

2023年夏季美食活动 夏季早教活动方案(模板8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

夏季美食活动篇一

指向：练习拧的动作，发展手指和手腕的灵活性，促进手眼协调的准确性。

准备：人手1份各种带盖的大、小瓶子3~4个(瓶子在大小上要有所区别)，瓶中分别装上小铃铛、弹性球、小石子、彩色皱纹纸纸团。

过程：

- 1、教师以标准姿势取工作毯、玩具托盘。
- 2、教师介绍活动材料和游戏方法。

教师拿起一个瓶子说：“宝宝看，瓶子，瓶子。”然后将瓶子一一取出，按照从右到左(镜面示范)的顺序摆放好，引导宝宝观察瓶子的不同，并逐个指着瓶子用夸张的语调说：“大大的瓶子、小小的瓶子、高高的瓶子、矮矮的瓶子。”

“老师在瓶子里装了不少好东西，先来听一听。”拿起一个装有小铃铛的瓶子放到耳边摇摇，使瓶子发出声响吸引宝宝。然后慢慢拧开瓶盖，将瓶中的东西倒在手掌心让宝宝观

察：“啊，原来是小铃铛！”将小铃铛放回瓶中，并拧好瓶盖。

3、引导宝宝自己动手拧开瓶盖看看瓶子里的“好东西”。

教师：“其他的瓶子里装了什么好东西，宝宝想知道吗？请你自己来拧开瓶盖看一看，看完后别忘了把好东西再藏回小瓶子里。”

提示家长：鼓励宝宝独立操作，引导宝宝倒出瓶里的东西，并说出名称；操作完后提醒宝宝将小物品放回小瓶；看护宝宝不将小铃铛等细小的物品放入嘴、鼻孔里等。

4、家长协助宝宝取工作毯和玩具托盘，宝宝自主操作，教师逐一观察，对家长和宝宝给予适时的指导。

5、15~20分钟后播放收玩具音乐，提醒家长和宝宝一起收归活动材料。

夏季美食活动篇二

活动目的：面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动，通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大我超市的固定消费群，促进商品销售。

活动主题(一)：冰爽夏日回馈（会员优惠）

一．活动时间：7月21日-7月31日

二．活动内容：1. 增加会员优惠商品，（特价商品除外），通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。

2. 宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即

可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效效率和拉动刺激部分消费群来本超市购买商品。

3. 推出一批特价购买量大的时令商品。

活动主题(二)：购物风光无限 天天特价不断

一. 活动时间： 7月20日-7月30日

二. 活动内容： 1. 夏季商品全场特价销售。(1元啤酒饮料、蚊香、杀虫剂等)每天不定时推出不同商品做活动。

2. 天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3. 在活动期间一次性购物满38元，即可享受“惊爆”价啤酒抢购，每日限量供应100提，每人限购1提(1提9瓶装)。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

夏季美食活动篇三

二、活动意义

通过组织学生进行登山提高学生身体素质以及团队合作精神。

三、活动前期准备

由社团组织部负责参与活动同学的组织工作，宣传部负责本次活动的宣传工作及活动中摄象工作，外联部负责本次活动的赞助工作。

四、活动内容

将所有参加活动的同学分成若干组，每组选出队长一名，负责带领各自的小组。各小组自由选择登山路线，一先到的一组为获胜组。

五、活动目的

通过本次活动使学生提高对身体素质的重视，增强学生的团队合作意识。

六、活动总结

通过成功的进行本次登山比赛活动，使我们社团的内部合作更加默契，各部门对于各自职责更加明确。也在活动中发现了社团内工作分配的成功与不足，对我们社团未来的发展起到了积极的推动作用。

