

最新木门专卖店 端午节店面活动方案(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

木门专卖店篇一

品一段历史佳话亿一颗风味美粽

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月11日——6月11日

主要商品成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等；

（一）价格促销：对一些成品粽。速冻粽子。及绿豆糕。熟食、海鲜等进行特价活动（6月1日——11日）

具体品项：

（二）娱乐促销：

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人——生鲜部，营销策划部配合

（三）免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部（需免费）

（五）卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日——6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2) 冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日——6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日——6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

场外：

2) 店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

木门专卖店篇二

尊师重教历来是我们中华民族的优良传统，2021年的教师节马上就要到了□xx餐厅特在2021年9月10日推出“桃李满天下，恩情似深海”的教师节联谊活动，在弘扬中华民族传统美德的同时，联络餐厅会员顾客的感情，促进餐厅经营收入提高。详细活动方案如下：

餐厅邀请会员顾客（特别是老师）召开茶话会、联谊会、座谈会等庆祝教师节活动；

1、活动主题：

桃李满天下，恩情似海深——xx餐厅教师节主题联谊会（或茶话会、座谈会）

2、活动目的：

1) 借助教师节机会，把握教师节主题，促进餐厅经营收入提高，联络餐厅会员顾客感情；

2) 塑造餐厅尊师重教的企业形象，推动会员顾客升级。

1、主持人诗歌朗诵《赞恩师》；

- 2、教师顾客发言，餐厅员工献花；
- 3、餐厅员工代表学生向老师献礼：励志手语舞蹈《感恩的心》；
- 4、凡教师凭教师证在餐厅可享受9折优惠。

1、凡在9月10日到餐厅消费的顾客均会收到一份关于“教师节感恩”的小礼品；

2、在餐厅门口和大厅悬挂教师节条幅：

“老师，您辛苦了！”

“尊师重教是中华民族和xx餐厅的优良传统！”

3、每个餐桌上配一份精美的教师节贺卡。

1、餐厅员工统一着服务装。

2、餐厅联谊会过程中，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得随意出入餐厅及在餐厅内不得随意走动。

5、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得在会场内接、打电话和收、发短信。

木门专卖店篇三

2、进店消费即送瑛派儿旅行套装一份(男：洗发水一支、护

发素一支;女：洗发水一支、护发素一支、弹力素一支)

4、开业7天记次卡优惠办理：150元(15次)洗头卡，仅售100元(15次)

5、米兰炫低温生化烫一次，送价值68元弹簧素一瓶

6、凭开业宣传单页附卷，电发、拉直发减免10元

7、开业7天购买380元维多利亚倒膜，即可享受7次免费服务

注意：宣传单张制作及印刷3000张，宣传单张发放时注意发放群体

开业前后3天赞助附近3家大型酒吧进行宣传活动，奖品由我店提供

一等奖：奖励英国enpir维多利亚价值380元倒膜一套，此倒膜仅限本店使用(1名)

二等奖：奖励vds橄榄油160元洗护套装一套(2名)

三等奖：奖励3次洗头卡一张(5名)

四等奖：凭酒吧消费凭证享受开业期间项目5折优惠(10名)

店面开业促销活动方案2

为了更好地回馈客户，银行省分行特别推出20__年金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享八重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

一重礼：办卡有礼

20__年x月1日至x月31日申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品

一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

二重礼：激活用卡积分礼

20__年x月1日至x月31日新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分20__分；老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

三重礼：银行卡消费积分有礼

20__年全年，我行各类金穗卡(金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡)刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分；省外消费单笔限积20000分；美元帐户一美元积8分；代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

四重礼：迪斯尼旅游礼

20__年是回归祖国x周年的日子，自x月1日至x月31日期间，金穗贷记卡(含都市卡)客户只要刷卡消费满20元，即可参加抽奖，全省将抽奖产生50名中奖者，畅游迪斯尼乐园，包含一日游园券一张和来回交通费(中奖人至的交通费用自理)及当地两晚酒店住宿(两人一间)。刷金穗贷记卡，畅游迪斯尼。

