

2023年ktv开业活动营销策划方案 甜品店开业活动营销策划方案(汇总10篇)

调研方案包括研究目的、调研问题、调研对象、调研方法等内容。要想成为一名出色的广告策划人员，除了专业知识外，还需要具备一些创造力和沟通能力。

ktv开业活动营销策划方案篇一

2. 聚集人气，把母婴店的形象宣传出去，
3. 增加销量，有一个好的开始，
4. 以一些独特的方式来吸引消费者、媒体等关注，
5. 让你的朋友都知道你在开母婴店，这样对以后的经营有很多的帮助。

真个活动的效果靠的就是母婴店在开业前的宣传，只有把前期的宣传做好了，活动的时候才能吸引更高的人气，所母婴店店主一定要把宣传摆在一个很重要的位置，如果宣传不好，别人都不知道，活动的时候没有几个人，肯定不会产生什么效果。

具体的方法有以下这些：

1. 在报纸和传单上做一些宣传，要制定好主题，
2. 在社区中的小区进行宣传，这样能直接对接你的消费者，
3. 在店内附近三公里内的一些公交站台做平面广告宣传。

促销是母婴店开业时候的一把杀手锏，母婴店需要一个低的

价格和一些超爆的话题来吸引顾客的注意力，所以在价格上一定有明确的强调，在宣传单上一定要醒目，在活动中要安排一些提升现场的节目，如表演，抽奖等，让整个活动热闹起来，才能吸引更多的人参与进来。

1. 尽量把整个活动的现在打扮丰富一定，如拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝都可以进行布置，如果店面大的话，场面一定要有气势，让人感觉这家店很牛的样子。

2. 在整个母婴店开店的活动中安排一些表扬的活动，这样不仅能吸引更多的人，还能让整个活动更加的丰富，可能还会被媒体关注，进行报道。

ktv开业活动营销策划方案篇二

三、活动背景：在一个少青年、少年，多儿童、中年妇女、壮年、工人的地区，想要更好的吸引当地的人群，尽可能少的使用当代社会潮流的活动，更多的利用儿童们爱玩游戏的童心、妇女们爱参与热闹的心理，带动起它们的兴趣。

时间□xx年06月01日下午14点30分（星期日）

地点：广州花都区狮岭镇香港街

对象：当地家庭

五、活动前期的准备工作：

编辑、制作工作：

1、海报的设计与制作，卡通头套卡皮的制作（需要答应卡纸、胶水）

1、传单的派发（派发给附近的儿童，并与其说明6/1的活动，

和父母前行来参与，有很多奖品)

