

案场活动亮点总结 商业大联盟活动方案(精选5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

案场活动亮点总结篇一

“璀璨童心、魅力万亚！”——首届星光快乐家庭

主要内容：在儿童节到来期间通过以“孩子选商品，大人买商品”的方式来吸引大量家庭到商场来参加比赛，再根据实际购买情况选出一部分获奖家庭。

1. 通过在儿童节期间搞本次活动来提高商场在少年儿童心目中的影响力。
2. 以家庭参赛的方式借助儿童节来提高成人的消费。
3. 以特殊的比赛形式和儿童商品秀来进一步提高商场的知名度。

xx月xx日——xx月xx日

xx月xx日—xx月xx日期间全场流行商品满200送50元，满300送100元，满400送150，满500送200，满600送300，满700送400，满800送500封顶！送券跨柜累计，不参加活动柜台不送券不收券。

商品部：

1) 给每个柜的货品申请编码并做好活动谈判及特殊商品的限制。

2) 宣导营业员编码的正确开具并在销货凭证上注明“不收券不送券”或“不参加活动”。

财务部:

1) 审核每个柜台的打折编码。

2) 收银员要查看销货凭证上的有无参加活动的注明。不参加活动柜台及编码不收不送券。

客服部:

1) 客服人员在发券是严格检查销货凭证及收银条，杜绝不参加活动商品参与发券。

2) 杜绝营业员私自替顾客领取券，特殊情况需凭其楼面主管签字方可发放。

案场活动亮点总结篇二

端午节“夏日新选择，感受0°C”

以两个节日为工作核心，全力做好节日特色销售，推出2期特价商品促销。

6月份计划完成xx万元，力争完成xx万元。

1) xx月xx日——xx节。

2、端午节xx月xx日。

3□xx节xx月xx日。

全力抓好2个节日的营销活动。

第一阶段：端午节促销。

促销主题：端午特卖情系万家。

促销时间□xx月xx日——xx日。

具体安排：

1□dm海报商品90种，海报印刷3000份。

一层食品40—50种。

商品谈判范围：端午特色商品，应季商品，（敏感商品要求不少于10种）。

二层百货30—40种。

商品谈判范围：夏凉应季用品，清洁防晒（敏感商品要求不少于8种）

三层服装10—20种。

要求各采购xx月xx日（星期五）中午12：00以前将特价商品明细交企划部排版制作海报，按期未完成将以工作失误进行相应考核。

2、促销活动。

主题：情浓端午粽香（纵享）快乐。

时间□xx月xx日。

促销活动：一次性购物50元以上，凭单张购物小票，可参加本店举办的“情浓端午粽香（纵享）快乐”包粽子活动，在规定时间内包多少送多少。（详情参见店外明示）。

案场活动亮点总结篇三

- 1、本次活动主要面向特殊消费群--老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加本超市的公众形象。
- 2、通过“义诊”活动、到敬老院送温暖等活动，提升本超市的'社会知誉度。
- 3、通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲合力，真正使“重阳节”富有人情味。

x月x日--x月x日

礼敬老人送上温馨送上健康----重阳节活动方案

- 1、“重阳节”特价酬宾
- 2、保健品厂方促销活动
- 3、健康是福--“义诊”活动（由保健品厂方提供）
- 4、老年歌舞表演

重阳节当天晚上开始，在超市外场举行。演员由街道提供xx名，每人送礼品一份（由保健品厂方提供）

- 5、向健康老人、幸运老人送真情

a□满60周岁老人可获得“会员卡一张和赠品一份”（每天限前50名）（赠品由各厂商联合提供）

b□满80周岁老人可获得健康老人礼品一份。

c□生日为x月26日（重阳节）的60周岁以上老人可获得幸运老人礼品一份。

□b□c活动联系一家厂方联合举行，时间可定在重阳节当天晚上，穿插在歌舞表演时进行）

5、敬老行动

重阳节当天组织部份团员青年送老人到某酒店就餐。（与某酒店、居委会联合举行）

1、广告费

电视台□x月x日-x月x日，3500元

电视报：一期□x元

dm□一期，8000元

晚报：一期□x元

合计：15500元

2、记者执行费

电视台、日报、晚报记者共4名，每名0元左右纪念品。（由厂商提供）

3、演员礼品x00元左右。（由厂商提供）

案场活动亮点总结篇四

公司成立时间

注册资本及变更情况(法人代码, 有形资本, 无形资本)

