

快乐的树教案 快乐的节日教学反思(汇总9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商场端午节活动策划书篇一

3、通过各项活动，吸引人气，拉动销售，增加商场效益，提升员工士气。

6月9日x13日

五五端午“粽”情重义

真情一：真情相聚佳节共度(6月10日x11日)

凡活动期间开店的前100名顾客，每人赠送端午节大礼一份。礼品为粽子及精美礼品一份，数量有限，送完即止。

真情二：深深父爱字字真情(6月9日x19日)

2、地址：海南三亚市xx河西路商场购物广场，邮编□57200;email:略;奖项设置：一等奖(1名)：奖高档衬衣一件;二等奖(2名)：奖名牌领带一条;三等奖(3名)：奖皮带一条;参与者均有豪礼。

真情三：亲情陆地龙舟赛全家老少齐欢乐(6月11日)

1、为突出传统端午节日特色,融洽家庭亲情关系,促进家庭

和谐，6月11日晚8：00举行”亲情陆地龙舟赛”。

2、活动办法：将两人捆在一起(两人关系为亲情关系)，比比那队家庭组合最先到达终点即为获胜！每轮合由4组家庭比赛，共2轮，每轮冠军奖电饭锅1个。

3、报名时间：6月8日~11日晚7点，报名地址：商场一楼总服务台

电话：略

真情四：浓浓思乡情乡音大比拼(6月11日x12日)

1、凡参与者必须用方言来表现才艺，表演项目可为唱歌、相声、小品等，可对歌词、台词进行部分更改，但整首歌曲须用方言表达，以表现家乡特色，报名时间：6月8日x12日。

2、以现场投票方式评出最佳方言才艺奖1名，奖200元现金券，参与者奖礼品一份。

真情五：激情端午节5天娱乐秀(6月11日x15日)

1、6月11日x15日，广场连续5天举行大型文艺晚会，以庆祝端午佳节最后时段成交。

商场端午节活动策划书篇二

xx年五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、挂艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。

五月初五端午佳节：

一些“福”绿豆；

一些“禄”花生；

一些“寿”瘦肉；

一些“禧”红豆；

再加一份“平安”的调味品；

包成一个“幸福”的xx粽子，送给千家万户！

xx年xx月xx日—xx日

活动期间在现场设免费试吃台□xx为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉快的端午节。机会难得，请勿错过！

注意现场整洁和卫生；

现场叫卖促销，宣传活动，同时对01处商品进行宣传促销。

(赠品和道具由供应商赞助)

尊老敬老是中华民族的传统美德，本商场将于xx月xx日下午14：30—17：30于本商场设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时xx将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时xx将把你包的粽子于端午节上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到新一佳送出的精美礼品一份。

活动细则：

01处员工准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好；

店企划部做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后上传市场营销部。

商场端午节活动策划书篇三

每年的农历五月初五,是我国富有民俗传统文化的节日——端午节.今年是xx月xx日(星期日).端午节一方面是纪念爱国诗人屈原,但在现代生活当中,更重要的是象征着吃粽子,喝黄酒,插蒲子叶等,主要是满足人们“驱邪,消毒,避疫”的心理,另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛,因此,根据这一节日特点,特制定本促销方案,以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

xx月xx日—xx月xx日《端午节靓粽,购物满就送》

1、端午节靓粽,购物满就送

2□xx猜靓粽,超级价格平

3、五月端午节,xx包粽赛

一)商品促销

1、《端午节靓粽,购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天,在xx各连锁超市一次性购物满38元,即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只,每店限送200只,数量有限,送完即止.

2商品陈列

1)采购部要求供应商或厂家(如三全凌,思念公司等,制作促销粽子的小木屋或小龙舟,每店一个;(因为便于厂家的销售,我们又免费提供位置,合作是可行的)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3) 除小木屋或小龙舟促销之外, 各店在促销期间, 应在主通道摆放4——6个粽子堆头;

3, 商品特卖

二) 活动促销

1, 《xx猜靓粽, 超级价格平》

1) 活动时间: xx月xx日—xx日

2) 活动内容: 凡在xx月xx日—xx日促销时间内, 在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客, 凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

3) 活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子, 让顾客进行粽子品牌及价格竞猜; 商品由采购部落实价格一定要相当低, 以顾客意想不到的价格出售给顾客, 使顾客感受到真下的实惠, 为节子下一步的销售立下口碑打下基础.

2、《五月端午节, xx包粽赛》

1) 我司去年已经举行过, 顾客反响强烈, 效果也不错, 实施与否敬请公司领导定夺;

2) 操作步骤: 采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛;

3) 参赛奖品: 获得自己所包粽子, 多包多得.

3、《五月端午射粽赛》

1) 活动时间: xx月xx日—xx日

2) 活动内容: 凡在xx月xx日—xx日促销时间内, 在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客, 凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动.

3) 活动方式:

7) 道具要求: 气球, 挡板, 飞镖;

8) 负责人——由店长安排相关人员.

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2, 我司dm快讯宣传数量;dm快讯第一, 二期各40000份, 第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园, 莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3, 场外海报和场内广播宣传.

