

# 前台主管工作小结及工作计划 前台主管 工作计划(实用7篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 超市促销活动方案篇一

喜迎xx节、欢度xx节

商品大展销

1、展出不同厂家的各种礼品盒，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。可以按品类划分陈列区域。同时可以开设一些知名品牌专柜。

2、推出礼品组合套餐：把各种保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如xx元、xx元、xx元……xx节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，都会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将各种礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3、现场制作：为了让顾客有更好的体验感，现场制作是一好方法，可以联合厂家现场制作。

### (1) “把月亮带回家”

活动期间，购物满xx元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如xx快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写xx节的诗词词句。

操作说明：

- 1、钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在二元以内。
- 2、在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xxx祝您快乐”。
- 3、凭购物小票到商场指定处领取□xx元一个□xx两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

## (2) 月圆“十分”大抢购

活动时间□xxx

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

1. 事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。
2. 注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。
3. 此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

### (3) 喜拍“全家福”

购物满xx元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间□xx节当天)

地点：商场门口广场

协办□xxxx影楼或xxxx胶卷公司

操作说明：

1. 可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

2. 最好是将超市名称拍进去，以后看到照片就能想起超市。

1、餐饮大餐□xx节一家人还要一起吃团圆餐，超市可以跟餐饮业互动，跟xx餐饮大酒店合作，推出购物满xx元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

2、良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。

## 超市促销活动方案篇二

(三) 加深超市与消费者的相互了解与情感沟通；

(四) 扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民会形象。

(一) 买99元送30元现金

1、活动时间：9月20日——10月7日

### 3、注意事项

(1) 顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

(2) 单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

(3) 顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

(4) 该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

(二) 国庆狂欢，——大礼疯狂送国庆狂欢，狂欢1、活动时间：9月20日——10月7日2、活动内容活动期间，公司在第四期促销手册（时间：9月15日—10月15日）封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

#### 注意事项：

(1) 顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2) 现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3) 顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4) 现金券不找零、不可兑换现金。

（三）国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销黄金周1、活动时间：9月20日——10月7日2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

注意事项：

（1）购买特价商品的会员，不可同时使用代金券

（2）特价商品已经售出，概不退换

（四）同岁同贺，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间：10月1日—7日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

3、注意事项

（1）顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。

（2）每位顾客在活动期间只可参加活动一次

（3）本活动最终解释权归——超市所有。

# 超市促销活动方案篇三

## 五一大促销

### (一)深呼吸海的味道

在x月x日到x月x日期间，凡在xx超市各分店购物满xx元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(x个店共x名)各奖海南四日游名额一个

一等奖x名(x个店共x名)各奖美的吸尘器一个

二等奖x名(x个店共xx名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖xxx名(x个店共xxx名)各奖柯达胶卷一卷

### (二)服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在xx超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

### (三)五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

x月x日至x月x日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在xx超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在xx超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

(四)超市“五一”部分特价商品

五一期间xx超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归xx超市所有)

## 超市促销活动方案篇四

五一大促销

(一)深呼吸海的味道

在x月x日到x月x日期间，凡在xx超市各分店购物满xx元的'顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(x个店共x名)各奖海南四日游名额一个

一等奖x名(x个店共x名)各奖美的吸尘器一个

二等奖x名(x个店共xx名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖xxx名(x个店共xxx名)各奖柯达胶卷一卷

## (二) 服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在xx超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

## (三) 五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

x月x日至x月x日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在xx超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在xx超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

## (四) 超市“五一”部分特价商品

五一期间xx超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归xx超市所有)



# 超市促销活动方案篇五

5月28日—6月3日

超市根据自身的促销成本控制，在下列活动中选择一个或多个方案进行借鉴实施。

## 活动一：六一节买六送一

在超市中选择一批商品进行买六送一活动，比如酸奶、果奶、饮料、果冻、水果等商品，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为1/7，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

## 活动二：迎六一特价商品

学习用品、文具用品、儿童食品、饮料、奶制品一律优惠价销售；

3、公关活动中参加对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定

20xx超市节日促销策划方案大全  
20xx超市节日促销策划方案大全。

儿童节期间(6月1日-6月3日)在超市入口处举行五子棋比赛，参与者有小礼品，得胜者有奖品。

3、公关活动中参加对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定。

## 超市促销活动方案篇六

### 活动背景：

8月份正进入了酷暑阶段，此阶段天气炎热，人们的购物行为主要集中在早、晚2个阶段，所购商品也主要集中在日常生活用品为主，配以一定的消暑商品为辅，如：西瓜、碳酸饮料、果汁饮料、防晒霜等。7月份\_\_店由于卖场格局的调整，销售有了一定的下降，为更好的加强品类促销，加强夏日商品的销售，特做出夏季商品品类促销。

### 活动目的：

- 1、更好加强并稳定会员顾客群，通过每档的会员专享商品及一定的会员抽奖等形式拉拢并稳定好周遍顾客群。
- 2、通过夏季商品的品类促销，并做出一定的关联性促销，充分挖掘市场份额，在迅速提升一大类别商品销售的同时，提升门店整体销售额。