四、行业及市场分析

五、市场竞争及营销策略

公司产品所在的市场范围里有那些竞争对手, 他们占市场份额是多少, 你公司的市场份额是多少;与竞争对手产品相比, 公司产品有那些独特之处, 这些独特之处对客户是否有用;公司产品的独特之处能否被竞争对手效仿, 公司是否采取实际措施保护自己的产品特点;如果公司产品与竞争对手产品相比没有技术上、设计上或其他方面的独特之处, 公司采取那些有效手段与对手竞争, 竞争的结果能否提高你公司产品的市场份额, 预计经过竞争你公司的份额能提高到多少;公司产品的客户是那些人, 他们的分布情况, 他们怎样知道你公司的产品;公司采取那些市场营销手段(广告、展销会、培训班、电脑直销, 电话销售, 上门直销, 分销网, 零售网, 邮购);简述销售过程和步骤;营销成本;准备拓展那些新市场;推出新产品的市场准备;现有的几家大客户。

六、研究与开发

七、生产过程

八、资金需求情况及融资方案

九、项目实施进度

项目实施的计划进度及相应的资金配置;进度表。

十、财务计划

当前资产负债平衡表;第一年12个月每月销售收入预测;3-5年销售收入预测;上述数据中,实际回款预测;上述月份和年份销售费用预测;上述月份和年份财务费用预测;上述月份和年份管理费用预测;上述月份和年份其他费用预测;第一年12个月每月现金流量表;3年现金流量表;3-5年的资产负债平衡表;投资回收期计算;盈亏平衡计算;结论。

十一、风险因素

十二、投资者退出方式

股权回购

依照事业商业计划的分析,公司对实施股权回购计划应向投资者说明。

利润分红

投资商可以通过公司利润分红达到收回投资的目的,按照本商业计划的分析,公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明。

股票上市

依照商业计划的分析,公司上市的可能性作出分析,对上市的前提条件作出说明。

股权转让

投资商可以通过股权转让的方式收回投资。公司对投资商进行股权转让的说明。

十三、其他

指出三名公司之外的投资推荐人

最大元器件、原材料供应商的电话和联系人

最大分销商电话和联系人

公司最大结算银行的电话和联系人

公司应收款的滞后期

公司应付款期限

公司产品库存一般保持在怎样的数量

公司元器件、原材料的储备情况

增值税、所得税申报情况

前几年利润分配情况

公司总经理详细的个人简历及证明人

十四、附录

媒介关于公司产品的报道；

公司产品的样品、图片及说明；

有关公司及产品的其它资料。

案场活动亮点总结篇五

盛夏激情庆六一□x欢乐童年聚。

20xx年x月x日———20xx年x月x日。

x超市。

活动一：凡在x超市指定分店超市区购物满28元且12岁以下小朋友，可参加儿童欢乐小小抽奖活动。（小票不累计，单张小票限抽3次。）

- （1）红色球—奖励飞欧书包一个（50名）；
- （2）绿色球—奖励卡通笔盒一个（300名）；
- （3）蓝色球—奖励美乐多一排（1000名）；
- （4）黄色球—奖励85ml旺旺碎冰一条（3000名）；
- （5）白色球—奖励555ml水森活纯正水一支（20000名）。

抽奖细则：凭学生证可以抽取一次，抽出的色球兑换相应的礼品，即抽即奖，（红色球3个黄色球5个，蓝色球10个，绿色球20个，白色球100个）

活动二：凡在指定分店一次性购物。

- （1）满16元加1元可换购□150g喜之郎果冻一包）；
- （2）满36元加1元可换购（宝丽迷你巾一天）；
- （3）满61元加1元可换购□1.25l可口可乐一支）；
- （4）满96元加1元可换购□1000g洁能净洗衣服一包）。

备注：服装、鞋、粮油、烟酒、特价奶粉除外。

活动三：凡在超市一次性购物。

(1) 满38元送—————650ml珍味堂生抽一支；

(2) 满68元送—————900ml立白洗洁精一支；

(3) 满98元送一2l可口可乐一支；

(4) 满128元送一宝明月光卷纸一条。

活动四：活动期间□x超市所有儿童服装全场7折，全场男女服装7.5折，牛仔服装7.5折。（特价除外）

活动五：全场文具、玩具8折大优惠部分商品挑战至抵价！