

手机暑期活动方案 青少年暑假活动方案 暑假活动方案(优秀10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”。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。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

手机暑期活动方案篇一

有关事项如下：

认真贯彻、落实《中共xx区委□xx区政府关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的实施意见》以及2016年区青少年教育工作领导小组成员(扩大)会议精神，切实抓好青少年现代公民意识培养，探索青少年创新发展能力建设的新途径，为青少年学生学习、交流、实践提供平台，全面推进青少年素质现代化，为建设现代化大都市中心区、构建和谐天河做出积极的贡献。

“培养现代化素质,争做文明好公民。”

7月上旬——8月下旬

- 1、优秀大学生社会实践活动；
- 2、青少年科普知识学习——科普一日游；
- 3、青少年禁毒宣传教育活动；
- 4、青少年知识竞赛(法律、科普、卫生知识)；

5、李光华七夕公仔培训班；

6、革命传统一日游

1、优秀大学生社会实践活动

xx区辖内高等院校优秀大学生到我街开展暑期社会实践活动，协助各单位处理日常事务以及开展各项文明创建活动。

活动时间：7月上旬——8月下旬；

由街团工委负责落实，党政办公室协助。

2、科普一日游

活动目的：通过参观科学技术园地，使青少年的科普知识、文化素质得到提高。科普教育通过在活动内容、形式上的创新，创出活力，创出生机，以此为青少年创造一个良好的社会氛围。

活动形式：家长自费与街道补贴相结合

参加人员：辖内9-15岁学生

活动时间：8月上旬

活动路线□xx地球化学研究所、明治雪糕厂、燕塘牛奶厂

报名地点：各社区居委会(并索取报名表格)

报名时间：7月10日开始

由街科协负责落实，文化站协助。

3、青少年禁毒宣传教育活动；

活动目的：通过开展有意义的活动，有利于加强对我辖区青少年的禁毒宣传教育，进一步增强我辖区青少年的防毒、拒毒意识，使我辖区禁毒宣传教育、毒预防教育工作不断引向深入，为下一代的`健康成长创造良好的社会氛围。

参加人员：辖内8-18岁学生

活动时间：7月下旬

由街综治办、司法所负责落实，文化站协助。

4、青少年知识竞赛

活动目的：为进一步在辖区各中学，普及法律、科普、卫生知识，营造了关心青少年健康成长、预防青少年犯罪的浓厚氛围，使青少年从小养成知法、懂法、守法、护法的习惯。

活动形式：各社区居委会的选出三个代表组成一个参赛队进行比赛。

活动时间：8月上旬

活动地点：街二楼会议室

报名地点：各社区居委会(并索取报名表格)

奖项设置：一等奖(3人);二等奖(3人);三等奖(3人);

组织奖若干名

由司法所负责落实，文化站协助。

5、李光华七夕公仔培训班

活动目的：为弘扬民间艺术，抢救和保护民族民间文化遗产，

传承文化传统，让青少年亲身感受传统民间艺术的魅力。

活动时间：7月上旬(四个半天)

参加人员：辖内9-14岁学生

活动地点：街二楼xx艺术工作室

报名地点：各社区居委会(并索取报名表格)

文化站负责落实。

6、革命传统一日游

活动目的：充分利用红色旅游所蕴涵的革命历史文化资源，在广大青少年中间广泛开展爱国主义和革命传统教育，弘扬和培育民族精神，增强青少年的民族自豪感、自尊心和凝聚力，加强青少年思想道德建设。

