

2023年推广武术进入学校的方案 地推活动方案(精选5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

推广武术进入学校的方案篇一

20xx年xx月底，辞去国企的'行政工作，下海创业，第一步：摆地摊。

早上(6:00--8:00)：早市。菜市场

上午(9:00--15:00)：学习。货品，货源，淘宝，学习英语和物业管理知识。

下午(16:00--21:00)：校园地摊。

晚上(22:00--1:00)：夜市地摊。

1、工具：防水布、充电灯、购物袋、折叠凳、拖车、扩音器

2、经验之谈：

地摊创业目标单一。

地摊创业必懂：天时，地利，人和！

地摊潜规则：不要卖零售价超过20元的，新奇能吸引人眼前的产品，最为热销。

地摊七字真言：人，产品，位置，吆喝。

地摊必读：多思，多想，多行动，你会更成功！

地摊销售技巧：随机应变，眼观六路，耳听八方。

地摊产品必记：地摊产品是短命的。

地摊三防：防城管，防小偷，防假钱。

地摊三管：管钱，管数，管库存。

推广武术进入学校的方案篇二

圣诞节即将来临，为抓住这个销售良机，特拟定本活动方案。

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

12月5日——12月25日

狂欢圣诞节吉祥献贺礼

购物玩骰子，好运自然来，圣诞节快乐推出！

凡在我蛋糕店购物满98元的顾客，即有机会凭购物小票到我蛋糕店出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满168元两次，368元以上三次。奖项设置如下：

头等奖：掷出六个六点，奖价值100元以上的礼品一份；

吉祥奖：掷出六个一点至六个五，奖价值30元以上的礼品一份；

幸运奖：掷出任何5个以上相同的点，获得价值5元礼品一份；

参与奖：掷出3个以上相同的点，奖纪念品一份。

说明：如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头等奖1个，吉祥奖2个，依次类推。

2、凡一次性购物满58元的'顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张(照片在指定时间和地点领取)，同时，还可与圣诞老人猜拳(剪刀石头布，三次两胜)，胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

说明：此活动可每个楼层推选出两名圣诞老人，圣诞节完毕可评选最佳圣诞老人，并适当给予奖励及荣誉，以奖励方式提高各楼层对活动的积极性，从而加大本次活动的执行力度。

凡于活动时间内，顾客一次性购物满88元，在服务总台领取一张愿望卡，即可将自己所喜欢的商品(需本蛋糕店有售，只能选一件)名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到愿望卡上，交给服务总台工作人员，12月25日圣诞节在门口公开抽出若干名(名额可根据抽奖情况而定，商品总价值不超过1000元)幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿。

说明：此活动可提前推出，可提高圣诞节前期的日销售额。

1、圣诞老人像：

1米*6个*15元

60cm*10个*8元

30cm*30个*3元

圣诞宣传画：

大*6张*5元

小*20张*3元

圣诞树：

1.8米*2棵*150元

1米*4棵*90元

圣诞帽：50顶*3元(每个员工1顶，从12月18日开始戴到快元月5日)

圣诞老人服：1套*50元

霓虹灯：40条*5元

彩条：100条*0.5元

2、所需商品和礼品

糖果：200斤*2.5元/斤

圣诞巾围200条*3元/条

3、广告宣传。

横幅两条：

a□大招牌下边一条长10米。内容为：迎圣诞/贺元旦快乐一把抓

b□蛋糕店一条长8米。内容为：迎圣诞/元旦蛋糕店再掀低价风暴，为你省钱每一天。

1、所需料费用：合计2548元

2、所需商品、礼品：合计1100元

3、广告宣传费用：

a□横幅18米*3元/米=54元

共计费用：3748元

推广武术进入学校的方案篇三

1. 目标市场分析 目标市场分析 目标市场

目标市场构成主要内容：路面机械产品的使用行业及施工对象局限性大，重复度高，因此按照客户类型进行细分：主要市场细分为公路、桥梁、市政道路、环保工程建设。路面机械产品的客户群体，是从事与道路建设、养护、环保工作有关的企业及个人，从所属行业可分成公路系统、路桥、市政及城建、租赁、个体及其他六类客户，具体有如下特点：

目标客户定为市政系统和公路系统客户为主。

客户分类 客户开发策略 b级 a级 a级 b级 c级 c级 开发等级排序

客户诉求特点

评价指标 分值 备注 说明：1、分

4---发布许可。

4. 产品定价策略 .

竞争对手配置以及价格 竞争对手配置以及价格

3 吨市场价格对比表

厂家 型号 出厂价 结算价 年份 备注

定价策略以及利润分配

5. 销售渠道策略 .