五重礼：炎炎夏日清凉礼

夏日清凉饮品大派送!20__年x月1日至x月30日，贷记卡消费达到588元，客户致电和电话登记，即可获赠清凉饮品一箱，全省派送3000份，送完为止。(各地区知名冷食连锁店提供饮品票)

六重礼：金秋喜迎国庆礼

20__年x月1日至x月31日，贷记卡刷卡消费满20元，送价值100元旅游优惠券，全省派送1000份；刷卡满20__元，送300元旅游优惠券，全省限送500份。实行先刷到额度先送，送完为止。同时在x月1日至x月7日期间所有金穗卡刷卡消费即可获双倍积分。

七重礼：温馨浪漫新年礼

20__年x月23日至x月24日[x月30日至年x月1日x行携手全省20多家知名商户开展刷贷记卡满就送(减)活动，在商户优惠打折的基础上，刷贷记卡单笔消费满400或300元即送40或30元。同时在年x月、x月收到的单月对帐单消费累计金额满20元，送纪念品一个，每张对帐单限换一个，先到先得，送完为止。

八重礼：都市卡消费礼上礼

20__年，金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受都市网的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。

店面开业促销活动方案3

发廊开业前期：

理发店开业活动举办之前我要知道整个活动明确的时间，地点，服务对象以及什么样的开业形式等，针对发廊周边的小区做开业活动的时候事先要和小区相关部门沟通沟通。

开业所需道具及人员

既然要做活动，道具以及现场服务人员肯定少不了桌、展架、影音设备、宣传资料、横幅、饮用水、赠品、节目道具、商务礼仪人员及宣传促销人员等这些都必须弄列出个单。礼仪

促销人员在发廊开业还未开始之前要培训一下，内容包含活动目的站位、礼仪美发知识讲解、顾客沟通等方面)

开业方案部分

针对发廊周边小区的开业活动中，一切准备工作就绪之后，发廊的开业活动就可以开始了。

- 1、宣传陈列：小区产品宣传陈列展示吸引路人和居民来参加，让他解发廊，开业的重点在于让大家了解美发知识及我发廊的特点。
- 2、开业活动的开展：活动开展之后要注意观察现场的人员涨动及观众和促销礼仪人员之间的互动性。发放关于开业活动资料的时候要注意发送的对象要看重点。同时注意现场的秩序及在讲解与美发相关信息的时候注意收集有兴趣意向观众的联系信息。
- 3、活动结束：发廊的活动结束后需要对整个活动进行总结分析，然后对重点意向客户进行回访、跟踪服务。

开业促销活动

- 2、只要来店消费就送护发素或洗发水；
- 3、开业前7天开通会员存100送20存300送80并享受打折优惠服务；
- 4、凭发廊的开业宣传单就可以享受电发、拉直发减免10元的优惠；
- 5、最后一点就是可以和周边的某些服务行业的企业进行合作，例如凭借某酒吧的消费抽奖卷在发廊开业活动期间可以享受某些项目的5折优惠(只有10名)。

店面开业促销活动方案4

一、宣传简析

酒店开办地区的消费者是酒店宣传销售的主体目标市场，以本酒店的地理位置及三星标准的经营定位，销售范围以县为主体，由于县是处于三省交界的位置，那么酒店的销售范围还可以可辐射周边地区；酒店项目结构则将以娱乐、商住为龙头、西餐、影院、康乐为辅助；而酒店的消费群体又将主要以县及各镇的中上档次商务客户即附近数镇的企业客为主，其次是本地的政府机关人员与富裕人士；鉴于试业前期推广准备、宣传筹划的时间均有限，故针对各类消费者之宣传，将尽量采取简明、快捷而有效的方式进行，以争取在短期内为酒店吸引到必要数量的散客消费者。