活动时间：8月上旬

其它事项：另行通知

文化站负责落实。

各科室、部门根据各自组织的活动内容、参加人数，定出所需经费，提出专项的经费请示，再报街党工委、办事处审批。

请各有关部门积极配合，做好“xx街2016年‘天河之夏’青少年暑期活动”。

手机暑期活动方案篇二

1、尽可能地通过广大市民熟悉的报刊，电视，网络或宣传单

告知**手机促销的地点及简单内容。

2、准备一定数量的赠品。(最好是和元旦有联系的赠品)和**手机积分卡。

3、挑选一些对**手机十分熟悉的专业人员,以便在活动期间专门负责给人们介绍**手机的功能,使用及新产品。

4、准备好音响设备,劲暴音乐,条幅及宣传单,宣传单上的内容不宜太过繁杂,应尽量简洁,但又能给人耳目一新的感觉。

活动期间

1、分开若干个柜台,把**手机各个档次的产品分列开来,以便于不同需求的人挑选。

2、在活动期间,对于手机的价格,不能盲目地打价格战。对于手机降价,要有梯度。对于不同档次,不同型号的手机降价的幅度尽量不相同。

3、对于高中生及大学生这一庞大的消费群体,应尽量给予优惠,可凭学生证在其所买手机的价格上再打折。

4、公司及各销售点可考虑采用**手机积分卡,根据所买手机的价格积攒一定的分值,当分值达到一定标准时,可以去**手机服务处领取不同价格的礼物(礼物最好能体现**手机这一品牌)。**手机积分卡应长期有效。

5、组织专业人员在固定的区域回答人们对于**手机的咨询,还应负责向不同层次的人推荐不同档次的手机。

6、在活动期间,组织人员向人们发传单及小礼物,条幅要挂在能引起人们注意的地方。

7、在活动期间，可以组织一项 短信送温暖，**手机送大礼的活动。具体操作为：在固定的柜台前，人们可以留下自己编辑好的关于元旦期间送祝福的内容，在活动结束后，由公司领导选取若干条，设置一等奖，二等奖及若干参与奖，给予不同的奖励。（参与者应留下联系方式）

8、活动期间，放一些流行的，动感十足的音乐和歌曲，以带动人们的激情。

活动时间

1--2周

活动经费

待定

促销活动的效果及总结

1、通过各种渠道的宣传，打响了**手机这一品牌，使人们在意识留下了**品牌 两个字，为**手机以后的销售打下基础。

2、通过促销活动，抓住了高中生及大学生这一庞大消费群体。

3、通过手机积分卡制度的建立，可以抓住消费者的心理，使其在以后的手机使用上尽量向**手机靠拢，把**手机作为第一选择。

4、梯度降价法可避免**手机落入大众趋势化的价格战，给人们一种新的感觉。

手机暑期活动方案篇三

为丰富意尔康员工子女在园的假期生活，让孩子们度过一个

快乐而有意义的暑假，特安排开展各年龄段的幼儿竞赛评比、展示活动。

2016年7月2日-8月20日(具体时间见附件)

托 班：涂色比赛、穿珠子比赛

小 班：穿珠子比赛、律动操展示

中 班：歌唱比赛、拍球比赛

大 班：讲故事比赛、10以内加减口算比赛

一年级：诗歌朗诵比赛、看图写话比赛

二年级：写字比赛、折纸比赛

三四年级：写字比赛、命题日记比赛

2. 穿珠子比赛：幼儿使用教师提供的珠子和绳子进行串珠子，最快穿完珠子的'幼儿为获胜者。按穿完珠子所有时间从短到长进行排列。

3. 律动操展示：小班三个班集体进行律动操展示。

4. 歌唱比赛：幼儿自行准备歌曲和伴奏音乐，根据评委打分结果由高到低进行排名，确定获奖幼儿。

5. 拍球比赛：幼儿使用教师提高的篮球，在1分钟内拍球数量由多到少进行排列，确定获奖幼儿。

6. 讲故事比赛：幼儿自行准备故事，要求流畅讲述、口齿清晰、有感情，根据评委打分结果由高到低排列，确定获奖幼儿。

7. 10以内加减口算：幼儿根据教师提供的试卷，在5分钟内正确完成题数越多的，根据卷面打分结果，确定获奖幼儿。

8. 诗歌朗诵比赛：幼儿自行准备诗歌，要求流畅讲述、口齿清晰、有感情，

根据评委打分结果由高到低排列，确定获奖幼儿。

9. 看图写话：学生根据教师提供的图画，在规定时间内看图写话，根据评委评分结果，确定获奖幼儿。

10. 写字比赛：学生根据教师提供的需要书写的字，在规定时间内书写完成，要求字迹清晰，端正。根据评委评分结果，确定获奖幼儿。

11. 折纸比赛：学生使用教师提供的折纸材料，在规定时间内折出作品数量最多的，根据评委评分结果，确定获奖幼儿。

12. 命题日记：学生根据教师提供的题目，在规定时间内完成日记。根据评委评分结果，确定获奖幼儿。

工作安排及各项活动负责人详见附件。

青田县温溪镇第一幼儿园

2016年7月11日

附件：

各比赛展示项目安排及负责人

手机暑期活动方案篇四

活动名称：

我和暑假有个约会

活动时间：

__年7月__日——8月__日

活动意义：

1、不知不觉孩子们真的长大了，已经迎来了四年级的暑假。也就是说，在可爱的实验小学还有两年的时间，还有两个暑假了。这两个暑假，一组的小伙伴们，我们不再“孤军作战”，让我们一起来参加实践活动，让暑假过得更加有意义。

