

举办周年庆宣传活动的方案 周年庆典宣传活动方案(优秀5篇)

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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

举办周年庆宣传活动的方案篇一

通过20__年1月23号文化宫投资报告会，营业部的客户经理团队卓越形象深得扬州股民好评，营业部品牌形象初步建立。为再接再厉、进一步加强客户开发、扩大资产规模，宣传公司和扬州营业部的品牌形象，结合营业部直属营销团队建设情况以及最近客户数量增长情况，营业部拟借助营业部开业一周年庆典之机，与中国联通扬州分公司联合开展“扬州____证券周年庆典百万好礼送客户”活动。

二、 活动说明

通过该活动，营业部与联通公司进行客户资源共享，可达到如下效果：

- 1、通过中国联通对营业部资信的审核。由营业部提供自我资信担保(相关协议正在拟定，合作意向和内容已经谈妥)，联通公司向营业部免费提供500部(可以根据具体情况调整数量)价值1500元cdma手机，并给营业部每部手机交70元打200元的优惠话费套餐制度。该制度的前提是该手机必需在联通公司在网两年，即要求客户消费满 $70 \times 24 = 1680$ 元话费。营业部则向所有免费获取cdma手机和话费补助的客户要求签署《黄金富贵花客户承诺书》(见附件4)，要求客户承诺两年内不得

离开营业部，并承诺完成160万的客户交易量。

2、联通提供vip客户服务给客户，对所有新开客户提供vip群组优惠政策。提升活动客户价值，丰富我部客户服务内涵。

3、通过该项合作，营业部可使用联通在市中心的五个直属营业厅和二十多个经销商营业点开展营销宣传。营业部客户经理可以直接在联通营业厅进行活动宣传和客户现场开户，弥补_____营业部地理位置的不足，扩大活动宣传面。

4、通过该项合作，营业部客与联通大客户，集团客户中心共享联通vip客户资源，深入挖掘扬州市市场潜在客户资源。

三、 活动流程

1、营业部与联通公司联合展开业务宣传；

2、客户获得活动讯息，到我营业部进行咨询；

3、客户进行开户登记，并进行现场抽奖活动，获得营业部发出礼品券；

4、客户完成转户手续或新注入活动所需限制资金8万，完成有效开户手续；

5、客户签署《黄金富贵花客户承诺书》，接受公司优惠开户限制条件；

6、营业部从联通公司提出手机赠送客户，并依照与联通协议，在次月对该手机客户进行套餐话费缴纳。

7、24个月后，客户完成额定交易量。协议终止，客户重新进行佣金及服务级别确认。

四、 活动内容

五重惊喜好礼连连连连送不停!对新进客户托管资产规模达到8万以上的，营业部给予客户送出“五重大礼包”：

第一重大礼：1：1专业服务贴身随——扬州市场上最大规模、最成体系的客户经理团队，为客户提供最专业化、一对一贴身全程证券服务!!

我们的口号：为客户创造价值!!

我们的承诺：我们的客户经理将为我们的客户主动提供每日电话咨询服务，及时根据公司和营业部分析师团队的咨询成果对客户做出指导。

第二重大礼：十种时尚手机跳跳拿——所有营业部客户资产达到8万的，都可在营业部的现场进行幸运乒乓跳跳大抽奖!客户可获得营业部免费赠送价值1500-20____元精美cdma手机一部。100%的中奖率，属于您的究竟是哪一款呢?快来试试你的手气吧!!

第三重大礼：4800元话费随心打——活动期间，所有____扬州营业部新开客户资产规模达到8万者，都将免费获得200元/月、连续24个月，总额高达4800元的惊喜话费大礼，并自动升级成为营业部“黄金富贵花贵宾客户”!!

