

# 2023年店庆活动策划(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 店庆活动策划篇一

一、超市店庆活动背景及意义现在超市行业的竞争非常激烈，借助于本次超市周年庆的活动，开展系列促销活动，为的是能够占据市场，扩大品牌影响力，达到提升带动销售的目的。

二、超市店庆活动的名称“店庆1周年，价格席卷回馈”，通过拉横幅让顾客知道周年庆，营造店庆的热烈氛围，让消费者切实感受到实惠和便利。这是参考了广州庆典公司习惯做法，最直接最直白的方式进行宣传。

三、超市店庆流程活动时间：12月20日——12月21日

活动布置：

1、大门前放彩虹桥一个。可以向广州活动策划公司租借一个；

2、活动pop挂牌25张；

4、周年庆当天进行新品发布，该发布会由广州新品发布会策划公司负责。

周年庆门店操作：

1、所有的员工一起上阵，做好新品发布，周年庆促销的活动。

2、做好配合营销部完成内场及外场的装饰。

- 3、每天超低价商品以堆桩形式陈列销售，配上醒目的pop
- 4、活动奖品、礼品请门店根据收银小票进行发放、并登记好。
- 5、会员卡事先到办公室领取1000张。

## 一、主题活动

- 1、主题：激情从此开始；
- 2、活动时间：12.15——12.31；
- 4、赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶；
- 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；
- 8、设想分析：通过此类活动，烘动人气，在有限的来客流量里提高客单价，从而增加销售。

## 二、形象活动

- 1、主题：承诺再续；

## 2、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。

3、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。

## 三、重点大类，促销活动

### 保健品：

1、主题：以旧换新；

2、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。

3、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。

4、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；

2、活动时间：12.15—12.31；

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！

四、特价

(一) 店庆价商品

1、主题：将降价进行到底；

2、活动时间：12.15—12.31；

3、数量：300个左右；

4、分工：

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而定。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。

## 店庆活动策划篇二

商超经营追求人气的聚集，追求消费者对商超产生忠诚感。因此本次活动应以消费者为中心，没有消费者的支持，商超就很难生存下去，消费者总希望能“花最少的钱够买到最好的商品”，因此可以把“回报”作为本次活动的主题，借此来聚集超市的人气、提升超市的亲合力。

可将“回报”作为此次活动的主线，在整个活动期间通过各种渠道、各个媒体与消费者进行互动沟通，借机培育一批忠

诚顾客。辅之以8月23日（时间待定）回报一中优秀教师活动、9月7日（时间待定）回报药都人活动、购物抽奖等活动。

活动主题xx2周年，回报无极限

## 店庆活动策划篇三

1、提升品牌知晓度，美誉度，信誉度

2、提高产品销售量

二、活动主题

“缤纷六月‘惠’集龙凤”

三、活动时间

xx年6月x日——xxxx

四、活动地点

娄底冷水口龙凤珠宝

五、活动内容

1、活动期间，买黄金送黄金！

全场素金、黄金镶嵌类满3000即增黄金1克；满6000送黄金2克；满9000送黄金3克。

2、买钻石、银饰、玉器送金又送银！

买钻石镶嵌类、玉器、银饰满1000即送黄金克再送纯银项链一条；满3000即送黄金1克再送纯银项链一条；满5000即送克黄

金2克再送儿童银镯一只(重量控制在10克内)

3、买珠宝送全家福、写真照、宝宝艺术照!

活动期间全场珠宝消费满xx送高档影楼全家福照艺术照一套(价值288元), 满5000送高档影楼个人写真或宝宝艺术照一套(价值688), 满10000送高档影楼婚纱照一套(价值3888元)

4、会员大福利, 预存返现金!

一、二叠加使用

凡凭“龙凤珠宝”xx年6月前的任何首饰票据在活动期间购买珠宝首饰可享受原有优惠基础上满1000元减现金10元;满xx元减20元的优惠。满1000即送会员卡一张, 满5000即送vip卡一张。

凡到店顾客均有精美小礼品(水晶手链、玉石平安扣)赠送

(备注: 带星号可不采纳, 属于辅助活动, 具体活动的消费满赠额度及所赠物品根据具体店铺销售情况调整)

六、活动准备

1、买赠准备: 黄金买赠可送黄金转运珠, 克数必然不会正好等于赠送克数, 形成二次隐性消费。

2、配套饰品准备: 因活动中有买送银链, 当天店内可设置特价银吊坠, 配套消费。夏天项链类销路较好。

3、宣传材料准备: 宣传单页、店内吊旗、宣传海报、活动宣传音频资料。“豪礼享不停, 精彩六月, 约‘惠’龙凤!”作为广告语, 以店庆为主题做主推产品及店庆促销单张, 正面活动广告语, 背面为活动内容。单张正面即可作为吊旗。