2、四年级的小学生是个“小大人儿”了，能和社会进行互动了。有机会让孩子们走上社会，体验一把。

3、成长到10—12岁的孩子们，会发生很大的转变，这个时候的他们在为成为“准大人”准备。爸爸妈妈们很开心哦，自己的宝贝要长成大男子汉、大姑娘了，能为家庭分担、体谅父母了。所以这是关键时期，是父母能成为孩子朋友的关键时期。让孩子理解父母，体验父母的辛苦很重要。

4、假期时间很长，相信孩子们在家大多以玩为主，辅以各种学习班，所以实践作业丰富了我们的暑假生活。我们组有11名同学，可以定期齐聚一堂，做些有意义的事情。

活动呈现：

暑假很长，所以我们会借几个时机，让爸爸妈妈陪同孩子们欢聚一起进行社会实践；另外，暑假生活每个孩子又会各不相同，把自己暑假期间的有趣的事和小伙伴分享也很不错。所以我们组的时间作业以集体活动和个体特色体验两种方式进行。

活动内容：

一、集体活动：

1、到敬老院看望老人。

2、庆祝宝贝上四年级兼给暑期过生日的宝贝过生日的亲子活动□diy蛋糕。

3、七夕节宝贝独立活动：卖玫瑰花喽！

4、小组集体出游一次。

二、个体体验活动：

大家在暑期里的有特色的活动，如：骑行、旅游、回老家……自己做好记录，并照相留念，最后实践作业中装订成册。

活动具体安排：

一、到敬老院看望老人

1、参加人员：宝贝和家长。哪个宝贝的家长没有时间，可以委托别的家长。

2、联系敬老院：于__、林__

3、活动准备：

宝贝在家里为老人准备礼物，最好自制。

家长和孩子提前谈话，尊敬老人，珍惜当下。

有特长的孩子准备节目。

4、时间：初步定于7月15——7月20日之间，具体时间qq讨论的群里通知。

二、亲子活动□diy蛋糕

1、参加人员：宝贝和家长

2、联系蛋糕胚、奶油等材料：于__、王__

3、活动地点：叶__（可以在院子里，您家院子大，哈哈。）

4、活动时间：8月9日或8月10日，具体时间qq讨论的群里通知。

三、七夕节买花活动

1、参加人员：家长和宝贝。宝贝独立卖花，家长把宝贝送到集合地点。

2、鲜花准备：于__联系。其他家长提前提醒哈，怕忘了。因为得提前订，订完了这样紧俏的节日就没了。哈哈，还是责任到人吧，就由：栾__、辛__和于__共同联系花卉哈。

3、活动时间：8月2日

3、本次活动会计：盖__、史__。

四、集体出游活动

1、初步计划：就近找一个适合集体活动的地点，大家出游。

2、策划：张__、徐__、谢__。（对于家长了解不够深，这是根据平时积累的了解，感觉这三个家长能有时间策划地点，联系地点哈，如果有困难提出来，如果其他人有好建议，千

万要提出来哈。)

3、时间随时通知。

活动注意事项：

1、每次集体活动，每个宝宝都要参加啊，毕竟大家一起做实践的机会不多喽！

2、每次活动家长自己负责给自己的宝宝照相，不能去的家长委托别人照相。

3、每个小活动结束后，大家可以抓紧做好实践作业页，最后装订在一起就可以了。这样不至于最后积成堆。

4、实践作业页数分配如下，一组共有11名同学。所以集体活动的作业每个孩子4页，也就是说：如果宝贝4个活动都参加了，那就每个活动做1张，共4张。如果宝贝参加2个活动，那就每个活动做2张。如此自己分配好。

