

永辉超市中秋促销方案(精选6篇)

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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

永辉超市中秋促销方案篇一

我于__进入市场部，并于__x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20__年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20__年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

永辉超市中秋促销方案篇二

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控中心后期建设思路□□□_x营销监控中心运行管理制度》、《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

永辉超市中秋促销方案篇三

每年中秋月饼销售，都是销售员的头等大事。今天本站小编给大家为您整理了中秋节月饼销售活动工作总结，希望对大家有所帮助。

每年中秋月饼销售，是宾馆的头等大事，领导们给我们作动员工作，给我们鼓气加油，给我们提供良好的销售政策。今年是我第二次销售月饼了，有了去年的经验，我很快理清思路，寻找客源。销售月饼前，就跟客户保持联系，给客人做工作，以真诚感动客人。给亲戚、朋友打电话，帮助销售月饼。

九月的天气，依然很炎热，跑客户，送月饼，每个新天人都忙碌着。为了能销售更多的月饼，我接连两次回到娄底涟源去登门拜访以前的领导和朋友，不拿到订单绝不放弃，努力之下，终于把单拿下了。高兴的回到宾馆，高兴的准备发货时间，结果等来的却是对方工程临时出了纰露，不得不取消发货。

一时之间，失落、懊恼、茫然充满了整个脑海，心里不停的重复着怎么办?怎么办?但看到所长，宾馆领导们深夜还在忙碌的身影，身边同事们，不管货多货少，依然在执着跑单的笑脸，我觉得我没有理由消极，新天人向来都有吃得苦，耐得烦，霸得蛮的精神，我应该重整思路，另寻客源，焦急之中，想到以前有位领导，刚调到乡镇当镇长，也许有他的帮忙，可以找到新的客户资源。但我这人最大的毛病是爱面子，一时之间犹豫不绝，是文经理及时做思想工作，鞭策我，鼓励我，忐忑之下，我鼓起勇气给他打了个电话，给他介绍了宾馆的月饼制作流程，没想到对方对我们自产自销的月饼非常感兴趣，立刻就下了订单，并答应帮我联系其他的朋友帮忙销售月饼。

订单拿到了，接下来就是发货了，由于是临时订单，没有提前给书记报告，安排车辆。但当我跟书记讲明情况以后，书记立刻在送货车辆紧张的情况下给我调车送货。车有了，可

还缺一个送货的人，这笔订单要在客人指定的时间送货到南站发货，离客人指定的时间越来越近，我急得像热锅上的蚂蚁，不知如何是好。这时，肖经理把当天正在休息的颜泽良调过来帮我送货。终于在客人指定的时间到达了，但由于是班车拖运，所以没有师傅搬运，在这种情况下，颜泽良又当司机，又当搬运工，帮我把货一箱一箱的扛到班车上，累得汗流浹背，没有一句怨言，在此，我要真诚的向他们说一声：谢谢，你们辛苦了。

今天能够取得好的成绩，不仅仅靠我个人得来的，后面还有许许多多的同事加班加点，给我们保障货源，给我们搬货运货。在月饼货源极其紧张的情况下，所长从干休所调来可爱的战士，跟我们一起同心协力。其实我要感谢的人很多，既感谢所领导和宾馆领导们给我们鼓劲，还要感谢同事给我的帮助。

20xx年的中秋已成过去，这次的成绩也只能代表过去，展望未来，我将更加努力工作，学习销售技能技巧，提升自己，开拓新的客户资源，为明年的月饼销售打好铺垫，拿出一份好成绩，回报宾馆领导和对我的厚爱。

最后，祝愿我们的宾馆蒸蒸日上，财源广进。祝愿所领导和宾馆领导还有亲爱的同事们，身体健康，万事顺意。

一、月饼销售总结：

1、散饼销售：广式月饼今年新增了新的品种，这个品种的上市突破了以往传统的不足，那就是无糖月饼。无糖月饼的上市让客人有了更多的选择。上市以来它的销售量也是得到了肯定，但更多的老顾客还是最钟情于九度缘的伍仁月饼，它的销售量一直是名列前茅。冰皮月饼现在也是广大消费者的最爱，今年的冰皮月饼也新添了一个品种——脆脆苹果冰皮月，但相对于其他口味的冰皮月饼，它的销售量不是很好，由于是与平常传统口味的不同，顾客并不是很容易接受，但是