4、形象场景布置：店内悬挂吊旗、花球营造店庆气氛，店内适当位置添加形象气球(印龙凤店名的气球)，凡进店小孩即送形象气球；音响循环播放活动内容、喜庆歌曲、店门口放置促销优惠易拉宝吸引顾客；有条件可在店门口设置拱门(彩虹门)，增加店庆效果。

5、人员准备：提前确定各人员负责事项，落实到人，将活动内容下发店内人员，所有人员做到了解当天活动内容及职责，确保活动当天现场不混乱。

6、前期宣传：散发宣传彩页，店前宣传海报，主干道彩旗，车载广告宣传。

(备注：活动材料、宣传方式依店内具体情况变动珠宝店周年庆活动方案

## 1□dm宣传单页、掉旗

“折上折、礼尚礼、点石天天伴随你”作为广告语，以圣诞、元旦为主题，作主推产品及节日促销单张。考虑制作制版成本问题，此促销单张正面作天花掉旗、背面为主推产品。

## 2、形象场景布置

### a□专卖店

点石珠宝开店属专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵(圣诞树之上均悬挂糖果)、彩花带十米、雪花喷字、天花悬挂吊旗及小型饰物，并在适当位置添加气球。

### b□店中店

点石珠宝开店属店中店性质，对其通道口将进行精心布置。



在通道口设置圣诞树两棵(圣诞树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

## c□专柜

点石珠宝开店属专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专卖店门口设置圣诞树一棵(圣诞树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

## 3、节日形象pop

节日形象pop配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

## 4、形象气球

此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、烘托气氛较强的特点，点石珠宝圣诞、元旦两节促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

## 5、糖果

12月日、12月31日—1月1日凡进入点石珠宝的消费者均可获得节日糖果赠送，这是留住消费者并抓住消费者心理极有效的方法。

## 6、情侣套餐

此次活动期间点石珠宝特别推出情侣套餐，凡在节日期间购买情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。

## 7、金卡

凡在活动期间一次性购物满1500元的顾客送金卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行八折优惠： $1500 \times 50\% \times 80\%$ )

## 8 vip卡

凡在活动期间一次性购物满1000元的顾客送vip卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行折优惠： $1500 \times 50\% \times 88\%$ )

9、凡一次性购物满500元的顾客送精美礼品一份。

10、库存积压品可按金卡打折。

## 二、促销预算

### 1 dm单页、吊旗

a4页面  $3000 \times \text{元} = 1500 \text{元}$

### 2、节日形象pop(x架)

$1600\text{mm} \times 500\text{mm}$

$120 \text{元} \times 10 = 1200 \text{元}$

### 3、形象气球

$\text{元} \times 1000 = 200 \text{元}$

### 4、糖果

400元

5、小礼品

元×500=500元

6、圣诞树

12棵×100元=1200元

7、饰物

30元×12=360元

8、不可预测费用xx元合计：人民币

7360元

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 店庆活动策划篇四

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段（报纸、电视、传单□pop等），整合传播。采用在店庆前一周开始为

店庆造式，主要策略：

### 1、报纸广告宣传

和xx报（xx广播电视报）联合开展“首届xx杯我和药博会的故事”进行报纸宣传。

在报纸上对2周年店庆等活动进行告知宣传，主要包括活动的时间和内容。

### 2、电视广告宣传

采用游走字幕的形式对活动的时间和内容进行宣传。

在店庆日前后几天做1钟宣传片：介绍xx集团展之路，所获成就，完美的供货渠道带给消费者以超值商品，先进的管理模式带给消费者愉悦的购物环境等。

### 3、传单宣传

主要印制精美的传单，关于店庆活动的时间安排和活动内容；介绍xx集团展之路；商超内的特价和打折商品表，在xx市进行大规模的发放。

## 店庆活动策划篇五

### “亲子共读”活动方案

#### 一、指导思想：

通过开展“书香家庭亲子共读”活动，培养广大学生的学习兴趣和习惯，使家长和师生在阅读中增长知识、开阔视野、陶冶情操、感受快乐，促进学校教育和家庭教育和谐共进，推进素质教育的实施。