渠道导入策略

渠道策略：主要在陕西、江苏、山东、内蒙、天津、辽宁、河北、四川八个经销商进行 召开产品展示会。

专职机构奖惩办法

6---

规格 备注

配件定价策略

配件储备方式

1) 易损配件，2) 非易损件配件。

保养、服务策略 保养、保养策略

1) 三包期内保养统一由代理商进行，保养件必须为原厂配件。
2) 保养严格按照公司“五到位”原则执行。

服务策略

按照公司三包服务程序执行

信息反馈制度

1) 销售公司不定期电话回访用户，监督代理商五到位情况。2) 代理商每周反馈整机故障情况以及用户合理建议，销售公司在接到代理商反馈后，在两个工作日以内必须反馈到市场部，市场部必须在一个工作日以内反馈到产品经理处。

8、风险分析、项目风险管理

风险识别 可 严重 评价维 度 客

8---各位读友大家好，此文档由网络收集而来，欢迎您下载，谢谢

推广武术进入学校的方案篇四

一、前言

据移动电话消费行为的调查显示30岁以下用户的比例持续增长，其中以21-25岁最为明显，由20xx年的25.8%上升到20xx年的33.4%而逐步成为一支重要的消费群体，其中以大学生的消费数量占73%左右，大学生已经成为了一股不容忽视的消费群体。(数据来源:ccid20xx[11])

二、活动意义

大学生是一个极为特殊的群体，这个群体本身有着多种特征。他们拥有较强的消费欲望和一定的消费能力，而且在校大学生也是未来几十年内的消费主力，如能在校园内就在大学生心目中树立良好的品牌美誉度和忠诚度，这对企业的未来将产生及其深远的影响。

三、活动环境分析

1、消费群体分析：随着学生这个消费群体的日益庞大，许多商家都已经把眼光转移到对它的开拓上。目前的校园活动已经到了泛滥的地步，有品位有意义的活动却十分罕见。而且过多的商业活动也使得校方对活动的支持力度一降再降。根据大学生中的调查显示，大于45%的同学对于商家在校园的促销活动提不起兴趣。（高年级的学生占相当大的比例）因此如何提起大学生对此次活动的兴趣以及怎样获得校方的大力支持是这次活动的重点，也是能否做好这次活动的关键。

2、竞争对手分析：目前的国内通讯依然呈移动、联通、电信“三足鼎立”的局面，移动虽然在消费者比重上遥遥领先于后两者，但联通、电信的价格战却也使得移动在竞争上处于尴尬的局面。虽然移动优良的信号传输仍能使自己立于不败的境地，但是后两者对于信号传输方面积极的改进使得移动不得不处于前狼后虎的境地。另外资费方面仍然是移动最大的弱势。中国传统的经济理念——经济实惠仍深深的印在人们的心中，这一点对于移动仍是最大的“敌人”。如何解决这一问题仍是今后移动发展所面临的最大障碍。

一、指导思想

通过开展“双学双推”活动，积极探索适合我校实际的教学改革路子，努力形成具有山区特色的课堂教学改革格局，促进教师专业化水平不断提高，促进学生全面发展，促进我校教育质量持续提升。

二、工作思路

突出一个核心，抓住两个重点，坚持三个结合，推进四个提升，抓好五方面工作，开展六项活动，争主动、创一流，全力推动我校教育质量再上新台阶。

突出一个核心：就是素质教育。

抓住两个重点：即课堂教学效率，教育教学质量。

坚持三个结合：即外学与内创结合，活动展示与样板带动结合，重点突破与整体提高结合。

推进四个提升：一是提升教育理念；二是提升教师专业化水平；三是提升课堂教学效益；四是提升教育教学质量。

抓好五方面工作：一是学校精细化管理；二是学生养成教育；三是校风、教风和学风建设；四是责任制落实；五是岗位职责的履行。

开展六项活动：一是教法学习研讨活动；二是备课改革实践活动；三是课堂教学评赛活动；四是学法优化实践活动；五是教学评价改革活动；六是教学资源开发活动。

三、重点工作

围绕上述思路，全体教师要同心同德，群策群力，奋发进取，狠抓落实，力求在以下六方面取得突破性进展。

1. 深入学习外地先进的教学经验。

性、主动性，为开展教学改革实验奠定良好的基础。

2. 精心编制实施方案。

全体教师要在深刻领会江苏洋思中学、山东杜郎口中
学、“参与式”教学、“有效教学”经验的基础上，充分调动广大教师参与课改实验的积极性，集思广益、充分酝酿，全面分析学校教学工作的现状，明确课堂教学改革的目标任务，提出教学实验改革的思路措施，形成比较成熟、相对完善、具有可操作性的实验方案。语数两个教研组，要利用星期四的教研活动时间，充分学习新的课程标准，深刻领

