

游泳馆办卡活动方案(通用10篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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。

游泳馆办卡活动方案篇一

- 1、通过活动，幼儿知道夏天天气很热，人们想出各种办法使自己凉快起来。
- 2、在游戏活动中发展幼儿的语言能力，如：看图说一句完整话。

夏天使人凉快的小图片若干。

启发提问——引导讲述——游戏

一、启发提问：

夏天天气真热啊，有什么办法使自己凉快呢？

二、老师引导幼儿讲述：

1. 夏天我们要穿裙子，短裤，还要穿什么？
2. 刚才有的小朋友说，天热了可以扇扇子，开电扇，还可以用什么办法使自己凉快？
3. 晚上睡觉和冬天有什么不同？(睡席子)
4. 天热了，吃什么可以凉快？

5. 天热了每天还要干什么？

6. 天热了，你们最喜欢玩什么？

三、游戏：

幼儿摸一张卡片，如：卡片上上一只电扇，便说：夏天开电扇很凉快。

反思天气热了，幼儿有生活经验。活动中幼儿说的比较多。

发现问题：幼儿提到可以游泳可以凉快。幼儿都说自己会游泳边做动作，可是具我了解幼儿是不会游泳的。我觉得这是与幼儿的知识水平有关，他们的想象与现实混淆。现在正直夏天，马上就要放暑假，非常有必要对幼儿进行安全教育。

在以往的活动中，我们的目标是不变的，但是在二期课改理念的背景下，我们要舍得放弃，给孩子当前最需要的，作到随时有教育，心中有孩子。

游泳馆办卡活动方案篇二

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。

游泳馆办卡活动方案篇三

活动目标：提高白酒参展厂商销售额，进而带动西市商城整体销售、并提升红华新天地知名度。

活动目的：通过本次线上下单线下提货的活动，推广红华新天地网上商城。培养客户的购物习惯。

活动对象：对白酒有很强购买需求的中老年客户、25到35的年轻送礼群体。活动时间：

活动地点:红华新天地西市商城一层至四层

活动口号:

1. 汇聚贵州知名白酒品牌、厂家直销正品低价
2. 加一元换名酒

活动内容:

1. 全场购买任意一款白酒, 就可以参加加一元换购名酒的活动, 数量有限换完为止。
2. 名酒爆款限量抢够(每人限购一瓶)注: 爆款选品要求-单品利润高, 贵阳人爱喝、好评的商品。
3. 各参展商自己的特卖活动集中展示, 可以通过三个主题展示:

自家囤货、走亲访友、宴请宾客。促销方式可以是买一赠一、第二件半价、买二送

一、整箱特惠等方式。

活动流程:

那提换购商品。

所需资源:白酒商会协调提供换购商品、引流的爆款商品。

市场推广: 晚报、都市报、派发dm单页、广播。

白酒促销方案范文三:

一、背景: 恩师, 与学子共度一千多个日夜, 给予学子终生

受用的启迪，赋予学子体谅与宽容，教育学子们德智体全面发展。近年来，“金榜题名谢师宴”非常红火。根据调查：升学谢师宴已经成为普通家庭操办喜事第二大宴席，重视程度仅次于婚宴。

目前，白酒旺季即将到来，对公司产品的宣传迫在眉睫，为进一步弘扬“德载春源，恩报社会”的办企宗旨，我公司以“十年寒窗读，恩师情如山；今朝题名时，谢师品悟酒”为主题，开展一系列金榜题名谢师促销活动，旨在利用全方位的营销思想，提高市场销售，提高品牌知名度，提高市场占有率，为下半年市场的旺销建立基础。

