

# 店庆活动方案集锦6篇（店庆活动策划案）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/28cbfecbb7e0c150600f7599c6682f4c.html>

范文网，为你加油喝彩！

## 店庆活动方案集锦6篇

为了确保事情或工作有序有力开展，常常需要预先准备方案，方案可以对一个行动明确一个大概的方向。方案要怎么制定呢？下面是小编为大家整理的店庆活动方案6篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

### 店庆活动方案 篇1

一、活动目的庆祝xxx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xxx酒店的美誉度，并借此机会回馈新老朋友。

二、活动主题长袖予我十三年宁静志远又一朝（继往开来十三周年庆）三、活动时间20xx年5月18日——20xx年6月18日四、活动具体内容

#### 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；3）、消费满500元以上，送：48元餐饮代金券+20元客房券+公民精美太阳伞壹把+公民贵宾扑克牌壹副；

4）、消费满800元以上，送：68元餐饮代金券+20元客房券+公民精美太阳伞壹把+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）、xx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1）、

凡在5月18日—6月18日期间，在随园会馆消费满500元送48元（以此类推）+花园店客房20元代金券贰张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、思八达邵老师、向老师讲授“魅力女性”；
- B、海棠中医美容老师讲授“中医美容知识”；
- C、其它课程待定，如：儒家教育、三字经、易经等。

## 店庆活动方案 篇2

主题：展翅1周年 激情共分享

时间：12月4日-12月6日（周五至周日 跨度3天）

### 一、活动目的及背景:

对于一个新兴卖场要打开市场占领市场份额，要不以自身的品牌实力打动消费者，要不以大力度的促销活动，在消费观念上打动消费者。见于我商场的实际情况，及周边人群的消费档次，将商场定位为高档时尚百货加大型超市，集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城。

金融危机虽然已开始平息，但在人们消费观念上的阴影依然挥之不去。周边商圈的竞争对手也在蠢蠢欲动，在这样的消费观念、竞争环境下，我们需要改变营销策略，适时推出大力度的宣传及促销活动。

综上所述，我们既要加大品牌实力的宣传，又可在适当时间推出大力度的促销活动。

节庆促销是零售销售的黄金期。在东区商业城已经成功运营一周年的日子里，我们应该抓住这个有利的庆典机会，聚拢人气，回馈、感谢我们忠实的顾客朋友，更主要的是为了提升商场销售。

### 二、市场分析

#### 1、优越的地理环境；

目前黄埔区最大的购物中心，具有便利的交通，众多固定居民区，宽阔的休闲广场，其消费能力强，消费水平高，潜在无限的商机。

#### 2、准确的商业地位；

集购物、休闲、娱乐为一体的综合型商业城，具有众多的国内外中高档品牌及大型超市，突出主题化、个性化。利用传统的商业形式，结合差异化的卖点，在竞争对手中摄取客户，争夺市场份

额。

### 3、优雅的购物环境；

目前楼层的分布及商铺的设计规划，其购物环境除了有一般购物商场的明亮整洁外，更多的是宽敞和舒适。配合整体的装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的购物环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

### 5、强劲的竞争对手；

华润万家 摩登百货 大润发 领好广场 百事佳

### 6、时尚百货加大型超市可以强强联手；

7、新兴企业，市场份额不足，广告宣传还需加大力度，增加品牌知名度，还需进一步规范内部运营体系。

## 三、活动策划

### A、升旗及典礼活动

仪式时间：20xx年12月4日 上午09:00 - 10:00

仪式地点：xx北广场

仪式主题：弘扬企业文化

公司高层领导检阅员工，由物业部组织保安举行升旗仪式，升2种旗帜(国旗、企业标志旗)，到场员工需着公司统一制服，肃立行注目礼。

具体流程：

- 1、公司员工统一着装列方队等待公司领导检阅；
- 2、奏响欢迎曲公司领导入场员工鼓掌欢迎；
- 3、公司领导就坐主席台；
- 4、主持人介绍领导及嘉宾；
- 5、主持人宣布东区商业城1周年店庆仪式正式开始。方队面向升旗台准备就绪，升旗队准备就绪。
- 6、主持人宣布：“请主席台的各位领导起立”舞台音响操作人员播放