二、宣传主旨

宣传的目的是为在销售地区迅速提高酒店的知名度并突显酒店的企业形象，以此唤起消费者的消费欲，并望从同业中争取到客户。

三、宣传措施

为了能使酒店在开业前期短时间内迅速打响知名度使酒店在本地区娱乐行业中标树一帜，现制定以下宣传措施及。

一短息广告

手机短信息广告，具有覆盖面广，费用低的特点，宣传内容有限；目标群体：宿松本地及周边地区持139、138、135手机之用户，以及各单位内网手机号码。

二广告标语

广告标语是直观有效的宣传工具，具有费用低廉的特点，适用于片区性的宣传，试业前期拟印制酒店试业宣告横幅及广告牌，悬挂于各销售镇之天桥及闹市地段；高速公路口，高速公路加油站等位置（注：挂横幅，广告牌，需要提前与路政、城管部门联系）：

三商函传真

鉴于及周边地区有大量的工厂企业，针对此一部分有消费能力的消费群体拟在试业期间采取商函传真的办法进行宣传，传真费用较低廉，宣传效果直接。

四、宣传单张

宣传单张内容结构由三部构成：

- 1、酒店文化，设施介绍；
- 2、酒店形象代表
- 3、酒店试业期间之营销活动内容；通过夹报、邮投、派发等方式宣传，用以吸引宿松县城及各镇消费散客。

五、宣传活动

大型的宣传活动，可以扩大酒店的消费影响力，汇聚人气，引起群众关注度。

活动方案一：趁酒店开业前期，对外举办一场大型招聘会，以招聘为热点，吸引广大客户关注即将开业的酒店，这样一来，酒店既可以广招人才，又可以为酒店起到良好的宣传效应，同时这还是一场低成本的宣传活动。活动地点必须设在县城繁华地段。

活动方案二：县乡初中有一所留守儿童之家，我们可以携手

论坛举办一场爱心公益活动，例如：献爱心，送温暖，关爱农村留守儿童，旧衣物，学习用品，捐赠活动。县委县政府对这所留守儿童之家关注也相当高，我们可以借助新闻媒体来进行宣传报道。这场活动可以为酒店树立良好的口碑及慈善形象，同事还以引起各单位及政府的关注。

木门专卖店篇四

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动来达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

20xx年6月6日

千里闻艾香，“明珠”礼尤多。

（一）“包粽子、献爱心”比赛

在活动当天举办包粽子比赛，以此拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象：现场顾客或者社区居民。

活动方式：

- 1、在5分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好。
- 2、由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。

3、得奖者颁发相应“礼品”。

4、凡参加比赛者都送一份纪念品。

5、比赛结束后，将所完成的粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注：此活动需控制时间和参与人数。（具体细节等方案确认后定）

（二）端午飘香、钓香粽比赛

活动时间：6月19日

活动地点：商场西门

活动内容：端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗？那就快来参加我们的比赛吧！

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次（限时1分钟），满400元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具：竹杆若干根、细绳、粽子等！礼品即所得钓得的“粽子”。

（三）“顶天立地”立蛋大赛

活动内容：活动当天凡购物满___元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间内，不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。

活动时间：5分钟，每人限玩一次。

活动地点：商场西门。

活动对象：对象不拘，凡有兴趣者皆可报名参加。

预期效果：通过这个“新式”的玩法，让大家购物从乐。

1、宣传车：租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。（1辆停于购物中心，2辆自行安排）

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等！

1、企划部负责活动的pop书写，宣传。

2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作。

3、总服台做好活动播音及顾客解释工作。

木门专卖店篇五

2、进店消费即送瑛派儿旅行套装一份(男：洗发水一支、护发素一支；女：洗发水一支、护发素一支、弹力素一支)

4、开业7天记次卡优惠办理：150元(15次)洗头卡，仅售100元(15次)

5、米兰炫低温生化烫一次，送价值68元弹簧素一瓶

6、凭开业宣传单页附卷，电发、拉直发减免10元

7、开业7天购买380元维多利亚倒膜，即可享受7次免费服务

注意：宣传单张制作及印刷3000张，宣传单张发放时注意发放群体

开业前后3天赞助附近3家大型酒吧进行宣传活动，奖品由我店提供

一等奖：奖励英国enpir维多利亚价值380元倒膜一套，此倒膜仅限本店使用(1名)

