

2023年幼儿园国旗下经典讲话稿 幼儿园 春季开学国旗下经典讲话稿(大全5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

店庆活动方案篇一

一、美容院国庆促销活动方案主题：“缤纷国庆，惊喜优惠抢先送”

二、美容院国庆促销活动时间：9月30日——10月8日

三、美容院国庆促销活动方案目的：

- 1、改善并提升美容院形象，增加知名度。
- 2、拓展商圈，开发更多的客源。
- 3、稳定客源，提高顾客忠诚度。
- 4、刺激营业额，提升顾客人均消费额度。

四、美容院国庆促销活动方案内容

1、免费送大礼：在活动期间，每天前6名顾客，送价值288元的美容项目免费体验一次，附加赠送一些小礼品；此外每天前10名顾客，888办vip卡一张，可终身享受会员服务，另外还送价值488元的美容护肤产品一套，机会不容错过哦！

2、豪华spa双人套餐：十一长假，相信很多情侣们都打算去

哪个景点旅游或者回家过节去，但是还是会有一小部分情侣会留下来，这时美容院不妨专门为这些情侣打造一个豪华的spa双人享受，让他们花实惠的价格享受同等的待遇。

3、“1+1”联合促销：十一长假带动了各大商场、电_的消费，同时不少有经营头脑的`商家会联合一些商场或者电_搞联合促销，所以在此，美容院也可以在十一期间联合一些_，推出在美容院消费满388元，即可获得最新电影门票一张；同时，还可以联合一些知名的服装店，推出在服装店消费满500元，即可获得在美容院享受一次288元的护理。

五、美容院国庆促销活动方案注意事项

1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望。

2、活动宣传可通过店门悬挂横幅（或_展架），派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播。

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师（美容顾问）相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

店庆活动方案篇二

面对__超市行业激烈的竞争，我们如何借满月之际，开展系列促销活动，为__店在__市场站稳脚跟，扩大品牌影响力，达到提升带动销售的目的，是我们此次促销要解决的课题。

二、活动的名称与定位

本次活动的名称以：“庆满月超低价格席卷__、大回馈满月大礼任你挑选”。为主题，以生鲜“开心早市”、“平安晚

市”为切入点+100多个超底惊爆+内场促销相结合的方式，营造满月庆的热烈氛围，让消费者切实感受到__的实惠和便利。

三、活动的流程及展开

活动时间：20__年2月24日——3月5日

活动布置：

- 1、店门口上方制作巨幅，26.80米_5.5米。
- 2、大门前放彩虹桥一个。（4天）
- 3、活动pop挂牌40张（形成满月庆走廊）。
- 4、满月庆dm邮报特刊20000份。（邮报上惊爆价商品110个作为店庆特惠价）
- 5、活动海报：按活动海报栏尺寸。

系列活动之一：庆满月从早到晚超低价。

惊喜1、生鲜开心早市：

活动时间：20__年2月24日——3月5日早上7.00——9.00点。

活动方式：__超市在活动期间每日早上精选15——20款超低价商品，供广大消费者选购。详情价格请见__超市门口每日特价信息栏。

惊喜2、生鲜平安晚市：

活动时间：20__年2月24日——3月5日晚上18.00——21.00点

活动方式：__超市在活动期间每日晚上全场蔬菜5折起，把真

正的实惠奉献给__的广大消费者，详情请见__超市内部价格信息。

系列活动之二：大回馈满月大礼任你挑。

惊喜1、幸运转奖100%、8级好礼任你挑

活动时间：20__年2月24日——2月26日。

活动方式：活动期间凡在__超市购物满30元以上的顾客朋友凭当日单张小票，可到活动现场转奖1次；购物满70元以上的顾客朋友，可转奖2次；购物满100元以上的顾客朋友，可转奖3次，单张小票限转3次。100%中奖。

