

# 2023年美容院双十一活动内容 双十一活动策划方案(实用10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 美容院双十一活动内容篇一

有一句话说得很好“没有计划就是，计划着失败。”我们不管做什么事情，都应该事先做好计划，再按照计划来执行，这样执行的目标会更明确，效率也会更高。明确了推广的目的之后，就要针对推广目的制定一份详细的推广计划。在此期间可以选择哪些推广方式进行推广、这些推广方式要在什么时候开始进行、推广时间多久等。制定出详细的推广计划，再按照计划一步步执行推广。

预热方案：营造大促氛围提前优化转化积累收藏/购物车/优惠券推广节奏安排。

大促方案：营造抢购气氛刺激购买转化提升客单价为后续持续销售铺垫。

产品规划：主副推款选择上新节奏安排价格体系拟定产品存货盘点。

1. 当前客单价为基准。11月11日淘宝嘉年华来了，它最考验卖家的是什么？这是个综合的整体，从小方面说有客服、后勤、店铺优化、关键词设置、产品推广、店铺推广、定价、促销等，往大里说，有品牌定位、市场定位、推广策略、店铺风格定位、价格定位等。

2. 衡量大促的打折力度。挑选爆款宝贝，定位目标人群，可以拿出一部分的资金，做一次以“提升销量”为主的促销活动，促销价格尽量低于行业价格，以“低价”诱惑用户购买和传播。同时，对用户的选择也很重要，大促期间购买能力比较强，大多是20-35之间的成年女性，通过一定的方式，分析店铺用户的分层，精准区分人群，进行个性化营销，是比较合适的选择。

3. 衡量大促的满就送力度。巧设优惠门槛，实现更高转化。设置店铺满减门槛及优惠券生效的门槛的时候，我们需要结合大促期间整体的促销力度相对店铺日常的促销力度升降幅度、日常客单价均值、大促期间主打产品的货单价等多维度，衡量大促期间客单价的升降幅度进行设计优惠的门槛。

4. 参考打款大促当天售价。临近大促，网店的促销气氛是最让人产生购买冲动的。特别是女性消费者，若卖家们能抓住她们的心理特点及需要，那么，想在大促当天取得好的战绩绝非难事，在装修布局上就得把网店营造出大促的气氛，在用色上可以使用大红的色调，大促的素材。

双十一的历史最低价确实不是所有卖家们都能承受得起的。如何能在此大促当天，低价的同时也能获取丰厚的利润？首先，我们可以择取几款极低折扣的商品做双十一的主推品，然后再以7折或者8折之类的优惠价去推其他商品。若吸引力不够，还可以进行满减、满赠等优惠。

双十一大促前，卖家们肯定是要备好充足货物的，特别是一些热卖主推款，以随时应对供不应求的情况出现。

一件商品如何被卖出，主要是看消费者的购买欲望有多强。而双十一期间，如何做一份成功的活动策划，成为各商家的要事，如何能够吸引更多的顾客，来进店消费，便成了重中之重的事了。“双11、五折、抽奖、送礼、红包、优惠券、限量、品牌团、秒杀、抢购”等等，这些卖点词语成了吸引

顾客的关键词。

主要是优化品牌，提高品牌知名度、认知度、好感度，推广自己店铺内的产品，增加店铺会员人数，把店铺发展成为消费者必逛的店铺。11月1日到11月10日，主要是为了双十一当天的预热，主要是营造大促的一个氛围，提高进店收藏加购的数量，把店铺发展成为买家最期待的店铺。活动当天分为疯抢期，理性期，扫尾期。疯抢期的时候，买家的目的是明确的，就是为了抢到商品。作为卖家，我们需要实时公布数字，激化疯抢的气氛，刺激买家尽快下单。理性期的时候，买家都会进行一个货比三家，享有找到更具有性价比的产品。

作为卖家，我们需要设置多重的优惠，组合优惠，购物抽奖，以额外的优惠刺激买家下单。除此之外，主动去对比自己的产品，根据之前卖家的反馈，证明自己的产品，确实比别人的要好，从而打消一部分人的疑虑。。扫尾期的时候，买家都是怕错过这个好产品，疯狂购买的。作为卖家，我们需要给买家展示一个热卖宝贝人气销量展示，激发买家的一个从众的心理，促进下单。

## 美容院双十一活动内容篇二

### 1、好容店司理雇用尺度

- (1) 下中以上，两年以上同业业任务经；
- (3) 社会经历丰硕，自力处置处理成绩的`才能强；
- (4) 能制订较具体的远期目的及历久成长筹划；
- (5) 能很好天调和员工之间的干系；
- (6) 对告白谋划及市场营销有相称的熟悉；