5、个体体验活动，每个孩子最多2页。

6、关于照片，家长自己做好排版，如：一张作业纸要用几张照片，自己挑选好照片。

7、实践作业页最后汇总给于峻玮，进行统一装订。时间大约是：8月12日

8、一组的同学，于__在qq里建了讨论的群，有什么消息在这里发布哈。有事联系于__。

手机暑期活动方案篇五

为丰富xx小学师生的暑期文化生活，着眼于师生的生命成长，

让书籍成为假期瞭望世界的窗口，学校开展以“与书为友静心阅读丰润时光步步成长”为主题的“阅读一本好书刊，撰写一篇读后感”、“亲子共读快乐成长·暑期主题阅读闯关”活动。具体方案如下：

活动目的

让师生与书为友，和书为伴，让读书丰润平凡的生活，在读书的过程中，不断陶冶情操，凝聚智慧，提升品味，一步步成长为腹有诗书品格端方、气质儒雅情怀坦荡、勇敢善良温暖有爱的人。

活动内容

（一）□xx省教育厅暑期“阅读一本好书刊，撰写一篇读后感”

（二）语文主题学习“亲子共读快乐成长·暑期主题阅读闯关”

活动主题

与书为友，静心阅读、丰润时光，步步成长

参加人员

xx小学青年教师（其他自愿）+一至五年级学生

活动时间

20xx年7月10日——20xx年9月10日

活动措施

阅读一本好书刊，撰写一篇读后感

（一）活动时间

- 1、阅读书刊：7月10日—8月10日
- 2、撰写读后感：8月10—8月30日
- 3、作品提交：8月30日之前

（二）奖项设置

- 1、本次阅读活动设青年教师组和3—5年级学生组。
- 2、评审分为初评和复评。

学生组读后感初评由3—5年级各班语文老师评选出3—5篇（不超5篇）8月30日前提交到年级备课组长处；开学第一周组织老师进行复评，最终评选出40篇优秀读后感，参加xx省教育厅组织的假期征文活动。

（三）征文要求

- 1、征文应主题鲜明，立意新颖，内容真实，感情真挚，结构合理。
- 2、征文题目自拟，字数要求：教师组3000字以内，学生组1000字以内。
- 3、征文必须是本人原创作品，凡在其他资源参考下撰写的，或者已经在报刊、网络上公开发表过的作品不再参评。
- 4、征文须是电子文档，稿件请注明作者姓名、学校、年级、学校通信地址、邮政编码、指导教师的姓名和联系方式。具体格式参考附件1。

（四）阅读方向

倡导广大教师争做“有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心”的好教师，凸显教师专业视角，多读教育理论类、专业成长类、教育心理学类、人文修养类、综合类等优秀书刊。

建议广大学生在学校和家长的指导下阅读思想健康、导向正确、文质兼美的正规出版的优秀书刊。在书刊类别的选择上，可以广泛选择符合社会主义核心价值观，有益于青少年健康成长的童话、寓言、故事、诗歌、散文、长篇文学名著、传统文化经典、科普科幻作品、思想政治教育读本、优秀少儿报刊等。