2、当地黏贴海报（3张）

3、宣传车当天早上的宣传工作（2台）

采购工作：

活动的所有奖品包括：

租赁工作：

1、音响租借

2、主持人一名，需要着装可爱吸引儿童，逗乐儿童，环节现场气氛

3、卡通人物在现场与众多小朋友进行互动和照相留念，气球、糖果派发

超人迪加、葫芦娃、虫儿飞、技术工作：

现场的音响、调音工作、

五、具体活动方案：

活动流程：

（一）、活动开始前播放《爸爸去哪儿》歌曲

（二）、宣布活动开始（记得说明并用手指出背景海报的主题）

（三）、领导讲话、致辞，并抽取一个活动开始时的奖品（日用品，找成年人和小孩抽取）。

毛驴、超人迪加、葫芦娃、虫儿飞

(七) 主持人讲注意事项。

(1)、请您在活动中看好您的小孩，以免受到伤害。

(2)、请在活动过程中遵守我们的活动规则。

(3)、在活动中千万不要拥挤。

(4)、在活动中表现棒的小朋友可以获得我们的许多礼品哦！大家要拉上爸爸妈妈一起来参与哦！

(五)、主持人开始介绍亲子活动项目。

活动一：

1、游戏名称：猜谜语

2、游戏准备：题目和答案

3、参加人员：儿童、或者父母领着儿童

1、游戏名称：吹蜡烛游戏（必须家长在旁陪同）

2、游戏准备：桌子、蜡烛、打火机、手机计时

3、参加人员：儿童、父母亲

活动三：

1、游戏名称：你是谁

2、游戏准备：/

3、参加人员：儿童

活动四：亲子游戏

1、游戏名称：我来为你们吃

3、参加人员：儿童、爸爸或妈妈

4、游戏玩法：游戏一开始，孩子开始剥鹌鹑蛋，拨好喂给父母吃，限定时间一分钟，主持人喊停止，儿童需停止游戏，游戏停止工作人员数其每组剩的鹌鹑蛋个数，最少的为赢者，第一名（家长获得一袋洗衣粉，小孩获得一个小娃娃和一包零食和糖果少许）、第二名（家长获得洗洁精一瓶，小孩获得零食一包、糖果少许）、第三名（家长获得抽纸巾一包，小孩获得糖果少许）

活动五：

1、游戏名称：正话反说

2、游戏准备：无

3、参加人员：儿童

活动六：

1、游戏名称：抢凳子

2、游戏准备：7张凳子

3、参加人员：儿童

活动七：

1、游戏名称：自拍表情

2、游戏准备：无

3、参加人员：儿童

活动八：亲子活动

1、游戏名称：踩气球

2、游戏准备：打好的气球50个

3、参加人员：儿童

4、游戏玩法：3对组合，家长站一边，小孩相对站一边，（3米远），主持人说游戏开始，小朋友就把气球运到对面的家长处让家长踩爆，再沿路返回继续，时间限定为一分钟，踩爆气球个数最多的为胜利者，第一名（家长获得洗衣粉一袋，小孩获得文具+零食一袋+糖果少许）、第二名（家长获得牙膏、牙刷各一条，小孩获得零食+糖果少许）、第三名（家长获得毛巾一条，小孩获得糖果少许）

活动九：

1、游戏名称：萝卜蹲

3、参加人员：儿童

活动十：

游戏名称：夹玻璃球（此游戏可玩两次）

ktv开业活动营销策划方案篇三

xx公司

协办单位：待定

公司店面。

通过流畅紧凑的活动安排，隆重喜庆的场地布置，达到本次活动的目的：增进社会大众对万品传媒的关注与了解，提升万品传媒的品牌形象。实现品牌推广打造公司知名度和美誉度。

通过独特的庆典方式提高市场占有率。

通过此次开业庆典的隆重举行可以增加员工对公司的信心，加强公司的凝聚力。

通过此次活动收集客户资料，扩大公司的高端群体，为以后的市场开拓奠定基础。

1、开幕剪裁仪式。

以公司文化为主紧密和谐的布场展示隆重喜庆的气氛。

军乐队演奏。

舞狮表演。

播放迎宾曲、礼仪人员迎宾。

签到入场。

ktv开业活动营销策划方案篇四

塑颜康医学修复抗衰中心隶属于宁波孚润康泽贸易有限公司。是由资深皮肤、医美产品品牌运营商和公立医院医生团队合力打造的专业皮肤管理机构。遵循医学护肤的理念，严谨务实的态度，以轻医美的定位，运用专业的仪器、产品、技术

等方式专注于各种问题皮肤的修复及皮肤年轻化的打造，提供全方位、一站式的护肤需求。

2020年，塑颜康品牌即将入驻宁波，致力于将国际先进皮肤管理技术引入宁波，推动宁波市民皮肤健康水平迈上新高度。在不断向上发展的过程中，塑颜康坚持回馈社会，传播科学的皮肤管理健康观念，提高皮肤管理意识。基于宁波市民皮肤管理意识的不断提高，塑颜康贯彻品牌发展理念，凭借自身丰富的医学资源、先进的仪器以及专业的技术，为更多有皮肤需求的市民提供高层次、全方位的服务。

