

生活小主人记录 学会生活争做小主人班会教案(精选5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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

七夕节营销活动方案篇一

七夕佳节将至，饭店营销部推测：此次七夕将迎来我市饭店婚宴消费的小高潮。为了进一步拉动xx饭店的婚宴及相关的餐饮消费，经饭店的市场营销部及相关部门讨论后决定：现推出以“美满良缘由天赐，满意婚宴在xx”的婚宴营销活动，以促进和拉动xx饭店的婚宴消费。特制定如下xx饭店婚宴营销活动方案（草案）。

一、主题

美满良缘由天赐满意婚宴在xx

二、总体思路

充分发挥饭店自身优势以及超前创新的活动安排，通过一系列的宣传策划，利用x月的黄金季节组织富有实效的“办婚宴，到xx□□”为主题的营销活动，使xx饭店真正成为新人婚宴的理想殿堂。

三、活动时间

xxxx年xx月至xxxx年xx月

四、活动内容

- 1、满十席以上免费提供婚庆音响设施。
- 2、满十席以上免费提供大堂迎宾牌两块。
- 3、满十席以上免费提供创意绢花拱门一道。
- 4、满十席以上免费提供大堂外喜庆横幅一条。
- 5、满十五席以上免费提供宴会大厅喜庆背景喷绘（含新人姓名）。
- 6、满十五席以上免费提供豪华婚房一间/夜（含次日精美双早）。
- 7、满十五席以上免费提供主桌精美台花（鲜花）一份。
- 8、预定婚宴688元/席以上（含688元/席）达十席之多者婚宴当天将可获赠多层婚庆蛋糕一份。

五、婚宴套餐标准

- 1、百年好合宴688/桌（10人）
- 2、金玉良缘宴788/桌（10人）
- 3、珠联璧合宴888/桌（10人）
- 4、龙凤呈祥宴988/桌（10人）
- 5、佳偶天成宴1088/桌（10人）

六、宣传推广

1、把此次活动内容配以图片说明制作成宣传折页

—报纸夹放

—闹市区人员发放

—与婚纱影楼或婚庆公司以互惠方式合作，并将宣传折页放置在其店内。

—放置在饭店各营业点。

2、电梯间pop/大堂pop

把本次活动内容做成宣传海报，挂置在饭店电梯间内，以便于客人了解和推广。

七、部门分工

1、营销部负责此次活动的对外联系宣传与制作。

2、餐饮部前厅负责具体的操作与服务及场景布置等事宜。

3、餐饮厨房负责此次活动菜品与菜价的核定工作。

4、总办负责组织员工在闹市区发放宣传折页。

5、房务部负责婚房的准备工作。

6、其他各部门熟知此活动内容，配合饭店做好本活动的宣传推广。

八、费用预算

1、绢花拱门：2。35米*2米=xxx元（可长期使用）

2、普通喷绘喷绘□x元/平方米*xx平方米=xxx元（姓名处粘贴，整体可重复利用）

3、桌花：35元/份*1份=35元

4、婚房：豪华单人间xxx元/间夜

5、蛋糕：180元/份

7、宣传折页□x/张*xx张=xxx元

8、报纸夹放费□x元/张*xxx张=xxx元

9、电梯间pop□xxx元/幅*2幅=xxx元

九、附宣传折页样（略）

十、备注

本方案尚属草案，不足与不到之处需结合实际情况加以调整，请相关部门经理参与讨论后再定。

饭店婚宴营销

七夕节营销活动方案篇二

一、促销目的

浪漫的仲夏夜，为答谢新老顾客，特举行“默契大考验”活动，并赠送相应的礼品，以达到引导顾客消费的目的。

二、促销时间

20xx年8月16日———8月19日（4天）

三、宣传档期

20xx年8月10日———8月16日（6天）

四、促销主题

心相系爱相随

五、促销惊喜不断

活动一：默契大考验

1、促销方法：

在活动期间，在规定时间内没有完成游戏的，当日店内规定产品范围内消费7.7折优惠；在规定时间内完成游戏的，免费赠送礼品。

2、体验游戏的客户条件：

进店的情侣客户

3、活动时间：

8月16—19日

4、活动的内容和方法：

在活动期间，购物的情侣客户可以有机会体验默契大考验活动。

两个人将每个人的其中一只手和对方的一只手握在一起，将蝴蝶结系在被握在一起的两只手腕上，另外没有握在一起的两只手合作完成系蝴蝶结的游戏。

注：在游戏过程中，要被系在一起的两只手不能协助系蝴蝶结。

b□限时17秒游戏。

c□在限时内完成游戏的，免费赠送小礼物，可以在免费赠送的礼物区内人选一款玩具。在限时内没有完成游戏的，在宣传期进行登记的，在当日在指定的区域内消费可以7折优惠，没有登记的7.7折优惠。