夏季美食活动篇四

2. 让药店商圈内的顾客得到方便实惠的同时，使药店的美誉度进一步提升。

天公热情，我自清凉

6月1日~31日

××大药房

(1) 清凉祛火——防暑降温，现场赠饮凉茶

会员日当天，凡进店的顾客即可获得由药房送出的即冲即饮的各式凉茶(如:金银花、鸡骨草、板蓝根……)一杯，让顾

客“火”气顿消，爽在心中；此外，顾客买某款×包凉茶即送精美水杯一个，多购多得。

(2) 清凉购物——足不出户，即可享受清爽服务

活动期间，以药房为中心，方圆×公里之内，购药金额满××元，只要顾客拨打药房电话，便可免受烈日的炙烤、不用出汗，就能享受到药房提供的免费送货上门服务。

(3) 清凉放“价”——炎炎夏日，让您感受降温“价”期

活动期间，部分(防暑降温、清热祛湿、驱蚊止痒等)夏季常用商品让利大酬宾，药店还可设计一些套装销售(几种药品组合销售)，让新老顾客实惠多多，满意多多，暑夏无忧。

夏季美食活动篇五

夏季晚上到超市里消暑的人较多，超市应该想方设法激起这部分人的购物欲望。乐购超市河滨店就提前半个月启动了生鲜晚市，以清仓、打折的形式加大鲜肉、水产等商品的促销力度，其肉类产品整体折扣超过20%，蔬菜水果则会每隔半小时调一次价格。

刚过夏至，天气就热得像三伏天，杭城各大超市在啤酒饮料畅销的同时，食品柜台明显冷清了不少，超市里面包和蛋糕的日销量比前期下降两成以上，这是因为闷热天气会降低人们的食欲，加上面包和蛋糕在湿热的天气下存放时间大大缩短，因而买的人少了。面包、蛋糕、方便面等一些含油或干性食品开始卖不动，商家不得不开动脑筋搞促销。

针对这样的情况，减少了面包和蛋糕的供应量，并大幅降价促销。家乐福超市原来卖2.6元一个的法式长棍面包现在只卖1.98元，其他糕点也普遍下降1至2元。好又多超市黄龙店的肉松排包和全麦吐司面包则在前期销售价格的基础上打了

对折，还把一些大包装面包换成小包装卖。华润万家云河店的大菠萝包、海苔肉松包和奶黄条包这三款最畅销的产品也启动了夏季促销方案，全天折扣超过两成。乐购超市则将原定于晚上8点半开始的糕点半价促销提前了半小时。

同样不好卖的还有方便面、饼干和薯片。据华润超市介绍，这三种用食用油加工的食品一遇到高温天气销量就会下降，比如高温后的第一个周末就比前一个周末少卖了近两成方便面。好在今年有了世界杯这个热点，超市促销的由头也多了。

在物美超市文一店，康师傅碗面以免费赠送新品茶饮料来促销，相当于打了对折；在乐购超市德胜店，乐事薯片和大听百威啤酒的观球促销装比单买要便宜近3元；在几家客流量大的超市，两款知名食用油品牌分别打出了买5升桶装油返还现金8元和10元的促销牌，比春节时的力度还要大。

夏季美食活动篇六

随着立夏的到来，夏天的脚步一步步向我们迈进，忽而雷声轰鸣，忽而雷雨倾盆。太阳也一下子变的那么的炽热，孩子们穿上凉爽的夏装，身边的一切都在发生着变化。孩子们似乎对此充满了兴趣和好奇，于是我们就开展《夏天来了》让幼儿过一个快乐的夏天，享受夏天的特别时光。

二、主题目标：

1. 通过观察和体验，使幼儿知道夏天气温高，有时会下雷阵雨等主要季节特征。
2. 夏季植物的变化；了解夏季人们的活动；了解夏季安全常识及自我保护的方法。
3. 知道夏季苍蝇、蚊子都出来了，它们会传播疾病，懂得要注意夏令卫生。
4. 欣赏有关夏季的美术作品，会画出或做出夏季自然景物的特征、服装、用品等。
5. 正确感知6以内的数，比较6以内数的多少一样多。

