

2023年厨师长工作总结(实用10篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

商场中秋节活动策划方案篇一

狂欢夜

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人。

XX

为了促进协会成员之间的互相交流，和增强凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互认识，释放自己，发挥自己的优势，增大信心。我们定于11月11日光棍节(所有单身年轻人的节日)开联欢晚会，为单身的朋友么创造一个展示自己的舞台。光棍节据说起源于800多年前，也就是1116年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，展

示自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起欢乐地度过，让我们的笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美好记忆。

(一)活动时间20xx年11月11日

(二)晚上6：30-9：00

(三)活动地点生活区c4楼前草坪

(四)活动对象校社联就业创业协会的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

(五)活动内容

(1)全体会员合唱(单身情歌)开场

(2)由外联部朗读光棍节宣言

(3)玩游戏

(4)由实践部表演一个节目

(5)抽奖环节

(6)玩游戏

(7)由办公室、策划部、宣传部表演一个节目

(8)在联欢会的最后大家齐唱《阳光总在风雨后》

游戏

1、自我介绍

姓名，最喜欢的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜欢的理由等.可帮助大家互相记住名字和特征.

2、纸杯传水。

每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最后的水的多少算胜负。

3、五毛和一块

道具：不需要；

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求；

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的

人员：一定要有男有女，比例不限

裁判：一名，负责发号司令

规则

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强；当然动作快的人员不要一味的拉

人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求；动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

(1) 麦克风、音响、电等的租借：200元

(2) 小礼品：（具体看拉的赞助）

(3) 小零食的费用：200元

(4) 制作邀请函的费用：50元

(5) 海报，横幅等的制作费用：150元

1、全体会员合唱(单身情歌)开场

2、由外联部朗读光棍节宣言

3、玩游戏

4、由实践部表演一个节目

5、抽奖环节

6、玩游戏

7、由办公室、策划部、宣传部表演一个节目

8、最后大家齐唱《阳光总在风雨后》互勉

前期宣传：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进行宣传，另一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣传。

利用邀请函宣传商家

现场宣传：

在联欢会中，进行商家与本次到会人员的互动环节，派送由商家提供的小礼品以提高产品在学生心中的知名度，具体可由双方商议确定。

商场中秋节活动策划方案篇二

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

活动二、爱情岁月甜蜜之旅

促销思路：五一将是婚庆的大市场，将营销目标锁定在五一劳动节，针对婚庆市场开展营销活动，提高企业在婚庆市场的占有率，提高企业知名度。

促销对象：五一节期间举行婚礼的未婚伴侣

促销目标：在促销期间将举行婚礼的未婚情侣锁定

促销时间：4月26-5月7日

活动方法：

1、极地情婚纱show(二至三场)

由极地摄影浓情推出其款式新颖、气质独特数款婚纱，邀请知名模特举行“极地情婚纱show”□极地情婚纱show气势恢宏，内容丰富，必将吸引众多青年男女特别是将举行婚礼的恋人的青睐，为极地摄影提供宣传的有效途径。

2、见证爱情，留住精彩

凡在xxx超市一次性购物200元以上，可免费在xxx超市商场内由极地摄影师免费拍摄婚纱照一次，并免费提供21寸婚纱照片一张。凡一次性购物80元以上，可免费在xxx超市商场内由极地摄影师免费拍摄生活照一次，并免费提供10寸照片一张。

3、甜蜜之旅

活动期间，凡在xxx一次性购物800元以上的未婚伴侣，可享受免费婚照一套。

4、爱情岁月，幸福共享

活动期间，凡在极地摄影拍摄婚纱照的爱情伴侣，凭极地开出证明单，在xxx超市购物享受9.8折优惠。

宣传计划：

1、电视广告岳阳无线频道8次

2、广播电台10天

3□xxx商品快讯15000份

4、店面pop

5□xxx店面布幅广告1幅

6、报纸广告□xx信息报》1/4版1次

8、活动期间举行婚纱摄影展，设置拍摄景点一个。

商场中秋节活动策划方案篇三

1、本次活动主要面向特殊消费群——老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加本超市的公众形象。

