

# 2023年施工员表扬信 通信施工表扬信(大全7篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 超市活动促销方案篇一

礼情款款欢度国庆

20\_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，\_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。

## 超市活动促销方案篇二

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

20xx年9月23日——20xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的的时间定为以上的时间。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

（本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。）

“欢乐在华联，情浓意更浓”

### 1□20xx年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——月饼大联展”，集中推出月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

### 2□20xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

### 3□20xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。

# 超市活动促销方案篇三

20xx—05—06——20xx—05—13

背景：

销手段。使学生都在学校外面购买，从而使学校超市的销售量下降。为了使我们的市场占有率提高，我们利用了五一假后开学这段时间，进行校园超市促销活动。

我们针对消费者的用促销目标有：

- (1) 以现有顾客群体为基础，增加销售量、扩大销售；
- (2) 吸引新客户、巩固老客户；
- (3) 树立企业形象、提升知名度；
- (4) 提升超市整体外在形象；
- (5) 清理库存，新产品系列推广；

方案设计的核心是利用价格折扣、实惠、儿时产品回忆的方法来带动学生光顾从而提高销售。

促销主题：超时代的消费，超时代的安享凉享受

宣传口号：还记得小时候的零食吗？让我们再回忆一下吧！

学校现在的超市虽占有校园的垄断市场，对于在学校来说没有什么竞争的压力。但现在外面超市的进行了促销方案，这对学校的销售还是有一定影响。我们为了使校园超市立于不败之地，从而进行这次促销活动。

我们主要是先让同学们看到我们的海报。回忆味道，会让他们感觉到好奇，也有些同学想去尝试一下。通过这个我们把顾客拉拢过来，同学在购买商品的同时，还会有很多食品的价格是比外面的价格底的，而且还会有礼物赠送。所以他们再过来看的同时就会不知不觉就买了我们的商品。这样我们的销售量就上来，同学只要感受到一次我们学校的优惠，他们以后就会再来。

我们这次促销的商品与以前的有了一些变化。这次除了有以前的零食，生活用品之外，主要增加了饮料销售、水果销售和小时候零食销售。我们学校超市是在学校的食堂里，一天在食堂吃饭的人很多，而来商店买饮料的人却不是很多。针对这一个问题，我们这次促销就加大了商店的饮料促销，通过买一瓶送一包餐巾纸、买二送一的方式来提高销量。我们校园超市的水果是非常新鲜的，我们采用的保鲜方法的有名的玫瑰保鲜法。这样可以是我们的学生每天都能买到新鲜的水果，而且价格十分合理。还有就是五一假之后天气会越来越热，学校超市还可以买各种好吃、好看的激凌，同学们听到有好吃的激凌都会来抢购。

我们的促销方式：

在校园促销中，我们选择以营业推广为主，人员促销为辅的促销组合方案。食堂是一个人员流通快的场所，我们选用的是在超市外面贴特价条的方式，贴在能引起大家注意的地方。在里面商品会摆放得很整齐，所有商品的价格我们都会标清楚。我们的促销形式：我们根据消费者的喜好设置了特价促销、赠送促销、有奖促销的营业推广形式。利用这一些促进消费者购买的愿望和行动，使我们的销量增高。在促销期间，在学校超市买10元以上商品，会得到一份精美礼物，每天限额三十名。购买15元商品，加一元可购得355ml百事/统一奶茶一瓶，每天限额三十名。购买商品20元，可获得40g可比克薯片一包，每天限额三十名。

同时商店里的音乐是不可缺少的一部分，在超市里会放着大家都喜爱熟悉的流行歌曲，使大家在购物的同时感受到欢快的喜悦。

海报采用报的形式，在超市门口放两张大的海报。在外面我们贴在人员流动大的地方（校门口，宿舍楼下面、店子街），采用小海报的形式。

## 1、环境布置

在超市的进出口地方悬挂宣传牌，以突出活动的主题，超市卖场以清凉舒爽的布置，烘托出清凉的气氛，为顾客提供一个舒适的购物环境。

## 2、宣传广播

在学校的广播里，不定时地播出广告，内容是：

（1）校园超市商品大特价，一元等于百事可乐，果汁

（2）喜讯校园最新推出激凌，有不同口味，好吃不贵，大家快来抢购。

（4）校园超市又推出新产品了，新鲜水果，保你买得放心，吃得开心。

## 3□pop宣传海报

（1）、制作商品特价优惠海报

（2）制作宣传单

## 超市活动促销方案篇四

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

### 二、活动时间

20\_\_\_\_年11月9日——20\_\_\_\_年11月11日

### 三、活动主题

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”

### 四、活动内容

“欢乐在联盛，光棍大采购”

- 1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。
- 2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满\_\_\_\_\_送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）
- 3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。