总体来说今年中秋散饼的销售量还是不错的，以祥宾为首，其次国贸、桂春、新竹。

2、精美礼盒销售：与去年礼盒不同的是今年更换了两个礼盒，分别是星语星月和花之韵。代替了以往的尊秋华彩与和福，今年礼盒的团购量很少，大多都是顾客到店面直接进行购买。今年南宁的月饼市场很大，大街上销售摊点很多，同行之间的竞争很大，所以相对与往年，今年礼盒的销售量并不是很乐观，今年礼盒售卖量最好的是星语星月，由于它盒子的设计色彩搭配丰富，图案优美且看起来送礼适中又不失大气，所以它是顾客购买的首选，花之韵就是盒子太大了，所以购买它的客人就少了些，不过今年的大饼销售量很差，五斤大饼比三斤大饼销售量要好，今年销售量最差的是缘聚锦秋，只有新竹店买了两盒，其他店有客人询问但却没有人购买，再来的话就是秋风印象，后期是卖得比较好的。

3、中秋礼饼销售：中秋期间有一项优惠活动，两盒礼饼捆绑式销售，前期的时候就黑芝麻和五谷好卖一些，但后期由于月饼的陆续上市，它的销售量就没有在持续上升，期中每个店的退货率很高，在下单方面也有在控制，顾客在礼饼的品种上还是比较喜欢绿豆，优惠活动没有得到顾客的注意，购买单盒的较多。

4、中秋月缘蛋糕销售：今年推出的中秋蛋糕款式较多，款式也很好看，不过最突出的是荷塘月色、花好月缘、吉兔金秋，在中秋期间订蛋糕的时候也会推荐我们的中秋款式，可能是顾客的消费观还不是很成熟，所以很多顾客都是以欣赏的态度来看，在期间订购率较多的是吉兔金秋、荷塘月色、丰收，中秋节当天也只是现卖了一个花好月缘，来年我们尽推。

二、人员情况总结：，

1、今年中秋期间我们销售整体表现还是不错的，大家都积极及时的配合公司的进度进行推荐销售，今年中秋购买月饼

的气氛总体来说不比往年那么热闹，顾客消费都会比较理性。临近中秋节那几天客流量明显较多，伙伴在订蛋糕的时候有时还要顾及礼盒区的顾客，今年人手不比去年，但是每个人都能尽自己的职责，在伙伴需要帮忙的时候都能很及时的配合协助，合理分工，做好防盗工作，大家都处在一种愉快的团队合作氛围里。宣传方面在中秋期间，大家都很积极，外场努力推荐，收银员也会进行二次推荐。在听闻各店售卖量的时候，各店的人员很是着急，仿佛有股力量爆发，即时积极推荐，希望赶紧赶上超越其它店。

2、中秋期间店与店间的合作默契还有所欠缺。当店面库存减少时未能及时协调新竹店帮助她们销售，但是在冰皮礼盒新竹及时的给予我们帮助，我们得到现在的业绩也是因为有了她们的配合。生产部与出货也给予我们很大帮助，在后期月饼销售大卖，库存空缺时，她们也能及时并准确的发货，按时送到店面保证正常销售。在卖场销售人手紧张时，裱花人员也很主动的帮助卖场，帮订蛋糕或者帮拿产品。所以也很感谢裱花部门的高度配合。

三、 货源管理总结：

1、货源调整情况总结情况：在月饼的预货前期还是比较合理的，都能保证月饼都能供应上，满足顾客的需求，但是后期月饼预货就没有那么合理了，厂房有交充足的库存量，也是由于临近后期了，所以没能得到很好控制，货源的调整也没有很及时，各店的库存互动很少，所以这是今年的一项大的失误。

2、预货工作的总结：在月饼销售期间常温的产品受到很大的影响，也是由于我们把精力都放在了销售月饼上，所以对常温产品的销售没有得到很好的销售与合理预货，也是刚好处在高温的天气，导致各店大量的退货，而在后面也在慢慢的控制。

3、退货率情况以及预防退货的举措总结：中秋期间退货率较高，每次经过出货部，看到那么多退货的产品都堆积在一起成了一座小山，心里很是难受，特别是愧对于加班加点的生产人员，但在那么大的一个退货量后，各店都有在预货上控制了预货量，也有在卖场尽量推荐。

