

2023年心理健康课合作前热身小游戏 合作快乐多心理健康教案(优秀5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

元旦超市促销活动方案篇一

门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等（精品批发市场有现成的出售）

过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

(a)狂欢帽子节！展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子！让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采！操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。

注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符（平安夜赠送平安符）等。

组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。

我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b□赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海！”这种意外的礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享

受，这是无法以用金钱来衡量的。

c□与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你！”加上你们的精彩表演把整个活动推向了最高潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣□d□赠送精美照片，留住精彩瞬间。为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。

元旦超市促销活动方案篇二

x年12月29日-xx年1月3日

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。
4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

xx=xx2

购物满xx元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共xx支，赠完为止。

操作说明：

哄抢现象。

*活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

元旦超市促销活动方案篇三

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼包150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖20xx名旺旺仙贝1元

元旦超市促销活动方案篇四

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的.开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧！

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展保利汇的品牌影响及商铺招租情况。

12月25日—1月3日

xx汇购物广场

- 1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！
- 2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！
- 3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

元旦超市促销活动方案篇五

:x月1日——x月x日(共17个工作日)

一、全场商品2折起

活动期间,全场商品2——8.5折销售(楼全场8折)

(金银珠宝首饰品、名表、化妆品详细折扣请见柜内明示)

二、购物一小时幸运5分钟

x月8日——x月17日,在每天正常营业时间,每小时抽出5分钟,凡在此5分钟购物的顾客,将获得所购商品金额的半额返款。

注：

- 1、返款全部以赠券(a券)形式体现
- 2、抽奖方法:10:10分抽取9:00——10:00时间段, 11:10分抽取10:01分——11:00时间段, 以此类推, 晚间20:00——21:00时间段获奖结果于当日21:10分抽取, 清场时间顺延, 请物业公司电工、保安做好相应准备。
- 3、抽奖地点:6楼促销服务台抽奖现场;
- 4、返款地点:6楼促销服务台;
- 5、返款时间:当日营业时间;
- 6、单笔最高返款金额以5000元为限, 5000元以上视同5000元档;
- 7、对奖时间以收银机制小票上打印的交易时间为准;
- 8、幸运中奖顾客务必凭完整购物凭证当日领取返券, 过期视同自动放弃;
- 9、本活动所返赠券使用期限限定在x月18日——3月30日使用, 过期作废;
- 10、抽奖结果及时在现场及广播中公布。

活动情况说明:

- 1、活动期间, 商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担;
- 4、各客务员要严格监督供应商, 严禁用残次商品应付本次活动;

5、商场管理部应严把商品质量关,严防假冒或伪劣商品进场销售;

6、活动期间,赠券(a券)在6楼使用不再享受折扣;

9、专场特卖品牌要求必须在长春主要媒体做特卖广告宣传。

活动期间,vip卡折扣功能暂停,积分累计功能正常使用;

各厂家或供应商进行折扣销售,在卖场悬挂条幅、促销导购等必须经营销策划部审核通过,营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设促销导购行为进行严格检查。