

# 最新毛笔字教学总结(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 七夕情人节活动篇一

典藏美酒、粉红玫瑰、舒适的环境、还有法国文化艺术的氛围，这都融入在我们为您精心准备的各类美味佳肴中，从浪漫的情侣包厢到舒适的优雅客房，每一次惠顾都会让您度过一个难忘的枫丹白露经典之旅！来吧，与您的爱人一起来分享吧！

我爱你(880元/2人)

七夕浓情套餐：已经很久没有说过“我爱你”，但是这三个字已经渗透进恋爱、生活中的一点点一滴。

爱久久(588元/2人)

浪漫约会套餐：热恋之中，总是浓情密语，一个幸福的眼神就足以让人甜蜜的嫉妒。

四道浪漫情侣菜法国红酒一瓶酒店豪华大床间一间床饰玫瑰花瓣精美玉饰一对

情久久(388元/2人)

温馨相恋套餐：青春之恋，爱慕倾心，虽然总有吵吵闹闹，但还是如此的温馨柔情。

四道浓情情侣菜红酒一瓶酒店单人间一间洗漱间玫瑰花瓣布

置。

方案二：

## 一、促销目的

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。

大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

## 二、促销时间

2月8日——2月14日(情人节)

## 三、宣传档期

202月8日——2月19日(12天)

## 四、促销主题

1. 示爱有道降价有理
2. 备足礼物让爱情公告全世界

## 五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商

品达到最高销售。

## 1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

## 2、主题陈列：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

## 六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

## 2、制作“浓情头饰花束”售价表

名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

## 七、活动促销：

### 1、情人气球对对碰

费用：0.155元/套。

### 2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：2月10—14日)

注意做好会员卡资料登记工作。

## 八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

### 1、宣传广告语

色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

## 九、店内布置

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

- a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);
- b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”；
- c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

## 十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡；

在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

更多

## 七夕情人节活动篇二

七夕节，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答。在这样一个浪漫的日子里，\_\_会所全体员工以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

### 一、活动主题

“心语星愿”借“心语”“心海”许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

## 二、活动时间

七夕节。

## 三、活动细节

### 1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”情侣卡

3399(长长久久)——家庭年卡3344(生生世世)——200次卡

3213(相爱一生)——双年卡20\_\_ (爱你一世)——100次卡

### 2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”祝福卡

2475(爱是幸福)——情侣卡1573(一往情深)——年卡

920(钟爱你)——60次卡720(亲爱的)——季卡

520(我爱你)——30次卡(游泳)

### 3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，

相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”幸运卡258(爱我吧)——10次卡

惊喜：活动期间购卡者均可得精美礼品一份(先到先得，送完为止)。

## 健身房情人节活动方案

活动期间办理“情侣卡”不但可获得价值2158元大礼包，而且还可参加“情人节”当天的抽奖活动(有机会获得“色色婚纱”价值5000元婚纱摄影一套)。

礼包详细介绍：

1. 价值200元“情侣运动背包”
2. 价值1680“高级vip私人教练”服务(每人280元/节，每人尊享三节，可同时上课)
3. 价值278元“色色婚纱”情侣相片摄影体验。

凡情人节当天到场锻炼者均有神秘礼品相送

## 浪漫情人夜

凡是于七夕节当日来到中体倍力消费，参观，办卡的会员以及来宾均可获得情人节欧珀宝石一枚，情侣摄影现金卷600元，时尚运动包.....

七夕节晚7点，将有七夕节主题活动，进入场内欣赏教练表演，参加情侣竞技，我们有丰厚礼品相送。现场设健身体侧，营养补给免费品尝，自助冷餐。

## 七夕情人节活动篇三

时间：七夕情人节

特别优惠：

——第一对情侣办理任何卡种享受买一送一活动

no2——第二对情侣办理半年卡享受买一送一活动

no3——第三对情侣办理两年卡享受买一送一活动

名额仅限3对，报名时间为七夕节当日

详情联系：\_\_\_\_\_

活动解析：必需以第一个来馆办理为准，预定无效！

### 健身房七夕活动策划书三

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：20\_\_年七夕节19：30--22：00

三、活动地点：某某会所

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动五、

活动范围：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象(自我介绍2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩.要配合.

男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏.