### 主题促销：冰爽底价吓一跳

活动时间：\_\_年8月4日\_\_年8月12日

主旨：拉动并稳定周遍顾客群，以一定的惊爆价商品做为主流商品，吸引一定的家庭主妇、中低档消费群，并迅速锁定周遍目标顾客群，提升客流量，最终实现销售的回升。

促销商品品类选择：此品类促销主要以hr(高清晰度、高敏感度)类商品(价格弹性比较高的商品为主，顾客购买率较高的商品)，如鸡蛋、大米、肉类、油类等。

### 具体数量分配：

生鲜类：10支左右。

蔬果类：(2-3支)如：西瓜、绿豆、大米、应季蔬菜。要求在尽量不做负毛利的情况下，可采取平价出的形式。

肉类：(1-2支)如：前腿肉(肉类现今市场比较火热，价格有明显的上涨，可允许做1支惊爆价商品)。

熟食类：(2-3支)熟食类商品多属于毛利较高、价格弹性比较低的商品，那么可以列出1支左右的惊爆价商品。如烤鸡、卤菜等。

面包类：(2-3支)面包类商品同属于毛利较高、价格弹性比较低的商品，顾客购买率较为稳定的商品，建议做1支惊爆价商品、12支特价商品。

食品类：5支左右。

粮油类：(2-3支)粮油类商品，尤其是大米、食用油都属于毛利较低，价格弹性比较高的商品，顾客购买率较高的日常生活用品，建议做1支惊爆价商品，12支特价商品，如现在油在市场上价格统一都上涨，如能做一支特价油，定能形成一定的抢购潮。

品类促销：跟酷暑抗衡夏日爽肤100%

主旨：8月正是夏天最为炎热的月份，古人就有酷暑三伏之说，在8月中就有中伏和末伏，紫外线强度及温度在全年当中也数，所以在本月进行护肤类商品(如：防晒霜、防晒伞等)、去油类的洗面奶等作为主打的促销商品，一定能创造一定的销售高峰。

具体促销商品品项选择如下：

食品类;(主打商品选择)50支

个人护理类: 防晒霜、洗面奶、面膜等。

个人清洁类: 如: 洗发水、沐浴露、香皂、纸巾等。

家庭抗蚊类: 杀虫水、蚊香、电蚊片等。

非食品类(关联商品选择)10支

床上用品类: 空调被、蚊帐等

家电类: 风扇、空调、凉席等

百货类: 防晒伞

鞋类: 凉鞋、凉拖

会员专享商品

主旨: 为了更好稳定会员顾客群, 特作出8支左右的会员专享惊爆价商品。

促销商品选择: 主要选择品项为mr(无清晰度、无敏感度)商品, 如: 方便面、高压锅、熟食、饮料等。

附: 去年同期销售(\_\_年8月3日8月12日)

门店客服处

1. 店内广播宣传工作。
2. 周边社区的调查, 广播稿的循环播出

门店各营运区

1. 各项工作的积极配合。
2. 对营业员活动方案的宣传。

## 营销企划课

1. 整体活动方案策划。
2. 整体广告宣传及造势，场内场外气氛布置设计。
3. 动内外场、现场气氛的布置，各道具场景的制作准备到位。
4. 负责活动的宣传到位，各活动海报制作及粘贴

## 超市促销活动方案篇七

### 五一大促销

#### 二、活动内容

##### (一)深呼吸 海的味道

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市各分店购物满\_\_元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(x个店共x名)各奖海南四日游名额一个

一等奖x名(x个店共x名)各奖美的吸尘器一个

二等奖x名(x个店共\_\_名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖\_\_名(x个店共\_\_名) 各奖柯达胶卷一卷

## (二) 服装打折 自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

## (三) 五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

x月x日至x月x日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

## (四) 超市“五一”部分特价商品

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归某超市所有)

# 超市促销活动方案篇八

礼情款款欢度国庆

20xx年9月20日——10月7日

(三)加深超市与消费者的相互了解与情感沟通;

(四)扩大企业知名度,进一步树立超市“关爱社区居民会形象。

(一)买99元送30元现金

1、活动时间:9月20日——10月7日

3、注意事项

(1)顾客购买活动商品后需保留购物小票,凭购物小票到总服务台领取返现现金。

(2)单张购物小票方可参加活动,不可多张小票累计参加。

(3)顾客领取现金时,需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取。

(4)该返现活动只限活动期间消费的`顾客,以小票机打日期为准。

(二)国庆狂欢,一大礼疯狂送国庆狂欢,狂欢1、活动时间:9月20日——10月7日2、活动内容活动期间,公司在第四期促销手册(时间:9月15日—10月15日)封面上印刷中秋、国庆现金券,现金券面值10元,凡顾客拿到我们的手册,剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张,直接省8元现金,购物满200元可使用两张,多买多用,依次类推。现金券不可

兑换现金。

注意事项：

(1) 顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2) 现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3) 顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4) 现金券不找零、不可兑换现金。

(三) 国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销黄金周1、活动时间：9月20日——10月7日2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

注意事项：

(1) 购买特价商品的会员，不可同时使用代金券

(2) 特价商品已经售出，概不退换

(四) 同岁同贺，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间：10月1日—7日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，



不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

### 3、注意事项

(1) 顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。

(2) 每位顾客在活动期间只可参加活动一次

(3) 本活动最终解释权归一超市所有。