第四重大礼：彰显尊贵金卡送上门——所有营业部“黄金富贵花贵宾客户”都可免费获得联通公司vip客户卡一张，彰显客户尊贵身份，并可享受多重优惠政策。

第五重大礼：增值理财新年大赢家——所有成为营业部“黄金富贵花贵宾客户”都可享受____扬州营业部富贵花稳健增值理财服务套餐，享受营业部分析师团队实战操作指导，迎接20____年爆发性行情收益。

“客户不掏一分钱，百万好礼拿回家”。你还等什么，快到_____扬州营业部，成为“黄金富贵花贵宾客户”吧！

五、 宣传设计与费用预算

与联通公司合作能够较好借助联通品牌和知名度，有利于整个活动的宣传效果；而且在此次活动中营业部充分发挥人脉关系，本次活动费用由营业部与联通公司共同承担，营业部费用支出为整体费用的十分之一都不到，为营业部省下了大量营销宣传费用。

本次费用主要为宣传费用，各项费用明细如下：

1、 大礼封(红包)

礼包尺寸为11cm_20cm□使用128克纸，

正面内容从上至下分别为：

价格 $0.4 \times 10000 = 4000$ 元(由营业部负责该费用)

2、 宣传折页

礼包内宣传册尺寸为10cm_19cm□共2页，128克纸，内容为：

第一页：营业部介绍和营业部服务特色介绍。(两个内容合并一页)正面为公司形象和公司介绍。背面为营业部服务特色介绍。一对一贴身客户经理全程客户服务(扬州市场上最大规模最成体系的客户经理团队为客户提供最专业化证券服务。我们的口号是：“为客户创造价值”，我们的承诺是：我们的客户经理将每天为我们的客户主动的打一通，及时的将分析师团队的咨询成果向客户做出指导)。

礼包内宣传折页为五页，其他三页为联通公司形象介绍，手

机炒股和实时行情查看介绍以及联通vip客户服务介绍。内容都包含与_____合作展开介绍。 $0.3 \times 10000 = 4500$ (此费用由联通公司承担)

该费用总预计为 $0.5 \times 10000 = 5000$ 元，营业部承担部分为 $0.2 \times 10000 = 2000$ 元。

3、报纸宣传内容

1) 规格:

扬州晚报底版双通栏彩印

2) 宣传内容:

活动标题: _____证券携手中国联通周年庆真情回馈活动月

活动内容: _____证券扬州营业部值此开业周年之际联合中国联通举办庆典活动, 把实惠真情回馈给广大客户, 周年庆期间对新老客户免费赠送五重大礼。

附手机图案和联通手机炒股图画展示。

活动时间: 20____年3月1日-3月31日

2) 画面配以礼花和爆竹图案。

价格3.8万元左右 (由联通公司负责该费用)

4、联通短信平台宣传

活动期间, 联通公司将对所有扬州市联通客户群 (预计扬州市联通客户群体为30万) 发该活动短信一条。

该费用合计为 $30 \times 0.1 = 3$ 万元 (该费用由联通公司承担)

5、新闻软稿

该活动将与扬州当地晚报，日报，电视台，广播电视报和电台进行新闻软稿宣传。邀请记者全程跟踪此次活动进行结果报道活动，增加活动宣传效果。

该费用预计支出为3000元。（该事项由联通公司负责进行）

6□x展架。

因为此次活动将在营业部与联通营业厅内展开，所以需要x展架数为2个__5个场地=10个。

该费用支出为80元__10个=800元。（由营业部承担，在活动后可以重复试用）

举办周年庆宣传活动的方案篇二

利用开盘庆典造势，使我们的目标客户群体知道、认识本案。同时，借美食节的东风，聚集开盘庆典的人气，为本案的成功启动埋下伏笔。

二、活动整体安排

1、时间：20__年6月18日上午9：58

2、地点：拟定在__公园广场

3、具体安排：

(1)地方政府领导、开发商及各界人士参加开盘仪式。

(2)开发商发言。

(3) 开盘剪彩仪式。

(4) 开盘庆典大型广场文艺演出。

(具体事项包括人员按排、道具使用等代定)

三、信息通达

(一) 美食节信息发布：

1、发布时间：

本次活动拟在6月16日开幕，预定媒体造势的计划安排在五月中旬开始(具体时间待定)。

2、发布方式：

主要通过报纸、电视来通达本次活动。采用硬软两种广告相结合的媒体造势方式进行。

(二) 开盘庆典信息发布：

1、发布时间：

开盘前一个月为广告预热和市场引导阶段。本案拟在6月18日开盘，预定媒体造势的计划安排在五月中旬开始(具体时间待定)。

2、发布方式：

略。

举办周年庆宣传活动的方案篇三

一、活动主题：

热烈庆祝__超市成立七周年

二、活动时间：

20__年8月5日-20__年9月1日

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

五、活动广告语：

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

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、__年__品质服务工程

六、活动举措：

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__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__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：