- (7) 义务心强，涌现成绩能自动承当义务并念方法处理；
- (8) 说话表达才能强，能很好天取他人相同；
- (9) 能严厉履行司理任务指北。

## 2、招待蜜斯雇用尺度

- (1) 下中以文明水平，身下1.60米以上, 年纪25岁以下；
- (2) 仪表正直，牙白口清，思想迅速；
- (3) 说话表达才能强，擅长取人相同；
- (4) 待人接物文质彬彬，没有亢没有吭；
- (5) 懂得才能强，较易接收新颖事物；
- (6) 对汽车结构及好容照顾护士有必定熟悉。

## 3、好容技师雇用尺度

- (1) 下中以上文明水平，年纪40岁以下，对汽车结构及维建颐养有相称的熟悉；
- (2) 脑筋灵巧，懂得才能强，较易接收新颖事物；
- (3) 有必定的治理能力，能准确处置调和部属员工的干系；
- (4) 干事勤奋，能享乐刻苦；
- (5) 说话表达才能强，能有用天将自有常识教授给别人；
- (6) 性情平和，没有浮躁，最好没有抽烟。

## 谜底弥补

参加汽车好容业能够有3种形式□a□综开一站式好容包含洗车，但终点下消费时光精神多;b□专业店，只做单项冠军，但要选准项目;c□汽车用品专卖店，这类能够用做家纺用品、体育东西店的运营思想运营，实在即是发卖商品，没有是供给办事。

投资可多可少，看小我的经济气力。汽车好容店的初初投资的跨度较年夜，少的能够十万元，多的可达七八十万元以上，重要是房租、拆建、首次进货、两到三个月的运营现金等用度。

\_\_择凶开店评价风险选址对开任何店的成败有很年夜的影响。普通来讲，以下三种处所是开店比拟幻想的地点：

第一， 年夜型室庐区。车主把车开回家后便可以找到专业人士把爱车装扮一新，不消走任何过剩的冤枉路，这类自己便意味着供给了便利、省时的店天然便是一个招牌。

第二， 减油站战汽建店邻近。今朝，许多汽车好容店便是开正在减油站战汽建店中间的。车主正在减油战“年夜建”的时刻，便是车跑了很少一段路的时刻，天然也是给车颐养的时刻。

第三， 车流量比拟年夜的公路邻近。

## 美容院双十一活动内容篇三

### 二、活动背景

双十一已成为电商公认的“年终大考”，在这一天无论任何形式的电商店主，都必须参与进全民狂欢购物节之中收割庞大流量。

### 三、活动目的和意义

### 四、活动内容

#### 1、店面的装修与整体感觉：

对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充满双十一大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(3) 节后：体现“双十一过去，但是促销余热还未褪去”，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到双十一带给他们的促销福利，只是相较当日，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

#### 2、促销方式：

(1) 直接打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。而在各大电商平台中的店家更要注意平台自身规则，按照要求进行打折产品选择。独立商城则可以自行安排热销款、滞留款打折销售。

(2) 买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格最高的作为成交的最后金额。消费者会有赚到了的感觉，因而很乐意参与这类活动。

(3) 两件包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4) 满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

## 美容院双十一活动内容篇四

双十一，给孩子们送童装是大多数家长的选择，也正因为如此，双十一婴童店促销可是费了商家们不少的心思，即要能吸引孩子们的注意力，又有获得家长的目光，因此，一场精彩的双十一婴童店促销在大家的期待中开始。

双十一婴童店促销几点注意：

卖场布置：

孩子们的世界是五彩缤纷的，要想吸引孩子们的目光，第一条，也是最直观的就是卖场的布置，即要与自己的风格相符，又要为节日添彩。

a□双十一节店内通过暖色调的挂旗、气球，促销海报，节日特色装饰品来营造节日氛围，(如形象人偶等)，同时在店内张贴海报，布置各类pop等宣传品吸引顾客关注；门口挂节日祝福横幅，在户外张贴促销pop海报。

b□有促销场地的店可以搭建促销形象展区，利用形象展架(至少保证三至四个，有一定的数量才能有气氛)，帐篷，气球，进行实地陈列。没有促销场地的店要利用好宣传品和陈列作好氛围以吸引人气。

c□店内播放节日特色的音乐，快节奏的，喜乐的音乐，来吸引消费者，同时刺激在店内购买的消费者，更易购买。

d□休息区和赠品区的有效陈列。赠品陈列要让顾客看到，摸到。休息区推出不同的玩具和娱乐活动，比如说和卡通人偶一起做游戏、照像等。

同时，促销员在整个活动中也相当重要，由于孩子相比成人更为感性，他们会先熟悉人再购买产品，因此店员的亲和力

十分重要，所以要做好促销员的业务培训工作。

活动的选择：

爱玩是孩子们的天性，让孩子们参与进来的活动自然更能吸引他们的目光，提起他们的兴趣，自然也会对产品的销售起到促进作用，这是婴童商都明白的道理，重要的是应选择什么样的活动，具体到每次活动该如何操作。