四、中秋期间客诉事件及顾客对中秋产品的意见收集

1、在开例会时我们都会汇报月饼的销售工作，今年月饼的客诉较少，但还是有的，祥宾店有个客人购买了一个板栗蛋黄月，对半切却没看见有蛋黄，后来拿到店面，给其更换了一个，后来拿到办公室给邱副总检查，其实这个月饼并不是没有蛋黄，而是它偏在一边了，后来也有反馈到生产部，得到了改善。

2、今年顾客会觉得冰皮月饼没有往年的好吃，皮太厚了，蛋黄的口感不突出，太甜。

五、销售人员对中秋奖励项目的竞争气氛总结

今年的中秋奖励项目很优厚，所以大家在中秋销售工作的合作默契上表现较好，面对每一位进店的顾客都能积极推荐我们的月饼及礼饼，每个人都希望自己能拿第一；收银员的二次推荐做得也很到位。对中秋的奖励项目大伙儿的激情更上一层楼，希望来年能继续保持下去。

六、提出你(或团队)对今年中秋销售工作的不足或更好的建议

1、各店的互动还是要频繁，要了解各店库存的情况，也要了解各店个别产品的销售优势，这样会比较调货。

2、增强各店的合作意识，要学会帮助各店滞销产品帮其销售，而不是一味的怕退货率增高而不敢接手。

3、不管在中秋期间工作再忙，我们都要做好新人的培训工作。

1、前期工作及销售背景：今年社会经济并不景气，而月饼市场的竞争又日趋激烈，在这样的背景下，公司的月饼产品资料及销售政策却都确定的相对较晚，从而业务员前期的准备工作就有缺口，没有充足的资料去发展客户，而一些有特殊采购要求的大客户一般会提前两个月左右就开始咨询相关的事项，这样的情况下，政策信息确定较晚往往会造成一部分客户的流失。对业务员而言，前期准备工作的不足，往往会影响到中后期工作的进展，给业务员的销售业绩造成了一定的影响。

2、公司营销政策定位及市场实际需求：因原材料和人工等方面的原因，今年月饼价格普遍上涨，我们公司价格也相应的做出了调整，对此情况，大部分的客户都认为涨价的金额是合理的。但是在销售折扣相对于去年来说，普遍都反映出折扣过高，甚至许多客户明确表示折扣高出了公司的采购预算。同时，随着月饼市场的不断发展和日渐成熟，客户的品牌意识也在提高，许多客户不会再单一的接受销售方的报价，而会主动的询问和比较多家品牌的价格与折扣，同时，大品牌的竞争优势也很明显，在深圳，月饼的品牌多多少少有近百个，很多关外的客户并不了解我们公司，在这种对我们品牌不够了解的前提下，对公司的折扣就表示了质疑，普遍认为价格过高。现在购买200-500盒的一些企业都会觉得他们是很大的团购客户，会选定几家的产品做比较试吃。

在试吃方面我们传统的月饼都很有优势，但在价格上面的话劣势就很明显。按公司的前期折扣政策只能给到7.5折左右，这样的高折扣让很多客户往往都更愿意选择安琪，富锦这些传统的品牌。在品牌上我们没有优势但是在价格和折扣上又没有很大的吸引力。这样流失了很多中上的企业客户。

3、产品的创新及包装的改革：虽然传统口味的月饼依然占据着市场的主导地位，但为了迎合个性市场的需求，适应不

同的人群，各商家纷纷推出了反传统的新式月饼。而我们公司今年并未开发出新的产品，在购买了我们公司几年月饼的客户群里，有许多客户认为我们公司的月饼没有新意，同时口味也没有改良。比如我们的桃山礼盒，许多客户都觉得月饼外型很好看，但是口感过甜，认为不是很喜欢吃。(迈瑞)在包装上，比起去年的包装有了一定的改变，可是许多客户也表示我们的包装少了一些创新。作为公司的销售人员，我认为公司月饼的包装应该更多的体现出月饼所承载的中华传统文化以及公司的文化底蕴，把中秋团圆文化和富有特色的地域文化更多的融入到包装设计中来。

4、其他销售渠道的影响：随着网络销售方式的普及，许多小卖家通过不同的渠道销售我们的产品。一些客户在询价的过程中，看到了我们公司产品在网络上的零售价格明显低于公司批量销售价格，因此许多客户会认为我们公司应该给出更低的销售价格和折扣来，这样销售价格的不统一，冲击了我们传统的销售市场，给销售工作带来了更大的难度。