进行曲，升旗开始；

7、主持人宣布升旗结束，请主席台各位领导就座，方队面向主席台；

8、马总致辞；

9、陈总致辞；

10、公司领导进入商场对店容店貌及服务礼仪进行检查。

B、SP主体活动：

提案A、满100元送108元礼券（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大）

活动时间：12月4日-12月6日（周五至周日 跨度3天）

活动内容：

活动期间，参加此活动的专柜，当天消费累计的电脑小票，满100元送

108元礼券，满200元送216元礼券，依此类推多买多送。（部分专柜及特价商品不参与本期活动）

操作规则：

1. 礼券消费部分不再赠送礼券；

2. 销售票可以累计；

3. 礼券不可兑换现金且不设找赎；

4. 损坏或撕毁均无效；

5. 礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。

提案B、满200元减免100元再送100元礼券

（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大。将消费额度提高至200，目的在于提高客单价。满200减免100送100元礼券较能制造轰动效应，相当于直接满100送100元礼券）

操作规则：

1、顾客凭参加活动专柜的当日售货小票，在收银台买单时，收银员直接将减免部

分减掉；

2、顾客凭减免后的电脑小票，在换券处换取相应金额的礼券；

6. 礼券消费部分不再赠送礼券；

7. 销售票可以累计；

8. 礼券不可兑换现金且不设找赎；

9. 损坏或撕毁均无效；

3、礼券可购买百货专柜参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。

辅助活动：

#### 一、红红火火抽红包

活动时间：12月4日-12月6日（周五至周日 跨度3天）

活动内容：活动期间凡在xx单张电脑小票，购物满88元以上（含88元），就可在我商业城一楼服务台，凭当天电脑小票，参加抽红包活动，红包数量有限，

抽完即止。若当日红包没有抽完，不再累计至次日。（人人乐及租金专柜除外，如参加此项活动，则按比例或小票的抽奖情况，承担一定费用。）

每日奖项（红包）设置：

一等奖：100元2个

二等奖：50元6个

三等奖：20元5个

四等奖：10元10个

五等奖：5元20个

六等奖：1元200个

#### 二、欢乐开心游乐园

活动时间：12月6日（周日 1天）

活动地点：外广场

活动内容：活动当天顾客在xx购物的顾客，无论金额多少就可在兑奖处领取游园券一张，参加游园活动。每张游园券最多可参加3项游园活动。参加游园的顾客，每通过一项由工作人员在游园券背面签名。（人人乐及租金专柜除外，如参加此项活动，则按相应比例，承担一定费用。）

活动规则：3项活动全部过关，可领取1等奖；

2项通过，可领取2等奖；

1项通过可领取3等奖；

0项通过可领取参与奖一份。

游园项目设置及说明：

掷骰子 用纸箱制作一个大骰子，参赛者如果掷出的点数为1则通过游戏；  
动物大连蹲5人参加游戏，最后胜出者通过游戏；

套圈站在距被套物体2米左右，用圈套住物体者通过游戏；

吹乒乓球在5个杯子里面盛满水，排成一排，将乒乓球放入第一个盛满水的杯里面，参赛者用嘴巴去吹，如果没有掉落杯外，顺利吹入第5个杯子，则通过游戏；

呼啦圈 在5分钟内呼啦圈不掉落，则通过游戏。

通过游戏的顾客可凭游园券，在工作领奖处进行领奖，工作人员确认有三个

以上签名后，根据兑奖规则，发放奖品。

奖项设置：

一等奖：xx雨伞一把 二等奖：xx杯子一个

三等奖：xx钥匙扣一把 参与奖：xx打火机一个

三、会员购物 双倍积分

活动时间：（12月4日-12月6日）

活动内容：活动期间，凡持xx会员卡的顾客，在我商场消费可享受双倍积分。

四、店庆狂欢夜 生日同分享

活动时间：12月5日（周六晚7：30）

活动地点：外广场舞台

活动内容：外请演出公司进行大型歌舞表演，邀请公司领导及嘉宾观看演出，在表演的过程中将制作好的生日蛋糕推上舞台，由公司领导切蛋糕，发放给场下的观众，将晚会推向高潮。