会“双学双推”活动的实质内涵，探索出一条适合我校教育教学现状的新思路。

3. 积极探索“有效教学”方式。

探索和形成“有效教学”方式关键在于结合实际、因地制宜。要引导广大教师在学习借鉴先进地区和学校课改经验的同时，鼓励自主探索和创新。要坚持边学习、边实验、边反思、边改革、边创新、边总结、边推广的原则，加大先进课改经验成果的推广力度，加强校内外科任教师之间的学术交流，积极探索具有本校特色的有效教学方式。

4. 加大课堂教学改革力度。

语数教研组要花大气力抓好课堂教学的改革、创新和优化，最大限度的提高课堂教学的质量和效益。一要明确教学创新的主攻方向，紧扣教学目标，突出重点、难点，精心谋划课堂教学；二要优化教学过程，努力做到心中有本，目中有人，脑中有法，坚持精讲多练，突出学生的主体地位，严密有序地组织好课堂教学的每一个环节；三是要加强教后反思，不断改进教法，努力做到在反思中改进，在改进中提高，在提高中发展，在发展中探究，在探究中优化；四要加强学习，树立发展意识。作为教育工作者要乐学乐教，学理念、学方法、学精神，提高自己，成就学生，实现师生共赢。总之，要通过多角度全方位的努力，实现课堂教学目标化，教学过程互动化，教学气氛民主化，教学风格个性化，学生学习自主化。

5. 持续推进备课改革。

要按照实用、高效的原则，加大备课投入。要坚持备教材，做到教学内容心

中有数；备三维目标，坚持目标引领；备教法设计，实现教学优化；备学法构想，凸现学生主体；备资源共享，实现有效整

合;备训练检测,精编综合习题;备当堂讲评,及时准确反馈;备教后反思,不断探索课堂教学的艺术,力争做到精益求精。同时,要注意纠正备课改革中的形式主义,重点解决备课两张皮的问题,使备课写教案真正服务于课堂教学、服务于学生学习、服务于教学质量提高和教师自身发展。

6. 积极开展课堂教学研究。

要以科学的态度、科学的方法和科研的思路去思考改革、设计实验、解决问题,积极探讨什么样的课是好课,一节好课应如何备、如何上,教学效果如何评估等问题,促使教师深刻反思。要聘请专家、学者和一线教师成立教学改革研究指导小组,建立科学研究机制和问题解决机制,帮助科任教师进行相关研究。各校教学研究组织要充分发挥职能作用,鼓励和帮助广大教师结合课堂教学实践,广泛开展课堂教学研究活动,督促并指导他们不断进行教学反思和总结,及时解决改革中遇到的困难和问题,及时总结实验过程中的经验和体会,认真积累改革实验的原始数据和素材,深入进行理性思考。要将改革实验与课题研究相结合,加强校本研训,努力增强课堂教学改革实践的科学性、针对性和有效性。

四、阶段安排

第一阶段:组织学习(20xx年8月-9月)

本次活动要先学习,后实践,再推广,采取“点上实验,面上探索,分步实施,全面推进”的方式进行。采取走出去、请进来、外出挂职学习等多种形式对广大教师进行培训提高,并就学习情况进行闭卷考试,以促进教师教育态度的大转变,教育行为的大提升。

第二阶段:实验探索(20xx年10月-20xx年4月)

学校要确定一些班级作为实验班,以中、高年级为主,主要

学洋思模式和参与式教学;先吃透精神，后模仿探索，再对比实验，将先进的教学方法和学校实情结合起来，鼓励教师大胆进行“二次研发”，找到先进教学方法与我校教育实情相互对接的最佳结合点，不断总结和逐步推广活动经验。

第三阶段：推广提高(20xx年5月-20xx年7月)

各位教师要在“双学双推”活动中为构建有效课堂、高效课堂进行广泛深入的教学实践，学校将组织一系列课堂教学大比武活动，完善课堂教学的评价标准，及时发现和培养新型教学方法的优秀实践者，评选优质课、示范课，大力表彰奖励一批骨干教师，组织一次巡回示范活动，并推荐优秀者参加全县课堂教学评赛活动。

共2页，当前第2页12

推广武术进入学校的方案篇五

一、活动背景：

本次活动

二、活动目的：

1. 基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客。
2. 营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加门店盈利。
3. 长期目标：培养一批忠实粉丝，提升门店商圈熟知度。

三、目前营销状况：

1. 市场状况：选址在xxxxx商场前， 2. 产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3. 消费者群体环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

四、swot问题分析：

优势：优势 劣势：

机会： 威胁：

五、价格策略：

1. 以成本为基础以同类产品价格作为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。 2. 给予适当数量折扣鼓励多购。

六、促销策略：

1. 综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2.

七、广告宣传：

1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客。

2. 并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3. 注重卖点的广告宣传即pop广告。

八、公共关系：

1. 建立和商户、小区之间的正常的合作关系。
2. 门店与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。
3. 宣传维护带有公益性
4. 赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。