亲子共读，快乐成长·暑期主题阅读闯关

a□活动设计及资源

1、阅读主题学习丛书

2、完成闯关地图

01、任务与学生的'核心素养提升要求相契合；以四年级1—4单元为例

02、适切的工具助力，学生自读自悟；主线任务·主题阅读闯关（在纸质地图上完成）

03、真情实感给予学生创作灵感；支线任务·主题微写作（在一米阅读app上完成，可选）

04、科学评估报告，帮助老师了解学情；支线任务·阅读能力评估（在一小程序上完成，可选）

3、班级自主评优

开学后，语文老师根据学生阅读情况进行评优表彰

b□活动组织五步走

准备：将闯关地图发给学生（人手一份）

暑假前

第一步：让家长了解暑期读书的重要性，倡导家长关注暑期活动；

第二步：向学生说明暑期活动，开学后需交回闯关地图；

暑假中

第三步：暑期提醒学生按照规划阅读，完成趣味闯关任务；

开学后

第四步：开学后回收学生的闯关地图；

第五步：表彰学生

c□证书颁发参考标准

2、“书香家庭”证书颁发参考标准

完成阅读闯关任务，字迹工整，填写内容准确。

完成不少于5个线上主题微写作任务。

完成阅读能力评估在小程序上。

家长高度关注孩子的阅读过程，在背面“家长陪伴。快乐成长”做好记录。

3、“卓越读者”证书颁发参考标准

完成阅读闯关任务，字迹工整，填写内容准确。

完成不少于5个线上主题微写作任务。

完成阅读能力评估在小程序上。

4、“优秀读者”证书颁发参考标准

完成阅读闯关任务，字迹工整，错字少于两处。

完成不少于3个线上主题微写作任务。

完成能力评估在小程序上

5、“先进读者”证书颁发参考标准

完成阅读闯关任务，字迹工整。

d□注意事项

1、“闯关地图”上的阅读任务和表达任务需要都完成吗？

阅读任务配备了科学的工具，帮助学生提高阅读能力，养成阅读习惯，建议学生将阅读任务全部完成。

表达任务设计了丰富有趣的场景，能帮助学生提升表达能力，建议学有余力的学生有选择性地完成表达任务。

能力评估环节可以帮助老师掌握班级学情，获取有针对性的教学建议，老师可以依据班级情况选择是否进行。

2、学生地图丢了怎么办？

请老师提醒学生妥善保管闯关地图，并在完成后带回，参与班级分享活动。如学生丢失，可请家长借用复印。

3、家长能在暑期参与到孩子的阅读中来吗？

家长的陪伴对于孩子成长非常重要，我们在“闯关地图”背面设计了一个阅读打卡计划，为家长提供了话题或方法，方便参与孩子的阅读过程，了解阅读效果。另外还有一些线上互动分享的环节，促进家长关注孩子成长，与孩子共享阅读带来的快乐。

手机暑期活动方案篇六

书是人类智慧的结晶，阅读是精彩人生的开始。开展檀小暑期读书活动，用阅读引领成长，让师生亲近书籍，与好书为友，与博览同行，开阔视野，陶冶情操，提高文学修养，培养学生良好阅读习惯，让书香飘逸校园。

1、组织学生展开丰富多彩的读书活动，开阔视野，增长知识，培养能力。

2、采用公道的组织情势，激起学生读书的自觉性和积极性，真正让书香弥漫在实小的每个角落。

2016.6.28—8.25

1-6年级所有参研班级的学生。

1、各班根据学生的`浏览情况，结合课标要求，为学生推荐具体读物，做到师生共读一本书，并对学生的读书情况做出定量要求。

2、各班制定具体的暑期读书计划，可为学生提供一些具体的

读书方法。比如□ a□ 天天读书时间相对固定，找自己天天最没事情、最没伴玩的时段。

b□在读书场所张贴自己设计的提示：今天我读书了吗？

e□规定读书量，比如2本；

f□开学回来要交换，给嘉奖；

j□天天告知父母读出来的“东西”；

h□让自己的读书记录漂亮一些，如配图、换字体。

1、低年级以班级为单位编写一本《快乐写话》的精美集子。

2、中高年级搜集优秀读书笔记，以班级级为单位，归档。

3、低年级每生完成一张读书手抄报，各班统一用a4纸张绘画，并配上与之相干的简单写话，可以是多个板块。

4中高年级每生每个返校日完成上交一篇读书心得，并由教师指导修改之后选择一篇优秀读书心得参加县举办的暑期读书征文活动。表现积极的同学授与“暑假读书之星”的光荣称号，并颁发奖状和奖品。

(一)小学(1-2年级)课外阅读推荐书目

1. 《千字文·三字经·弟子规》

2. 《没头脑和不高兴》 任溶溶/著

3. 《舒克和贝塔历险记》 郑渊洁/著

4. 《大个子老鼠小个子猫》 周锐/著

5. 《严文井童话》 严文井/著
6. 《高士其科普童话》 高士其/著
7. 《陈伯吹童话》 陈伯吹/著
8. 《稻草人》 叶圣陶/著
9. 《史记》（注音本） 司马迁/著
10. 《最著名的中国民间故事》
11. 《鼯鼠的故事》 [捷克]兹德涅克·米勒
12. 《狐狸列那的故事》 [法]阿希季诺夫人
13. 《小熊温尼普》 [英]米尔恩
14. 《洋葱头历险记》 [意大利]罗大里
15. 《丁丁历险记》 [比利时]埃尔热
16. 《雅诺什绘本》 [德]雅诺什
17. 《了不起的狐狸爸爸》 [英]罗尔德·达尔
18. 《电话里的童话》 [意]罗大里
19. 《豪夫童话》 [德]豪夫
20. 《豆蔻镇的居民和强盗》 [挪威]托尔边·埃格纳