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！

举办周年庆宣传活动的方案篇四

一. 为了促进中交集团与中国南航企业之间文化交流，展示双

方企业品牌形象，丰富海外员工业余文化生活，加强不同职业间的沟通与了解，项目部领导牵头组织此次中交·南航联谊活动。

二. 活动时间、地点

活动时间:20__年8月份，具体时间听领导安排。

活动地点:吉达中国苑餐馆。

三. 参加人员

中交集团以航五公司沙特项目部青年职工为主，延布项目部与吉达项目部均可参加。

中国南航以北京——吉达航线的空姐为主。

四. 活动内容

活动内容围绕“相遇海外，绽放青春”的主题进行，以诗歌朗诵、播放公司宣传片、歌曲舞蹈、趣味游戏、相互聊天等为主要形式，营造轻松、活泼、愉快的交流氛围，建立高雅、文明、得体的互动形式。

五. 活动要求

1. 我方参加人员代表中交集团形象，务必形象大方、穿着得体、举止文明，有泱泱大企风范。
2. 活动中注重言行举止，尊重对方，有翩翩绅士风度。
3. 交谈中阳光快乐，积极上进，魅力四射，有巍巍男子气概。
4. 表演节目时，积极踊跃，放开手脚，大气磅礴，有熠熠明星气场。

5. 联谊结束时，礼送对方上车，目送空姐离开，有彬彬士子礼数。

公司举办周年庆典活动方案范文

举办周年庆宣传活动的方案篇五

为庆祝xx商场成立xx周年，商场将组织开展周年庆的一系列活动，那么如何策划出有创意的活动方案呢?下面本站小编给大家介绍关于商场周年庆创意活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

一、档期背景分析：

档期背景季节特征：八月中旬北方的天气已渐渐进入秋季，秋高气爽，温差较大，中午的时候气温仍然很高，晚间则很凉爽。人们着衣季节特点不明显，相对混乱，此时的消费者购买力是一年当中相对较弱的时期。

档期背景行业特征：本月夏季商品处于折扣出清阶段，秋季商品已陆续上市，各商家都会有相应的促销活动推出。

档期同业竞争状况：本月为销售淡季，消费者购买欲望普遍不强，但我们的周年店庆，可以通过一系列的企划推广活动，拉动市场、促进销售。通过店庆活动提前打响旺季销售的战役，其他百货同业针对百货商场的店庆也会采取相应的促销应对措施。

二、档期内重要节日：

百货商场周年店庆(8月18日)

三、档期内机会要点：

“周年店庆”特别消费

夏秋之交换季消费

婚庆消费

四、阶段推广内容及实施：

(一)推广主题：华彩周年

(二)推广时间：分三个阶段：

第一阶段：预告期(20xx年8月1日—20xx年8月8日)

第二阶段：热身期(20xx年8月9日—20xx年8月17日)

第三阶段：实施期(20xx年8月18日—20xx年8月24日)

(三)阶段推广目的：

通过第一阶段预告期和第二阶段热身期促销活动的推广及健康旅游月的推出，感谢顾客多年来对百货商场百货的大力支持，又避免了店庆前的“持币待购”现象，促进了销售，为下一阶段的工作起到铺垫作用。

第三阶段实施期各种活动的推出，是真真正正地对顾客的同庆回馈，是为了与顾客一起庆祝百货商场七周岁的生日。不但使销售额有所大幅提升，又让所有的顾客得到真正的实惠。

(四)推广内容及实施：

第一阶段：(8.1-8.8)通过报纸、广播、店内海报等多种媒体，向消费者进行店庆预告期信息告之，从而使消费者产生极大的购买欲，提升销售额。

sp活动：绝对名品联合特卖会：8月9日—12日在百货商场五楼开辟特卖场，推出几种品牌服装联合特卖。根据消费者的普遍心理特征，一般消费者不会在店庆前大量购物，这样就会造成所有的人都在等待店庆这一天，对前一阶段的销售会造成一定的影响，推出品牌服装联合特卖，会制造提前抢购风潮，为下一阶段做好铺垫工作。

第二阶段：(8.9—8.17)通过报纸、广播、店内海报等多种媒体，向消费者进行告知店庆期间的活动，从而使消费者产生极大的购买欲，为店庆期间的各项活动的实施打下良好的基础。

sp活动：

1□vip特惠先享：8月1日至17日期间，进行vip用户特惠活动，对店内部分商品享受全面折扣，所有vip用户可持vip卡在店内进行消费，共同体验百货商场店庆的喜悦。主要是避免因店庆期间顾客过多，造成vip用户不愿意光顾，从而使百货商场销售额有所下降。通过这种形式可以避免以上的问题发生。

