

# 最新有创意的夏季活动名 夏季促销活动方案(优秀6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？下面是小编为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。

## 有创意的夏季活动名篇一

8月份正进入了酷暑阶段，此阶段天气炎热，人们的购物行为主要集中在早、晚2个阶段，所购商品也主要集中在日常生活用品为主，配以一定的消暑商品为辅，如：西瓜、碳酸饮料、果汁饮料、防晒霜等。7月份岳阳店由于卖场格局的调整，销售有了一定的下降，为更好的加强品类促销，加强夏日商品的销售，特做出夏季商品品类促销。

- 1、更好加强并稳定会员顾客群，通过每档的会员专享商品及一定的会员抽奖等形式拉拢并稳定好周遍顾客群。
- 2、通过夏季商品的品类促销，并做出一定的关联性促销，充分挖掘市场份额，在迅速提升一大类别商品销售的同时，提升门店整体销售额。

xx年8月3日——xx年8月30日

冰爽底价吓一跳

xx年年8月4日——xx年年8月12日

拉动并稳定周遍顾客群，以一定的惊爆价商品做为主流商品，吸引一定的家庭主妇、中低档消费群，并迅速锁定周遍目标

顾客群，提升客流量，最终实现销售的回升。

此品类促销主要以hr(高清晰度、高敏感度)类商品(价格弹性比较高的商品为主，顾客购买率较高的商品)，如鸡蛋、大米、肉类、油类等。

生鲜类：10支左右。

蔬果类：(2-3支)如：西瓜、绿豆、大米、应季蔬菜。要求在尽量不做负毛利的情况下，可采取平进平出的形式。

肉类：(1-2支)如：前腿肉(肉类现今市场比较火热，价格有明显的上涨，可允许做1支惊爆价商品)。

熟食类：(2-3支)熟食类商品多属于毛利较高、价格弹性比较低的商品，那么可以列出1支左右的惊爆价商品。如烤鸡、卤菜等。

面包类：(2-3支)面包类商品同属于毛利较高、价格弹性比较低的商品，顾客购买率较为稳定的商品，建议做1支惊爆价商品、1—2支特价商品。

食品类：5支左右。

粮油类：(2-3支)粮油类商品，尤其是大米、食用油都属于毛利较低，价格弹性比较高的商品，顾客购买率较高的日常生活用品，建议做1支惊爆价商品，1—2支特价商品，如现在油在市场上价格统一都上涨，如能做一支特价油，定能形成一定的抢购潮。

品类促销：跟酷暑抗衡夏日爽肤100%

主旨：8月正是夏天最为炎热的月份，古人就有酷暑三伏之说，在8月中就有中伏和末伏，紫外线强度及温度在全年当中也数

最强，所以在本月进行护肤类商品(如：防晒霜、防晒伞等)、去油类的洗面奶等作为主打的促销商品，一定能创造一定的销售高峰。

具体促销商品品项选择如下：

食品类：(主打商品选择)50支

个人护理类：防晒霜、洗面奶、面膜等。

个人清洁类：如：洗发水、沐浴露、香皂、纸巾等。

家庭抗蚊类：杀虫水、蚊香、电蚊片等。

非食品类(关联商品选择)10支

床上用品类：空调被、蚊帐等

家电类：风扇、空调、凉席等

百货类：防晒伞

鞋类：凉鞋、凉拖

会员专享商品

主旨：为了更好稳定会员顾客群，特作出8支左右的会员专享惊爆价商品。

促销商品选择：主要选择品项为mr(无清晰度、无敏感度)商品，如：方便面、高压锅、熟食、饮料等。

## 有创意的夏季活动名篇二

新学期伊始，老孩子升班，新生入园，幼儿园随即进入较为

忙碌的时刻，教师身心较为疲惫。与此同时，新的教师团队刚刚稳定，团队成员处于磨合期。教师节来临，教师对节日有“放松身心”、“收获尊重与感动”的心理期待。

## 有创意的夏季活动名篇三

2. 让药店商圈内的顾客得到方便实惠的同时，使药店的美誉度进一步提升。

天公热情，我自清凉

6月1日~31日

大药房

(1) 清凉祛火——防暑降温，现场赠饮凉茶

会员日当天，凡进店的顾客即可获得由药房送出的即冲即饮的各式凉茶(如:金银花、鸡骨草、板蓝根……)一杯，让顾客“火”气顿消，爽在心中;此外，顾客买某款×包凉茶即送精美水杯一个，多购多得。

(2) 清凉购物——足不出户，即可享受清爽服务

活动期间，以药房为中心，方圆×公里之内，购药金额满元，只要顾客拨打药房电话，便可免受烈日的炙烤、不用出汗，就能享受到药房提供的免费送货上门服务。

(3) 清凉放“价”——炎炎夏日，让您感受降温“价”期

活动期间，部分(防暑降温、清热祛湿、驱蚊止痒等)夏季常用商品让利大酬宾，药店还可设计一些套装销售(几种药品组合销售)，让新老顾客实惠多多，满意多多，暑夏无忧。

## 有创意的夏季活动名篇四

随着立夏的到来，夏天的脚步一步步向我们迈进，忽而雷声轰鸣，忽而雷雨倾盆。太阳也一下子变的那么的炽热，孩子们穿上凉爽的夏装，身边的一切都在发生着变化。孩子们似乎对此充满了兴趣和好奇，于是我们就开展《夏天来了》让幼儿过一个快乐的夏天，享受夏天的特别时光。

