

# 最新小学体育大课间教案(实用5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 圣诞节珠宝店活动方案篇一

活动意图：

相处10年的情人，也许并不真正了解对方。珠宝，设置圣诞爱情通关密语圣诞树，在树上挂满各种神秘奖品，让情侣们以有趣的猜谜方式，真正了解对方的人，就算通过爱情通关密语大考验，就有机会抽奖，就有机会获得神秘圣诞礼物。

### 1、店头活动

在店门口树圣诞爱情通关密语树，营业员现场主持，让购买珠宝的情侣接受爱情大考验，同时吸引路人注意，扩大影响力。

### 2、促销设置

店头抽奖活动：

通过爱情通关密语考验者，获得抽奖权，可以随意选择圣诞树上的任何一款神秘礼物。每个礼物都是由一个圣诞帽子包着，在选择时候并不知道是什么礼物。最高奖励是钻石大礼。

通过爱情通关密语大考验的男生，将被授予爱情勇敢勋章：

爱勇士勋章勇敢表白奖

爱绅士勋章彬彬有礼奖

爱骑士勋章令人感动奖

### 3、公关活动

软文炒作：以提醒方式和故作神秘方式，煽动情侣们参与活动。

#### 宣传主题1

亲爱的，你真的爱我吗？

如果你能通过爱情通关密语大考验，我就相信。

爱情大通关，真爱大奖励

圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验！

#### 宣传主题2

没通过爱情通关密语大考验，就别送花给我！

爱情大通关，真爱大奖励

圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验！

## 圣诞节珠宝店活动方案篇二

红缘运通——古珀行珠宝带来吉祥好运

## 二、操作步骤：

专卖店：

## 三、活动礼品介绍

1、节日形象pop（加盟商自行制作节日形象pop展架）以圣诞、元旦为主题，或者以产品为主题，过节主推的产品是红缘运通系列首饰。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有营业员头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

2、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、气球上印制有古珀行的标志，烘托气氛较强的特点，古珀行珠宝圣诞、元旦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。

3、vip卡，凡在活动期间进店就送顾客送vip卡一张，此卡可抵现金使用。（第二次消费时才能使用）

4、凡一次性购物满2000元以上的顾客送精美礼品一份。（加盟商自定）

5、库存积压品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

## 四、欢乐购钻、赠品节节高：（加盟商自订）

注：具体消费金额跨度根据不同市场适当调整，由加盟商自己把握。还有一些礼品和小活动由加盟商自己调整。

# 圣诞节珠宝店活动方案篇三

圣诞狂欢夜铃儿响叮铛

12月24日晚18时—12月26日晚21时

## 1、珠宝鉴定：

活动期间，顾客可以将自己的珠宝首饰拿到门店，由我们的专业珠宝鉴定师为其免费鉴定真伪、等级。如有可能，该环节可以一直延续下去，可以增加公司品牌在消费者心目中的可信度和亲和力，有利于提升品牌形象。

## 2、特价产品：

活动期间，每个门店每天都将主推一至二款特价产品，以适当的折扣或是与其他产品搭配销售的形式推出市场酬宾。

从21日到25日特价产品的品类及折扣比例应逐步加大，尤其是产品品类更应契合爱情的主题，以便与圣诞的氛围吻合。

搭配策略：如按原价购买指定款产品(主打产品)后，再加极少的现金即可拥有一款精致的特色产品(小饰品为主，如戒指、)。

## 3vip贵宾计划

活动期间，凡一次性购买产品达到一定金额的客户，即可直接转为vip客户，获得我们特别推出的vip贵宾服务，可享受在所有门店购物折扣、终身免费提供珠宝维护和清洗、购物积分等特惠项目。

另外，活动期间可适当的准备部分玫瑰花，24日和25日两天，每天前20名进店的女性均可获赠一枝。

## 圣诞节珠宝店活动方案篇四

2、以特惠活动为平台，吸引更多潜在客群关注品牌动态，提高品牌知名度；

3、通过针对性的活动展示品牌文化，拉近品牌与客群的距离，提高品牌竞争力。

12月18日到12月23日

### 1、抽奖酬宾

活动期间，每天进店的前50名顾客，无论其是否购买产品，均可领取一张抽奖券。奖券由正券和副券组成，正券由顾客保管，副券投入抽奖箱。活动最后一天，进行现场抽奖，顾客凭副券及手机号或身份证号兑奖。

获奖名额分一二三等奖及纪念奖等数个等级，每个等级可设置一定数量的获奖名额。奖品内容应多样化，既可以是不同价值的产品实物(戒指、耳环、链坠等)，公司纪念品(台历、钥匙扣、名片夹等)，也可以购物代金券或折扣券充当。

### 2、圣诞小天使征召

以海选的方式，选拔出24位13周岁以下的小朋友做圣诞小天使，分两组于活动期间(23-25日)在父母的带领下到店参加活动。24到25日，每晚19:00-20:00举行“家，爱，情感，节日”为主题的珠宝秀。每人可获得精美礼品一份(可用0.2克小金条)，并且享有全店珠宝类饰品折上9折优惠。

### 3、珠宝秀形式

由小天使以走秀形式展示珠宝(用透明材质礼品盒装)，并递到爸爸手中。

再由爸爸将妈妈从台侧邀请到台中在礼仪人员的帮助下亲手帮妈妈戴上，最后一家三口共同以幸福走秀的形式展示产品。

## 圣诞节珠宝店活动方案篇五

活动主题：

圣诞狂欢夜，铃儿响叮铛

活动时间：

12月24日晚18时—12月26日晚21时

活动内容：

### 1、珠宝鉴定：

活动期间，顾客可以将自己的珠宝首饰拿到门店，由我们的专业珠宝鉴定师为其免费鉴定真伪、等级。如有可能，该环节可以一直延续下去，可以增加公司品牌在消费者心目中的可信度和亲和力，有利于提升品牌形象。

### 2、特价产品：

活动期间，每个门店每天都将主推一至二款特价产品，以适当的折扣或是与其他产品搭配销售的形式推出市场酬宾。从21日到25日特价产品的品类及折扣比例应逐步加大，尤其是产品品类更应契合爱情的主题，以便与圣诞的氛围吻合。

搭配策略：如按原价购买指定款产品（主打产品）后，再加极少的现金即可拥有一款精致的特色产品（小饰品为主，如戒指、）。

### 3vip贵宾计划

活动期间，凡一次性购买产品达到一定金额的客户，即可直接转为vip客户，获得我们特别推出的vip贵宾服务，可享受在所有门店购物折扣、终身免费提供珠宝维护和清洗、购物积分等特惠项目。

另外，活动期间可适当的准备部分玫瑰花，24日和25日两天，每天前20名进店的女性均可获赠一枝。