2、幸运转盘：在热身期期间推出幸运转盘，以优惠措施刺激顾客消费，提高销售额。在8月9日—17日期间每天逢整点(限20分钟)光顾店内的顾客均可以转动转盘一次，根据指针所指的折扣，顾客获得相应的折扣数额。

3□vip店庆特惠时间：在店庆周期间每天闭店后一小时□vip卡贵宾用户可享受无利特卖活动。主要是防止白天营业时顾客过多，造成vip用户不愿意光顾，从而使百货商场销售额有所下降。通过这种形式可以避免以上的问题发生。

4□20xx缤纷秋装样版订货：8月初在百货商场五楼举行百货商场秋季商品定货会，通过大型的商品定货会，即联络了彼此之间的感情，又为秋季产品供应打下良好的基础。

第三阶段：(8.18-8.24)前二个阶段通过报纸、店内海报等多种媒体前期的大量地宣传，消费者已经迫不及待地要参与进来。而此时要加大当天活动的宣传，使所有的消费者都“动”起来。

sp活动：

1、折扣万岁：全场商品分档折销售。

2、满送。

3、低价特区·限时抢购：分时段、分产品限时热卖，通过这种方式有利于解决死角问题，这样就可以使百货商场各个角落的商品都能够得到更好的展示。如8：30-9：00部分鞋品限时折热卖；12：00-12：30部分女装限时折热卖；15：00-15：30部分男装限时折热卖；18：00-18：30部分皮包限时折热卖；并在dm中充分体现。

4、大吉大利转盘：在18日店庆当天分别10：18、14：18、17：18时进行幸运大转盘活动，在此时光临百货商场的顾客，将有机会转动幸运转盘，顾客转动大吉利转盘，待指针停止后所指位置的金额，即为此顾客的幸运数字，顾客可获得相应金额的代金券，此代金券只限当天使用(或在一周内有效)。

5、情真意切·vip生日同庆□vip贵宾可凭vip卡到客服中心领取店庆礼品一份，并安排专人对客户进行拜访，以表达百货商场对vip贵宾的拳拳盛意。可通过手机短信，向vip用户进行通知，也可专门制作一期报纸广告，感谢vip用户长久以来对百货商场的支持与理解，并进行特卖活动。

五、美陈部分：

1、创意阐述：店庆周年美陈是以“鲜花”为主线，分为店内及店外两部分。

店内部分：一楼大堂为主要布置区，主要是在大堂内资生堂上方制作大型花篮，花束以火百合、玫瑰、浅色小花及绿色植被为主，以庆祝百货商场周年华诞。二楼围拦两扶梯间以火百合花、玫瑰花为背景图案，中间突出本活动主题“华彩周年”。天井四周围拦下，放置直径为50-70公分的半圆浮雕式花篮，花篮上以火百合花、玫瑰花及绿色植被组成，每个花篮相隔2.5米，两个花篮之间以纱质彩带做下垂状装饰，突出店庆这一喜庆的日子。

卖场摆放折纸火百合或模切郁金香，材质为特种纸和泡沫，上面打装饰蝴蝶结。店庆当天百货商场所有的员工头上均配带以火百合、玫瑰花组成的装饰性花环，此举即迎合了“华彩周年”这一店庆活动主题，又与店内美陈部分的火百合花篮和玫瑰花篮形成完整的统一。

卖场悬挂仿真绸质挂旗，绸挂旗在印制上采用单面印制，绸挂旗具有温馨、浪漫的感觉，同时在长春百货业中也是首创。卖场天棚以资生堂为中心用纱质彩带向四周作斜拉式装饰，纱质彩带以浅色系为主，宽度适中，飘逸的彩带，盛大的花篮，让顾客在视觉上充分体验百货商场店庆日的喜庆，从而也使百货商场的企业形象、品牌度得到良好的巩固。