活动流程：主持人宣布晚会开始；

开场舞蹈；

表演节目；

主持人深情的诵读生日祝语，《生日快乐》背景音乐起，生日蛋糕缓缓推出舞台；

主持人邀请公司领导上台切蛋糕；

公司领导就坐；

工作人员派发给场下观众；

继续节目；

晚会接近尾声主持人邀请公司领导及嘉宾上台与演员合唱《难忘今宵》并与演员合影留念；

主持人宣布晚会结束。

预计销售分析

根据市场情况，与去年同期相比（去年全部为租金专柜），以上月销售为基础进行环比，店庆期间的销售目标为

店庆活动方案 篇3

活动目的：

- 1、增加客户与专营店的亲密接触机会；
- 2、增加客户回厂机会；
- 3、提升客户满意度；
- 4、增加客户与专营店之间的了解，汽车售后活动方案。

活动时间：20xx年5月17日——20xx年5月24日

活动地点：东风日产福源专营店内

活动对象：活动时间内所有进店维修（包括保险理赔）保养、续保的客户

活动方案：

1、20xx年5月17日——20xx年5月23日为活动第一阶段。

2、活动第一阶段共设如下奖项：

每日一等奖一名，奖励工时抵用券500元

二等奖两名，奖励工时抵用券200元

三等奖三名，奖励工时抵用券100元

3、20xx年5月24日为庆典活动第二阶段。

4、所有在5月24日当天进店的东风日产车主均可参加活动第二阶段，神秘大奖等您来拿！！！！

#### 第一部分

活动期间用户每进站免费检测一次或者资费保养一次，即可获得一次抽奖机会，有机会赢取年度大奖“新君威”一辆，规划方案《汽车售后活动方案》。参与保养或免费检测次数越多，获奖机会越大。总计获奖人数一人一次。

#### 第二部分

活动期价用户只需资费保养一次，即可参加一次当月的阅读抽奖活动，有机会获得200元的中石化加油卡（每月共计120位用户有机会获得，活动期间10个月总计将产生1200位获奖用户）。

#### 第三部分

活动期间用户只需要自费保养一次，即可获得参加年度抽奖机会，奖品种类丰富。

一等奖 10位幸运用户，分别获得价值5000元的维修保养消费卷

二等奖 20位幸运用户，分别获得价值3000元的维修保养消费卷

三等奖 30位幸运用户，分别获得上海通用汽车原厂GPS一台

四等奖 100位幸运用户，分别获得上海通用汽车原厂车模一台

五等奖 1000位幸运用户，分别获得中石化200元加油卡一张

#### 店庆活动方案 篇4

一、店庆活动主题：时间及地点：16周年店庆，感恩回馈。4月28日，州后街40号。

二、店庆活动效果：预估100-150名顾客前来现场参加活动抽奖，15名再消费。

三、店庆活动宣传方式：微信，微信公众平台，电话，短信通知。

四、现场消费兑换规则：消费满1999兑换抽奖券一张、3999兑换两张、5999以此类推 . . . . .

五、积分兑换规则：28分兑换一张抽奖券，48分两张，68分三张以此类推 . . . . .

