

最新洗化店促销活动策划方案 酒店店庆 活动方案(通用5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

洗化店促销活动策划方案篇一

方案一：“持会员卡消费享受88折再88折”

1、活动时间：20__年10月8日0：00——20__年11月7日24：00止；

2、在活动有效期内，会员客户持会员卡 in 艳阳天商贸旗下分店均可，消费享受折上折优惠

3、使用范围：艳阳天下属所有旅店、酒家、小厨；

方案二：主题(今天送礼送现金)客人50元可买“100元16周年庆餐饮券”

2、销售区域：艳阳天下属所有旅店、酒家、小厨；

3、使用范围：艳阳天酒家、小厨(特别说明：旅店不能使用)；

4、使用规则：每桌限用一张，等同于现金使用。(宴会除外)；

6、售券即为客人开具发票，过期不补，客人消费不再开具发票；

- 7、此券不找零不兑现；
- 8、折扣方式为：先用券再打折(此券为全额使用)；
- 9、此“100元周年店庆餐饮券”购买当天不能使用；
- 10、售券时提供发票，消费时不再提供发票；

方案三：主题(会员卡买179送179)

4、礼包券使用有效期：20__年10月2日——20__年12月20日

5、使用范围：

50元店面(孝感店、珞瑜店、鄂州店、荆州店)

30元店面(前进店、黄鹤楼店、太平洋店、长虹店、黄陂店)

20元店面(解放店、黄石店、随州店)

9元店面(宝丰店)

使用数量：每房限用一张；

方案四：主题(价值1999元16桌免费团年宴等着您)

2、抽奖时间：10月18日和11月8日作为两抽奖时间；

3、客户信息不全不参与抽奖

洗化店促销活动策划方案篇二

结合***200x年度营销规划，制定并实施四周年店庆营销方案，以增加超市聚客力和商品销售，增强市场控制能力和社会影响，获得经济效益和社会效益双丰收。

欢乐总动员——****四周年庆典倾情上演

制造惊喜给顾客以实惠，营造热烈的购物气氛。

4.1 活动时间

4.2 促销形式

4.2.1 促销主体

4.2.2 促销热点

散装大米11月29日、12月5日两天超低价销售，1.02元/斤（其余时间1.05元/斤），使活动掀起两个高潮。

4.2.3 促销陈列

4.2.4 厂方促销

采购部与营销部提前联系规划好供货商自办的促销活动，对于供货商举办的特殊的、力度大的或较新颖的促销活动，给予积极配合和宣传（包括广场演出和dm宣传）。

4.2.5 专题促销

心动商品惊喜价——优质低价想不到的实惠，活动期间，每天限量推出几十种超特惠商品回报给您，真正惊爆惊喜，物超所值。

（11月29日、30日送洗衣粉一袋，12月1日、2日送酱油一瓶，12月3日、4日送面巾纸一盒，12月5日、6日、7日送洗洁精一瓶）。

触“电”有礼——为庆祝四周年店庆，***店、***店、***店、**店联合推出家电促销，高品质低价位，惊喜多重奏，好运

滚滚来。

dm幸运大抽奖——11月29日—12月4日，每天购物一定金额者，持店庆活动海报印制的抽奖卡（每人限填一张，以身份证号码为准，复印无效），可到各店服务台投卡参加店庆四周年幸运大抽奖活动，12月5日10时在**店门前广场统一开奖，产生一等奖2名，各奖29寸彩电一台，二等奖10名，各奖微波炉一台，三等奖30名，各奖床品一件，甜蜜奖200名，各奖礼品一份。

4.3分工

负责12月5日广场抽奖仪式布置，联系演出乐队；

4.3.3各店管理部在服务台设置dm投卡箱，张贴介绍dm抽奖活动的大号海报（注明活动规则、员工不得参加、本活动由公证处公证等内容），12月5日9:00前将抽奖箱完整地送到服务台，中奖名单产生后立即通知分店。

4.3.6保安部维持好活动期间营业秩序；

4.3.7后勤部配合12月5日广场活动的舞台布置。

洗化店促销活动策划方案篇三

一、店庆活动策划目的（目标）

为了感谢这些年来的新老顾客对本公司的支持，信赖和肯定，回报消费者，特推出本活动，预定这三天的客流量共计达到1000人/次，有助于树立品牌意识。让顾客感到欢乐，实惠，各阶层适宜。内部全员参加，推广，提高气氛，带动周边人群消费。让所有人知道有这次活动且能积极参加。重点是带动客流量和发展新客源。

