

# 2024年周年店庆活动方案美容院5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/213778.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

### 周年店庆活动方案美容院篇一

- 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，引导他煤物，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、提升天虹商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩市场占有率。

天虹商场五周年，恢购物high到底。

xx年8月8日至8月10日。

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。

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。

- 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。

#### 4、商场店庆的活动方案。

##### 周年店庆活动方案美容院篇二

xxx美甲专门店新老顾客

20xx年年12月24日——20xx年1月3日

礼爆圣元旦，欢乐无限多

手（足）部护理项目，买1送1

一次性消费满100元，8折优惠；再送精美礼品一份

一次性消费满200元，7折优惠；再送精美礼品一份

会员到店充值，即送精美礼品一份

凡在20xx年12月24日——20xx年1月3日期间到全国xxx美甲专门店消费的顾客均可参与xxx美甲专门店的促销活动。

注：活动期间，会员不享受折上折，最终解释权归本店所有。

- 1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞、新年节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。
- 2、制作圣元旦节日促销宣传海报、x展架在店面宣传。（12月22日前贴出去，提前宣传）
- 3、制作促销宣传单张，12月23日前开始在店面周围进行派单宣传。（公司提供统一的促销宣传单张和海报等，需以成本价购买）

##### 1、质量促销

美甲促销活动要注意三保和五保，如保质、保量、保中奖、保功效等和服务有关的内容。你可以把三保和五保的内容做成一个招牌，放在店内及店外，打响质量服务的招牌。另外，可以设置投诉环节，顾客对服务不满意可以投诉并获得一定的补偿，通过真正推行促销来增强顾客的消费信心。美甲店可以利用名人和明星效应，将名人和明星到店里消费的照片保留后做宣传。这种方法通常很有效果，可快速提高美甲店的知名度和销量。

##### 2、活动联谊促销

美甲店活动促销，可以充分利用人们爱热闹需要感情宣泄的心理来举办活动进行促销。活动期间可以谈论顾客喜欢的、有兴趣了解的生活课题，加入幽默笑话、故事来活跃气氛，增进交流，结交新朋友。活动结束后，可以将参与活动的人员的资料整理入库，并赠送每人一份名录，并附上合影照片。

### 周年店庆活动方案美容院篇三

保健品：

1、主题：以旧换新

5、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。

6、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；

7、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—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！

### 周年店庆活动方案美容院篇四

周年店庆的目的是为了增加品牌影响力，提升知名度和美誉度；提升形象，增加竞争力；加强员工的企业忠诚度和向心力；提高全员服务意识、工作积极性；展现文化底蕴，进一步提升的企业文化；提升销售额，增加利润；为以后的发展打下良好的基础。

xx年xx月xx日至xx年xx月xx日，共计10天。

：xxxx

：全体员工、新老顾客

: 提升顾客满意度、增强员工凝聚力、扩大品牌影响力

## 1、打折促销

1)每日推出一款特价菜，每日不重样。

2)随顾客所点菜品加赠部分菜品，如当次消费满100元，加赠2碟凉菜；满200元加赠4碟凉菜等；

3)打折，这是一个迅速提高销售额的法宝，建议适当打折刺激消费。

## 2、赠送礼品

有计划发放店庆纪念品、小礼物，增强与客人亲近感，扩大宣传面。统一印制部分店庆纪念品要求小而实用、漂亮大方，如带有店庆标志的签字笔、气球、打火机、帽子等，按桌发放。

## 3、抽奖活动——“品美食、中大奖、游广州”

凡是于x日至x日店庆期间，当日当次消费满150元以上的顾客均可以参加。每店设立一等奖2名，奖励“广州一日游”，统一组织，中奖顾客食宿住行完全免费；二等奖11名，奖店庆红包1个，现金100元；三等奖100名，奖店庆红包1个，现金5元。