4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物\_\_\_\_\_元可得到两张，以次类推！

## 五、活动配合

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

## 六、费用预算

礼品费用0.6万，宣传费用0.3万，人员费用0.5万。

## 超市活动促销方案篇五

超市不时都会举办一些促销活动吸引客人的，那么，下面是小编给大家整理收集的超市促销活动方案模板，供大家阅读参考。

随着市场经济的发展及人民生活和消费水平的提高，超市已经成为社会上不可缺少的一个行业，与人民大众的生活关系也越发的密切。大大小小的超市也争先恐后的出现在市场上，因而增加了各大超市间的竞争。

为感谢广大消费者一直以来对家乐超市的支持，家乐超市在国庆七天进行优惠活动。活动期间部分商品打折出售，还有

买多赠送的活动。

本次活动本着以“欢度国庆感恩回馈真情放送”为原则，让广大消费者在超市消费买的放心，用的放心。

### 活动一：商品优惠

(1)活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

(2)与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销(例如买洗发水送护发素等)，这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度和关注。

(3)快乐竞答：凡购买参加活动的顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，答对者有机会得到精美小礼物一份。

(4)有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

(5)活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织，从而吸引顾客与顾客间建立信任度，消费者将更倾向于去家乐超市购买商品。

### 活动二：推行会员制

(1)活动目的：由于家乐超市之前已经推出会员卡制度，所以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存

消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的顾客回头率，提高超市收入。

(2)对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。

一次性消费300元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市消费，可享受店内某些商品消费折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示(特价、特卖商品除外)。积点可反礼、不定期满额赠礼。

- 1、本卡是您尊贵身份的象征；
- 2、本卡可充值消费；
- 3、凭此卡在家乐超市消费可享受会员价优惠；
- 4、结转前请出示此卡，享受专属会员价；
- 5、持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇；
- 6、此卡只限本超市使用；
- 7、此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

通过这次以“欢度国庆，真情放送”为主题的营销活动，主要塑造家乐品牌，使本地的消费者认同家乐，并且喜欢家乐，提高家乐的美誉度与信任度，从而建立北辰市场稳固基础。同时此次活动采用不同形式使参与活动的消费者享受到活动的多样化与丰富化，有利于家乐超市稳固好客源，进一步保持营业额的稳步提升。促销活动从实际活动中对消费者进行心理干预，使得其提高对家乐的赞誉。最后活动将会员制度作为家乐超市以后长期经营的份额手段，以求长远发展。不仅赢得较高的美誉度，同时也拉住了客源，做到了一举两得。

同时，此次活动以“欢度国庆，真情放送”为主题，从各个超市的销售市场来看，能够抢占先机，进而提高家乐在北辰的市场份额。

1、活动安全组在活动前安排好安检人员，活动中要有专人不定时安检，对活动中存在的安全隐患要立即排除，对于不能排除的安全隐患要迅速向组委会报告，宣布活动暂停。

2、活动安全组要组织好工作人员不断地对电路进行维护与管理，一旦发现电路上出现安全隐患有权停止一切活动。

支出与收入预计

活动所需物品：5000

优惠让利支出：小于10000元 活动纯收入：大于100000元

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名消费的顾客朋友，无论消费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：消费抽奖 抽完还送！

4月29日—5月2日，凡在本超市一次性消费满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：现金消费卡888元 1名

二等奖：现金消费卡588元 2名

三等奖：现金消费卡88元 5名

四等奖：精美礼品一份 100名

惊喜三： 您消费，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本超市超市一次性：

消费满18元 送 牙刷一把；

消费满38元 送 500ml茶饮一瓶；

消费满68元 送 1□25l可乐一瓶；

消费满118元 送 1□5l洗洁精一瓶；

消费满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！

活动期间凡在本超市超市区一次性消费满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性消费满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；消费满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)

x年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾x年，我们超市已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高超市的销售业绩、树立超市的品牌形象。届时！在新的一年里，我们将会以大型的促销

活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获！

1) 春节贺岁 礼送新春

2) 元宵节情缘元宵节

3) 情人节感受温馨浪漫

x年x月x日—x年x月x日

卖场内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

1、场外布置：

1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。

2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

3) 门口处上方各挂大型灯笼(50cm)□要求美观。

4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(各门店进行费用联系)、

5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6m\*2m)□

2、场内布置：

1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

- 3) 卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。
- 4) 一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。
- 5) 制作吉祥门，按超市的春节陈列方向进行设计(详情见附图)。

#### 通道：

- 1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)、
- 2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

#### 年货陈列专区：

- 1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。
- 2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。
- 3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

#### 楼道口：

- 1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。
- 2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

### 3、员工布置及服务用语

1) 营销科统一制作春节员工帽子，超市每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴塘装、

## 超市活动促销方案篇六

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月19日(星期日)