二“分组对战帅哥美女对对碰”大家分成2组.牛郎队与织女队.每队6对男女外加一个男的.游戏就是每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名.第二名.第三名1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。

顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

## 七夕情人节活动篇四

活动对象：1万以上存量客户（爱人/父母/子女/闺蜜/朋友）

活动规模：根据实际人数确定

活动地点：网点厅堂

活动目的：

- 1、有效维护存量客户，增加客户粘度
- 2、营销我行产品，提升余额
- 3、进行他行策反，实现客户的资产转移

为什么要开展七夕活动？

七夕被誉为中国的情人节，承载着人们关于“爱”的美好心愿，如何让客户在这一天过的有纪念意义呢？网点可以借机搭建这样的平台，让客户爱在七夕节，感动在七夕节，从而增加客户对网点的粘度和满意度。

同时，网点可以适时地在活动中安排本行产品基金定投和保险讲解，让客户为爱的人购置一份保障，有效宣传产品及相关增值服务，促进产品销售的达成。

“七夕”活动我们需要做好哪些准备呢？我们可以从邀约准备、物料准备、人员配备、现场布置四个环节进行。具体如下：

### 1、邀约准备

可以采用电话、短信及微信公众号的形式，邀约在我行资产达到1万及以上存量客户，邀约内容重点突出本次活动的回馈。邀约时间建议为活动前一周。

### 2、物料准备

宣传物品（宣传单页、易拉宝、荧光板、绶带）；消耗物品（纸巾、名片、纸杯）；文档表格（客户签到表、调查问卷）；其他，如玫瑰花及拍立得（用于拍照留念）。

### 3、人员配备

厅堂需3名人员，包括1名负责引导和介绍人员，1名礼品发放人员，1名主持人；第三方人员参与配合（花店老师、影楼摄像师）。

#### 4、现场布置

在外景的安排上，建议在厅堂门口悬挂横幅，文案内容为“七夕节——表达你的爱”，提前3天摆放。同时建议用鲜花、爱心等装饰厅堂，在烘托氛围的同时也可以作为拍照的背景。客户等候区则建议摆放易拉宝4个（系列活动介绍2个，银行产品介绍2个），签到处让客户签名并拍照留念。

#### 如何进行现场营销和后期跟进

##### 1、前期造势

首先，通过短信、微信公众号、电话、微信等方式对存量客户进行活动告知和邀约，同时，我们还可以在微信上设计相应的活动游戏，吸引更多客户参与进来。

其次，在营业网点进行阵地宣传，包含在网点门口宣传电子屏幕信息滚动，在厅堂内设置易拉宝进行活动宣传，同时对到访客户进行一对一的一句话活动告知。到访客户的一对一宣传能让客户更佳具体地了解客户需求和活动内容。增加活动热闹性，让活动更具营销氛围，帮助网点获取到访客户。

第三，活动前几天和活动当天，在网点周边社区进行活动宣传，以吸引更多的人关注和参与。活动要提前做好活动宣传，沿社区内进行宣传，可以引发社区内的活动效益，让更多的人了解网点品牌和活动主题内容，营造良好的活动氛围，这是前期造势中，效果显著的方式之一。

##### 2、现场营销

活动时，主持人介绍活动目的和活动参与资格获取方式，以及活动流程。在信息登记环节，利用问卷进行调查，了解客户的金融需求，挖掘意向客户。在客户排队等候时，主持人借助活动展示区、礼品展示区，介绍以往类似活动情况以及与主题活动相关的服务介绍，介绍一系列增值服务，让客户有一个初步的接触和了解。通过现场互动游戏，有奖问答环节，激发客户参与度。

### 3、后期跟进

夕会总结活动流程，整理活动成果，对现场成交、意向客户名单进行整理，分配意向客户到各人；讨论后续跟进话术，制定后期跟进计划；每天晨会演练跟进话术，夕会汇报跟进成果，一周后总结跟进成果。

#### 活动注意事项

首先，一定要重视活动前期的造势宣传，这是奠定我们到访客户数的基础；对于参加活动的获取客户信息，我们也需要对其信息做好收集和存档，并进行专人跟进。后期跟进过程中，要了解意向客户的潜在需求，同时注意联络频度，做好持续性的客户维护工作。

## 七夕情人节活动篇五

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：七夕之夜。18:30--20:30 活动地点：外滩风尚(河西区永安道) 活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产

品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

实施方案： 1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金2000 ~ 3000元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

活动内容 1、百人穿针大赛 自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖—— 一对钻戒。 此环节是根据古代南北朝时期民

间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。活动所需设备 号码牌(设计成心型)、电视[dvd(vcd)]话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线(出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了)、纪念品。

宣传语：七夕，中国自己的情人节。为了忘却的纪念，用行动缅怀那不变的传说。以上就是本次服装店七夕情人节宣传策划案例，希望对这次的七夕情人节宣传给予较大的帮助。