五：彩金项链88折优惠从4月28日延续至5月18日，另在4月28日当天抽出十条价值800到1000元的做428元特价销售，当日先到先得。

六：4月27号铂金免费调换（限10克），

四、店庆活动统筹事宜负责人：刘书峰

1、参与部门及人员：销售、售后、后勤

2、活动现场的搭建及装饰：现代花艺、气球人装饰、龙人广告喷绘。

一、店庆活动效果预估

1、宣传造势，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，提高公司的知名度和美誉度。

2、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者对本企业忠诚度。

3.通过促销，提升店内营业额。

4、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

1、参与部门及人员

外场由刘书峰、翟丽负责秩序，

销售：负责现场接待、秩序的维护、卫生、饰品安全、和再次消费的顾客工作。

售后：负责白玉手镯的发放登记。

后勤：负责顾客首饰保养，礼品上下调运。及店内安全。

运营主管：张丹负责主持，播报至欢迎词、品牌及本店文化、感恩、抽奖规则、中奖人及奖品、结束感谢语。

2、活动现场的搭建及装饰

场外：气球拱门。门店右边店外用滞空气球装饰。下边放礼品盒。门左边橱窗设置一个高精度喷绘的店庆背景；背景墙前放置一张桌子由售后发放店庆纪念品（白玉手镯）；抽奖也在场外举行

，充分利用外播音器。麦克风。（注意场外秩序安排）。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。活动预算金额：气球人做门拱加悬空气球预算金额400百元。现代花艺500元。龙人200元。蛋糕加甜点1000元，水果100元。共计2200。

场内：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；中间放置巨型蛋糕，（提前整切成8\*8厘米方块，并备份充足的盘子刀叉）方便顾客拿取。另准备十斤水果(小体积)。一次性纸杯。公司各种宣传资料随手翻阅；音乐如高山流水；鲜花赏心悦目；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。让顾客自始至终享受到金伯利钻石一流的服务，留下美好的记忆。

开业庆典活动流程安排：

提前一天当晚，现代花艺，气球装饰公司进驻场地做布置，

8：00所有工作人员到场

8:30：打扫卫生。

9：00做外场布置

10:00蛋糕送至

17：00主持人开场词

17：30开始抽奖

18:00抽奖结束

18：00请中奖人讲对金伯利钻石的感受与主持人互动。 ，

18:10由售后依据兑奖箱内未抽到奖品的顾客发放白玉手镯（每人限领一个）。

18:30主持人念感谢、结束语 奖品设置：

一等奖：钻戒一枚（4288元）二等奖：3名（清洁机器人）三等奖：20名（夏凉被）。

幸运奖：白玉手镯（100名）

店庆活动方案 篇5

商场的店庆当天是需要庆贺的。当然商场也有很多的优惠。大型商场店庆的活动方案，我们来看看下文。

一、活动主题：

辉煌五周年（主标题）晶星世界杯 精彩不断（副标题）

## 二、活动时间：

XX-6-9-----XX-6-18（6.9周年庆典 世界杯开幕 6.18父亲节）

## 三、活动内容：

1、同喜同乐庆生日——凡6月9日出生的顾客，持本人身份证原件在XX年6月9日活动当天来晶星购物城可免费领取生日礼品一份。

注：此活动礼品发放由\*\*\*负责安排。

2、69元拿彩电，享受激情世界杯——活动时间：6月9日、10日、11日。每天在本商城一次性购物满200元的顾客，可获得抽奖券一张，满400元得两张（以此类推）可参加“69拿彩电”抽奖活动，抽奖时间安排当天晚18：00点（中奖人限一名），抽出中奖人员后，中奖人即可用69元拿走超值彩电一台。兑奖有效时间延至第二天晚上停止营业，如逾期仍未兑奖便视为放弃。（特价商品、大宗团购除外）