转奖细则：顾客在超市工作人员的指导下，用手轻按按钮，待转盘转动结束后，该指针针尖停留在哪个区域就可获取哪个区域指定的对应奖品。

奖品设置：共分8级：

1区奖品：小绵羊纯棉四件套（编码：14020474）数量6套

2区奖品□5l福临门食用调和油（编码：05070139）数量10瓶

3区奖品□600g旺旺大礼包（编码：03260110）数量20包

4区奖品：仙不走八年陈（玻璃瓶）（编码：06040152）数量3

5区奖品□650g雕牌无磷洗衣粉（编码：11070255）数量40包

6区奖品：可口可乐香草味500ml□编码：020__282）数量60瓶

7区奖品：雕牌透明洗衣皂138g□编码：11360005）数量200块

8区奖品：纸筒（由供应商直送）暂定奖品数量4000筒

惊喜2、登高购物有惊喜、再上一层楼有礼品。

活动时间：20__年3月3日——3月5日。

活动方式：凡在活动期间在只要你登上二楼购物15元以上的顾客，凭当日购物小票，（经超市工作人员确定购有2楼商品后）就可到超市服务台领取精美小礼品一份，每天500份，送完为止。

小礼品：__饰品：12991460（进价：1.5元）。

惊喜3：3000张会员卡大放送——实惠看得见。

活动时间：20__年2月24日——3月5日。

活动方式：凡在活动期间光临__超市购物满25元以上的顾客都可免费办理__超市会员卡（价值30元）一张，让你常年享受会员价。

营销部操作：

- 1、外场及内场的装饰物品提供。（2月23日前送到）
- 2、20000份宣传单的制作。（2月22日前完成）
- 3、转奖道具制作。（2月22日前送到）

业务部操作：

- 1、110个单品明细。（2月21日前）

门店操作：

- 1、请门店配合营销部完成内场及外场的装饰。
- 2、20000份邮报的发放工作（2月22日开始按区域发放18000份、门店留2000份）。
- 3、每天超低价商品以堆桩形式陈列销售，配上醒目的pop□加强室内广播意识。
- 4、110只特价商品在货架上插上“特价商品”字样。
- 5、以上活动奖品、礼品请门店根据收银小票进行发放、并登记好，活动结束后，凭促销方案、登记单统一至财务报账。
- 6、转奖礼品：请门店提前备足礼品。按条码到物流点货。
- 7、会员卡事先到办公室领取3000张。
- 8、门店在活动操作的时候，请加强安全保卫力量，维持好现场的活动次序。

四、活动费用预估：

外场装饰费用：3000元左右；

内场装饰费用：1000元左右；

促销活动费用：10000元左右；

合计费用：14000元左右。

五、活动细则说明：

- 1、所有特价商品数量有限，售/换完为止。

- 2、所有礼品不能退货或折现。
- 3、严禁本公司内部员工参加此次促销活动。
- 4、本公司对此次活动有最终解释权。

店庆活动方案篇三

一、策划简要：

- 1、万圣节，俗称“西方鬼节”。公元9世纪_会所定，它的历史可追溯得更远，是西方人热衷的节目之一。
- 2、很早以前，英伦三岛爱尔兰、法国的凯尔特人每逢万圣节这一天都会为死亡和黑暗之神举行纪念活动，人们自己扮得鬼模鬼样在旷野燃起篝火，让火焰招来善鬼，驱赶恶魔。
- 3、每年这一天，全世界很多的国家都有盛大的化装_和化妆舞会，美国人将南瓜灯钉上鬼脸放在门口的习惯。

二、场景布置：

1、外场景布景：

- (1) 一楼大堂口做大横幅一条，用黑布作底。上写“魂系万圣夜10月31日激情派对恐怖登场”，字体极尽扭曲状，字的周围画上骷髅头、蓝眼睛、白骨滴血等。
- (2) 通道墙壁吊黑布，黑布上胡乱涂鸦，画一些鬼事物。
- (3) 灯光打暗，灯炮换成蓝色或者紫色。
- (4) 一楼楼门口安排专业化妆师，戴鬼面具穿鬼袍，准备各种涂料，大镜子一面，给入场客人化妆（自愿情况下），也

可客人自己化妆。

2、场内布置：

(1) 场内边脚布置泡沫制的各种白骨，上涂红漆。

(2) 各空旷处吊黑布画鬼事物及泡沫制鬼物品。

(3) 所有楼面服务员画鬼脸。

(4) 吧台画鬼事物。用泡沫作一些简单装饰，荧光棒、黑色或蓝色气球，气球上画鬼脸，都可以作为装饰品，用白线乱扯做蜘蛛网。

(5) 去租一些稻草，扎10个稻草人，穿鬼袍，戴鬼面具，布置在场内各点。

(6) 2名外国鬼(2套制服) 满场走动，给客人分发糖果。

(7) 满场放南瓜灯或显眼处装魔球。

三、鬼节营销方案：

1、10月31日过生日的客人凭身份证可领取神秘鬼礼一份。

2、恶鬼为每个进场客人分发糖果。

3、最恐怖化妆者送大奖。

4、当晚来宾可获魔夜礼品一份，送完为止。

(具体情况和相关部门再议)