（二）小学（3-4年级）课外阅读推荐书目

1. 《宝葫芦的秘密》 张天翼/著

2. 《乌丢丢的奇遇》金波/著
3. 《小英雄雨来》管桦/著
4. 《戴小桥全传》梅子涵/著
5. 《新版小灵通漫游未来》叶永烈/著
6. 《皮皮鲁传》《鲁西西传》郑渊洁/著
7. 《马戏团的动物明星》沈石溪/著
8. 《寄小读者》冰心/著
9. 《林汉达历史故事集》林汉达/著
10. 《森林唱游·月亮忘记了》几米/著
11. 《格列佛游记》[英]斯威夫特
12. 《精灵鼠小弟·吹小号的天鹅》[美]怀特
13. 《长袜子皮皮》[瑞典]林格伦/著
14. 《亲爱的汉修先生》[美]贝芙莉·克莱瑞/著
15. 《苦儿流浪记》[法]埃克多·马洛
16. 《当世界年纪还小的时候》[德]于尔克·舒比格
17. 《吹牛大王历险记》[德]拉斯伯
18. 《水孩子》[英]查·金斯莱
19. 《兔子坡》[美]罗伯特·罗素

20. 《卓娅和舒拉的故事》 [俄]柳·科斯莫杰米扬斯卡娅

(三) 小学(5-6年级)课外阅读推荐书目

1. 《朝花夕拾》 鲁迅/著
2. 《史记故事》
3. 《东周列国志故事》
4. 《红楼梦》 曹雪芹/著
5. 《水浒传》 施耐庵/著
6. 《小兵张嘎》 徐光耀/著
7. 《孔子的故事》 李长之/著
8. 《我的妈妈是精灵》 陈丹燕/著
9. 《青铜葵花》 曹文轩/著
10. 《老子说庄子说》 蔡志忠/编绘
11. 《地心游记》 [法]凡尔纳/著
12. 《福尔摩斯探案集》 [英]柯南道尔/著
13. 《哈利波特与魔法石》 [英]罗琳/著
14. 《居里夫人传》 [法]艾芙·居里/著
15. 《泰戈尔诗选》 [印度]泰戈尔/著
16. 《希腊神话故事》 [德]施瓦布/著

17. 《王子与贫儿》 [英] 马克·吐温/著
18. 契诃夫短篇小说选 [俄] 契诃夫/著
19. 《莎士比亚戏剧故事》 [英] 兰姆/著
20. 《蓝色的海豚岛》 [美] 斯·奥台尔/著

手机暑期活动方案篇七

可别小看这么微小的调整和这么一句老土的祝福语，在春节期间，这是非常有效果的。我们能明显地感受到一听这句话，每一位进入专卖店的顾客显得分外开心，并用同样的“新年好”回应导购员，如此以来，彼此的距离一下子拉近了。

按平日的操作，我们一般是不打折的，但是在假日期间如果能巧妙地让利，就会吸引顾客。初一到初四，我们都会送给每位买鞋顾客一个红包，价值19元的优惠券，虽然优惠的比例很小，但在我们中国人的传统里送红包就是赋予他人福气和财气。

事实上，在过年这个时候，大家也不会那么计较，图个便宜的。而且我巧妙之处是在数字上做文章，“19”含“要长长久久”之意，表示来年一切顺利。事实证明，这个做法非常有效，根据我的粗略统计，有30%的优惠券是在第二天进行二次购买。其实，我们也没打广告，都是通过顾客的口头传播扩大影响。口头传播是最好的广告了。

搞促销，送礼品是普遍做法，但是关键的问题是要在合适的时候送出合适的东西，像以前动辄送鞋油的方式已经没有新意，而且，在许多顾客看来，这些应该都是必需品，因此，这需我们好好琢磨。