## 美容院双十一活动内容篇五

为了提升销售业绩、品牌影响力及产品市场占有率，打击竞争对手，推广新产品，特制定本促销方案。

### 二、活动主题

实力庆双十一，放价如你意。

### 三、活动时间

20xx年x月x日-20xx年x月x日。

### 四、活动内容

#### 1、进店有礼

活动期间，凡有顾客进店，均可获得一份精美礼品。

#### 2、下订有礼

凡到店交100元定金，活动时间内可抵500元现金。

#### 3、一降到底

活动期间，部分产品特价。

## 4、你买我送

活动期间，若订购客厅与主次卧的地砖，均可获赠厨房和卫生间的墙地砖各5m<sup>2</sup>。

## 5、7星级免费服务

- (1) 免费上门量房，计算尺寸和用料；
- (2) 免费设计铺贴方案。
- (3) 免费送货到家。
- (4) 免费铺贴指导。
- (5) 免费上门退/换货一次。
- (6) 免费送两盒填缝剂。
- (7) 装修完毕送免费保洁一次。

## 五、活动宣传

### 1、前期准备

x月x日起，开始提前宣传。途径：宣传单、横幅□kt箱、x展架、短信平台、微信、小区推广、家装公司、门店等。

### 2、物料准备

店外物料。

店内物料。

## 六、经费预算

XX元。

## 七、活动检查

活动期间，店面和市场部配合与协调，进行价格执行、广告宣传、氛围布置、促销展示等工作，严格按照促销方案做好本次活动，以达到本次活动的目的及意义。

## 美容院双十一活动内容篇六

活动，是继20\_\_年之后，阿里巴巴集团的第七个双11。如今，“双11”已不仅是天猫或者是阿里的狂欢，更是全民的狂欢。同时，20\_\_淘宝天猫双11主分会场在进入门槛上，除了海选报名、设置店铺红包、店铺满减、承接页设置外，还增加了卖家大促规则考试。

20\_\_年淘宝天猫双11共设置1个主会场，31个分会场（包括12个特色会场），以及25个大促外场。所有的会场将继续沿用赛马晋级机制，根据卖家全店成交情况安排展示位置。另外，20\_\_淘宝天猫双11对商家还提供了流量激励计划，同时也加大了对违规卖家处罚力度。

## 二、活动报名条件

对于商家来说，最迫切想知道的就是20\_\_活动如何报名？需要什么资质？接下来小编将为你详细介绍20\_\_淘宝会场报名必备条件。

首先，所有卖家海选报名并审核通过，可以报名参加主分会场，外场报名无需参加海选；其次，参加报名的商家必须完成大促风险和安全考试；最后，商家还得完成店铺红包设置、店铺满减设置（外场不强制要求）以及承接页设置，才能顺利进入分会场。而主会场无需商家报名，将通过分会场以商家“赛马”的方式选取秀的商家入围。

### 三、活动时间安排

9月14日，20\_\_年淘宝天猫活动开始宣传。

9月15日-9月30日，参加分会场的商家开始海选报名（通过海选，才可以报名会场）。

10月8日-10月23日，分会场及20\_\_淘宝双11外场报名，同时商家还得完成店铺红包和店铺满减活动的'设置。此期间，将进行“发布会”“商品报名”“主/分会场”“赛马机制”环节。

10月31日，分会场公布报名结果。

11月1日-11月10日，20\_\_淘宝天猫双11活动进入预热阶段。其中，11月1日-11月7日，卖家可以进行商品调整、库存调整、预售/营销、客户唤醒等工作。11月08日—11月10日，禁止商品操作、禁止库存操作、购物车收藏夹操作和晚会等。