二等奖：奖励vds橄榄油160元洗护套装一套(2名)

三等奖：奖励3次洗头卡一张(5名)

四等奖：凭酒吧消费凭证享受开业期间项目5折优惠(10名)

为了更好地回馈客户，银行省分行特别推出20__年金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享八重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

一重礼：办卡有礼

20__年x月1日至x月31日申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

二重礼：激活用卡积分礼

20__年x月1日至x月31日新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分20__分；老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

三重礼：银行卡消费积分有礼

20__年全年，我行各类金穗卡(金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡)刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分；省外消费单笔限积20000分；美元帐户一美元积8分；代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、

健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

四重礼：迪斯尼旅游礼

20__年是回归祖国x周年的日子，自x月1日至x月31日期间，金穗贷记卡(含都市卡)客户只要刷卡消费满20元，即可参加抽奖，全省将抽奖产生50名中奖者，畅游迪斯尼乐园，包含一日游园券一张和来回交通费(中奖人至的交通费用自理)及当地两晚酒店住宿(两人一间)。刷金穗贷记卡，畅游迪斯尼。

五重礼：炎炎夏日清凉礼

夏日清凉饮品大派送!20__年x月1日至x月30日，贷记卡消费达到588元，客户致电和电话登记，即可获赠清凉饮品一箱，全省派送3000份，送完为止。(各地区知名冷食连锁店提供饮品票)

六重礼：金秋喜迎国庆礼

20__年x月1日至x月31日，贷记卡刷卡消费满20元，送价值100元旅游优惠券，全省派送1000份;刷卡满20__元，送300元旅游优惠券，全省限送500份。实行先刷到额度先送，送完为止。同时在x月1日至x月7日期间所有金穗卡刷卡消费即可获双倍积分。

七重礼：温馨浪漫新年礼

20__年x月23日至x月24日[x月30日至年x月1日x行携手全省20多家知名商户开展刷贷记卡满就送(减)活动，在商户优惠打折的基础上，刷贷记卡单笔消费满400或300元即送40或30元。同时在年x月、x月收到的单月对帐单消费累计金额满20元，送纪念品一个，每张对帐单限换一个，先到先得，送完为止。

八重礼：都市卡消费礼上礼

20__年，金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受都市网的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。

发廊开业前期：

理发店开业活动举办之前我要知道整个活动明确的时间，地点，服务对象以及什么样的开业形式等，针对发廊周边的小区做开业活动的时候事先要和小区相关部门沟通沟通。

开业所需道具及人员

既然要做活动，道具以及现场服务人员肯定少不了桌、展架、影音设备、宣传资料、横幅、饮用水、赠品、节目道具、商务礼仪人员及宣传促销人员等这些都必须弄列出个单。礼仪促销人员在发廊开业还未开始之前要培训一下，内容包含活动目的站位、礼仪美发知识讲解、顾客沟通等方面)

开业方案部分

针对发廊周边小区的开业活动中，一切准备工作就绪之后，发廊的开业活动就可以开始了。

1、宣传陈列：小区产品宣传陈列展示吸引路人和居民来参加，让他解发廊，开业的重点在于让大家了解美发知识及我发廊的特点。

2、开业活动的开展：活动开展之后要注意观察现场的人员涨动及观众和促销礼仪人员之间的互动性。发放关于开业活动资料的时候要注意发送的对象要看重点。同时注意现场的秩序及在讲解与美发相关信息的时候注意收集有兴趣意向观众