经过充分的准备，塑颜康医学修复抗衰中心品牌宁波旗舰机构即将开业，祝福宁波市民好颜好肌肤。

二、活动目的1. 制造声势，吸聚眼球，营造庆典氛围

2. 引导公众关注，宣传开业活动优惠，吸引受众实际消费

3. 宣传塑颜康品牌形象，加深宁波市民对塑颜康医学修复抗衰中心的印象

4. 全方位向宁波市民展示塑颜康品牌的服务、医疗团队、技术设备等

二、活动主题

四、活动时间及地点

时间：12月（暂定）

地点：机构门前或旁边不影响车辆通行区域（暂定）

五、活动邀约

六、活动主要内容

--

开业流程

时间

环节

主要内容

出场人物

负责人

物料及配合

8:30—9:30

开场准备

礼仪通知嘉宾、媒体就位

典礼现场嘉宾席，嘉宾桌牌，塑颜康矿泉水，环节所需物流及人员准备就绪

9:58—10:01

开场节目

小提琴表演

表演人员（外请）

道具、表演人员、背景音乐

10:01—10:04

主持人开场

主开场词，介绍持人致来宾

主持人

讲台准备（台花），话筒（话筒牌）

10:04—10:07

总经理致辞

总经理致辞

上台音乐、讲台、话筒、发言稿

10:07—10:10

厂商代表致辞

（待定）

厂家代表

上台音乐、讲台、话筒、发言稿

10:10—10:13

店长致辞并宣誓

（待定）

话筒、摄像摄影对接拍摄、致辞宣誓稿

10:13—10:16

舞狮点睛

为两只舞狮点睛（先点睛后舞狮）

外请

舞狮背景音乐、点睛毛笔

10:16—10:19

剪彩仪式

主持人邀请领导嘉宾上台，领导与嘉宾手持金剪刀剪彩，礼炮开响

领导嘉宾

剪彩背景音乐、彩带彩球、剪刀、托盘、礼仪、礼花、礼炮

合影

领导嘉宾合影留念

领导嘉宾

摄像合影拍摄，重要嘉宾、领导

院内参观

1、主持人邀请嘉宾参观门店

2、素颜康店长及医护人员做好介绍引领工作

3、参观完毕带领嘉宾到休息室

注：保持现场秩序，应急的处理。

七、活动宣传

针对素颜康品牌的开业，宣传方面主要针对活动前期宣传造势，后期回顾宣传。

具体的宣传细节，需与媒体进一步确定，并达成合作。

开业活动方案

旅行社开业活动方案

开业销售活动方案

专卖店开业活动方案

开业活动策划方案模板

--

ktv开业活动营销策划方案篇五

以五一劳动节为契机，以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

1、活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口（或能力可及范围内）开展体感的游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模的时候，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2、交流话题建议

抢答问题建议如下：

1) 某银行是哪年成立的？

2) 某银行的经营理念是什么？

3) 某银行理财产品产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3、宣传方式

(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2) 在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

(3) 通过微信宣传活动信息；

4、活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动的开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

1、目标客户

2、客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

1、时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2、地点

我行社区银行门口（或能力范围可及内）

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0——500元（可用我行现有水杯或其他）

平板电视1台3000元（社区银行应自有此设备）

1、通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

2、通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

ktv开业活动营销策划方案篇六

- 1、遇到突发事件时，幼儿能镇定并选择安全地带逃离。
- 2、幼儿熟悉安全撤离路径，提高自我保护能力，增强安全意识。
- 3、帮助幼儿初步建立自我防范和自我保护的意识。
- 4、能说出不易玩耍的地方存在什么样的安全隐患。

活动准备：紧急撤离的事例或图片、幼儿园紧急撤离图

活动过程：

1、观看讨论

(1)组织幼儿观看录象，暴力事件给人们带来的危害。

(2)提问：“如果遇到暴力事情时怎么办？”引导幼儿说说自己的见识和感受。知道遇到突发事件不要慌，有秩序地撤离可以避免危害的发生。

2、图示解释

(1)出示班级撤离图，带幼儿观察并找出班级在紧急情况下撤离的路径和位置。

(2)引导幼儿讨论：为什么撤离时要走图中标注的路径？使幼儿了解图中标注的撤离路径是离户外安全地带最近的一条通道。

(3)带幼儿观察撤离路径的条件(几层楼梯、弯道情况等),引导幼儿讨论:怎样走,到达安全地带最快?启发幼儿讲述撤离方法和注意事项。如可以分成两队,沿楼梯两侧迅速撤离;按顺序,不拥挤;听老师的指挥等。

3、实践演习

ktv开业活动营销策划方案篇七

二、活动主题:

汇聚欢乐,心连一城

三、活动地点□xxx

四、活动目的:

活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的年儿童节。

五、活动概况:

三大游戏乐园(凡在xxx消费才可参加)

1、亲子互动乐园:每个家庭可以在白tshit上面自行设计属于自己家庭的亲子装。

2、家庭欢乐乐园:

留下每个家庭的的笑容,印上杯子处,让个性的马克杯记下当天的欢乐。(现场拍照,然后把照片印在马克杯上,立即制作,完毕后的杯子赠送给所属来宾,约15分钟/个杯子)

3、征集乐园:(照片在xxxx官方微博上进行投票和现场投票,

角逐出最欢乐笑脸等奖项。)

方式一：每个小朋友笑脸参选作品都需要写清楚地址，姓名、电话。将作品邮寄或送到现场、@官方微博、发邮件到主办方邮箱。可获礼品一份。

方式二：进行街拍，工作人员在汇一城场内找小朋友进行街拍和赠送礼品。

时光邮筒：(凡在xxx消费才可参加)

每个家长都可将今日的祝福将成为小朋友明日美丽的回忆。

2、工作人员将将这些珍贵的纪念以邮递的形式发送给参与的家庭，让美好的回忆统统在未来等待的小朋友。再回首，岁月荏苒，光阴匆匆，彼时的回忆涌上心头，都是一份最美的留念。这就是“时光漫游”活动想传达给每个家庭的心意。

卡通人物互动：

卡通人物在现场与众多小朋友进行互动和照相留念。

儿童服装秀(活动表演环节)；

小朋友穿上商家提供的服装在舞台；

上进行时尚服装秀；

小朋友当家(活动表演环节)；

活动开始前征集及登记参赛的小朋友；

泡沫魔术(活动表演环节)；

魔术师在舞台上与小朋友互动魔术表演；

话剧《灰姑娘》寻找水晶鞋(活动表演环节)；

真人版《灰姑娘》倾力为大家上演一齣简短西方童话故事。

六、活动宣传：

主办方创建官方微博，进行前期活动预告及活动征集、活动报道、活动投票等。

ktv开业活动营销策划方案篇八

活动内容：

活动一：与父相约清新相伴

凡在我行定期存款一年及以上金额1000元的男性客户，即可获得精致洗车券1张或擦鞋券1张，给您的爱车或您的鞋面带来焕然一新的感觉。(洗车券和擦鞋券有效期均为一年，一年内均可到指定洗车行和擦鞋行体验)

活动二：与父相约感受大爱

凡在我行定期存款一年及以上金额20__元，即送家庭情感片《摔跤吧！爸爸》观影券2张，与您的父亲一起体验“父爱如山”，感受--送给您的“大爱”。

活动三：品屯留文化享--情怀

凡在我行定期存款一年及以上金额3000元，即可在父亲节当天获赠“屯留大叶茶”1盒，伴您一起“品屯留文化，享--情怀”。

注：以上活动可任选其一，在活动期内可重复享受优惠活动，不与其他活动冲突。

活动地点：--银行营业部

活动详情请咨询：--666

宋女士：---2444

徐先生：---6745

感谢您对屯留--村镇银行的支持，我们将为您提供最优质的服务，最便捷的金融资讯！

ktv开业活动营销策划方案篇九

活动前期(筹备阶段)

活动前期的不同阶段也有不同的工作重点，具体分析如下：活动筹备初期、活动筹备中期和活动筹备后期。活动前期的筹备工作十分重要，充分的筹备工作能促进活动的顺利开展。筹备工作对活动统筹社工的能力有较大要求，包括方案策划能力、团队沟通能力、对外沟通能力、时间管理能力等。

根据本次元旦活动的安排，活动筹备前期预留半个月时间，活动筹备中期预留1个月，活动筹备后期预留半个月时间。

(一)活动筹备初期(半个月时间)

筹备初期重点是方案书的讨论以及撰写，方案书撰写后，按照机构程序申请经费，与相关部门谈合作，链接资源。方案撰写前需要进行需求调查、收集各方意见等，需求调查是活动的前提，需结合新年的气氛从社区层面、服务对象层面考虑活动的需求；各方意见包括其他同工、社区热心居民、义工骨干、利益相关方，还有相关部门(街道办事处、民政科、居委、村委、企事业单位等)的意见。