注：每天现场抽奖活动由\*\*\*负责主持，策划部协助。

3、购物抽大奖 周年庆典轻松享——凡于活动期间顾客在本商城一次性购物满500元可获得抽奖券一张，满1000元得两张（以此类推）就可参加抽大奖活动。

一等奖：名牌背投彩电一台 ×（1名）金额：\*\*\*元

二等奖：名牌消毒柜一台 ×（2名）金额：\*\*\*元

三等奖：名牌饮水机一台 ×（5名）金额：\*\*\*元

四等奖：精美水具一套 ×（10名）金额：\*\*\*元

抽奖时间：XX年6月18日下午18：00

抽奖地点：晶星购物城大门口

兑奖有效时间：开奖起至XX年6月25日晚19：00。逾期没兑者视为放弃。（特价商品、大宗团购除外）

注：当天现场抽奖活动由\*\*\*负责主持，策划部协助。

4、晶星“金靴奖”——活动期间每天来我商城购物的第一位顾客，凭购物小票可获得晶星“金靴奖”礼品一份！

礼品预计费用：\*\*\*元 × 10天=\*\*\*元

注：此活动礼品发放由\*\*\*负责安排。

5、活动期间顾客一次性购物满100元

以上即可参加下列促销活动（单张收银票限参加一个活动）：

1)、晶星“金球奖”——活动细则：在商城内设置一场地摆放球门，参加此活动的顾客在离球门5米的位置将皮球踢向球门，如进即可获得晶星“金球奖”奖品一份，如不进则获得纪念品一份。单张购物小票限玩一次。

2)、晶星“任意球奖”——活动细则：在商城内设置一场地摆放球筐，参加此活动的顾客在离球筐2——3米的位置将乒乓球击向球筐，如进即可获得晶星“任意球奖”奖品一份，如不进则获得纪念品一份。单张购物小票限玩一次。

礼品预计费用：\*\*\*元

注：此活动现场工作人员及奖品发放由\*\*\* \*\*负责安排、策划部协助。

6、老爸 您辛苦啦（父亲节）——父亲节商品特价展：手机、数码产品、剃须系列

费用预计:\*\*\*元

场外路演（待定）

活动时间：200\*-6-9-----200\*-6-10

活动地点：大门口（场外）

活动内容：

联系各大厂商携手共同开展为期2天的厂商特价酬宾活动，以特价、赠送、文艺演出等各种促销形式开展活动，补充店内的各项活动（吸引来客人数）有效提高销售业绩。

活动组织：

- 1．家电部负责联系及落实各厂家场外促销活动工作；
- 2．企划部负责协助家电部安排各活动的宣传工作。

周年庆媒体及其他宣传费用明细

一、广告宣传：

1、电视广告发布：

时尚台：

发布方式：流动字幕（每天滚动播出）

发布时间：6月1日——10日共计10天

发布价格：\*\*\*元 10天=\*\*\*元

长钢台：

发布方式：流动字幕（每天滚动播出）

发布时间：6月1日——10日共计10天

发布价格：\*\*\*元 10天=\*\*\*元

2、升空气球：

发布数量：12个

发布时间：9日——11日

发布价格：\*\*\*元 12个=\*\*\*元

3、条幅：

发布数量：20个

发布时间：9日——18日

发布价格：\*\*\*元 20个=\*\*\*元

4、门头大型喷绘：300平方 \*\*\*元

5、门口宣传栏、柱头

、玻璃门头喷绘及花台写真：\*\*\*元

6、传单：彩色 正度4开 80g 双面

数量10000份 金额：\*\*\*元

夹报5000份 金额：\*\*\*元

费用总预计：\*\*\*元

周年庆卖场气氛布置

## 1、卖场内的装饰：

- 1) 吊旗：设计制作以周年喜庆为主题的一款吊旗喷绘悬挂于主通道，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境；
- 2) 柱头围布：制作以周年喜庆为主题喷绘，传达信息,突出喜庆气氛；
- 3) 地贴：从大门口到场内主通道，铺一条“辉煌5周年”
- 4) 气球布置：\*\*\*

## 10．红光罗浮宫家具馆周年店庆

### 目标人群分析：

塔尖人群的增多，高消费已形成一种市场。高消费的需求是个人为满足心理上的满面足，面子，身份，地位，品味，体现消费者的品位与个性，高贵与超群。

### 市场分析：

红光罗浮宫成立于12月8日，在这之前一段时间，市场经历了国庆，的大规模价格促销洗礼，和节后众多小规模折扣窥劫，，对人的思想和金钱上进行了一次大剥削，使人们很难在短时间内还无法从狂热中复员到正常的。10月11月份又经历了服装节和家博会的盛况，精神一直处于兴奋状态。