2、通过“义诊”活动、到敬老院送温暖等活动，提升本超市的‘社会知誉度。

3、通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲合力，真正使“重阳节”富有人情味。

1、“重阳节”特价酬宾保健酒类、保健品类、保健食品类其它老年用品等

2、保健品厂方促销活动

3、健康是福——“义诊”活动（由保健品厂方提供）

4、老年歌舞表演重阳节当天晚上开始，在超市外场举行。演员由街道提供，20名，每人送礼品一份（由保健品厂方提供）

5、向健康老人、幸运老人送真情

a□满60周岁老人可获得“会员卡一张和赠品一份”（每天限

前50名) (赠品由各厂商联合提供)

b□满80周岁老人可获得健康老人礼品一份□c□生日为10月14日(重阳节)的60周岁以上老人可获得幸运老人礼品一份。

□b□c活动联系一家厂方联合举行,时间可定在重阳节当天晚上,穿插在歌舞表演时进行)

6、敬老行动重阳节当天组织部份团员青年送老人

到某酒店就餐。(与某酒店、居委会联合举行)

1、广告费电视台:

2、记

-者执行费电视台、日报、晚报记-者共4名,每名200元左右纪念品。(由厂商提供)

3、演员礼品

1000元左右。(由厂商提供)

商场中秋节活动策划方案篇四

为的会员投稿推荐,但愿对你的学习工作带来帮助。

我们都知道大型节假日是销售商品的好时机,那应该以怎样的促销方式吸引广大消费者呢?下面小编给大家整理的淘宝中秋节促销活动方案范文五篇,但愿对你有借鉴作用!

情浓一生,真心表爱意

活动(一)主题:情系中秋,礼表爱意

2018年8月20日-----8月24日(中秋节)

针对20-----30岁的女性顾客。

“情系中秋，礼表爱意”特惠活动

获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品。

a□qq群b□博客、发帖c□旺旺群。

主题：团聚购划算

活动时间：9月20日--9月24日

活动文案：中秋节这一天人们都要吃月饼以示“团圆”。团聚是这一天中华民族共同的心愿。

活动安排：中秋8重好礼

第一重一元秒杀

1款商品每天上午8点晚上20点进行1元秒杀

第二重全场包邮

活动期间，全场满150元包邮，港澳台及海外地区不在包邮范围。(默认快递：圆通，申通)

第三重五折秒杀

(建议这里出现的产品，是原价100多的，折扣后几十元的产品。是作为给顾客尝试的产品)

第四重满送

购物满200元，即送20元优惠券

购物满300元，即送40元优惠券

购物满500元，即送80元优惠券

下次即可使用

第五重新店特惠

甩货产品买一送二(送的产品，可以由指定产品区中任意挑选)

第六重中秋免单

特定产品第一件原价第二件5折第三瓶免单!

第七重好评返现

只要给予好评，并留言30字以上好评，进行“跟随购”的顾客，切图给客服确认后，可以获得支付宝现金支付5元的返现。

第八重团圆照评选

谁和家人最亲热，来拍一张亲热的全家福吧!

笑的最开心的，经过群众评选后，可以免费活动价值500元的超值大礼哦!

这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

节双利用中秋节、国庆节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。

从而赚更多的信用、钱。

不同的商品采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。

促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不值得啦。

目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq□博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。

顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

购物订单到一定金额(10)即送免费礼物一个(国徽一枚)。

积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。

如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。

这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

凡是在中秋节和十月一当天到我店铺买东西的都可以“您只要花2元就可以买到我们店里价值5元的商品”或者“您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品”。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。

人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品

其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。

这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给5元的宝贝打个7.7折，那买家感觉这个宝贝就是值3块，那他的质量估计也就是3的质量。但是你把打折改称“花2元就可以带走价值5元的商品”，买家就会觉得这个商品的价值还是5元，但是我只要花2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价购买头饰类等装备。

凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品；案例如买上衣服装备就送精美头饰等。

抽奖是一个非常有着诱惑力的促销方案。在中秋节十月一期间凡是在我店铺购买过的东西买家都可以参加抽奖一次哟。机会不容错过。百元大奖等着你哟!!!