活动二：置骰子

对于单身进店的客户，也有一种游戏体验方法，就是置骰子，2个骰子的点数相加为七，即可获赠奖品。

1、活动条件：

单身进店的客户都有体验游戏的资格。

2、活动内容：

在活动期限内进店购物的单身客户，可以体验游戏一次，在一个平面上置骰子一次，两个骰子的点数相加为7即可获赠一份精美的礼品，购买限定产品7.7折优惠；若是点数相加不是7，在当天购买限定产品7.7折优惠。

3、活动时间：8月16—19日

六、店铺布置：

店内把礼物区设置出一部分区域，备足礼物打折促销的产品。

店内有播放设备的，播放《今天我要嫁给你》，增添店内浪漫的气氛。

海报粘贴在窗户或者门外比较显眼的地方。

保持店内整洁，服务员要做到微笑热度服务。

七夕节营销活动方案篇三

你的青春，我的快乐

- 1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源
- 2、巩固美容院老顾客
- 3、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

20xx年xx月xx日——x月x日

所有女性顾客

- 1、活动期间，凡在美容院消费者可免费享受足疗项目，缓解您脚步的压力。
- 2、进美容院消费的顾客都可以享受xx折优惠。
- 3、在活动中，消费满xx元的顾客，赠送洗面奶一瓶。
- 4、在美容院消费满xx元的顾客，赠送补水液一瓶。
- 5、在美容院消费满xx元顾客，赠送晚间护肤一套。
- 6、在美容院消费满xx元顾客，享受8折优惠，并赠送原液一套。

1、活动宣传时间□20xx年xx月xx日——x月x日

2、宣传办法：

a□美容院前面放两个美容院的xx

b□在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c□在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案

d□在美容院附近散发传单。

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。

七夕节营销活动方案篇四

相约xxxx黄金

7月28—8月2日

黄铂金消费满1500元送77元钻石。

黄铂金消费满3000元送177元钻石。

黄铂金消费满4500元送277元钻石。

以此类推。

XXXX银饰全场9折。

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约XXXX—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由XXXX银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约XXXX—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由XXXX银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付2000元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。

4□XXXX钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条□xxxx县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□dm单宣传。

七夕节营销活动方案6

致我亲爱的你

fallinlove

有一些话，缺乏勇气说出口;有一些话，过于羞涩开不了口。可是，爱情，又怎可隐藏。

说你想说的话，爱你想爱的人，其他的.，交给我们。

特制爱的邮箱，让每一个ta为ta写下最深情的情意，投放到爱的邮箱中，你的情意我们将深情寄达。

2、七夕当天月老红娘等角色人偶引导人群领取信纸信封，写下心中情意，投放到爱的邮箱中。

3、活动结束后将情书一一寄出(附上红线一捆)

七夕节营销活动方案篇五

20xx年8月7号——20xx年8月16号20: 00

走对80步，尽可能快，别掉水里。小伙伴只需要不断踩着图案快快前进即可。很简单吧，谁都可以会玩，但并不是谁都能玩得很好噢，小伙伴，不服来战!

我们通过排行榜的名次给用户发放奖品，并可以设置一定概率的幸运奖，让即便觉得自己速度不快的粉丝也可以拼人品赢得幸运奖。

一等奖：鲜花+情人节专享蛋糕一个+客房一晚

二等奖：鲜花+手工巧克力一盒+x观影卷2张

三等奖：鲜花+迷你小缤纷慕斯一盒

幸运奖□xxx官方微信商城20元代金券一张

1、手机号码为兑奖重要凭证，填写应当真实有效，如若有误，作废处理；

2、代金券只能在金冠好运来官方微商城购买兑现使用

3、本活动最终解释权归金冠好运来蛋糕店所有。

关注xxx官方微信点击图片或发送关键字“七夕”，到xxx官方微信参与活动！或进入主页菜单点击活动专区“七夕走鹊桥”参与！

请中奖的.微友凭xxx领奖时间：

20xx年8月16日一晚上8点前过时作废。

七夕节营销活动方案篇六

主题：

约惠七夕，红豆传情

fallinlove

红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。我们不仅赠尔红豆，更赠网费和礼物。

活动内容：

- 1、充送还是要有的
- 2、全场免费赠送“爱情魔豆”