### 二、主题目标：

1. 通过观察和体验，使幼儿知道夏天气温高，有时会下雷阵雨等主要季节特征。2. 夏季植物的变化；了解夏季人们的活动；了解夏季安全常识及自我保护的方法。3. 知道夏季苍蝇、蚊子都出来了，它们会传播疾病，懂得要注意夏令卫生。4. 欣赏有关夏季的美术作品，会画出或做出夏季自然景物的特征、服装、用品等。5. 正确感知6以内的数，比较6以内数的多少一样多。

### 三、环境布置

1. 活动室内布置夏天的景色。夏季服装、用品、食物、卫生等图片。
2. 师生共同更换墙饰，收集冷饮包装盒、袋等。
3. 增添玩水设备(塑料玩具、可乐瓶等)。

### 四、家长工作

- 1、带幼儿观察夏季的天气变化(雷雨)和自然特征。
- 2、请家长引导幼儿参与“消灭蚊蝇”活动。
- 3、在家注意防暑降温，注意幼儿饮食和个人卫生。

4、为幼儿在园玩水创造条件，并协助进行安全教育。

五、主题网络(略)

## 有创意的夏季活动名篇五

2、活动结束后，到学校饭堂聚餐。

附活动安排及游戏规则：

### 1、背夹篮球

游戏规则：每个科组出六名成员，分为三对，在起点处用背夹住篮球，跑一个来回，将球交给本组的第二对队员，以此延续到第三对队员，看哪个科组最快到达终点。在比赛跑动过程中不可以借助双手，如中途落地须回到起点重来。

### 2、做动作，猜成语

游戏规则：每个科组出五名组员，第一名组员看成语并用动作演绎传递给第二名组员，依次演绎到最后一名成员，最后一名组员说出成语。

抽奖环节：由李主任抽出三等奖10名。

3、节目表演：林元扬老师等。

### 4、夹乒乓球

游戏规则：全员参与，以科组为单位，用筷子夹乒乓球跑到终点，放进箩筐中，然后返回将筷子交给下一名科组成员，连续接力时间为三分钟，最后看哪一组终点处的乒乓球最多为胜。

## 5、椅上功夫

游戏规则：为了加强科组成员的团结精神，让大家能有零距离接触机会，看看哪一组成员能在一张椅子上站上最多的人数，并要在最后坚持三秒钟。

抽奖环节：由丘校长抽出二等奖10名；

## 6、节目表演：江家亮老师等。

## 7、隔岸击球

游戏规则：每个科组出三名队员，两名队员分别在隔板的两侧击球两个来回，最后将球击进第三名队员的箩筐(或纸箱)里，以时间三分钟计算，看谁接的球最多，则为获胜者。

抽奖环节：由谭校长抽出一等奖2名(在完成三轮抽奖后，其余没被抽中的教师均为三等奖)。

# 有创意的夏季活动名篇六

活动主题(一)：冰爽夏日回馈（会员优惠）

一. 活动时间： 7月21日-7月31日

二. 活动内容： 1. 增加会员优惠商品，（特价商品除外），通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。

2. 宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。

3. 推出一批特价购买量大的时令商品。

## 活动主题(二)：购物风光无限 天天特价不断

一. 活动时间： 7月20日-7月30日

二. 活动内容： 1. 夏季商品全场特价销售。(1元啤酒饮料、蚊香、杀虫剂等)每天不定时推出不同商品做活动。

2. 天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3. 在活动期间一次性购物满38元，即可享受“惊爆”价啤酒抢购，每日限量供应100提，每人限购1提(1提9瓶装)。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

车辆冷却系统免费检测；

免费添加防冻液；

冷却系统及备件更换可享受工时费8折(索赔、事故除外)；

活动期间车辆单次维修保养费用2000元以上，赠送润滑系统清一次；3000元以上赠送润滑系统清洗一次和价值380元漆面护理一次。

上海嘉安汽车销售有限公司成立于1994年，隶属于西上海(集团)有限公司，坐落于上海市嘉定区嘉安公路2688号，公司南依a30公路，距离嘉定城区约3公里，离嘉定汽车城9公里，集天时地利之优势。公司占地面积7600多平方米，建筑面积

约4600平方米，总投资达1500万元。建有德国大众全球标准化的汽车展示厅，拥有多种进口汽车检测设备、专用工具等，现有一支百人的专业4s店服务团队，是国内一流水准的`汽车销售服务4s店。

上海嘉安汽车销售有限公司秉承西上海集团“一切从诚信开始”的企业理念，牢记公司的质量方针：诚实守信、严谨细致、持续优质、顾客满意。在对客户的服务中，时刻体现“严谨就是关爱”的服务理念于细节中，致力于提升客户满意度。

“感恩回馈 畅行夏季”，我们期待您的光临！