

# 2023年收藏品促销活动案例 收藏体验活动方案(精选10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 收藏品促销活动案例篇一

喜庆的景象。我们的孩子在此时也是放松心情，用表演、游乐的等多种形式

庆祝节日。因此，我们的教室也在此刻发生着悄悄的变化。

活动对象：大班幼儿、大班教师

1、通过组织幼儿打扫卫生、布置教室等活动体验干干净净迎新年的'快乐。

2、通过互相参观教室交，增强幼儿与他人的交往能力。

过程一：大扫除

幼儿在教师的带领下大扫除

过程二：布置教室

1、幼儿设计装饰品

2、将作品布置在教室里

过程三：参观交流

幼儿互相参观教室，交流感受

20xx5年1月

## 收藏品促销活动案例篇二

本店为迎接双十一的到来，特此做了如下活动方案：

”千人千面，最美不过适合你造型百变”

1. 活动期间充值会员卡，充两百送五十，本人可免费洗吹剪一次。
2. 烫染单项满300元可以享受7折。
3. 单笔消费达300可免费带一人洗吹剪。
3. 活动期间在店烫染达500元，送免费头皮护理两次。
4. 充值三百元赠送价值100元生化烫一次。
5. 充值800元赠送高效滋润护发膜一盒，可免费到店护理。

宣传海报是永远都不会过时的宣传方式，也是最方便快捷的宣传方式，节日之前店里就应该营造好一种气氛，可以在店里挂上一些醒目风格一致的小招贴画，这样的好处是能够风格明显统一，能够给顾客带来很好的体验感。此外，在美发店的醒目的位置也要贴上那种大的宣传海报，能让来来往往的行人看到的那种，所以这种海报上面的信息一定要简单明了，让人一目了然的那种。足够的吸引人。

## 收藏品促销活动案例篇三

理发店想要五一劳动节促销火爆，吸引顾客，最好的办法就是进行免费体验活动，理发店可以在节日前夕派发宣传单做好宣传。五一是节假日，很多朋友都会趁这个时机好好打扮一下自己，所以，理发店在这个时候做免费体验促销，一定会有很多人前来哦。

五一是国家法定节日，很多人都会在家休息。理发店可以趁天气好的时候，到小区广场去做一场活动。请几个发模，然后现场给她们做不同的发型，让小区的人看到你们理发师的技术，同时还可以卖一些理发用品，比如洗发水、护发素和发膜。这些理发用品还可以现场试用，让顾客看到效果，这样她们才能信服。

理发店五一促销注意事项：

### 1、提前做好宣传工作。

理发店在进行五一劳动节促销之前别忘了造势，也就是大力宣传，让周围的顾客都知道你的店在搞活动。具体的宣传形式应该根据每个店的实际情况来定，可以在店门口张贴五一促销海报，也可以四处派发宣传单，宣传单可以放一些免费体验的广告，吸引顾客进店。

### 2、对免费体验的顾客也要用心服务。

现在很多生意人都是见钱做事，付费多的顾客，得到的服务和态度就好，免费体验的就爱理不理，觉得这是非常不可取的。理发店要锁定顾客，获得稳定的客源，就必须用心对待每一位顾客，尤其是免费体验的顾客，在心里上绝对不能不重视，因为很可能这些体验的顾客会成为店里的新顾客，如果用心为他们服务，说不定他们还会给店里带来更多的顾客。

### 3、保证质量和效果。

理发店一旦将免费体验的宣传单派出去，那么，就会有很多人来店体验，这时，理发店需要做的重点是保证服务质量和理发效果。虽然，追求质量是每个理发店的宗旨，但是五一促销人多之际，这点极易被忽视，要保证理发店获得好口碑，保证服务质量和理发效果是必须的。

## 收藏品促销活动案例篇四

初春的柔风，送来了亲情最浓的“三八”妇女节。这是一个进行情感教育的极好机会，我们精心设计了一个系列的活动，引导孩子学会关心，体贴妈妈，激发爱妈妈的情感，知道妈妈、奶奶、外婆的节日、懂得向妈妈、奶奶、外婆们祝贺节日快乐！今天，在这个特别的节日即将到来之际，我们大班组开展了一系列活动让幼儿知道“三八”妇女节是妈妈的节日。了解妈妈的辛苦，感受妈妈对自己的关爱。