活动参考：

——某宝上购买“刻字爱情魔豆”，七夕当天，凡来上网的顾客都送一枚种子。网吧预计种子发芽时间（假如大概发芽成熟时间为x月x日），则在x月x日这天，凡在网吧群里晒种子照片的玩家，每人赠送相应网费。

七夕节营销活动方案篇七

相濡以沫，最爱2·14

报名时间：2月1日—2月5日

活动时间：2月6日——2月14日

- 1、2·14节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。
 - 2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与服装营销活动的融合。
- 1、相濡以沫，最爱2·14——“我与我的爱人”大型征集活动（2月6日——2月17日）还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么□xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早

的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值200元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人□xxx

2、相濡以沫，最爱2·14——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

2月6日——7日□xxx广场婚礼秀；

2月9日——14日□xxx广场婚纱秀；

负责人□xx

4、相濡以沫，最爱2·14——万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

2月9日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人□xx

第一阶段：报名阶段2月3日到2月10日

有意向的人员可以到xxx总服务台、总服务台、市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

2月11日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人□xx

6·相濡以沫，最爱2·14——拿什么送给我的爱人！

2月3日—2月11日，在xxx购物满100元，送潍坊花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人□xx

7·相濡以沫，最爱2·14——夫妻恩爱大比拼活动（2月14日晚19：00）

夫妻恩爱大比拼，2·14晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

七夕节营销活动方案篇八

“爱心玫瑰，爱的传递”。

“牵手七夕节，大爱献深情”。

“把爱播种在心里”。

1、帮助别人，快乐自己。赠人玫瑰，手留余香。

2、扶贫救困，片片爱心。净化心灵，升华人格！

3、希望通过大家的努力，共同铸就爱的长城，把这些“义卖”所得的钱去帮助那些最需帮助的老人和残疾人！

我们准备玫瑰，分组组织进行义卖，而此次“爱心义卖”的收入除去成本全部纳入到敬老助残开办公益事业的项目，并向社会公布、反馈，接受大家的监督。

20xx年阴历7月初7日。

各组自定。

宣传部准备好活动条幅和活动倡议书。志工部准备玫瑰花和安排志愿者、编组。各组负责所需的桌椅、募捐箱、音响设施。

安排人员提前20分钟到场，准备所需物品，在义卖地点摆放物品，发放活动倡议书进行宣传。分组并安排每组成员负责鲜花的包装、售卖、宣传单发放以及对问题的解答。安排专人负责鲜花的批发和补送。同时通过音响设施向广大市民宣传。

1、通知志愿者参加此次活动。

2、参与义卖活动的志愿者（义工）统一服装。

3、所有参加义卖活动的志愿者（义工）须提前熟知本志愿服务大队宗旨、目的、流程等相关内容，以便在活动当天解答热心市民的咨询。

4、参加活动所有人员的交通费、餐饮费用自理，不得挪用所募捐的资金。

5、活动过程中每个成员应注意保管好自己的贵重物品如钥匙、电话、钱包等。

各组核对账目，报服务大队财务部汇总开出收据。

本活动欢迎爱心商家冠名赞助！欢迎爱心组织参与合作！欢迎爱心公益的学生、市民报名参加义卖活动做志愿者！

欢迎爱心人士，电话预约订购。每束玫瑰花x元。

七夕节营销活动方案篇九

xxx七夕时尚主题party

XXXX

1. 通过本次活动，提高xxxktv在娱乐市场的品牌号召力

2. 提高50%—70%的日均营业额

1. 特价酒水套餐

2. 女士进店有礼

3. 绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

4. 互动游戏，射中爱情幸运星

1. 整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2. 通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3. 精心布置活动场地，营造节日气氛

4. 当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

1. 女性顾客进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2. 情人节特价酒水套餐+消费有礼；根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a□设置三个奖项根据不同的`消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元xxx代金券

3. 会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；（例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶；满800元送50元代金券并赠送红酒一支等）（具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实）

备注：所赠代金券不可当日使用（仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

4. 酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

5. 有奖互动游戏:

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

a□活动规则:

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b□计分方式:

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c□奖项设置(暂定):

100—200分手机挂件

200—300分公仔一只

300—400分啤酒5瓶

400—500分红酒一瓶

500分以上等同于当日消费金额的代金券一张