5、水吧吧特别献饮：“血俗光茫” “愕然销魂” “万圣果拼”。

6、所有女士进场均可领饮一杯“做鬼也风流”。

7、厨部推出魔鬼香肠等产品。

店庆活动方案篇四

汇丰15周年，豪礼低价15天

1、回报老顾客，加强汇丰电器品牌在顾客心中的口碑传播，提升汇丰品牌价值；

2、提高销量，扩大汇丰电器的市场占有率；

3、树立所代理商品的品牌形象，为品牌持续增长奠定基础。

1、活动宣传阶段：时间为12月4日—12月29日

宣传形式：

□1□dm宣传页

(2) 荣成电视台、左飞

(3) 车体广告

(4) 条幅海报

(5) 晚报

(6) 路演喷绘

(7) 短信群发

(8) 店内吊旗

（9）出租车广告

2、店内销售活动准备：（12月xx—xx日）

（1）店内棚顶悬挂店庆宣传吊旗、灯笼。

（2）参与特价商品张贴统一活动特价签，要求醒目，标明原价及现价。参加活动商家展台前张贴本产品活动“手写促销海报”（可以标明原价、现价及赠品明细）。

（3）购物赠品活动赠品准备，需要堆码的提前做好布置，赠品发放流程安排。

（4）相关销售道具准备。

3、演出活动准备（演出活动时间：12月xx日）：提前一周联系演艺公司，协调具体活动事宜，活动前一天确认各部门到位。具体可以有：

（1）舞台、音响、背景及周边促销活动喷绘、海报、易拉宝等。

（2）演艺人员准备工作：歌手共x名、舞蹈共x人、主持共x人、礼仪小姐共x人

（3）现场组织活动可以分为三项：（此类活动可迅速聚集人气，培养销售宣传气氛）百货商场店庆活动方案有奖知识问答，提问若干有关汇丰公司的问题，由主持人根据公司要求发放礼品□b现场答卷抽奖活动，可以准备1000份问卷，问卷内容可有相关活动内容、公司相关讯息及市场调研信息等，可于特定时间组织抽奖（圣诞/元旦等□□c现场互动，根据演艺节目选定。

活动小礼品（例如：油笔、钥匙扣、通讯录、小本等，计x份）

活动小奖品（例如：雨伞、淘米器、水具等计xx份）

（4）、演艺公司确定节目单

感恩十五载，回报老顾客八店同庆迎圣诞，八大豪礼相送

1、生日当天送蛋糕：凡阳历12月16日生日者，当日可凭身份证免费领取生日蛋糕一个。（数量100名，先到先得，赠完为止！需提前5天预订，预订电话：7515883）

3、套购超值赠：活动期间，当日购三件大家电以上（含三件）礼品免费送（本次活动特价机、工程机除外）

满25999元送微波炉+套刀+七件宝+高档米桶

4、买家电赠移动无线宽带：汇丰电器携手中国移动公司推出免费入网中国移动宽带的活动，活动期间每天会在当天所有购买电脑为顾客中抽出一名幸运顾客，免费赠送中国移动宽带上网2880小时。（宽带咨询电话：18863121119）

5、天天抽大奖，再送元旦抽奖卷：15万礼品（奖品）现场免费抽（送）。小点单间满200元以上，大家电单间500元以上即可参加抽奖！（单件商品限抽一次）

一等奖：名牌冰箱15台 二等奖：微波炉30台 三等奖：开水煲150台 纪念奖：若干名现场开奖，100%中奖！

6、回馈老客户，先到有好礼：活动期间，每天凡持本单页和购物发票进店的前100名老顾客，均可免费获得精美礼品一份！

8、买家电免费测甲醛：活动期间购买任何一件家电产品，您都有机会免费获得价值200元的室内甲醛含量检测卡一张（数量有限，赠完为止）

活动负责人□xx职责：负责活动期间的所有决策及处理突发事情。

重点：监督并协助做好活动各部门的具体工作事宜。

店庆活动方案篇五

20xx年4月29日—5月2日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

5月1日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

4月29日—5月2日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

（注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动）

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。（注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加）