1、《我为妈妈设计衣服》每一幼儿充分发挥想象，用真心来帮妈妈设计头发（绘画）。

2、《不再麻烦妈妈》让孩子知道自己渐渐长大，愿意做一些力所能及的事，不过多地麻烦妈妈。

3、亲子同乐《放风筝》在亲子游戏中表达对妈妈的爱。另外，给妈妈、奶奶表演节目、帮她们捶捶背等。

1、通过活动激发幼儿爱妈妈，关心、关爱妈妈的情感。

2、在活动中发展幼儿的大胆表现力及发展动手操作能力。

3、在与妈妈愉悦、轻松的活动氛围中，感受集体活动的有趣和乐趣。

1、妈妈同乐：风筝、每个家庭一个大人。

2、大手牵小手：彩纸、油画棒、彩色不干胶纸、剪刀。（废物利用装饰贺卡）

## 收藏品促销活动案例篇五

喜迎元旦，好礼大派送

20xx年12月x日—20xx年1月x日

1、利用节日促销，提升美发店年末业绩；

2、通过一系列促销活动，拉近与顾客之间的感情，巩固顾客忠诚度；

3、节日促销带动顾客的消费欲望，开拓新客源，维护老顾客。

### 1、冬季项目促销

冬季，头发经常干燥难打理，很多顾客都喜欢去美发店给头发做一个护理，以便头发看起来更加有光泽。在此元旦活动之际，美发店顺应顾客的需求，针对性的做头发护理项目促销，比如专业补水、保湿等，让顾客真正感受到节日促销带来的实惠。

### 2、100元大变样

很多顾客都喜欢在临近年末换个发型，回家给家人一个惊喜的感觉。所以，美发店在元旦活动期间，推出“100元大变样”的促销活动，帮你打造一个20xx年最时尚的发型；

该“100元大变样”项目中包括洗剪吹+烫染护理，让你花的放心，造型效果满意。

### 3、0元义剪

0元义剪活动，重在帮助那些需要帮助的60岁以上的老人，让他们感受到生活的美好及他人的关爱。美发店在举办0元义剪活动时，先在自己店前设置一个宣传展架，增加知名度。然后美发师可以去一些敬老院帮助老人剪头发，这项活动不仅可以增加美发店的知名度，同时促进公益发展。

### 4、附加值促销

圣诞节、元旦都是顾客消费热情很高的时段，因此，美发店针对顾客的刺激消费的促销手段不可少。在美发店元旦促销期间，针对顾客消费满200元后，即可获得美发店赠送的附加值产品或是礼品，让顾客开心选购。

#### 1、信息跟进反馈

美发店在做完每次促销活动后，都需要及时进行信息反馈，了解本次活动的不足，避免下次活动能够更加完美。

一般美发店可以通过进行电话拜访或是短信告知等途径，来了解本次促销活动的成果。

#### 2、活动总结

美发店元旦促销活动后，可以总结每位员工的业绩，给予一定的奖励，激励员工更好的工作；同时，每位员工也可以根据此次的活动，总结自己的得与失，为下一次活动取得更好业绩做铺垫。