三、环境布置

1. 活动室内布置夏天的景色。夏季服装、用品、食物、卫生等图片。
2. 师生共同更换墙饰，收集冷饮包装盒、袋等。
3. 增添玩水设备(塑料玩具、可乐瓶等)。

四、家长工作

- 1、带幼儿观察夏季的天气变化(雷雨)和自然特征。
- 2、请家长引导幼儿参与“消灭蚊蝇”活动。
- 3、在家注意防暑降温，注意幼儿饮食和个人卫生。
- 4、为幼儿在园玩水创造条件，并协助进行安全教育。

五、主题网络(略)

夏季美食活动篇七

一、活动主题：

“缤纷夏日，清爽惊喜大放送”

二、活动日期：

20xx年x月x日

三、活动目的：

- 1、利用活动吸引更多的新顾客进店消费，从而扩大顾客群，

提高店铺的整体营业额；

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

四、活动内容：

惊喜一：每天前5名，低至5折

想烫就烫，活动期间每天前5名顾客消费原价380元的数码烫可享受5折优惠。

惊喜二：消费满168送51，消费满480送150

一次性消费满168元（或充值200元）送51元的现金券；

一次性消费满480元（或充值500元）元送150元的现金券。

惊喜三：加“51元”=“88元”

活动期间消费80元（或充值200元），加51元可购买原价88元的产品，即省37元；购买88元以上其它美容/美发产品可以优惠37元，具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：夏日套餐精选，美丽更精彩

1、美容超值体验套餐：原价519元，体验价258元（每人限体验一次）

惊喜五：“新”的选择，特惠放送

托尼盖皇式洗护88元，活动期间尝新体验价48元

五、活动内容操作细则说明：

惊喜一解释说明：

- 1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客进店，创造销售机会；
- 2、具体xx烫及原价多少请根据本店实际情况设定；
- 3、本打折项目只是吸引顾客进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，顾客进店后，只需告知顾客有此项活动，可以向顾客推荐更高端的项目或套餐。

注：部分生意比较差的分店可以以此方式设定有一定利润受欢迎的项目为主推。

惊喜二解释说明：

- 3、150元面值的现金券不能用于洗剪吹及特价项目/套餐，每次限用一张，不能兑现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：5月18日—7月18日。
- 4、消费满168或480均指顾客结帐时的金额，送券时如顾客不能接受150元面值的现金券时，可以送三张面值51元的现金券代替150元面值的现金券。顾客进店消费时接员工及时提醒顾客消费满168元或充值满200元可送51元的现金券，消费满480元或充值500元送150元现金券，感激顾客消费或充值满相应的额度，引导顾客消费高利润的项目套餐。

惊喜三解释说明：

- 1、惊喜三用加51元的可以购买88元产品的优惠吸引顾客，促进产品外卖销售；
- 3、如果顾客想购买88元以上的产品可以灵活变通原产品原价基础上给予优惠37元（ $88-51=37$ ），可以提供更多的高于88元的产品供顾客挑选，同样产品上贴“xx元”的爆炸贴。

例如：洁容卸妆洁面乳二合一洁面乳118元，消费满80元再

加81元即可购买；

玫瑰纯露原168元，消费满80元再加131元即可购买；

家居阳光乳178元，消费满80元再加141元即可购买；

惊喜四解释说明：

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠套餐吸引顾客，提升营业额

3、已经上了美容项目的分店可以以美发+美容项目套餐或美容套餐的方式进行；

4、套餐的设定以2—3个为适宜，套餐的设置以“夏天养护/夏天美”套餐为概念。

惊喜五解释说明：

2、以“xxx□项目）多少元体验价多少元”的宣传设置，具体项目及价格自行设定。

备注：

针对以上五大惊喜，各店可根据本店经营方面的实际选择2大惊喜作重点的主推，同时按主推的轻重来进行惊喜一至五的排序。另外，针对部分平时客数少，客单价不高的分店可以参考下面活动项目替换以上五大惊喜中的一项。