多方意见收集完毕，就可以开始撰写方案书了。完整的活动方案包括名称、形式、时间、地点、目标对象及人数、人手编配、宣传方法、背景和理念的阐述、活动目的及目标、活动程序安排、经费预算、预计困难及方法等。

在活动时间安排方面，根据传统节日的时间，安排新年主题活动，最终明确一个具体的活动时间。元旦活动是年度服务编排的其中一个，社工需要活动提前“播种”，如提前宣传、提前编排与元旦主题相关的节目表演等。

(二) 工作活动筹备中期(一个月时间)

筹备中期重点工作是宣传、资源链接、人员分工落实、方案执行等。为了避免与其他单位撞期，大型活动需要向街道相关部门和当地派出所申请备案，提前向相关部门申请场地、硬件设备、桌椅等。

活动宣传与推广。活动前一个月便要有序地开始进行宣传工作，利用宣传单张、宣传海报、舞台kt板、公众号平台等方式进行宣传，宣传工作由专人负责。活动的宣传方式要结合服务对象的特征，如活动的服务对象是长者，他们较少使用手机，对文字信息兴趣不大，故在宣传策略上，充分利用社区的特点(熟人小区)、发挥本地义工的作用、利用中心恒常服务(周二周四义诊服务)、社工入户探访等，以一传十，十传百的口语传播的方式加大宣传效果。特别注意：统筹部门内部明确对外宣传的文字材料后，细心审核宣传物料文字内容，尤其是单位名称、领导名称无误后，再让宣传部门同事制作。

链接社区资源。社工在策划活动中，需要结合社区现有和待利用的资源，寻找合作方。方案书落实后，带上宣传物品，与相关单位谈具体合作事项。其中，本次活动通过元旦募捐倡议书(募捐与元旦相关的物品，如水果、日常生活用品)，发动了社会各界、社区相关部门、企事业单位、社区居民的

力量，为元旦晚会的顺利开展提供必要的条件。另外，也可以以参演的方式链接资源。

人员分工落实。合理的人员分工是十分关键的，分工可以分为软件和硬件工作。软件方面一般包括宣传、义工招募、主持人招募、对外沟通、节目彩排、音乐收集等，硬件方面包括物资管理(包括购买、借用)、场地申请、布置、检查等。人力是活动中最关键的一部分，统筹社工需要对负责社工的能力、性格等有一定的了解后，进行分工。工作分工要详细，分配给负责社工，让负责社工具体执行，给予最迟完成时间。统筹社工不需要过多执行具体工作，在计划完成任务的时间截点向负责社工了解工作的完成情况，建立追责制度，负责社工对于未能完成的工作给予解释，同时也加快速度完成任务。从活动前期的方案策划，到方案的执行，调动社区居民、本地义工的参与，而非只是在活动当天的参与。

召开工作进展会议。每周相关活动负责人开展一次工作进度的汇报，了解筹备工作的进展和及时解决筹备过程中遇到的难题。

(三)活动筹备后期(半个月时间)

筹备后期重点是每一项细节任务的跟进，包括音响设备的检查、主持人及参演团队的预演等。细节是活动中不可忽视的一部分，甚至有“牵一发而动全身”的影响。活动筹备后期，统筹社工需要明确掌握每一项细节工作的进展。

细致的分工。盘查工作的进度，检查细节工作，负责社工对负责的工作查漏补缺。统筹社工对接每一个环节负责的社工，清晰把握每一个环节如主持人、表演团队、场地布置、嘉宾邀请、物资管理等的完成情况。

物资的清点。活动涉及到的一切物品，如音响设备、桌椅、水牌、桌椅、奖品礼品(提前让义工根据一、二、三等奖分类

打包整理好)、场地布置图(条件允许下,可以制作大海报场地布置图,清晰标明场地分配情况)、机构宣传物料(宣传单、横幅、展架)等。元旦活动安排抽奖环节,抽奖券制作包括正票和副票两部分,正票由居民自己保管,副票放抽奖箱,在抽奖券上写明凭券领取奖品。注意:合理预计活动人数,抽奖券的数量要大于参加活动人数,尽量让参加者能有中奖的机会,减少社区居民因没有抽奖券而发生冲突现象。

