

# 最新北师大版三年级教学反思全册(优质9篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

## 国庆节商场促销活动方案策划篇一

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

精彩华诞，举国同庆

9月30日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据实际情况可能随时调整)

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满××元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200\*秋装展示会。

#### 4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到西门名品服饰特卖场来淘宝吧！由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

#### 5、国庆七天乐 欢乐实惠颂：

#### 6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满××元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

#### 7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠××县婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

## 8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满××元，或是在一三四楼一次性购物满××元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

通过各类媒介做好活动推广的宣传。

## 国庆节商场促销活动方案策划篇二

2、直接竞争对手好万家利用大量资金(无论是在电视广告、报纸、单张上)全力反搏;国美电器欲于国庆前后在新塘开业;大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业激战越演越烈。

3、为了减少家家乐电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

综上所述，我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

### 1、活动主题

司庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌;众店齐庆、礼礼俱到;(具体时间：9月24日——9月30日)

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。(具体时间：9月28日——10月9日)

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现家家乐辉煌历史。

3、活动时间：9月24——10月9日

家家乐各连锁店(包括河源店)

各分店总负责人：各分店店长(监督人：销售管理部、采购部)

1、各分店全场特价

各分店特价商品要保持在80%以上，特价商品主要定位在

a□库存量较大、急需处理商品

b□其它商家主推商品及公众敏感性机型

c□我司主推商品

d□厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

2、来就送(司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮)

3、购又送(购物送麦当劳券)

活动主要针对国庆期间在家家乐电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳

使用券;购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由负责联系券，新塘店由负责联系，河源店由负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

#### 4、厂家好礼送

主要根据厂家在我司活动期间所推出的优惠政策配送的赠品及日常所配送的赠品，要求在活动前由采购部根据厂家赠品配送政策及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

#### 6、一元超低价活动

a□活动时间：9月24日——26日;10月1日——3日

价位商品数量单价合计亏损

1元风筒5台20元100元95元

1元烫斗5台30元150元145元

1元电话机5台30元150元145元

1元风扇5台40元200元195元

1元微波炉1台280元280元279元

1元dvd1台280元280元279元

1元彩电1台600元600元599元

总计1760元1737元

3店共5280元5202元

两天共10560元10404元

c□超低价抽号券2种领取途径：

(a)□每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。（凭单张排队）

d□方法：9月24日—26日；10月1日—3日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一列，后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写“xx商品，1元”及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人：派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序(廖总事先安排)，派发人员：文员、财务人员。

g□所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分店负责本次活动的财务人员处，由其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即在现场交款，由现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入店费用。

h□当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当通过抽号产生购买超低价商品后，由现场司仪宣布中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责

人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i□活动开始的前一天晚上(营业结束时)，各店把超低特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”

j□在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅(4人)维持现场秩序。

## 7、购物抓现金活动

a□活动时间：9月24日——26日；10月1日——3日

b□活动地点：家家乐各连锁店

c□活动方式：购物抓现金

d□方法规则：

(a)□活动期间凭本公司购物满1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次；购物满10000元以上可抓三次，最多三次。

(b)□抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

(c)□顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。(须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等)

e□美工在活动前书写抓现奖明细海报(活动开始前日晚在店门口规划好“购物抓现金”区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f□各分店美工负责各分店抓现金箱;行政专员兑取抓现金的一元硬币，数量可根据抓现金箱的大小来安排。

## 8、演艺狂欢、热力酬宾

a□活动时间：9月24日—25日、10月1日—2日、10月8日——9日(活动期间星期六、日，具体情况也调整)

b□活动地点：家家乐各连锁店店门外

d□场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外，着重于舞台、舞台背景、音响(调试)、产品展示为主。

e□采购部根据厂家回复情况与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

f□司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品(糖果火为主)要提前由市场部审核，尽量做到最有影响力。

## 9、放心服务全方位体验

a□活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难由绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b□活动时间：9月24日——10月9日(如消费者反应强烈可继续

实施)

c□活动主题：家家乐电器放心服务全方位体验；

d□活动内容□(a)□售前服务体验;(b)□售中服务体验;(c)□售后服务体验。

e□活动详解及分：

实施措施：

(a)时间：9月24日—10月9日，24日前通过广告宣传，渐渐把顾客注意力注意到家家乐，国庆前再通过广告宣传活动内容以此把活动推向高潮。

(b)是以打电话预约形式完成(未形成惯性，避免无目的性)，我司通过广告形式向顾客说明预约电话号码，一般情况下是提前1天预约，次日根据顾客的购买时间定时到顾客家中接人。

(c)各片区、分店接电话负责人：各分店文员，分店文员接电话后登记顾客的姓名、电话号码、地址、及接送时间，如顾客需当天来店内购买，文员电话至接送司机，司机负责到顾客家中接人，每天下班前文员负责登记需接顾客名单并交班给车队长。

(d)接顾客车安排：增城区安排面包车接顾客，新塘安排售后面包车接顾客，河源安排长安面包车接顾客，由车队长负责安排接顾客司机(原则上一个司机负责一天接顾客的工作)。如司机把顾客接到店内后又到其它地方接顾客首先到仓库询问是否有到该地方的货物并顺代送货。