1, 采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2, 采购部联系洽谈1000斤粽子材料, 举行包粽比赛;

3, 采购部联系洽谈2200只粽子, 举行射粽比赛;

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动: 靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2, 《xx猜靓粽, 超级价格平》活动: (数量价格由赞助商在各店

促销决定)；

3, 《五月端午节,xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤；

4, 《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只.

费用总预算:

1, 装饰布置, 气球, 横幅, 主题陈列饰物, 平均每店300元, 费用约6600元;

2, 吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案, 妥否敬请领导批示:

商场端午节活动策划书篇四

x月x日—x月x日

1, 端午节靓粽, 购物满就送

2□xx猜靓粽, 超级价格平

3, 五月端午节□xx包粽赛

一) 商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午当天, 在xx各连锁超市一次性购物满38元, 即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只, 每

店限送200只，数量有限，送完即止。

2，商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家（如三全凌，思念公司等），制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个；（因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的）

2) 促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销；无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售（由采购部联系洽谈）。

3，商品特卖

二) 活动促销

1) 《xx猜靓粽，超级价格平》

1) 活动时间：x月x日—x日

2) 活动内容：凡在x月x日—x日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3) 活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节日下一步的销售立下口碑打下基础。

2， 《五月端午节xx包粽赛》

1) 我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2) 操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

3) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

3, 《五月端午射粽赛》

1) 活动时间[x月x日—x日

2) 活动内容：凡在x月x日—x日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3) 活动方式：

4) 道具要求：气球，挡板，飞镖；

5) 负责人——由店长安排相关人员。

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2, 我司xx快讯宣传（分配数量见附件□□dm快讯第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份（如xxx店，xxx店相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量）

3, 场外海报和场内广播宣传。

1, 采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2, 采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛；

3, 采购部联系洽谈2200只粽子, 举行射粽比赛;

2□□xx猜靓粽, 超级价格平》活动: (数量价格由赞助商在各店促销决定);

4, 《五月端午射粽赛》活动: 粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算:

1, 装饰布置, 气球, 横幅, 主题陈列饰物, 平均每店xx元, 费用约xx元;

2, 吊旗费用□xx元

x月份促销总费用: 约xx元

小组成员对该促销方案的一些看法和建议:

xx□

1. 方案中, 活动实施的人员分配不够明确具体。

2. 零售企业促销预算包括两项内容, 一是需要资金量, 二是资金的来源。但本方案中, 第七项费用预算中, 并没有明确资金的来源。除此之外, 还要注明活动中要注意的事项, 比如, 在进行场外促销时, 尤其是客流量高峰期和客流较集中的地方, 要注意防损, 包括时刻提醒顾客看好个人财物; 促销粽子期间, 要注意冷柜的安全使用事项。还有, 活动期间种种突发事件的即时处理。

xx□

这个促销方案有几点做的不好: 1. 促销场地的布置不够灵活, 没有根据商场的不同设计方案, 有一些场地不允许这样布置,

反而这样做了，可能会影响人群量和销售量。

2. 猜粽品牌这项，是可以让顾客更了解公司品牌和形象，但是活动之前让顾客了解粽的品牌，这样会更有效果。

3. 当天应该雇用一些兼职人员来帮忙。

4. 预算之前应该在市场上调查一下，才估计比较有真实性，可行性。

xx□

虽然主题是端午节，但是为吸引更多顾客的来临，应该让各专柜也一起参加这次活动，可以通过打折促进整个活动的氛围。每天活动结束后，应清点礼品数量，粽子数量等，作为一个活动记录。

xx□

促销活动中要注意事项：促销商品是否齐全，数量是否足够；出售场所人员是否均了解促销期限及做法。

最后，在促销活动后，零售企业要做好促销活动成效评估，通过总结评估本次促销活动的效果，记录活动中的成功与不足之处，改善缺点，以便下次促销工作做得更好。

xx□

注意事项：用电安全，兼职人员的培训及礼貌用语的使用，活动区域的卫生，和活动后的善后。

商场端午节活动策划书篇五

农历五月初五，是中国传统的节日xx端午节，为庆祝端午节、

纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的.；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

20xx年6月x日x6日

端午节靓粽, 购物欢乐送

商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午活动期间, 在丹尼斯各连锁超市一次性购物满38元, 即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只, 每店限送200只, 数量有限, 送完即止.

2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的)

1, 《丹尼斯猜粽, 超级价格平》

1) 活动时间: 6月x日x6日

2) 活动内容: 凡在6月x日x6日促销时间内, 在丹尼斯各连锁超市一次性购物满18元的顾客, 凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

3) 活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子,让顾客进行粽子品牌及价格竞猜;商品由采购部落实价格一定要相当低,以顾客意想不到的价格出售给顾客,使顾客感受到真下的实惠,为节后下一步的销售立下口碑打下基础.

2,《五月端午节,刺激包粽赛》

操作步骤:采购部洽谈粽子材料xx材料到位xx活动宣传xx各店组织比赛;

参赛奖品:获得自己所包粽子,多包多得.

1,两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

3,场外海报和场内广播宣传.

1,采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2,采购部联系洽谈1000斤粽子材料,举行包粽比赛;

其他费用:

2,吊旗费用:10000元

促销总费用:约16600元