二、店庆活动策划主题

休闲，欢乐周年庆

三、店庆活动策划前期宣传，布置和准备工作

原则：多用人力和现有资源

宣传

1、对外：

主要手段以现场推广方式为主，通过公众号推文，主要自媒体号发文。

2、对内：

鼓励内部员工参加活动，介绍拉动朋友家人光临，主要以口碑推广为主。

布置

时间：在月号-号进行场地布置

地点：营业场所，重点是休息厅的张灯结彩，舞台搭建，抽奖箱，电视，影音的准备。

奖品采购和准备；具体有奖品（赠送足浴卷二十八张，按摩卷八张，纪念奖品）

物品（彩条，彩带，横幅，气球□dvd□□会员卡，储值会员卡pop等）

负责人待商议

节目征集

- 1、各部门或各班，每一部门/班至少表演一个节目；技术部不少于3个节目
- 2、周末晚上11点前完成节目申报工作
- 3、下周一到周四进行排练
- 4、节目申报者请自备伴奏乐器或音带cd

四：店庆活动策划具体内容

活动时间：月日-日三天（暂定每晚上8点开始，预计2-3个小时）

活动地点：休息厅，表演抽奖地点在两个地点之间。

主持人：

可选一男一女共同主持

奖品发放：

由迎宾部配合

抽奖人：

四等奖：部长，老师及领班等

三等奖：主管及高级职称杨主管

一等奖：由公司董事长或分公司ceo

积分兑现人：

由财务主管登记发放

主干时间分配

- 1、民乐或节日歌曲作为晚会的开端
- 2、领导致辞
- 3、由各个部门选报的活动
- 4、抽奖与礼品的颁发

店庆活动策划效果预测

鉴于本活动是传统内部组织的活动，富有创意和互动，只要实施得法，实施落实，可以引起内部员工积极参与和外部企业一定的关注，预计活动的实际参人数每天300以上，网络报道5篇。

对公司内员工覆盖面有望达到1/2以上。同时，这次活动将有利的推动企业新文化的形成，增进员工信心，对外展示亲切团结高效的形象，有效提升自身的知名度和美誉度。同时能带动客流量创收。

洗化店促销活动策划方案篇四

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：

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。

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：

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。

保健品：

1、主题：以旧换新

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；

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与到活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动

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塑造及赠品的展示，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

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。

1、内容：向社会征文，题目“我与xx店的故事”。目的是收集各方的优秀文章，装订成小册子，作为超市刊物。

2、目的是来体现企业文化，增进彼此的交流。

1、内容：筛选出20xx.6.1前，曾经来本超市购物达6次以上，金额达20xx元以上的会员，寄一封慰问信(内容：邮报、礼品券、会员卡填写资料)。凭资料与礼品券于20xx.1.10前来换取会员卡和礼品各一份。设想分析：利用会员卡和礼品的吸引度来煽动购买力强的会员来本店消费。

活动一：爱心办卡

1、主题：给爱一个释放的空间

3、内容：5元至30元不等办理家友会员卡!会员卡收入除1元的成本外，其余作为爱心捐款。

5、此活动一方面是要挖掘顾客的自发心里，动员他们献自己的一份爱心，空间很大，自由选择捐献金额；另一方面，普及会员卡，增加我们的来客量。

活动二：

主题：爱心起点站

1、起始时间□20xx.12.31

2、内容：给周边社区双下岗工人、没生活来源、病人、残疾人等困难人员提供帮助和物品支援。(选定需帮助对象100人)。

3、物品：油、棉被、米

4、物品费用1)、倡导社会献爱心，动员顾客来办会员卡，会员卡除成本外，其余的收入作为赞助的一部分。2)、供应商赞助一部分3)、准备一部分爱心商品，内容是凡购物此类商品一份，就献爱心一份，其中的一份利润赞助(比如一元、各二元等)

5、分工：

b□企划给爱心商品陈列区进行装饰，营运“爱心”气氛。

互动情节

1、联营专柜的促销活动。

活动内容：店庆其间，开门营业前100名顾客，凭dm(或是报纸)上的广告，可需花1至5元可购买50元左右的商品一件。(商品：被套、枕套、衣服、茶叶、洋参等)要求：每个租赁商与联营商都需要参加，活动费用通过商品或现金形式分配。特价品达1600份，成本费用：32000元。

补充活动：特价或打折分工：1)、企划进行特价品筹集。

2、供应商买赠活动。分工：由理货组筹集并上报活动内容。企划根据上报的活动进行安排

3、店庆拍卖。(此活动在商谈中)联系诚皇拍卖行，通过互动活动来拱动现场气氛，如游戏、现在抢购等活动。

洗化店促销活动策划方案篇五

庆祝x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x酒店的美誉度，并借此机会回馈新老朋友。

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；

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；

1)宴席满10桌，送：300元代金券；

2)宴席满20桌，送：600元代金券；

3)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)

- 1) 口子窖：二星口子窖、三星口子窖买壹件赠送2升饮料壹件；
- 2) 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2.5升饮料壹件。

活动三：客房优惠

- 1) 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；
- 2) 棋牌室特惠10元/时，100元封顶；
- 3) 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

- 2) 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：公民公益大讲堂

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□x老师讲授“魅力女性”；

b□其它课程待定，如：儒家教育、三字经、易经等。