

金店的活动方案策划 金店三八节活动方案 (精选5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

金店的活动方案策划篇一

三八妇女节是世界的传统节日，但是这似乎成了一种形式，孩子们就知道，3月8号是妇女的节日，送上一朵花就算是为妇女过了节了，这失去了妇女节的真正意义，因此，在三八妇女节到来之际，开展一些实在而有意义的活动，让学生真正的意识到妇女的伟大，为妇女骄傲，懂得去赞美女性。

二、活动目标

- 1、了解三八妇女节的来历。
- 2、了解世界著名女性的事迹。
- 3、为妈妈庆祝一次节日。
- 4、懂得去赞美女性，为妇女骄傲。
- 5、为庆祝三八妇女节到来，增强妇女体质，制定“登山”活动。

三、活动时间

20xx.3.4——20xx.3.8

四、活动实施

- 1、通过网上查找资料，了解世界妇女节的来历。
- 2、上网、上图书馆、询问家长等形式，了解历史上的著名女性的有关事迹。收集有关妇女的故事，在班里开故事演讲会，体会妇女的伟大。
- 3、观察妈妈一天做的事。看看妈妈一天做了哪些事，分析妈妈哪些事是为自己做的，哪些是为了家庭为了孩子在做，体会妈妈的辛劳。
- 4、为妈妈过一个有意义的三八妇女节。
- 5、3月8号组织“亲子登山”活动

五、参加人员

大班段全体妈妈们

六、注意事项：

- 1、所有参加此活动的家长均有一份精美贵重的礼物哦！
- 2、活动还设置一等奖4名，二等奖8名。三等奖12名。
- 3、活动时间□20xx年3月8日上午8:30岙底车站集中。目的地：圣菜池。
- 4、为了安全，请家长不要让奶奶、外婆参加，切记！

金店的活动方案策划篇二

- 1、通过歌曲进一步激发幼儿爱妈妈的情感。
- 2、理解歌曲内容，初步尝试为妈妈做事。

活动准备：音乐磁带或课件

- 1、和同伴说说自己这几天为妈妈做了什么事。
- 3、熟悉音乐旋律：听音乐拍手，感受音乐的旋律。
- 4、听歌曲的录音有兴趣的跟着音乐欢快的唱，体会给妈妈做事的乐趣。
- 5、把自己为妈妈做的事也唱进歌曲里。
- 6、今天回家你准备为妈妈做什么事？并把好听的歌曲唱给妈妈听。

活动三：红花送给好妈妈

- 1、学习用撕、贴的方法做红花。
- 2、学讲“妈妈你辛苦啦！”“妈妈祝你节日快了！”等祝贺的话。

活动准备：印有小花的红色手工纸若干，糨糊、邹纸等 活动流程：

- 1、讲讲说说：妈妈要过节了，你准备送妈妈什么礼物？（幼儿间互相交流）
- 2、出示小红花讲讲说说是怎么做的？

- 3、请个别幼儿尝试演示。
- 4、重点演示：怎样撕贴小红花，按大、中、小的顺序粘贴。
- 5、幼儿集体操作。
- 6、学说一句节日祝贺的话。
- 7、延伸活动：回家把小红花送给妈妈，并说一句节日祝贺的话。

金店的活动方案策划篇三

“五一”黄金周历来是全年游客出游最为集中、市场供给压力最大的黄金周，我们看看下面的五一金店活动方案哦！

一、促销策略

1□dm宣传单页、掉旗

“折上折、礼尚礼、点石天天伴随你”作为广告语，以5.1-5.4、元旦为主题，作主推产品及节日促销单张。考虑制作制版成本问题，此促销单张正面作天花掉旗、背面为主推产品。

2、形象场景布置

a□专卖店

点石金开店属专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置5.1-5.4树两棵(5.1-5.4树之上均悬挂糖果)、彩花带十米、雪花喷字、天花悬挂吊旗及小型饰物，并在适当位置添加气球。

b□店中店

点石金开店属店中店性质，对其通道口将进行精心布置。在通道口设置5.1-5.4树两棵(5.1-5.4树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

c□专柜

点石金开店属专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专卖店门口设置5.1-5.4树一棵(5.1-5.4树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

3、节日形象pop

节日形象pop配合dm单页同时使用，以5.1-5.4、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

4、形象气球

此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、烘托气氛较强的特点，点石金5.1-5.4、元旦两节促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的'小孩均赠送形象气球。(本网一中国最全面、最专业的开店创业网)

5、糖果

12月24.25日、12月31日—1月1日凡进入点石金的消费者均可获得节日糖果赠送，这是留住消费者并抓住消费者心理极有效的方法。

6、情侣套餐

此次活动期间点石金特别推出情侣套餐，凡在节日期间购买

情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。

7、金卡

凡在活动期间一次性购物满1500元的顾客送金卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行八折优惠： $1500 \times 50\% \times 80\%$)

8、vip卡

凡在活动期间一次性购物满1000元的顾客送vip卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行8.8折优惠： $1500 \times 50\% \times 88\%$)

9、凡一次性购物满500元的顾客送精美礼品一份。

10、库存积压品可按金卡打折。

二、促销预算

1、dm单页、吊旗

a4页面 3000×0.50 元=1500元

2、节日形象pop(x架)

1600mm×500mm

120元×10=1200元

3、形象气球

0.20元×1000=200元

4、糖果

400元

5、小礼品

10.00元×500=500元

6、5.1-5.4树

12棵×100元=1200元

7、饰物

30元×12=360元

8、不可预测费用xx元

金店的活动方案策划篇四

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石；

黄铂金消费满3000元送177元钻石；

黄铂金消费满4500元送277元钻石。

以此类推。

银饰：

银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计；

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计；

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计。

4、钻石特价

在2.14情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放。（每店数量约2万条，澧县两店合为一起）

4、网络宣传：网等宣传。

5□dm单宣传。

金店的活动方案策划篇五

3月8日

城区政府大院后院

区属各单位的妇女、社区妇女

1、拔河(每队10人)

比赛开始后，绳子两边的运动员同时发力，将对方拉过赛场规定的河界线为赢。

规则：比赛采取3轮次、积分循环制。每轮次一局胜，每轮次比赛时间最多2分钟，2分钟内不能决出胜负者本局比赛结束。

2、蹲跳接力(每队8人)

出发时的姿式：运动员应面向跑道，背靠背挽住手臂蹲在起点线。

规则：

(1)听到发令后，第一组由起点向终点线蹲跳。

(2)两人都跳过终点线后，再跳回到起点线，然后第二组进行，依次类推。

(3)比赛途中，两人挽臂不可分开，如分开，则必须挽好后才能继续比赛。

计时与名次：以最后一组返回起点计时。用时少者胜出。

3、穿针引线。

方法：若干人一组站在起跑线后，听到口令快速跑出到 midpoint 拿起线穿过五个针孔，快速返回起点以时间多少排定名次。

规则：

(1) 必须用一条线穿过五个针孔，否则成绩无效。

(2) 必须在自己跑道完成，如影响他人成绩无效。(3) 距离为30米。

五、评分细则：

比赛设集体奖：团体取前六名，团体奖以四项积分的多少来定，报名组数加一为最高分

比赛设个人奖：每一项活动取前三名。