## 1、服务大比武

各店召开动员大会；服务员之间开展“服务大比武”竞赛，在大厅设立一个专门版面，每日评出“当日服务最优之星”，并给予物质奖；

## 2、内部征文——“我的选择——xxx”

要求：

1)题材围绕微山湖所发生的事情，可以是工作经历、感想、看法、寄语等。

2)体裁不限。散文、杂文、记叙文、议论文、诗歌皆可。

3)截止时间为x月x日。希望全体员工积极投稿。

本次征文活动将评出一等奖1名，奖金200元；二等奖2名，奖金100元；三等奖5名，奖金50元。并进行集中展出。

在信息发达的现代社会，媒体无疑是吸引大众眼球的媒介。根据不同媒体有不同媒体受众的特点，合理进行自己的市场定位和目标客户的定位，合理的选择媒体投放广告，不可片面追求覆盖率，造成广告的浪费。

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸xxx、本地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

4、在线网络宣传（电子优惠券等）。

1、在推行传统餐饮的同时，推进情侣套餐、商务套餐、家庭套餐、孝心套餐等。如：情侣套餐可推出18元、28元、38元、48元套餐等。

2、绿色家宴。随着生活水平的提高，人们饮食已经不仅仅是为了解决温饱，而是吃“绿色”，吃“健康”。绿色家宴的推出，无疑会受到消费者的青睐。在原材料使用上，力推生鲜类绿色食品；烹饪方式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化；在家宴的菜谱上，注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。强烈建议厨房部推出。

3、中秋季节是滋补的好时候，建议引进高档营养滋补菜品。

1、借店庆之机，向消费者宣传的企业文化，增强在目标消费者中的影响力。店庆期间，设立大型宣传板，上面张贴的精神口号，风景图片，火锅的制作流程，图片资料，员工寄语等，让顾客把“吃”当作一种享受，使顾客乐而忘返。

2、现场气氛，包括灯光、音响、海报、pop等。

1、现场布置条件准备

氢气球、条幅、吉祥物、大型宣传海报、宣传单、展板、pop（各种张贴画）、礼仪小姐、纪念品等。

2、店外现场效果

氢气球带着条幅在空中飘飘欲飞；吉祥物热情向你招手；楼体外打出“xx周年店庆”醒目标和优惠项目的大条幅，以及供应商的祝贺单位的条幅；进门处设置一个高精度喷绘的店庆告示牌；礼仪小姐发放店庆纪念品；整体呈现出一种喜气洋洋的气氛。营造出简洁又有品位的节日氛围，消费者从门前一过，就会被这种气氛所吸引。

3、店内现场效果

服务员穿戴整齐，面带微笑，热情洋溢；总台服务细致耐心；地面光可鉴人；桌椅一尘不染；各种宣传资料随手翻阅；灯光明亮柔和；音乐如高山流水；绿色盆景赏心悦目；顾客从进店时刻起，即能享受到一流的服务和视、听、触、嗅觉的全方位感官享受。进餐完毕，还可以参与抽奖，并赠送纪念品。

1、氢气球 1500元

2、纪念品 1000元

3、条幅 200元

4、宣传资料海报 500元

5、广州一日游 2200元

6、内部竞赛 1650元

7、广告费用 10000元

8、合计 17050元

1、宣传造势，五店联合店庆，气势宏大，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高的知名度和美誉度。

