金陵贵宾会员入住享受100元会员优惠。此包价包含：

\*免费享用一份价值147元丰盛的中西式自助早餐;\*免费欢迎水果;。

\*免费房内有线/无线宽带上网;。

\*延迟离店至下午二时(视房间状况而定)。

金陵贵宾会员通过金陵连锁酒店官网、天猫金陵连锁酒店旗舰店及金陵预订中心以促销价预订客房，还可获赠金陵新年台历一本。

备注：以上所有价格为净价，已包含政府税和服务费;本包价自201x年12月15日起;敬请提前预订。

**店庆活动促销方案篇十**

2025年3月5日-2025年4月1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。

1、热烈庆祝深圳\*\*公司成立七周年!

2、热烈庆祝\*\*超市成立七周年!

3、\*\*司庆乐在“七”中。

4、真诚相伴七载，真情服务永在!

5、服务\*\*我们会更加努力!

6、欢庆七周年真情大献礼。

7、携手同行七周年千万好礼送给你。

8、\*\*超市祝所有女性朋友节日快乐!(庆祝三八妇女节)。

9、全民行动关爱女性(庆祝三八妇女节)。

10、天天xx天天“3.15”(消费者权益日)。

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、xx年xx品质服务工程。

内容是各知名企业的祝贺语;比如：百事公司祝\*\*公司成立七周年。(请采购部提前将供应商名单传市场部)。

对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司七周年喜庆气氛。

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。

第一期：“三八”妇女节手招：2p(2月27日-3月8日);。

第二期：公司七周年手招：(3月5号----3月18号)8p90个单品。

第三期：公司七周年手招：(3月19号---4月1号)8p90个单品。

主要以特惠装、搭赠装形式为主;。

4)电视、报纸广告：

每当春暖花开时，我们将迎来公司周年庆，“谈指一挥间”，公司在大浪中已走过了七周年，回顾过去，我们始终以“品质、服务、物有所值”为经营理念，满足于每一位顾客，也同时得到了各位顾客的一致认可，展望未来，我们始终相信会为您想的更多、做到更好，为感谢您对\*\*超市一直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归!

2025方案一：一、活动名称和意义本次活动名称定为：辉煌品质4周年\"情满xx大庆典\"。意在通过系列活动提升xx超市的品牌影响力，从全新......

**店庆活动促销方案篇十一**

金陵饭店是南京城市的“中心地标”，东西方文化在这里交相辉映。作为“世界一流酒店组织”的成员，饭店以典雅舒适的尊贵客房，荟萃环球美食的各式餐厅，先进、快捷的商务会议设施，以及功能齐备的康乐服务，吸引了无数顾客的光临。为庆祝圣诞节的到来，饭店决定回馈消费者，举行促销活动.

二、活动主题。

庆圣诞，金陵饭店真情回馈。

活动目标。

提高知晓度，刺激消费，提高营业额。

四、活动时间。

宣传时间：

201x.12.15——201x.12.23。

活动时间：201x.12.24——201x.12.29。

第一阶段准备阶段时间安排表。

第二阶段活动宣传推广阶段。

第三阶段促销方案实施阶段。

**店庆活动促销方案篇十二**

20xx年3月5日-20xx年4月1日。

3、通过策划一系活动，加深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\*\*公司成立七周年!

2、热烈庆祝超市成立七周年!

3、司庆乐在“七”中。

4、真诚相伴七载，真情服务永在!

5、服务我们会更加努力!

6、欢庆七周年真情大献礼。

7、携手同行七周年千万好礼送给你。

8、超市祝所有女性朋友节日快乐!(庆祝三八妇女节)。

9、全民行动关爱女性(庆祝三八妇女节)。

10、天天天天“3.15”(消费者权益日)。

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、xx年品质服务工程。

1、卖场布置：

a、场外布置：

1)大型巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为此次各项主题促销活动的信息;。

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公司成立七周年。(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，增加公司七周年喜庆气氛。

b、场内布置：

1)吊旗纸：设计制作以公司七周年为主题的一款吊旗纸，烘托卖场气氛，美化购物环境;。

2)店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝xx公司成立七周年”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：

第一期：“三八”妇女节手招：2p(2月27日-3月8日);。

第二期：公司七周年手招：(3月5号----3月18号)8p90个单品。

第三期：公司七周年手招：(3月19号---4月1号)8p90个单品。

主要以特惠装、搭赠装形式为主;。

4)电视、报纸广告：

直以来的支持与厚爱，值此司庆七周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归!

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