如：惊喜xx□清爽一夏，超值发型设计卡100元/5次

5次发型设计200元，超值发型设计卡100元5次洗剪吹，省100元

解析说明：

- 1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引顾客在节后几个月内回头消费；
- 2、具体的价格项目各店根据实际情况进行调整；
- 3、发型设计卡10月前使用有效。

六、活动的宣传：

1、短信通知：短信提示在活动前4到2天发送

a□短信内容（发本店会员用）：“缤纷五一，尚艺xx店五大惊喜等着您，消费168即可送51，另有多重优惠连环送，详情请电8000008或亲临本店”

b□短信内容（发外部顾客用）：“缤纷五一，尚艺五大惊喜等着您，消费168即可送51，另有多重优惠连环送，尚艺美容美发连锁机构xx路xx店8000008”

注：发外部顾客可通过购买信息公司的移动/联通的用户平台发短信广告。

2、户外派单：（详看附件）

a□派发时间：活动开始前3天开始

b□派发地点：分店周边范围1000米以内的商业区、住宅区、人流密集之地（如商场门口、住宅区信箱、道路交接口等）以及政府部门、企事业单位、大型团体、金融机构、娱乐场所、高等院校等区域。

c□派发办法：分店主管带领员工大量派发，并监督员工派发

数量和质量；

d□派发话术：您好，我们尚艺美容美发“五一”节搞促销活动，有五大惊喜优惠，如果顾客有兴趣了解的话跟顾客简要说明活动相关优惠内容，介绍本店的具体地理位置。

3□dm单页夹报：

与报纸的投递站联系，选择在投递往店铺周围5公里内的楼盘小区、居民区的报纸夹促销活动的宣传单页。（注：店铺顾客资源有限，尚需吸引更多顾客的分店可选择dm单页“夹报”的方式，但夹报不要选择在报亭/报摊销售点的“日报类报纸”夹报，最好选择报纸的投递站合作）

七、活动现场布置：

1、门口：

1）、海报/x展架：店铺门口显眼地方放置活动内容“x展架”或悬挂/张贴活动内容海报；（详看附件）

a□布条幅的设计效果：

b□灯箱布条幅的设计效果：

2、店内：

1）、海报/x展架：前台收银旁放置活动内容“x展架”，店内显眼的位置悬挂五一活动内容海报；（详看附件）

2）、活动产品/项目：前台显眼位置放88元左右的产品，产品上贴“88元”或是涂上“xxx元”爆炸贴标签。

八、活动培训及活动执行要求：

4、店长根据的方案调整，对员工进行相应的话述培训；

九、费用预算

1□dm宣传单页（详看附件）印刷制作费用：5000张=1000元

2、现金券印刷费用：=150元

3□dm宣传单页夹报派发费用：=300元

4、促销海报、爆炸花□x展架、横幅等制作费用：=200元

注：以上广告物料的数量根据本店情况增减，活动费用预算仅供参考。

夏季美食活动篇八

2. 让药店商圈内的顾客得到方便实惠的同时，使药店的美誉度进一步提升。

天公热情，我自清凉

6月1日~31日

大药房

(1)清凉祛火——防暑降温，现场赠饮凉茶

会员日当天，凡进店的顾客即可获得由药房送出的即冲即饮的各式凉茶(如:金银花、鸡骨草、板蓝根……)一杯，让顾客“火”气顿消，爽在心中;此外，顾客买某款×包凉茶即送精美水杯一个，多购多得。

(2)清凉购物——足不出户，即可享受清爽服务

活动期间，以药房为中心，方圆×公里之内，购药金额满元，只要顾客拨打药房电话，便可免受烈日的炙烤、不用出汗，就能享受到药房提供的免费送货上门服务。

(3)清凉放“价”——炎炎夏日，让您感受降温“价”期

活动期间，部分(防暑降温、清热祛湿、驱蚊止痒等)夏季常用商品让利大酬宾，药店还可设计一些套装销售(几种药品组合销售)，让新老顾客实惠多多，满意多多，暑夏无忧。