端午节:6月6日(星期二)

### 二, 快讯档期

5月27日—6月09日 《金色童年, 快乐六一》

6月10日—6月24日 《端午节靓粽, 购物满就送》

### 第一部分端午节促销方案

#### 一, 营销目的

每年的农历五月初五, 是我国富有民俗传统文化的节日——端午节. 今年是6月22日(星期二). 端午节一方面是纪念爱国诗人屈原, 但在现代生活当中, 更重要的是象征着吃粽子, 喝黄酒, 插蒲子叶等, 主要是满足人们“驱邪, 消毒, 避疫”的心理, 另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛, 因此, 根据这一节日特点, 特制定本促销方案, 以求达到提升我司知名度和节日销售的目的.

#### 二, 快讯档期



6月10日—6月24日 《端午节靓粽, 购物满就送》

### 三, 促销主题

1, 端午节靓粽, 购物满就送

2, xx猜靓粽, 超级价格平

3, 五月端午节, xx包粽赛

### 四, 促销方式

#### 一) 商品促销

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

活动内容: 凡五月端午当天, 在xx各连锁超市一次性购物满38元, 即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只, 每店限送200只, 数量有限, 送完即止.

2, 商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个; (因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的.)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销; 无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

3, 商品特卖

#### 二) 活动促销

## 1,《xx猜靓粽, 超级价格平》

1) 活动时间:6月10日—15日

2) 活动内容:凡在6月10日—15日促销时间内,在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客,凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

3) 活动方式

在商场入

口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子,让顾客进行粽子品牌及价格竞猜;商品由采购部落实价格一定要相当低,以顾客意想不到的价格出售给顾客,使顾客感受到真正的实惠,为节子下一步的销售立下口碑打下基础.

## 2,《五月端午节,xx包粽赛》

1) 我司去年已经举行过,顾客反响强烈,效果也不错,实施与否敬请公司领导定夺;

2) 操作步骤:采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛;

3) 参赛奖品:获得自己所包粽子,多包多得.

## 3,《五月端午射粽赛》

1) 活动时间:6月20日—22日

2) 活动内容:凡在6月20日—22日促销时间内,在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客,凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动.

3) 活动方式:

7) 道具要求: 气球, 挡板, 飞镖;

8) 负责人——由店长安排相关人员.

## 五, 相关宣传

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2, 我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一, 二期各40000份, 第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园, 莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3, 场外海报和场内广播宣传.

## 六, 相关支持

1, 采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2, 采购部联系洽谈1000斤粽子材料, 举行包粽比赛;

3, 采购部联系洽谈2200只粽子, 举行射粽比赛;

## 七, 费用预算

2, 《xx猜靓粽, 超级价格平》活动:(数量价格由赞助商在各店促销决定);

3, 《五月端午节,xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4, 《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只.

费用总预算：

1, 装饰布置, 气球, 横幅, 主题陈列饰物, 平均每店300元, 费用约6600元;

2, 吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案, 妥否敬请领导批示:

企划部

5月16

端午节气氛布置评分标准

第一项——陈列类(共40分)

一, 粽子陈列(30分)

1, 有无按要求将指定的粽子商品陈列于指定的位置——3分

2, 粽子在促销台陈列的丰满度——3分

3, 粽子在促销台陈列的整齐度——3分

4, 粽子标价在促销台的美观度——3分

5, 是否运用特殊饰品突出粽子的节日气氛——3分

6, 粽子在促销台陈列外型新颖, 大方及创意——3分

7, 除促销台外是否增加了堆头(端架)的粽子陈列——2分

8, 粽子堆头商品的整齐度——2分

9, 粽子堆头美观度——2分

10, 是否运用特殊饰品突出岛柜粽子的节日气氛——2分

11, 粽子在岛柜陈列品项类别是否清晰——1分

12, 粽子在岛柜陈列的丰满度——1分

13, 粽子在岛柜陈列的整齐度——1分

14, 粽子标价在岛柜的美观度——1分

## 二, 生鲜陈列(5分)

1, 生鲜品质保证(无变质, 腐烂商品)——1分

2, 生鲜陈列的丰满度——1分

3, 生鲜陈列的整体度和美观度——1分

4, 生鲜标价是否清晰——1分

5, 生鲜护理是否及时和到位——1分

## 三, 货架陈列(5分)

1, 货价商品整齐度和美观度——1分

2, 货架商品丰满度——1分

3, 是否符合先进先出原则——1分

4, 商品标价是否清晰, 是否货签对应——1分

5, 无过期, 变质, 包装受损商品——1分

第二项——形象类(共46分)

一, 音乐广播(3分)

1, 有无播放端午节喜庆歌曲——1分

2, 有无对端午节促销活动用广播介绍——1分