## 收藏品促销活动案例篇六

3月8日

XXXXXX

区属各单位的妇女、社区妇女

### 1、拔河（每队xx人）

比赛开始后，绳子两边的运动员同时发力，将对方拉过赛场规定的河界线为赢。

规则：比赛采取x轮次、积分循环制。每轮次一局胜，每轮次比赛时间最多x分钟□x分钟内不能决出胜负者本局比赛结束。

### 2、蹲跳接力（每队x人）

出发时的姿式：运动员应面向跑道，背靠背挽住手臂蹲在起点线。

规则：

（1）听到发令后，第一组由起点向终点线蹲跳。

（2）两人都跳过终点线后，再跳回到起点线，然后第二组进行，依次类推。

（3）比赛途中，两人挽臂不可分开，如分开（迎新晚会策划书），则必须挽好后才能继续比赛。

计时与名次：以最后一组返回起点计时。用时少者胜出。

### 3、穿针引线。

方法：若干人一组站在起跑线后，听到口令快速跑出到中点拿起线穿过五个针孔，快速返回起点以时间多少排定名次。

- (1) 必须用一条线穿过五个针孔，否则成绩无效。
- (2) 必须在自己跑道完成，如影响他人成绩无效。
- (3) 距离为xx米。

比赛设集体奖：团体取前六名，团体奖以四项积分的多少来定，报名组数加一为分

比赛设个人奖：每一项活动取前三名。

## 收藏品促销活动案例篇七

一次企业年会勾当，主题很是紧张，如果主题不明白，必将影响到详细的策动与施行。主题的策动，理当按照公司的经营方针、经营计谋、经营状态，同时斟酌企业文明和内部市场等身分来确定。

按照年会主题，计划出全部年会的勾当形式。一般来讲年会形式可以包含如下几个方面：

- 1、 回首与预测。这个关键显现的情势通常为企业带领发言，即对曩昔和将来市场情势的阐发回首，同时，对一年来企业所获得的经业务绩进行总结，并对存在的问题进行阐发，末了向企业全部员工预测下一年或近期方针与筹划。
- 2、 带领高朋致辞。一般来讲，企业年会每每会约请几个主管部分带领或高朋，是以，年会上须约请他们致辞，让员工感觉到来自其余方面临企业的存眷，并以此发生一种骄傲感。
- 3、 良好员工表扬。这是年会的重头戏，必定要策动好表扬情势。表扬情势可以按如下流程进行[] xx1)分类表扬。如：企业评比出良好员工、良好售卖员[]xx贩卖奖等，在表扬时一个种别一个种别地分隔进行表扬。



2) 分类颁奖。针对分歧表扬种别，约请分歧级此外带领或高朋颁奖。

以上两道流程的详细操纵可以如许进行(别忘了布景音乐，以营建颁奖氛围)：

a 指定颁奖带领或高朋下台，宣读表扬名单；

b 受表扬员工分种别逐一下台，担当带领或高朋颁奖;c 颁奖带领或高朋与受表扬员工合影纪念;d 台前开释礼炮(得当室内放的彩纸礼炮)。

xx新青年专业团队可以提供多种创意年会形式，别墅式轰趴年会、酒店式豪华年会、山庄式度假年会、旅行式休闲年会各种创意年会只有你想不到，没有新青年做不到。

一个好的策划方案，最终的效果如何关键还在于方案的实施。企业年会的具体实施可以从以下方面着手：

## 1、 年会场地选择与布置。

年会场地的选择须根据参加年会的具体人数和内容来确定。一般考虑这个场地须能够用于会议、聚餐、演出、与企业所在地的距离等因素。

场地的布置应考虑的因素有：春节临近时间、年会主题和内容。总体来说，年会场地的布置应该喜庆、爽心悦目，令人兴奋。

## 2、 聚餐菜谱与酒水安排。

菜谱的选择，应考虑大多数员工的籍贯和当地饮食特色相结合。酒水则考虑具体的人数即可。菜谱和酒水的选择还要考虑的一项重要因素就是经费问题。

### 3、 抽奖奖品选择与采购。

抽奖奖品的选择和采购应考虑的因素，一是对员工的吸引力，二是奖品的实用性和纪念性，同时，也要考虑的重要因素就是经费问题了。

奖品除了企业自身采购外，还可以根据平时的业务开展范围和合作伙伴，从中拉一些赞助，并以此拉近双方的合作关系，同时，也可以节省年会的费用开支。晚会节目组织与筛选。

节目的组织可以分部门，包括分支机构去落实。比如，每个部门，包括分支机构出一到两个节目，节目形式和内容可以根据企业需要和年会主题来确定。

节目出来以后，须组织采排，对所有节目从形式到内容上进行审核，最终筛选出参加年会表演的节目。

为了提高排练员工的积极性，可以对所有参加年会表演的节目进行评奖，并给予获奖节目人员一定的奖励。

如果安排了节目评奖，还要考虑好评委的选择和评选标准的设计。

### 5、 领导与嘉宾确定与邀请。

一般企业年会都会适当地邀请一些相关主管部门的领导或嘉宾前来助兴，以示对企业的关怀和重视。至于邀请哪些领导、哪些嘉宾，邀请多少，应该根据年会的规模、主题和内容以及费用来考虑，同时，需要与企业高层领导去确定。