比如情人节,可以安排这样的服装店促销实施:当天的女顾客买鞋,我们会送出钱包或皮带,在传统的观念里,这些东西都有“管住男人的钱”或“绑住心爱的男人”之意;男顾客买鞋我们就会送他玫瑰,让他送给自己的心上人。顾客们都认为我们想的周到,特别是女性顾客说没想到,显得非常感动。

从我自己以往操作经验看,促销,包括节假日促销,目的是处理季节性产品和品牌形象推广,由此成功的促销主要集中在三个方面:一是季末促销推新款;二是圣诞、元旦和春节等重大节日的活动;三是新店开业或老店新开攒人气。从消费者的角度上来说,促销对他们最大的吸引之处就在于得到实惠。

因此,筹备促销前,一定要对消费者的需求进行调研,寻找到的让利方案。

- 1、七月服装店促销需要准确定位,主题鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。
- 2、确定服装店促销的最佳的促销方案。除了事前周密的计划和人员安排,还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中,充分调动其积极性,还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。
- 3、确定服装店促销时间,促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天,以免被对手抢先。再好的策划也要把握好时机。
- 4、营造好服装店促销现场氛围。如pop海报要出彩,服装店堂音乐要恰到好处,刺激顾客的购买欲望。
- 5、制定一个恰当的销售目标和激励方案,折扣要明显,不要搞的太复杂,让人感觉便宜的感觉越明显,这样的服装店促销方案成功几率越大。
- 6、控制服装店促销成本,要“因己制宜”,这样才能有较好

效果。

7、作好评估总结，为下次服装店促销活动积累经验。

1、调查到位，宣传错位；2、货源要准备充足；3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方；4、时间最好控制在一周内完成。

其实服装店促销的点子应该是很多的，但对于节假日而言，最重要的是要营造节日气氛，一定要让温馨直达消费者心里。现在把我的春节服装店促销操作方式与大家分享：

手机暑期活动方案篇八

为积极推进“海量阅读”活动，认真落实市1512阅读工程，小学结合学校实际情况，决定开展__年暑假主题阅读活动，特作计划方案如下。

一、阅读主题：一人一书一名言。

一人即了解一位名人，一书即阅读他的一本传记，一名言即知道他的一句名言。通过主题阅读学习名人精神，培养学生“立德、启智、健体、尚美”的优良品德，激发学生的读书热情。

二、活动开展：

1、活动准备阶段(6.25—7.7)：

各班级宣传发动，召开主题班队会，教师宣讲主题阅读的意义及活动要求。低中高年级分学段提出不同的要求：低年级以注音绘本为主，中高年级要适当增加阅读厚度。学生根据自己的情况确定阅读人物，购置图书，做好阅读准备。

同时，各班级要在放假家长会中，向家长宣讲暑假“一人一

书一名言”主题阅读，积极争取家长理解和支持。

2、阅读实施阶段(7.8—8.31)：

暑假为集中主题阅读时间，要求学生每天坚持阅读，低中高年级阅读时间分别不少于20分钟、30分钟、40分钟。家长要加强对学生的阅读指导与监督，积极配合学校开展主题阅读活动。

各班级要充分利用微信阅读群，了解班级阅读进程，及时跟进鼓励引导。各语文教师每周在校阅读群内反馈本班级阅读情况不少于1次。教师要注意收集学生主题阅读反馈情况，整理成电子文档，开学后一周内上报学校存档。学生要填写好“主题阅读活动记录”和“暑假海量阅读记录”，留存阅读印记，开学后一周内装入阅读档案袋。

3、总结展示阶段(9.1—10.31)：

各班级利用主题阅读课的形式，开展“一人一书一名言”主题阅读活动交流，有条件的班级可以邀请家长参与交流活动，根据学生的阅读和交流，各班级评选“暑假主题阅读小明星”5—8人，每班级上报3个交流活动小视频(可以是个人交流的形式，也可以是小组交流的形式，但其中必须有一个为小组交流的形式)，进行全校主题阅读交流活动评比。全校评比按3：5：2设一二三等奖，给予荣誉奖励，纳入教师和班级考核。优秀作品在学校网络平台展播。