二、时间□20xx年8月10日——20xx年9月20日

三、对象：邛崃地区高中毕业的广大莘莘学子

四、内容：1、展开系列专业定制酒，例如：“状元及第酒”、“十年寒窗酒”、“金榜题名酒”、“恩师酒”、“赠恩师”等系列升学谢师定制酒。

2、状元及第酒，豪情相邀。特别邀请邛崃市高考状元(文、理科各1名)，汇聚酒店共畅未来；免费赠送每位状元52度品悟芝麻香“状元及第酒”一件，价值5000元。

3、各学校高考文、理科第一名，凭大学录取通知书和身份证免费赠品悟芝麻香酒两瓶。

4、商家互动，款赠厚礼。凭大学录取通知书购买本公司系列产品的莘莘学子们，均可享受出厂价(不超出20件)。

5、桌桌有礼品，场场有惊喜。凡购买我公司品悟酒举办升学谢师宴的学子，厂家将现场赠送精美礼品：

购买品悟酒一件赠送价值300元的拉杆旅行箱一个；

购买品悟酒五件赠送价值1800元的品牌手机一部；

购买品悟酒十件赠送价值4000元的ipad2一台。

五、策略：

1、文化营销：弘扬尊师重道文化，宣传以千年文化之白酒答谢恩师的传统

2、情感营销：以情感为核心，渲染老师的栽培、用心、恩情等，“数载师恩永难忘，一杯美酒表浓情”

3、渗透营销：多小步代替一大步

4、选择几名高考状元，赠以“品悟酒”及现金，向老师表达谢意

六、宣传推广：

1、与酒店及学校联合，推出系列宣传活动。例如在酒店或学校门口放置一些户外广告等。

2、在邛崃电视台、邛崃日报连续刊登三期广告进行宣传。

七、费用预算：

1、广告费用6000元；

2、礼品10000元；

3、礼品酒若干。

四川省春之源酒业有限公司

xx年x月x日

游泳馆办卡活动方案篇四

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。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

车辆冷却系统免费检测；

免费添加防冻液；

冷却系统及备件更换可享受工时费8折(索赔、事故除外)；

活动期间车辆单次维修保养费用2000元以上，赠送润滑系统清一次；3000元以上赠送润滑系统清洗一次和价值380元漆面护理一次。

上海嘉安汽车销售有限公司成立于1994年，隶属于西上海(集团)有限公司，坐落于上海市嘉定区嘉安公路2688号，公司南依a30公路，距离嘉定城区约3公里，离嘉定汽车城9公里，集天时地利之优势。公司占地面积7600多平方米，建筑面积约4600平方米，总投资达1500万元。建有德国大众全球标准化的汽车展示厅，拥有多种进口汽车检测设备、专用工具等，现有一支百人的专业4s店服务团队，是国内一流水准的`汽车销售服务4s店。

上海嘉安汽车销售有限公司秉承西上海集团“一切从诚信开始”的企业理念，牢记公司的质量方针：诚实守信、严谨细致、持续优质、顾客满意。在对客户的服务中，时刻体现“严谨就是关爱”的服务理念于细节中，致力于提升客户满意度。

“感恩回馈 畅行夏季”，我们期待您的光临！

游泳馆办卡活动方案篇五

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

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使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。

游泳馆办卡活动方案篇六

案由：

在《夏天真热啊》主题活动中，幼儿在户外活动时，火辣辣的太阳晒的孩子门一个劲的喊热，满头大汗。于是，我把活动器械移到荫凉的地方，孩子门的的活动兴趣又开始高涨，既保证幼儿的户外活动正常开展，又避免了太阳的暴晒。孩子年龄小，自我保护意识差，即使很热，但是活动的兴趣还是高涨。在烈日下活动，影响幼儿的健康。于是我预设了儿歌《乘凉》，根据儿歌的难易程度，把各种方法结合起来使用，

引导幼儿主动地学习，提高了幼儿学习儿歌的积极性。于是我问“一片树叶荫一点，是什么意思？”孩子中没有人回答。这是我出示两棵树，一棵是一片树叶的树，教师组织的教育活动既要适应幼儿的发展，又要通过引导幼儿直接参与促进幼儿的发展。

一棵是许多树叶的树，然后提问“如果玩的热了，你会站在哪棵树下？为什么？”这时孩子马上能理解，“大树下，树叶多，会凉快些。”有位幼儿马上说“刚刚早上我们在房子旁边也很凉快。”孩子马上理解了儿歌的内容，自然学起来很快。于是，我把活动移到户外，当幼儿念完儿歌，就去找地方躲起来，树下，房子阴影下，小伞下，太阳帽下等，老师扮演太阳公公去找，幼儿的兴趣顿时高涨。但是，我觉得一个教学活动的价值不单单是会念就好了，应该挖掘的更深一点。在这个内容中，我趁热打铁，利用游戏进行语言活动的同时，还可以让幼儿改变儿歌中的词语，进一步激发幼儿的兴趣。于是，让幼儿把最后一句该掉“我们藏在??下，太阳公公看不见。孩子们的兴趣又一次达到了高潮。激发幼儿创新的意识和创新兴趣。幼儿在游戏中学习儿歌，效果很好，很快学会了。我觉得每次活动目标的达成并不是结束，而是下一次活动的开始，于是活动又可以延伸到找凉快的环节。使幼儿觉得每次活动都好象在玩，不知不觉的掌握了不少本领。也许这就是二期课改的魅力所在吧。