2、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者的本企业忠诚度。

3、通过服务比赛、征文比赛、成本节约比赛，能极大的增强本员工的企业归属感和向心力，提高工作积极性。

4、通过促销，提升营业额。

5、本次活动规模大、而费用相对低廉，能取得事半功倍的效果，形成大的轰动效应。

## 周年店庆活动方案美容院篇五

\*\*15周年，豪礼低价15天

1、回报老顾客，加强\*\*电器品牌在顾客心中的口碑传播，提升\*\*品牌价值；

2、提高销量，扩大\*\*电器的市场占有率；

3、树立所代理商品的品牌形象，为品牌持续增长奠定基础。

1、活动宣传阶段：时间为12月4日—12月29日 宣传形式：

(1) dm宣传页(2)荣成电视台、左飞(3)车体广告(4)条幅海报(5)晚报(6)路演喷绘(7)短信群发(8)店内吊旗(9)出租车广告

2、店内销售活动准备：(12月?—?日) (1)、店内棚顶悬挂店庆宣传吊旗、灯笼。

(2)、参与特价商品张贴统一活动特价签，要求醒目，标明原价及现价。参加活动商家展台前张贴本产品活动“手写促销海报”(可以标明原价、现价及赠品明细)。

(3)、购物赠品活动赠品准备，需要堆码的提前做好布置，赠品发放流程安排。

(4)、相关销售道具准备。

3、演出活动准备(演出活动时间：12月?日)：提前一周联系演艺公司，协调具体活动事宜，活动前一天确认各部门到位。具体可以有：

(1)、舞台、音响、背景及周边促销活动喷绘、海报、易拉宝等。

(2)、演艺人员准备工作：歌手？名、舞蹈？人、主持人、礼仪小姐？人

(3)、现场组织活动可以分为三项：（此类活动可迅速聚集人气，培养销售宣传气氛）

a有奖知识问答，提问若干有关\*\*公司的问题，由主持人根据公司要求发放礼品。b现场答卷抽奖活动，可以准备1000份问卷，问卷内容可有相关活动内容、公司相关讯息及市场调研信息等，可于特定时间组织抽奖（圣诞/元旦等）。

c现场互动，根据演艺节目选定。

活动小礼品（例如：油笔、钥匙扣、通讯录、小本等，计？份）

活动小奖品（例如：雨伞、淘米器、水具等计？份）（4）、演艺公司确定节目单

四、促销活动内容：

感恩十五载，回报老顾客 八店同庆迎圣诞，八大豪礼相送

1、生日当天送蛋糕：凡阳历12月16日生日者，当日可凭身份证免费领取生日蛋糕一个。（数量100名，先到先得，赠完为止！需提前5天预订，预订电话：7515883）

2、限时（量）抢购：活动期间，我们会在每天上午9：00——10:00推出部分超低价产品限量抢购

蒸锅29元、炒勺39元、开水煲49元、电熨斗59元、电饼铛69元、海尔半自动洗衣机599元、5公斤全自动洗衣机899元、名牌冷柜1661999元、24寸led999元、海尔186冰箱1399元、海信ip节能空调补贴后1699元.....

3、套购超值赠：活动期间，当日购三件大家电以上（含三件）礼品免费送（本次活动特价机、工程机除外）

满8999元送套刀+炒勺+高档餐具 满10999元送开水煲+套刀+聚宝盆

满13999元送电饼铛+刀板组合+七件宝 满16999元送电压力锅+套刀+炒勺

满19999元送手机+套刀+炒勺+蒸锅

满25999元送微波炉+套刀+七件宝+高档米桶

4、买家电赠移动无线宽带：\*\*电器携手中国移动公司推出免费入网中国移动宽带的活动，活动期间每天会在当天所有购买电脑的顾客中抽出一名幸运顾客，免费赠送中国移动宽带上网2880小时。（宽带咨询电话：18863121119）

5、天天抽大奖，再送元旦抽奖卷：15万礼品（奖品）现场免费抽（送）。小点单间满

200元以上，大家电单间500元以上即可参加抽奖！（单件商品限抽一次）

一等奖：名牌冰箱15台 二等奖：微波炉30台 三等奖：开水煲150台 纪念奖：若干名  
现场开奖，100%中奖！

6、回馈老客户，先到有好礼：活动期间，每天凡持本单页和购物发票进店的前100名老顾客，均可免费获得精美礼品一份！

7、买手机送洗衣机，名牌手机99元起：活动期间凡购买指定机型手机均可获赠洗衣机一台

8、买家电免费测甲醛：活动期间购买任何一件家电产品，您都有机会免费获得价值200元的室内甲醛含量检测卡一张（数量有限，赠完为止）

活动负责人：职责：负责活动期间的所有决策及处理突发事情。

重点：事前工作的布置及监督检查，对突发事件决策的当机立断。 活动组员：

职责：负责活动期间具体工作的实施，及时向负责人反映遇到的

问题，协助负责人做好活动前准备工作

重点：监督并协助做好活动各部门的具体工作事宜。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发