

2023年家长开放日活动流程 家长开放日 活动方案(模板8篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

七夕超市活动促销方案篇一

8月15日20日，商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情!

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动:

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的.自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。(每人限2只)

七夕节，原名为乞巧节。乞是乞求，巧则是心灵手巧，乞巧是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧.....等。为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7:07，商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场!

带您走进古老而又唯美的浪漫世界!

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份!

现各项比赛火热报名!

报名方式一：电话报名，咨询热线：88888888

报名方式二：短信报名，编辑短信浪漫七夕乞巧大赛+情侣姓名至88888888

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼----情侣吊坠

祈福爱人礼-----黄金项链、手链

七夕超市活动促销方案篇二

七夕作为中国特有的情人节，对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次商场七夕活动方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，打造一个浓郁的情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

20xx.8.1x(周四)-20xx.8.14(周日)

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在商场卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造情人节烂漫的气氛。

(一) 钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二) 全场活动

1、全场主题活动

(1) 活动主题

浪漫七夕，幸运77——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

(2奖品

在相应的类品在购买满77元以上，凭购物小票即可获得小礼品一份。

七夕超市活动促销方案篇三

降价。这是最实用，也最能吸引买家眼球的一种促销方案，当然降价也是有技巧的。首先，我们在自己的热卖产品中找出一款人气极高的产品，当然如果适合情侣用，那更好不过。定价技巧我们可以这样来展开。

2、如果你的单品价格在30元左右，可以按照情侣装来促销，也就是52.0元或者53.0元情侣装1份，代表我爱你，我想你的意思(注：1份情侣装包含2份单品哦)，如果你的情侣装套餐在包装的时候能买一些彩带回来好好包装的话，我相信那就很完美了。

4、100元以上可选择131.4元的方案

七夕超市活动促销方案篇四

近日，易车网在上海通用雪佛兰武汉地区经销商三环瑞通处了解到，该店将于xx年8月1日-16日期间，开展“为爱百年”系列回馈促销活动。对该活动感兴趣的车友请致电经销商详询。活动简介如下：

活动时间□xx年8月1日-16日

活动车型：雪佛兰全系车型

活动内容：

活动一.七夕情人节“为爱百年”进店有礼

2、活动期间，凡试驾雪佛兰汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份；

3、活动期间，凡订购雪佛兰任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份；(见橱窗)

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止；

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取；

活动二. 雪佛兰七夕情人节“为爱百年”

优惠一：雪佛兰乐风最高优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：雪佛兰新赛欧最高补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：雪佛兰科鲁兹最高补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：雪佛兰景程最高优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六：雪佛兰gmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元；

活动三. “为爱百年”为爱沉醉

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉(粉蓝)之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日-16日期间前10名客户；

本次活动最终解释权归湖北三环瑞通所有

对雪佛兰各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

七夕超市活动促销方案篇五

型动七夕，我们约“惠”吧！

主题说明：

七夕是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。随着精神生活水平的提高，加上各行业商家每年的宣传炒作，七夕俨然成为情侣必过的节日。

借“七夕”来临之际，将运动、情侣、约“惠”三者结合，配合卖场促销活动，营造浓郁情人节消费气氛。

“情侣运动套装，让爱更有型！”

20xx年8月11—13日

时间说明：星期日、星期一、星期二

cba全国零售终端

吸引情侣消费者，促进夏装销售，提升客流，扩大消费群体。提升cba品牌的区域知名度和影响力，扩大市场占有率。

x展架、吊旗、中带贴、层板贴、地贴、折扣挂牌、短信宣传、商场广播稿□dm单

七夕到了，我们约“惠”吧！活动期间□cba全场所有商品5、5折！七夕节当天，更有“生双成对”特惠活动，购买两件及以上商品，即打四折。我们约“惠”吧，运动让爱更有型！

XXXX

x展架画面设计□x展架场景图吊旗画面设计(门头、店内)，吊

旗场景图(门头、店内)海报架画面设计,海报架场景图中带贴设计图,中带贴场景图层板贴设计图,层板贴场景图。

七夕超市活动促销方案篇六

活动期间,秋装新款全新上市!夏装全场5折起,夏季凉鞋5折起;厂家联合棉服反季促销3折起;女包大联展低价促销全场88折起,化妆品全场9折起,钻石、银饰全场77折起,玉器3折起……惊爆低价、惠动全城、更多惊喜尽在xxx!

情人节□xxx为您精心推出:“激情情人节闪烁情人夜”专场,为您营造浪漫温馨的情人节氛围:

- 1、情定七夕让爱永恒——钻石、珠宝、黄金玉器主题展;
- 2、“二人世界甜蜜滋味”——巧克力主题展;
- 3、甘甜美味醇香情调——红酒、洋酒主题展;
- 4、纯美诱惑媚女温柔——女性饰品主题展。

爱情是什么?“执子之手,与子偕老”的永恒是这个世纪爱情最好的释义,今天,我们相约xxx□征集让爱永恒的动人故事。

为了呼唤人们对千古不变的爱情的认识,特举办““两人世界”金婚宣言”公益活动。现征集结婚10年(锡婚)、20年(瓷婚)、30年(珍珠婚)、40年(红宝石婚)、50年(金婚)以上的甜蜜夫妻各8对,将你甜蜜的生活用照片、文字的形式记录下来,让所有人来见证和分享你们的甜蜜爱情。

参与者将获赠精美玉器饰品一份。

1年--纸婚;2年--棉婚;3年--皮婚;4年--花果婚;5年--木婚;

6年--糖婚;7年--手婚;8年--古铜婚;9年--陶器婚;10年--锡婚;

45年--蓝宝石婚;50年--金婚;55年--绿宝石婚;60年--金钢婚;

70年--白金婚;80年--钻石婚

1、大度8开dm海报20000份

2、卖场看板、吊挂制作，营造卖场区域氛围

3、气象局广告

4、电台广告、飞字、广播

5、在促销方面要体现中秋团购，购物卡礼品卡、以及大礼包等。更换秋季吊旗。

七夕超市活动促销方案篇七

降价。这是最实用，也最能吸引买家眼球的一种促销方案，当然降价也是有技巧的。首先，我们在自己的热卖产品中找出一款人气极高的产品，当然如果适合情侣用，那更好不过。定价技巧我们可以这样来展开。

2、如果你的单品价格在30元左右，可以按照情侣装来促销，也就是52.0元或者53.0元情侣装1份，代表我爱你，我想你的意思(注：1份情侣装包含2份单品哦)，如果你的情侣装套餐在包装的时候能买一些彩带回来好好包装的话，我相信那就很完美了。

4、100元以上可选择131.4元的方案