分析：

一开始儿歌活动教师站在自己的角度，使幼儿感到一片茫然，教师及时调整，站在幼儿的角度思考，使幼儿理解儿歌，并深层的挖掘教学内容的价值，使语言活动的价值更大。在教师不断指导幼儿活动的过程中，教师也是在不断的自我成长。小班幼儿的年龄特点，对语言的理解能力差，教师要创设适合幼儿的方式抓住时机，从幼儿实际出发，以幼儿发展为本，正真让孩子成为学习的主人。

游泳馆办卡活动方案篇七

一年一度的儿童节是幼儿最隆重的'一个节日，为了更好地让孩子们在自己的盛大节日里，留下一个愉快、难忘的回忆，经园委会研究决定在“六一”前开展以“快乐童年——我的节日我做主”为主题的幼儿素质展示活动，请按照此方案做好安排。

- 1、通过此次让幼儿和家长感受到节日的气氛，共同分享节日的快乐。
- 2、让幼儿通过表演展现自己，体验到努力就会有成功的快乐。
- 3、通过活动开展，感受到我们幼儿园大家庭的温暖，加深家园情、师生情、亲子情。

20xx年5月28日下午3：00

幼儿园音乐舞蹈教室

- 1、保教处负责庆“六一”环境布置及舞台布置(音乐舞蹈室)；
- 2、各班各教师负责本班参加展示活动的节目编排；
- 3、总务处负责活动所需物品；
- 4、保卫处负责制定庆“六一”活动安全预案，做好活动期间的安全保卫工作；
- 5、办公室做好配合，负责摄像工作。

每班出两个节目，形式任选如：舞蹈、大合唱、讲故事、朗诵、舞台剧等等。

1、总指挥：

2、安全及场地组织：

组长：

成员：

3、场地布置：

组长：

成员：

4、音响：

5、摄像：

6、幼儿组织：各班班主任及配班教师

7、主持：

8、评委：

9、后勤供应：

1、各班主任及配班教师在活动过程中要注意安全，确保每位幼儿度过一个愉快的“六一”儿童节。

2、各班要做好家长的宣传动员工作，争取家长在节目排练、服装道具等方面的配合，诚邀家长届时来园观看演出(由于演出场地限制，每名幼儿只限来一位家长)，演出时请家长带好自己在活动室内文明观看演出。

3、5月28日中午放学后各班要将本班凳子搬到演出场地摆放

整齐;下午1:00统一在宝宝班活动室化妆,由各班主任及配班教师负责。

3、各班要重视节目排练,争取呈现高质量的节目。5月7日前请各班将电子版节目名称、人数、串词、音乐等上报保教处。

本次活动共设置一等奖四个、二等奖四个、三等奖四个。获奖结果按3、2、1分纳入班级量化。

游泳馆办卡活动方案篇八

x月x日、x月x日

二、活动地点

户外、大自然

三、活动目标

1、让孩子走近自然、亲近自然,感受春天的美景,感受生活。在与大自然的接触中感受人与自然的和谐。

2、培养亲子之间的情感。

3、学会观察和总结春天的景色。

四、活动准备

照相机、手机

五、活动介绍

清明节是我国的传统节日,清明节来到,万物凋零的寒冬就过去了,风和日丽的春天真正开始了。

春天的诗很美，春天的梦很甜，春天的脚步更快。倾听春天的声音，是天籁般的深邃，追逐春天的影子是微笑的期盼，在清明节让我们一起踏青、放风筝、寻找关于春天的景色吧。

六、活动过程

1、利用清明节假期，家长带领幼儿一起去到大自然，踏青、放风筝、寻找春天等等。

2、任选一种(可踏青，可放风筝，可寻找春天的事物)叙事型留下美好瞬间，将照片在假期前一天上传到班级qq群。

3、教师制作ppt幻灯片。

4、教师借助幻灯片进行活动。

(1)回忆春游情景，让幼儿总结一下假期和爸爸妈妈外出踏青的事迹。

(2)学习古诗。