5、销售政策及公司奖惩制度：在公司制定的销售政策里，真正有利于做大单的政策很少，许多大客户认为我们的销售政策没有让他们感觉到身为大客户的优惠。同时，公司的奖惩制度力度不大，没有调动业务员的销售积极性，希望公司也能加大此方面的力度，多制定一些奖励激进的措施，让我们销售人员能积极响应，实现销售业绩的直线上升。

通过今年的月饼销售工作，我也深刻感到了自身工作的不足，为了在20xx年能创造好的业绩，我将不断完善自身的工作，一方面加强与新客户的联系，另一方面进一步稳定老客户群体，加大推销的力度，最大可能的实现公司利益与自身利益双赢的局面。

永辉超市中秋促销方案篇四

为使能我校美术教学工作在新学期里能够按部就班地开展，就需要制定一个完整而周密的教学工作方案。

一、指导思想：

坚持以马列主义为指针，邓小平思想为指导方向，全面贯彻党的教育方针，全面推行和实施素质教育，为学生的全面发展、为国家输送合格人才打下坚实的基础。通过规范的教学活动和丰富的教研活动，提高教师的专业素质和教学水平，提高学生的知识水平，培养学生发现美、欣赏美和创造美的能力。

二、基本情况分析：

我校现有美术教师1人，在美术教学方面投入的时间和精力就十分有限，这势必给美术教学、教研活动的开展带来一定的困难。

全校共有教学班17个，虽然我校一向十分重视体、音、美等的教学，由于受地区和经济条件等的限制，学生知识面狭窄，尤其是不少来自村校的学生，对美术基础知识知之甚少对基本技能掌握较少，再加上缺乏必要的学习用品，这都将使以后的美术教学更加任重而道远。

三、本学期的任务目标：

- 1、通过常规月查督促教师进行正常的教学工作，做到按表上课，不使美术教学成为虚设，而使美术教学落到实处。
- 2、通过听课、评课活动，促使教师备好、上好每一节课，努力提高教学艺术水平。

3、通过组织美术研讨和交流活动，使全体美术教师互相学习取长补短，不断提高专业素质。

4、通过各种美术竞赛活动的开展，激发学生学习美术的兴趣，从而使他们能从中学到知识，陶冶情操，提高品位，并使校园充满生机和活力，营造出浓厚的文化艺术氛围。

5、通过课内教学活动和组织的课外兴趣小组活动，培养一批美术特长生，以点带面足以带动其他学生学好美术，从而全面提高美术教学质量。

四、方法和措施：

1、根据教导处的教学要求，并结合本学科特点，安排并组织教研活动。

2、按时进行常规月查，并不定时地进行抽查，杜绝不备课而上课的现象，使美术教学能正常开展。

3、通过听评课和研讨会，促进全体美术教师的经验和信息交流，提高教师的业务水平。

4、鼓励美术教师充分利用美术室现有模具和自制教具进行教学，发挥直观教学的作用。

5、结合本校实际情况，举办多种形式的美术活动，激发全体师生的艺术创作兴趣，丰富校园文化生活。

6、组建美术兴趣小组并积极开展好活动，培养和发展学生特长。

五、活动工作计划安排：

二月份：

- 1、制订美术教学计划。
- 2、成立美术兴趣小组。
- 3、特长生训练。

三月份：

- 1、特长生训练。
- 2、出一期手抄报。
- 3、常规月查。

四月份：

- 1、听美术示范课。
- 2、特长生强化训练。

五月份：

- 1、举办庆五四书画展。
- 2、特长生测试。

九月份

- 1、制订美术教学计划。
- 2、成立美术兴趣小组。
- 3、常规月查。

十月份：

- 1、举办国庆书画展。
- 2、出一期国庆专刊和知识窗。
- 3、成立特长生训练小组。

十一月份：

- 1、听美术示范课。
- 2、常规月查。

十二月份：

- 1、举办元旦书画展。
- 2、学期总结。

永辉超市中秋促销方案篇五

每年中秋月饼销售，是宾馆的头等大事，领导们给我们作动员工作，给我们鼓气加油，给我们提供良好的销售政策。今年是我第二次销售月饼了，有了去年的经验，我很快理清思路，寻找客源。销售月饼前，就跟客户保持联系，给客人做工作，以真诚感动客人。给亲戚、朋友打电话，帮助销售月饼。