## 二、活动目标：

1、通过“书香家庭亲子共读”活动，家长与孩子选择“我最喜欢的一本书”来共读，及时交流心得体会，用家长的读书热情去激发、培养孩子的读书兴趣。

2、通过“书香家庭亲子共读”活动，提倡学生建立小书架，并有一定的藏书量。

3、通过“书香家庭亲子共读”活动，营造良好的家庭读书氛围，提升家庭文化品味，提高家庭成员的文学欣赏能力及综合素质。

4、让家长、学生在活动中体验到读书给自己带来的快乐、幸福与收获的喜悦。

5、通过活动，使家长掌握家庭教育艺术，成为孩子人格的榜样，成为孩子知心的朋友。

## 三、工作措施：

### 1、加强领导：

组长：李宏晓

成员：孙苗珠、寇磊利、各位班主任及语文教师。

### 2、广泛宣传

通过学习文件，专题宣传，向家长发告家长书、校信通等形式，广泛宣传，形成共识，使广大家长和师生明确“书香家庭亲子共读”活动是一项造福家庭、社会的民心工程，是一项为中小学生学习健康、快乐、成长的希望工程。

### 3、过程落实

(1) 我校决定积极开展“书香家庭亲子共读”活动，成立活动领导小组，并结合我校实际，制订一个切实可行的方案及书香家庭、书香班级的考评细则。

(2) 购置一定的图书。结合河南省中小学“书香家庭亲子共读”活动推荐书目，学校按照书目购置一定量的图书充实图书室；有条件的家庭按照自愿原则，教师指导家长、学生对重点书目自行购买几本。

(3) 分低、中、高年级交给学生科学有效的读书方法，提高阅读速度和质量。提倡学生、父母共读；父母与孩子交流心得体会；家长以自己的读书热情去激发、培养孩子的读书兴趣等。

(4) “亲子共读”每周至少保障两个小时的时间；低年级孩子每天的阅读时间不少于半小时，中年级孩子每天的阅读时间不少于1小时，高年级孩子每天的阅读时间不少于一个半小时。

(5) 多途径、多方法鼓励学生开展亲子阅读活动，比如换一本书，交一位朋友，鼓励学生、家庭开展“好书交换看”活动。阅读过程中完成亲子共读记录卡，或以日记、照片或绘画的形式记录下共读的那一个镜头，那一份情趣。

(6) 及时跟踪交流评比。可以通过开展征文比赛、演讲比赛、情景剧会演等，用好奖励激励机制，大张旗鼓地评选书香班级、书香家庭、读书明星、读书大王、读书好家长、读书好老师、优秀辅导教师等，推动活动广泛深入开展。

(7) 做好“书香家庭亲子共读”活动的档案收集。班级、教师要注重收集资料，学校要将此项活动中的活动征文、演讲比赛、经典美文诵读、读书笔记及手抄报、对班级、家庭的考评、图片文字、影像资料等整理归档。

四、评估表彰：

学校将此项活动纳入年度的整体工作，工作一样布置、措施一样采取、督导一样评估、期末一样表彰。(1)评估表彰三类先进：一是星级书香家庭，二是星级书香校园，三是“书香家庭亲子共读”先进个人。(2)先进个人又分三类：一是教师类：“书香家庭亲子共读”优秀辅导奖，二是学生类：读书明星奖或读书大王奖，三是家长类；读书好家长奖。(3)表彰层次：省每三年评估表彰一次，市教育局每两年评估表彰一次，县(市区)教育局每年评估表彰一次，学校每学期评估一次。

我校将以此次“书香家庭亲子共读”活动为契机，培养学生良好的读书习惯，使学生从小爱读书、读好书、会读书。

### 亲子共读心得体会

在学校召开亲子共读活动以来，我与儿子一起阅读《小布头奇遇记》和《怪城奇遇记》，读到高兴时，看到儿子哈哈的大笑，听着儿子“接着读!接着读!”的催促声，心里感到很满足，仔细想一想，与儿子一起阅读，真的体会很多。

平时总是发现儿子学的太慢，如此简单的东西却总是理解不了，自己急的不得了，后来静下心来想一想自己小时候的样子，才发现儿子也真不容易，理解比什么都重要，暗暗的告诉自己要学会换位思考，至少在陪儿子阅读的我要有耐心，用儿子的思维体会儿子的生活，这也是一种收获吧。

与儿子一起阅读，通过一些小故事，让他知道什么是对错，让他知道一些简单的社会准则，从小就树立积极向上健康全面的生活学习世界观。与儿子一起阅读，不仅儿子高兴，我自己也感到很快快乐，虽然生活很累，工作很忙，但是拿着书给儿子讲故事的时候，就会不知不觉放松起来，感觉很温馨。

发现互动学习的效果真的不错，学得轻松，掌握得也快，有

点儿羡慕他，要是我们小时候也这样该多好。

在学校召开亲子共读活动中，我和儿子共同学习，共同成长，陪伴儿子读书的同时，和儿子一起读书，一起在书中感觉故事的精彩，词语的优美，让儿子感受到读书的乐趣。总之，在与儿子一起阅读过程，我的收获真的很多很多。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)