(e)顾客到车上后，司机负责给顾客发“购买商品意向”纸条(到店门口用，后有介绍)，并告诉顾客把希望购买商品写在纸上，由顾客保留，司机向顾客说明到店门口后交在门口

接待的服务人员。

**b□售中服务：**是指顾客到店门前后到购完商品后阶段的服务

(a)负责接顾客的司机把顾客接到店门口后，司机向顾客说明到店门口由接待员接待并把“顾客购买意向”书交给门口接待人员。

(b)9月24日至10月9日各分店负责安排至少2名接待人员在店门口接待顾客，接待人员要统一(男：上衣为公司服装，下身为深蓝色裤子。女：上衣为公司服装，下身为公司蓝色裙子)同时带公司绶带，接待服务人员不仅仅是在门口微笑、鞠躬，而也要带领顾客到店内对应组(如是车接来的顾客会有“购买商品意向书”，如没有接待人员要问顾客要购买xx商品)，接待服务人员把顾客送到对应组并交接给销售员后再回到原位。

(c)销售员在接到顾客后要微笑向顾客解说并在顾客选商品的同时给顾客倒杯水，现场会出现顾客先不购物而是到其他商场比较或者是等几天再购买的现场，销售员要极力挽留顾客，提高购买完成率。

(d)顾客购物后，如小件商品顾客自行提走，如是大件商品顾客可自愿选择自行走或跟车走，如顾客选择跟车走购物后到休息区休息，各分店安排一个休息区，休息去旁要有饮水机一台及当天或前日报纸，并在现场摆放一台彩电和dvd并播放精彩电影，现场安排一名服务人员负责现场倒水和处理其他事项工作，让顾客真正感受到的放心服务。

**c□售后服务：**具体由廖总负责，按照以往操作执行。

**f□宣传安排**

## 国庆节商场促销活动方案策划篇三

1、活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行（如本商场无其他珠宝专柜则更佳）。

2、在报纸、电视、广播等媒体详细介绍本次活动参与细则和奖励、奖品，提起消费者的参与热情；推荐的广告宣传媒介为当地日报或发行量的报纸上做广告及电视广告，电视广告以多个频道每晚黄金时段8：00—10：00在屏幕下方同时播发移动字幕的广告形式进行，详述活动细则，因为移动字幕的广告费比其他广告便宜且效果较好。

3、在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员（如有条件可设立咨询电话）。

4、在活动前印制活动宣传单页在店前派发（有条件还可在人流汇集区及社区派发），扩大活动影响力和宣传力度。

5、后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商（比如同商场的家电销售商）、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6、宣传器材及内容：

□1□x展架

主题□x珠宝国庆“x珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及x珠宝logo□咨询电话等内容。

（2）宣传页dm□

## 主题□x珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法（配“拍挡射箭”场地图片□□x珠宝logo□x珠宝专柜位置图、地址、电话等。

## 国庆节商场促销活动方案策划篇四

活动总负责□xxx□

### 1、超市抢购风

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

### 2、洗化特价潮

主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。（费用商户承担）

## 国庆节商场促销活动方案策划篇五

### 一、主题说明：

国庆节是祖国妈妈的生日，为了让幼儿了解十月一日是国庆节，知道五星红旗是中国的国旗，中国的国歌雄壮有力，天安门是中国首都的象征，“黑眼睛、黑头发、黄皮肤，永永远是龙的传人”，长江、黄河是中国的象征，从古代的四大发明到现代的火箭卫星上月球，“我们是聪明的中国人”，这些都在孩子们的头脑中留下了痕迹。假日里，亲朋好友和和美地围坐在一起包饺子，吃团圆饭；国庆佳节中，全家人

亲亲热热地团聚在一起赏月赏花小小的心灵在一次次节日里、相聚中，亲身体悟着华夏的传统与文化。

孩子了解了在“中国”这个好大好大的大家庭里有着许多的民族。通过让幼儿了解多个民族传统习俗文化，激发了幼儿喜欢各民族的情感。在与同伴共同欣赏各地游览的照片录像，领略了祖国山河的秀丽；收集展览的各地特产宝藏，让幼儿们知道祖国地大物博，我们旨在通过设计的这一系列活动，激发幼儿热爱祖国的情感，同时激起幼儿作为中国人的自豪感。

## 二、 主题目标：

- 1、 知道我是中国人，了解中国的名胜古迹和重要的人、事、物，萌发幼儿爱祖国的的情感。
- 2、 知道我国是个多民族的大家庭，并让幼儿了解各民族的传统文化，激发幼儿喜爱各民族的情感。
- 3、 激发幼儿参与丰富多彩的游戏活动，体验庆祝国庆的快乐。

## 三、 环境创设：

- 1、 “欢腾的国庆”主题活动开展的过程中，应结合幼儿收集的图片，实物资料，师幼共同讨论环境布置的形式、位置、所需材料等，可以分别布置出“各族儿童是一家”、“北京天安门”、“旅行去”、“了不起的中国人”等教育环境，环境随着活动的开展不断丰富变化，孩子们的创造力在活动中不断提高，孩子们热爱祖国的情感也在一天天地增长。
- 2、 活动室挂一副中国地图，让幼儿了解有关中国的地理位置，中国之最等有关情况，扩展幼儿的认识和视野。
- 3、 幼儿将收集的北京名胜古迹的图片、各自画好的作品合理

地组合布置。

#### 四、 家园共育：

- 1、 识地通过看电视、上网等形式，让孩子欣赏、了解祖国各民族的服饰特征、习俗、文化，向孩子介绍各民族的风土人情和节日。
- 2、 带领孩子共同制作和品尝不同民族的小吃，如羊肉串、馄饨、牛肉、奶茶等，体验各民族的饮食文化。
- 3、 收集不同民族人们日常生活的图片、祖国自然风光图片和书籍，首都天安门的照片、图片和录像片，与孩子一起欣赏，并回答孩子的问题。
- 4、 积极参与本站幼儿园组织的“国庆大联欢”活动。

#### 五、 主要活动：

- 1、 国庆前夕
- 2、 首都——北京
- 3、 欣赏《国歌》