手机暑期活动方案篇九

暑假过得有意义，无疑对孩子的习惯养成、性格塑造以及意志力培养产生正面效应。而孩子有一个开心暑假，家长也随之开心，这也是家庭和睦、社会和谐积极动因。为此，我校特开展“快乐暑假活动”。

一、活动目的：

贯彻落实《公民道德建设纲要》精神，促进广大青少年健康成长，丰富学生的假期生活。

二、活动对象：

雍景园小学全体学生

三、活动内容：

- 1、义务的净化、美化社区的活动；
- 2、“和谐校园、和谐家庭、和谐社区”的“五个一”活动：与父母谈一次心；为社区提一条建议；读一本好书；看一部优秀电影；做一件好事。
- 4、组织或参加社区文艺演出活动；
- 5、小制作、小实验活动；
- 6、做家务。

四、实践活动的考评工作：

- 1、队员参加活动后，需填写《雍景园小学少先队员寒假社区实践活动记录表》；
- 2、评语分“优”、“良”、“一般”三等。个人活动的由个人评价后签字；小组活动的由小组长评价后签字；和父母一起参加活动的由父母评价后签字。

手机暑期活动方案篇十

新学期伊始，大一新生们怀着希望和梦想进入了向往已久的大学校园，手机是必不可少的，

远离了家人和朋友随时需要联系和沟通。在大学里，不比高中很多时候大家都很难在一起所以大学里同学之间的联系又是一个很大的问题，而经调查几乎全部的大学生远距离之间联系都靠短信。手机是必不可少的。据以往经验，在开学一段时间内手机购买将是一个高潮。

对于mp3□mp4等电子产品大学生们的需求市场也是很乐观的。鉴于此，我们想在新生入学前几天进行一次电子产品的促销活动。

二、目标：

扩大商场方在石油大学的知名度，促进电子超平销售，并树立良好的企业形象。代理学生得到一定的报酬，并树立良好的学生代理形象，便于进一步发展，达到互利共赢。

三、销售战略：

- 1、目标市场：主要针对中国石油大学(华东)东营校区2007届新生
- 2、销售位置：石油大学校内二餐西北空地
- 3、销售模式：采取户外人员密集处设点、多方渠道宣传、登门演示促销、同学网促销等。
- 4、销售队伍：学生5-7人(可有商场方进行短期培训)、商场方2人

5、售后服务：售后服务完全由商场方负责(发票、维修卡登均需齐全)

6、广告：具体制作有商场方负责，可做大型喷绘，传单等，但商场提供的电子产品必须达到广告的.90%以上。(建议：可印成双面，一面为广告另一面为对新生的忠告，以有利于引起家长以及新生的关注)

7：产品定价：稍低于市场价

四、优劣势分析及对策：

1、优劣势分析：

经过市场调查，目前在石油大学主要的电子产品经营店面大小有五家，但是他们却存在经营模式单一、规模小、品种不全等缺点。在新生入学那几天虽然也有网通、联通、移动的促销站点。但是由于网通的小灵通存在地域的局限性基本不能够构成竞争；联通、移动的主要目的是为了发展用户，其手机款式单一、不能够迎合大众的需求。

他们的劣势正好使我们的优势，我们营销模式多样、产品品种齐全、质量有大商场作保证，学生与商场联合互相补充。

不过我们从在的劣势主要有：

a)产品安全不易保证

b)不易取得新生信任

2、具体应对策略：

1)取得信任方面，努力做好台面布置，以吸引新生眼光，并且发票保修卡要齐全，拿出大商场的气势。

2)准备可以秘密进行，以便抢占良好商机。

3)对于安全方面，可以由商场提供一面包车停于旁边，专人看管手机(这人最好商场方提供)，专人提手机，专人管理钱币，在桌面上尽量用模型。

五、行动方案：

1、9月3日以前，广告印刷，人员培训，模型收集，场地布置材料准备等前期准备。

2、9月4日-9月6日，广告，销售全面展开阶段。

3、9月6日之后两个星期内，户外销售转向室内，在校内张贴广告，留下宿舍电话，手机号码，短期代理阶段。

六、合作双方权益：

2、代理方：负责宣传、销售、学校工作、和商场方一起负责安全问题。

3、合作方式：代理方不接受电子产品，不缴纳押金。根据销售量提成。

更多暑假开学活动方案