店外部分：在正门两侧分别立两个华表，华表底座为木质，整体为泡沫塑型，通体塑以金色。雨答上面铺满以火百合、玫瑰、浅色的小花及绿色植被，以吸引过往行人及车辆的注意，增加喜庆效果，扩大宣传范围。在正门墙体两侧悬挂巨型对联式条幅，具体内容百货商场自定。通过店内、店外的美陈设计，让所有的人都能体会到这是一个盛大的节日。

2、客服中心美陈：具体内容百货商场自定。

3、折扣手册一针孔式dm这是百货商场完全折扣手册，店庆周年dm将打破传统的dm形式，采用针孔式多页式印刷方式，这种印刷方式具有宜撕拉、方便、美观、便于保管等特点，

不会造成消费者随便丢弃的现象，针孔式dm还有利于形成二次消费，培养顾客对百货商场的情节。发放期为店庆期间，使用期时间为店庆后。

4、纪念胸章：百货商场所有员工在店庆月期间，均佩带百货商场店庆周年纪念胸章，此举可以更好地让顾客感受到百货商场专业百货商场的优质服务。制作原料以合成原料为主，直径尺寸有43mm□58mm供选择。

六、媒体策略：

1、报纸部分：

根据阶段性要进行的一系列活动的告知，让消费者有一个充分的准备时期进行购物。采用阶段性系列广告的形式，根据活动的三个推广阶段，在整体风格统一的基础上，分别做成小的阶段性系列广告。在版面创意上打破传统的呆板的版面设计形式，采用灵活的版面设计，让消费者充分了解百货商场的各种活动。

2、广播部分：

提前一周在《交通之声》广播电台，全天分7次进行循环播放15秒广播广告，内容以告之形式为主。通过电台的宣传可以扩大影响面，让更多的人可以通过各种媒体了解百货商场百货店庆的动态，让更多的人参与进来，从而提高销售额。

活动目的

1、庆贺xx集团进驻xx2周年了。

2、提升xx集团美誉度，扩大市场份额；培育一批忠诚顾客。

活动分析

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

五、活动内容

1□“xx2周年，同结生日缘”活动

2□“xx2周年，回报无极限”之回报优秀教师

目前，在各大媒体对高考优秀的学生进行了大量的报道，而忽视了对优秀的教师的关注。但是对于商场，可能教师的消费水平要远远大于学生，教师具有良好的口碑和较强的传播力。

xx集团靠近最好的中学——一中。所以选择一中优秀高考教师作为回报的对象，将可以提升形象，同时教师的传播力将能带来更多的消费者。

凡在一中20xx年高考教师中精选10名优秀教师，每人赠送500元的购物券，并授予10名教师“荣誉顾客”称号。并在8月23日在xx集团现场举行“回报仪式”，到时邀请各大媒体进行现场报道，可以为2周年店庆日进行造势。

3□“xx2周年，回报无极限”幸运大抽奖活动

凡于8月18日至9月7日凭会员卡购物满30元以上的消费者，即可获“幸运大抽奖”的机会；普通消费者购物满50元即可获得同样的机会。消费者只要凭商场小票到商场指定的地点进行现场抽奖即可。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约1000元的奖品。

二等奖(2人)：价值约500元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

四等奖(10人)：价值约50元/人的奖品。

五等奖(20人)：价值约10元/人的奖品。

4、8月28日2周年店庆日

1)店庆活动本身不能吸引消费者前来购物，吸引消费者的仍是其对超市的感受以及活动提供给消费者的各种“利益点”。因此，店庆日活动简捷大气，不必铺张浪费。

2)活动内容：选择部分供货商于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

3)现场布置

a□在主要街道悬挂多条过街条幅。

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)。

5□“xx2周年，回报药都人”活动

1)“xx2周年，回报药都人”活动可以和报(广播电视报)联合开展“首届杯我和药博会的故事”有奖征文活动，活动内容如下：即日起至9月1日，将您对药博会的感想和有趣的故事，寄到报社来，我们将对优秀的作品在报(广播电视报)进行刊载，并请相关专家进行评选。

2)9月7日，对“首届杯我和药博会”有奖征文活动的获奖名单在进行现场揭晓，并邀请获奖者到现场进行颁奖，邀请知名人士作为颁奖嘉宾，届时各大媒体会进行现场的报道。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约500元的奖品。

二等奖(2人)：价值约200元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

参与奖(不限)：价值约10元/人的奖品。

媒体宣传

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势，主要策略：

1、报纸广告宣传

和报(广播电视报)联合开展“首届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。

共2页，当前第1页12