排练。主持人需要对晚会的流程、社区及居民特性要熟悉,在活动开展前,主持人需要预演,熟悉主持稿内容,不断改善主持稿,尤其是在介绍领导姓名、头衔,需要与相关部门核实。其次,安排表演团队排练,清晰节目的时间安排,做好上场准备。相关工作人员检查音乐是否出现问题等。

名单落实。再次落实出席活动的嘉宾、领导、表演团队和服务对象。活动中如有领导、嘉宾出席,需要合理安排出席顺序、桌椅摆放顺序、水牌准备、邀请函制作。

工作进展会议。一周安排2个会议,会议的重点是工作执行情况汇报以及汇报遇到的困难,提出解决的方法。建议每一个负责社工对个人负责的工作,预计一个困难,并提出解决方法。

二、活动当天

1. 场地清理/场地安全检查。

2. 场地布置。

场地布置包括灯笼悬挂、桌椅摆放(十分重要,利用水牌指明领导、嘉宾、服务对象、表演团队等位置)、音响设备的准备及调试、灯光的调试(点左右天黑,点前需要开灯)、水果零食的准备等。

3. 物资准备、硬件检查。

活动中安排便民服务点，准备饮用水(桶装水和一次性杯子)、药箱、活动指引等，分类摆放活动所需要的物资，由专人负责管理。大型晚会活动最重要的是主持和音响设备，要保证这两个环节不能出现差错。在活动正式开始前，要先检查音响设备的质量以及备用音响设备的准备。

4. 义工岗前培训。

有负责社工跟进义工岗前培训，每一个义工都需要清晰自己的工作任务。

5. 参加者签到及暖场音乐播放。

合理安排签到处的位置，根据预估出席的参加者人数，可以分成老人、孩子签到处；社区居民签到处；表演团队签到处。在活动正式开始前，播放与元旦相关的暖场音乐，吸引人群。

6. 活动程序执行。

晚会正式开始，节目催场人员不能忽视。统筹社工与主持人用暗语传达信息。如抽奖环节前，跟进抽奖物品是否准备好，准备好给予主持人ok手势。活动开始前，与表演团队达成共识，即从左边上舞台，从后边下舞台。

7. 活动结束，收集意见表及大合照。

户外大型活动可以采用简单有趣的意见收集方法。提前准备好满意度调查kt板，如用贴纸表示对本次活动的评价，满意请在规定位置贴纸。

8. 场地清理。

活动结束后，及时安排相关人员清理场地，贵重物品先妥善保管。

9. 其他。

考虑活动的时间，是否需要为工作人员、义工、领导、嘉宾、表演团队等申请餐补或零食充饥。

加强对突发事件的处理能力。根据以往开展活动的经验，以及对突发事件的了解，做出相应的解决方案。

三、活动结束后

活动结束后需要完成后续工作，如经费报销(需要备注活动中的赞助经费)、新闻稿的撰写及发布、收集相关部门对活动的建议、部门内部对活动的盘查，活动中总结经验、服务成效的评估、与合作方维持联系和探究继续合作、考虑活动的可持续性、文书资料归档等。

新闻稿、感谢信内容可以提前准备，及时发布，提高时效性。

四、总结

以上活动的经验分享是基于社区大型元旦晚会的总结反思，总体上活动取得较好的成效，也有可圈可点的地方。大型社区活动对统筹部门、社工要求能力强，统筹社工根据负责社工的能力，合理分工，避免执行具体事务，建立追责制度，提高对全局的把控。统筹社工加强时间管理的能力，社区大型活动需要2个月的时间筹备，在安排工作中，需要考虑时间的衔接性，即不同的时间段可以安排不同的工作任务。团队沟通十分重要，定期开展工作进展会议，了解工作进度。活动的主题要清晰，鲜明，如借助元旦活动传达关爱老年人，则节目的编排、场地布置、气氛营造与关爱老年人有关。最后，社区活动要取得成效，必须发动社区相关部门的参与。

ktv开业活动营销策划方案篇十

中国石化陕西榆林石油分公司油库站即将开业(为尽快赢得客户的认可(进一步扩大中国石化在当地的知名度和影响力(以“开业有礼”为契机开展营销活动(实现20xx年零售、非油经营开门红,经研究(拟在油库加油站开展“开业大酬宾”促销活动。