月是民族、家庭幸福的象征。自古以来，中秋节不仅是小家团圆的日子，更是举国欢庆的时刻。从时令上看，中秋是“秋收节”。从渊源上看，我国古代就有春祭日、秋祭月的礼制，中秋又叫“祭月节”。

祭月的风俗始于魏晋，盛于唐宋，甚至被定为国节，烧斗香、放天灯、走月亮、舞火龙……中秋活动极大地丰富了起来。

一个民族把宇宙天象最完美的时刻与农事巧妙结合，把月圆之夜作为举国同庆的节日，使得原本纯粹的自然现象有了丰富的人文寓意。

中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。

通过中秋节系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，商业美陈从而真正做深做透我们的节假日市场。

因本次中秋节在一周之中，因此，所以此次活动的时间定为以上的时间。

中秋送礼喜连连”

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。（礼品建议为红酒、打火机等时尚物品）

幸运转盘转不停，大礼连连送！

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

中秋节假期，每天推出一款超惊爆价。节日装饰让顾客能感到实实在在的实惠。

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让__的会员卡变成随身必带的物品之一。

分时间段的活动安排：（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对__百货的印象，不断实施消费

行为。)

第一周：8月29日—9月5日

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：8月29日—9月5日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是__百货的上帝，__百货的发展更离不开顾客的支持”，为了感谢对__百货长期支持而又忠实的顾客，__百货超值大回报：

凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票(限当日7：30之后小票，金额不累计)到商场出口处领取。送完即止。

(建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《__放心米》。趁此次活动造势推出__自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。)

第二周：9月6日—9月12日

惊喜第二重：__积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分

卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢?唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：9月6日—9日12日

活动内容：喜迎中秋团圆节，__积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满?(未定)元加?元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有!

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场服务台办理。

第三周：9月13日—9日19日

惊喜第三重：捷足先登超值送

活动时间：9月13日—9月19日

活动内容：活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性消费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。(每天限量50份)

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周：9月19日—9日28日

惊喜第四重：激情中秋加一元送一件

活动时间：9月19日—9月28日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先

得)

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)

商场中秋节活动策划方案篇五

活动时间:

9月28日(周五) 10月7日(周日)

活动范围:

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

活动内容:

(一) 穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间,凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起,原则上参加品牌范围要广,至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外,活动期间,会员积分卡只积分不打折)

(二) 购物某商场,尽享意外惊喜国庆购物不花钱

时间: 10月1日——7日

凡当日单店购物满3元的顾客,可凭购物发票参加抽奖,有机

会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有2个乒乓球（其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖1章，即时开奖。

（三）国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1元（含超市）的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理保险卡一张，每日每店5个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为22元的意外伤害保险（成本15元）。

b1系列：加1元赠送办理保额为632元的意外伤害保险（成本3元）。

b2系列：加1元赠送办理保额为281元的交通意外伤害保险（成本3元）。

c1系列：加2元赠送办理保额为1553元的意外伤害保险（成本5元）。

c2系列：加2元赠送办理保额为54元的交通意外伤害保险（成本5元）。

详细规则另附

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满1元（包括超市）的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b□顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖□赠品已领）章。

c□保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店1天共需约：2张均价35元=约7万元

顾客加购可回收：2张均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计1天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约。4%

喷绘写真：约4元

（四）真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送（仅限某商场八一店）

活动时间：9月26日（周三）9月3日（周日）

（1）7折以上商品再送大礼

当日累计满3元（包含3元）至5元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠15份。

当日累计满5元（包含5元）至8元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠8份。

当日累计满8元（包含8元）以上，赠价值12元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠4份。

- 1、超市、特价及特例品牌除外，
- 2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。
- 3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

（2）花好月圆同欢喜新人购物礼上礼

凭20结婚证至5f购婚庆产品

鳄鱼、博洋、皮尔卡丹、水星均有购物赠礼活动

至2f购珠宝饰品

百惠珠宝、金戈尔、瑰宝均有赠礼活动

新意浓浓，刷出好心情

活动时间：2020年9月12日至9月28日

地点：某商场商城、某商场购物广场、某商场八一店、某商场北园店、某商场华信店

活动期间，刷招商银行信用卡：