### 家人市场：

10月国庆家具节，价格战，11月，本公司大幅面司庆，其他公司的小型促销，市场一直处在价格战的旋涡中。

12月8日，罗浮宫店庆，根据以上的分析，此次店庆应脱离价格战的旋涡，提高企业整体利润和品牌形象为主，倡导欧式文化和高贵享受主义，与公司产品定位结合。

## 店庆活动方案 篇6

### 一、前言

中国辛勤的劳动人民,在数千年的饮食文化的探索和发展中,逐渐形成了风格各异的粤、鲁、湘、川等各大菜系和具有属地风味的特色小吃.鲁菜是中国北方第一大菜系,历史悠久,影响广泛,是中国饮食文化的重要组成部分,传统鲁菜以其味咸、鲜、脆嫩、风味独特、制作精细享誉国内外.在川粤菜系大举北上和东北特色菜蜂拥入关时,鲁菜式微,锋芒内敛.值当此时,xxx鱼馆在市场搏杀中脱颖而出,成为新派鲁菜的代表之一.

当今的餐饮行业,发展趋势可概括为:发展十分迅速,规模不断扩大,市场不断繁荣.然而,繁荣的同时意味着竞争的加剧,每天总有一些餐饮店铺倒下去,又有更多的餐饮店铺站起来,但总有少数几家在大浪淘沙中站稳脚跟并不断发展壮大.近年来,作为新派鲁菜代表的微山湖鱼馆一直屹立在餐饮界

的潮头，“xxx全鱼宴”成为响当当的招牌。

## 二、市场/企业分析

济南的餐饮市场同样存在激烈的竞争，自生自产的宾馆、酒店林林总总，外来的菜系如谭鱼头、火锅城、姜仔鸭、烧饿仔等连锁加盟店在济南均有分布，争夺着济南有限的餐饮资源，冲击着食客的味觉、视觉。

一个酒店要获得成功，必须具备以下基本条件：1、拥有自己的特色；2、全面的（质量）管理；3、足够的市场运营资金；4、创新，不断推陈出新。这些条件缺一不可，否则，就如昙花一现。这也是许多酒店、餐馆风光开业又迅速消失的原因所在。

近五、六年来，公司通过自身繁殖、管理输出、品牌输出等方式在餐饮界大展身手，同时又在不断的积累着雄厚的管理、技术、资本。而作为鲁西南代表的“xxx全鱼宴”既可以看到传统鲁菜的精当和细腻，又有孔府菜的豪华与高贵，更能感受到微山湖气息的清新与曼妙。

## 三、营销策划

餐饮服务的目的是让顾客满意，只有顾客满意了，酒店才能获得利润；要做好优质的服务，离不开企业内部员工的努力；内部员工营销的成功又以全面的（质量）管理、有效的激励机制和良好的企业文化氛围为基础。

在这恰逢十一周年店庆和圣诞节到来，借此时机，我们以顾客满意营销、内部员工营销和文化营销三者相结合，作为本次店庆活动的重点进行。以济南市五个店为例：

1、本次店庆活动目的：增加公司的品牌影响力，提升公司的知名度和美誉度；提升公司形象，增加企业竞争力；加强公司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；展现公司文化底蕴，进一步提升集团公司的企业文化；提升公司销售额，增加利润；为20xx年更好的发展打下良好的基础。

2、本次店庆活动时间：20xx年12月13日至22日，共计10天。（圣诞节策划可和店庆一起搞，消除日期空档。）

3、地点：济南市五个店

4、参与人员：公司所有员工、前来就餐的顾客等

5、营销主题：顾客满意、员工满意、管理提升、文化创新

6、具体方案策划

（1）“微笑服务”。在店庆期间，所有员工一律微笑服务，细致耐心，让顾客乘兴而来，满意而归，提高顾客的感觉消费价值。

策划如下：

12月12前各店召开动员大会；13日至22日服务员之间开展“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）特价.

每日推出一款特价菜,每日不重样.

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；

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.

（3）礼品、抽奖.有计划发放公司店庆纪念品、小礼物,增强与客人亲近感,扩大宣传面.公司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.

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发