11月11日，20\_\_淘宝天猫活动正式启动，双11商品开售。商家进行特定补库存、预售尾款、打单发货、供应链保障。

之后，即11月12日，恢复全部操作，继续发货，商品派送，服务启动。

### 四、活动会场介绍

20\_\_年淘宝天猫活动总共设置了32个会场：1个主会场，31个分会场（内含12个特色会场），另外还设有25个大促外场以及单设的淘客会场。

所有会场均来自19个分会场的不同商品及商家（如上图）。分别是：女装、男装、女鞋男鞋、美妆洗护、运动户外、箱包、内衣配件、珠宝宠物、母婴用品、童装玩具、手机数码、

家电、家具、家装、百货、美食、汽车配件、游戏、全球购。商家需要通过大促考试，完成店铺红包设置、满减活动设置以及承接页面设置，并且符合该分会场其他要求，才能参加该会场的双11活动。（更多会场详细介绍，小编将后续更新）

## 五、活动玩法

在今年的淘宝天猫玩法中，分会场必设玩法为：设置店铺红包（红包适用范围为全店商品）；设置店铺满减（二手车、爱蜂尚、虚拟会场不参加）；装修店铺承接页（如不装修，系统默认采用大促模板，可从10月19日开始装修）。外场必设玩法中不包括店铺满减活动设置。除了以上玩法之外，淘宝平台还提供了主会场全场五折、“11.11”购物券、天天特价、淘金币、拍卖会、淘宝天猫贷款申请、店铺微海报发布、店铺升级等。更多玩法暂时官方还未公布，后续将会更新。

## 六、活动晚会曝光

据媒体报道，20\_\_年11月10日晚，阿里巴巴将联合合作伙伴举办20\_\_“淘宝天猫”双11“狂欢节”晚会，由知名导演冯小刚执导，并实现全球同步直播。届时，邀请多位明星将到场。据介绍，在阿里巴巴内部，这场晚会已经被称为“双11春晚”。同时，阿里CEO张勇透露，晚会虽有明星出现，但这场晚会并不是单纯的综艺节目，而是要体现出电商特色，让观众互动起来。作为已经火热备战20\_\_双11的电商卖家，你是否已准备好了？让自己的产品、品牌趁势曝光。

## 七、活动卖家特权

据了解，针对参与20\_\_淘宝天猫双11活动的“活动商品”与“活动商家”，淘宝网将给予额外特权支持：

- 1、“活动商品”将在本次大促预热、分会场、外场得到流量支持。

2、“活动商品”将拥有站内焦点图、购物车、收藏夹、顶通、推荐系统内享受额外的优先展示机会或标识特权。

3、“活动商品”还有机会在淘客会场中展示，获得额外站外流量。

## 八、活动流量资源和资金支持

在20\_\_年淘宝天猫活动中，淘宝将为商家提供流量资源支持：

2、无线端手机淘宝和pad端淘宝会全力支持淘宝网活动；

3、淘金币等热门市场会透出大促商品；

4、淘客的站外流量；

5、钻石展位和直通车的。付费流量。

此外，商家备战20\_\_双11期间，除天猫国际以外的商家可获得贷款额度的临时提升；网商银行还会携手淘宝贷款降低利率，为商家提供更实惠的资金。同时，还将为商家量身定制专享产品“大促贷”及网商银行更多金融服务产品。

## 美容院双十一活动内容篇七

活动背景：

为隆重庆祝第\_\_个教师节，\_\_中影新时代国际影城携手老舍茶馆联合发起“寻找最敬爱的老师”系列活动，力求变单纯的庆祝活动为一段时间的主题活动，使活动内容更为丰富，力求活动形式创新，更好的突出活动主题和内容，增强活动的感染力和影响力。

活动目的：

通过本次活动的开展，力求借教师节人们尊师重教的思想，在教师中开展“寻找最敬爱的老师”微信网络投票活动，借助微信投票平台，利用学生及家长对老师的拥护之情，促使广大师生群体关注我影城官方微信，从而达到宣传我影城的目的。

活动时间：

\_\_年9月1日至9月10日18：00

活动地点：

\_\_中影新时代国际影城大厅

活动构成：

- 一、前期微信平台投票
- 二、教师节当天公布投票结果
- 三、颁奖仪式

活动流程：

- 一、前期微信平台投票

通过在微信公众平台上发布投票链接，教师通过关注本影城官方微信或通过二维码扫描注册成为候选人，在9月1日至9月10日可通过微信朋友圈转发投票，获得票数。

- 二、教师节当天公布投票结果

9月10日教师节当天晚上19：00在中影新时代影城大厅举行“寻找最敬爱的老师”教师节献影活动，活动可承包给演艺社团组织，活动中穿插抽奖环节以及进行投票结果的颁奖。

### 三、颁奖仪式

一等奖1名，奖励500元4折电影卡一张；

二等奖2名，奖励300元5折电影卡一张；

三等奖3名，奖励200元5折电影卡一张；

纪念奖24名，奖励电影赠票两张。

(领奖时需出示其教师资格证，方视为有效奖励。)