九月的天气，依然很炎热，跑客户，送月饼，每个新天人都忙碌着。为了能销售更多的月饼，我接连两次回到娄底涟源去登门拜访以前的领导和朋友，不拿到订单绝不放弃，努力之下，终于把单拿下了。高兴的回到宾馆，高兴的准备发货时间，结果等来的却是对方工程临时出了纰露，不得不取消发货。

一时之间，失落、懊恼、茫然充满了整个脑海，心里不停的重复着怎么办?怎么办?但看到所长，宾馆领导们深夜还在忙碌的身影，身边同事们，不管货多货少，依然在执着跑单的笑脸，我觉得我没有理由消极，新天人向来都有吃得苦，耐得烦，霸得蛮的精神，我应该重整思路，另寻客源，焦急之中，想到以前有位领导，刚调到乡镇当镇长，也许有他的帮忙，可以找到新的客户资源。但我这人最大的毛病是爱面子，一时之间犹豫不绝，是文经理及时做思想工作，鞭策我，鼓励我，忐忑之下，我鼓起勇气给他打了个电话，给他介绍了宾馆的月饼制作流程，没想到对方对我们自产自销的月饼非常感兴趣，立刻就下了订单，并答应帮我联系其他的朋友帮忙销售月饼。

订单拿到了，接下来就是发货了，由于是临时订单，没有提前给书记报告，安排车辆。但当我跟书记讲明情况以后，书记立刻在送货车辆紧张的情况下给我调车送货。车有了，可还缺一个送货的人，这笔订单要在客人指定的时间送货到南站发货，离客人指定的时间越来越近，我急得像热锅上的蚂蚁，不知如何是好。这时，肖经理把当天正在休息的颜泽良调过来帮我送货。终于在客人指定的时间到达了，但因为是班车拖运，所以没有师傅搬运，在这种情况下，颜泽良又当司机，又当搬运工，帮我把货一箱一箱的扛到班车上，累得汗流浹背，没有一句怨言，在此，我要真诚的向他们说一声：谢谢，你们辛苦了。

今天能够取得好的成绩，不仅仅靠我个人得来的，后面还有许许多多的同事加班加点，给我们保障货源，给我们搬货运货。在月饼货源极其紧张的情况下，所长从干休所调来可爱的战士，跟我们一起同心协力。其实我要感谢的人很多，既感谢所领导和宾馆领导们给我们鼓劲，还要感谢同事给我的帮助。

20xx年的中秋已成过去，这次的成绩也只能代表过去，展望未来，我将更加努力工作，学习销售技能技巧，提升自己，

开拓新的客户资源，为明年的月饼销售打好铺垫，拿出一份好成绩，回报宾馆领导和对我的厚爱。

最后，祝愿我们的宾馆蒸蒸日上，财源广进。祝愿所领导和宾馆领导还有亲爱的同事们，身体健康，万事顺意。

永辉超市中秋促销方案篇六

一、活动准备充分。

学校按照区社会事业局的部署制定了“我们的节日中秋”活动方案，各班班主任支部学生搜集有关中秋的来历、民间风俗、经典诗词。

二、活动丰富多彩。

1、开展了“迎中秋诗文诵读”主题班会活动。各班师生精心准备，以诵读传统经典诗句，齐唱名谣的方式来欢庆中秋佳节，诵读内容及形式丰富多彩，在愉快的氛围中同学们进一步了解了中秋习俗，激发了学生对祖国语言文字和中华优秀传统文化的热爱，增强学生的民族自豪感和文化自信心。

2、开展“祖国万岁”爱国歌曲大家唱活动。班班支部，班班共唱节日歌，同学们感受到浓浓的中秋文化氛围，用歌声抒发爱国主义情怀，激发爱国热情，振奋民族精神。

3、开展“致远方父母的一封信”活动。支部留守儿童向爸爸妈妈写一封信，向父母汇报自己的学习、生活情况，表达对父母的思念之情和渴望团圆的殷切之情。

4、举办迎国庆、中秋手抄报展和“喜庆祖国华诞”为主题的黑板报评比。全校学生通过网络搜索、图书查阅等途径，搜集有关国庆、中秋节的资料制作手抄报和黑板报，由学校择优张贴宣在传橱窗供同学间交流学习。

通过本次活动的开展，同学们不仅了解到了更多的中秋节知识、习俗，还对中国这一传统佳节及传统文化有更深层次的了解和热爱，使中华优秀传统文化内涵得到更好的传承。