油库站开业大酬宾喜迎“双节”欢乐购

20xx年5月1日至20xx年5月31日

中国石化油库加油站

所有进站加油站的客户

一,准备宣传物料

1、活动拱门一组!含2-4个空飘,。

2、活动宣传横幅2条(横幅内容;

1,热烈祝贺中国石化油库站开业!悬挂在营业室门口,

2,油库站开业大酬宾喜迎“双节”真情大奉送!悬挂在拱门上,。

2、员工披绶带9条(绶带内容;开业优惠大酬宾。

3、宣传海报(主要内容;中国石化油库加油站简介及网点分布、中国石化开业优惠活动宣传、“迎双节”促销活动宣传(详见效果图。

4、促销品展示台1组。

5、加油站开业优惠活动及“迎双节”宣传彩页数份。

6、彩旗、三角旗、代金券、抽奖箱、奖球、刻章、烟花爆竹等。

7、奖品及活动促销礼品。

二，促销政策

1、开业大酬宾

1，加油送便利店代金券

进站车辆加油金额每满100元送便利店代金券1元(多加多送。

2，加满参与幸运大抽奖

抽奖规则；凡是汽油满300元(柴油满1000元均有一次抽奖机会。

共设一个奖箱共有50颗奖球(其中特等奖1颗、一等奖3颗、二等奖6颗、三等奖40颗。

奖品如下；

特等奖；汽油燃油宝套装或柴油燃油宝两瓶！价值120元，

一等奖；长城玻璃水1瓶！价值10元，，

二等奖；便利店代金券5元、开米100g全面清洁乳和洗漱袋任选一，

三等奖；便利店代金券2元、开米60g洗手液和香泽高级面纸巾任选一，

备注：特等奖每天只抽取一次，活动！1，和活动！

2，可同时进行。

2、乐享三重好礼

1，加97#享好礼

在活动期间(加油站97#汽油价格执行低于到位价0.15元/升(且一次性加97#汽油200元及以上的客户(赠送价值2元礼品一份，凡是一次性加97#汽油300元及以上的客户(赠送价值3元礼品一份，凡是一次性加97#汽油400元及以上的客户(赠送价值5元礼品一份。建议赠送礼品为：康师傅矿泉水、饮料等。先到先得(赠完为止。

2，喜充值享优惠

活动期间(一次性充值500元以上(个人单用户加油卡享受1%的优惠。

3，油中感谢加油享礼

活动期间(按照汽油0.05元/升(柴油0.03元/升的标准开展“油非互动”活动。活动赠品除保留常规的手套、钥匙扣、纸巾、洗漱包外(新增康师傅矿泉水、饮料等富有节日特点的赠品为主(烘托节日气氛。

三，员工现场宣传

要求各加油站员工对每位进站顾客主动进行口头宣传(统一宣传用语为；

1、高标号汽油；“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节97#汽油促销活动(97#汽油每升优惠0.15元(还有礼品相送(请问您97#需要加满吗：”

2、加油卡充值：“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(加油卡充值最高可享1%返利(请问您需要充值吗：”

3、油非互动：“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(加油送春联、福字等(多加多送(请问您需要加满吗：”

4、便利店商品特惠：“师傅您好(我们易捷便利店正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(多种商品正在优惠促销(欢迎您进店选购”。

五、组织机构及分工

为确保此活动的顺利进行(特成立开业促销领导小组(小组成员如下；

组长；韩吉生

副组长；朱兆云王伟谢德胜杨欣桐张茹

成员；零管科、榆南县公司、富康路站、银沙路站全体员工

具体分工如下；

活动总负责人；张茹

经营组；

成员；杨欣桐、任晓娜、薛亚琴

负责对加油站进行市场调研

1、效果评估等，

2、负责促销费用申请、结算工作，

主数据维护指导，

4、与省司协调加油卡上线等事宜。

非油组；

成员；谢德胜、艾春利、曹超、张潇月、姬文岗、张瑶、加油站员工