经费预算：

活动节目经费：\_\_元

活动现场布置经费：\_\_元

活动组织运行经费：\_\_元

活动中应注意的问题及细节：

1、微信投票前期宣传

2、活动当天组织

活动负责人及主要参与者：

组长：

成员：

## 美容院双十一活动内容篇八

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

惊喜二、为了庆祝广大顾客在20\_\_世界末日之后，依旧活泼乱跳，特此公告

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50\_\_以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50\_\_领取一张，超过50\_\_部分金额以50\_\_的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：100\_\_-149\_\_可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客\_\_

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

## 美容院双十一活动内容篇九

### 一、举行“光棍大战”精英交友派对！

活动精彩流程：

1. “宣言”——集体“光棍”宣言。
2. “邂逅”——光光与明明的初次相遇。
3. “火花”——光光与明明的相遇擦碰出爱的火花。
4. “光明”——光光与明明相爱啦！

### 二、剩男剩女看演出玩乐“脱光”大行动！

为争取在新的一年到来之际，摆脱单身“烦恼”，各地的“剩男剩女”们纷纷出动，和单身异性约会、相亲乃至玩乐“脱光”大行动，各种招数层出不穷，个个争先勇闯“爱情关”

1. 地点和约会方式大比拼
2. 看谁最懂浪漫最温情，最能吃喝又最能。

3. 早准备ktv酒吧，派对大搜罗。
4. 节日时在光棍节吧上奉上你的祝福并互动聊天。
5. 感觉行了写一下自己当天的感受！

### 三、光棍节自助套餐：

方案一：套餐食物可以全部是：黄瓜条、香蕉派、薯条、虾条、干煸豆角、烤香肠、红烧排骨段、手指饼干、玉米段、筒子饭、巧克力棒、带鱼、油条、鸡蛋等棍状物。饭后小甜点为签语派对签语饼(赠送)。

方案二：共准备十一盘佳肴，像什么红烧膳段、糖醋排骨、水煮泥鳅、干煸豆角之类。

前来参加晚会的人自备筷子一双，因为我们殊棍，与筷子形似，并且倡议出外就餐我们每个人都应该自备筷子一双，可以为环保做出一点贡献。晚会结束时，可以和心仪的对象互赠筷子，组成一对情侣筷(寓意“一心一意，一生一世”)。

一个人的.生活，也可以满足，只是少了一点分享的喜悦

一个人的生活，也可以开心，只是少了与另一颗心灵的交融

一个人的生活，绝对自由自在，只是少了“眷恋”的特权

## 美容院双十一活动内容篇十

### 一、营销目的：

利用光棍节小长假期间,进行大规模促销活动,提高产品销量与市场竞争力,扩大本农家乐知名度,刺激消费渠道,有效掌握消费者的顾客资料.

## 二、营销对象：

1. 飞院转专业成功的消费群体(请宿舍，一般4人，每人50元左右)
2. 飞院学生会及各社团、班级年终聚会(社团10人左右，班级30人左右，每人30元左右)
3. 飞院普通消费群体
4. 社会消费群体

## 三、营销活动时间

20\_\_年11月1~20\_\_年11月15(根据需要可适当提前或者延长促销区间，以保证促销活动最大量接触消费者)

## 四、营销宣传方式

1. 折扣宣传：进行打折降价，运用强有力的价格利器，采用多重优惠组合进行宣传
2. 酒水饮品宣传：吃得好耍得好!饮料还是这边好!
3. 光棍节文化宣传：利用节日活动的冲击以造成的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

会员卡宣传：消费满元或团体消费赠vip会员卡，消费打折

5. 短信群发平台宣传：给飞院所有学生发关于活动的短信一条

7. 活动前一天及活动期间在人流量最大的通道(小吃街或校门口)派发传单，负责向消费者传递活动的第一手信息。

## 五、营销主题

宣传单身快乐，积极向上的年轻人的态度

## 六、促销产品：

富豪ktv快乐水

## 七、具体营销活动：

1、本活动以酒水为主打促销产品，以及\_\_地方特色电信，进行不同食品搭配销售、节日礼包赠送等。

2、推出光棍节单身套餐，凡是个人消费者均可享折优惠。

## 八、人员安排

本次活动由本农家乐按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

1、单页派发人员活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发传单，负责向消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有本农家乐明显标志。（建议统一服装）

### 2、大赛活动管理人员：

为保证活动有序进行，必须指定专人对比赛材料、奖券、奖品进行管理，避免发生不必要的纠纷，影响到品牌形象。