的联系信息。

3、活动结束：发廊的活动结束后需要对整个活动进行总结分析，然后对重点意向客户进行回访、跟踪服务。

开业促销活动

2、只要来店消费就送护发素或洗发水；

3、开业前7天开通会员存100送20存300送80并享受打折优惠服务；

4、凭发廊的开业宣传单就可以享受电发、拉直发减免10元的优惠；

5、最后一点就是可以和周边的某些服务行业的企业进行合作，例如凭借某酒吧的消费抽奖卷在发廊开业活动期间可以享受某些项目的5折优惠(只有10名)。

一、宣传简析

酒店开办地区的消费者是酒店宣传销售的主体目标市场，以本酒店的地理位置及三星标准的经营定位，销售范围以县为主体，由于县是处于三省交界的位置，那么酒店的销售范围还可以可辐射周边地区；酒店项目结构则将以娱乐、商住为龙头、西餐、影院、康乐为辅助；而酒店的消费群体又将主要以县及各镇的中上档次商务客户即附近数镇的企业客为主，其次是本地的政府机关人员与富裕人士；鉴于试业前期推广准备、宣传筹划的时间均有限，故针对各类消费者之宣传，将尽量采取简明、快捷而有效的方式进行，以争取在短期内为酒店吸引到必要数量的散客消费者。

二、宣传主旨

宣传的目的是为在销售地区迅速提高酒店的知名度并突显酒店的企业形象，以此唤起消费者的消费欲，并望从同业中争取得到客户。

三、宣传措施

为了能使酒店在开业前期短时间内迅速打响知名度使酒店在本地区娱乐行业中标树一帜，现制定以下宣传措施及。

一短息广告

手机短信息广告，具有覆盖面广，费用低的特点，宣传内容有限；目标群体：宿松本地及周边地区持139、138、135手机之用户，以及各单位内网手机号码。

二广告标语

广告标语是直观有效的宣传工具，具有费用低廉的特点，适用于片区性的宣传，试业前期拟印制酒店试业宣告横幅及广告牌，悬挂于各销售镇之天桥及闹市地段；高速公路口，高速公路加油站等位置（注：挂横幅，广告牌，需要提前与路政、城管部门联系）：

三商函传真

鉴于及周边地区有大量的工厂企业，针对此一部分有消费能力的消费群体拟在试业期间采取商函传真的办法进行宣传，传真费用较低廉，宣传效果直接。

四、宣传单张

宣传单张内容结构由三部构成：

- 1、酒店文化，设施介绍；

2、酒店形象代表

3、酒店试业期间之营销活动内容;通过夹报、邮投、派发等方式宣传，用以吸引宿松县城及各镇消费散客。

五、宣传活动

大型的宣传活动，可以扩大酒店的消费影响力，汇聚人气，引起群众关注度。

活动方案一：趁酒店开业前期，对外举办一场大型招聘会，以招聘为热点，吸引广大客户关注即将开业的酒店，这样一来，酒店既可以广招人才，又可以为酒店起到良好的宣传效应，同时这还是一场低成本的宣传活动。活动地点必须设在县城繁华地段。

活动方案二：县乡初中有一所留守儿童之家，我们可以携手论坛举办一场爱心公益活动，例如：献爱心，送温暖，关爱农村留守儿童，旧衣物，学习用品，捐赠活动。县委县政府对这所留守儿童之家关注也相当高，我们可以借助新闻媒体来进行宣传报到。这场活动可以为酒店树立良好的口碑及慈善形象，同事还可以引起各单位及政府的关注。

为欢迎各学生返校，本超市特施行此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

一、活动目的

1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，进步校园超市在学生心目中的信誉度和佳誉度。

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

三、活动时间和地点

时间：20__年3月1日——20__年3月10日

地点：校园超市内

四、活动主题

“尽享超低价，新学期巨献”。

五、活动方式

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精巧套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：

特等奖：数码单反相机(1名)；

一等奖：超市500元购物卡(3名)；

二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元(5名)；

三等奖：高档毛巾一条(20名)。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、购置，将品牌化拆品和睡衣做为促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

六、广告配合方式

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台。

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报。

3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单。

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告。

七、前期筹备

人员安排：

(1)安排足够数量的效劳人员，并佩带工做卡或绶带，便于识别和引导效劳。

(2)现场要有一定数的秩序维持人员。

(3)现场征询人员，销售人员既要分工明确又要互相配合。

(4)应急人员。(一般由指导担任，如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置)