邀请领导和嘉宾时，别忘了设计好漂亮的邀请函，最好把年会相关的信息告知对方。

## 6、 主持人确定与培训。

年会主持人的选择非常重要，直接影响到年会的实际效果。一般选择两名，男女搭配，也可考虑多名。主持人选择的标准：端庄大方、富有激情，性格开朗活泼，亲和力强，有一定表演能力，声音甜美，善于煽情，能极大地调动年会现场员工的情绪。男主持英俊潇洒，女主持青春靓丽，让人看到舒服，同时，也是代表企业的形象。主持人确定后，指定专人根据年会主题、内容和流程撰写主持人台词。台词写好后，交相关领导审核，主要是流程和邀请领导或嘉宾的审核。

最后是根据台词对主持人进行培训，包括着装、礼仪、出场、台词的朗读、声音的表达及突发性事件的应急对策等等□ xx7□  
年会项目人员确定与培训。

一般企业年会根据具体内容划分出项目小组，并以此确定需要参与的工作人员：

1) 年会方案总策划与监制；

2) 年会总执行；

3) 年会项目实施小组：

a 迎宾接待礼仪组；

b 物品采购配送组；

c 表彰组；

d 聚餐组；

e 晚会组；

f 抽奖组；

g 宣传报道组。

项目小组确定后，需确定好每个项目小组的工作职责，并每项具体的工作都有指定责任人，以便每项工作都落到实处。

8、 参会人员迎送住宿饮食安排。

一般企业年会须根据规模、地区和人数考虑外地人员或邀请领导或嘉宾的迎送住宿饮食的安排。让外地员工有回家的感觉，让受邀请的领导和嘉宾有贵宾的感觉。

9、 年会费用预算。

这一项是最重要的内容之一，年会的规模和档次都应在经费允许的情况下来设计和考虑。总体原则：经济实惠、效果好，让大家满意。要达到这一要求，需要多从年会的形式上去考虑，有创意，有气氛，有诚意。五、年会总结年会结束后，别忘了对整个年会的实施进行及时地总结。除了好的一面，更多地要把存在的问题找出来，并对问题进行分析，以便来年的年会办得更成功。

另外，对于年会过程中照片、摄影、和趣闻要及时地通过各种形式报道出来，让员工在年会过后再次回味年会中的美好感觉。同时，要对年会中默默奉献的工作人员进行表扬和宣传，可以编辑一些年会背后的故事，让员工感受到他们在年会中的美好感觉离不开这些默默奉献的工作人员的辛勤工作和无私奉献。

专业年会活动策划公司[]xx新青年专业策划团队，专业为客户提供年会策划，同学聚会，部门团建等我们不仅输出创意，我们还有专业场地；专业上我们可以一条龙包揽，灵活上我们还有丰富的组合套餐，我们不仅负责策划，我们更加着力

激发，激发你的快乐，释放你的天性，用我们的创意让你的聚会与众不同。这里的创意天马行空，这里的执行落地有声。生日聚会，公司团建，亲子郊游，幸福表白，创意求婚，户外拓展，你想要的，我们都能给，你没想到的，我们也有准备，我们是新青年创意企划工作室，我们就做一件事：用我们的创意给你提供新玩法，见证你的幸福与开心。我们的目标是：新青年，新玩法，你负责开心，我负责创意。

## 收藏品促销活动案例篇八

活动目标：

1. 知道三月八日是妇女节，是妈妈的节日。
2. 会尊敬、关心妈妈，向妈妈表达自己的爱。

活动准备：

故事《胖胖熊的礼物》、日历、熊玩偶、盒子、心型纽扣图片。

活动过程：

1. 教师出示挂历，询问今天是几月几日（20xx年3月x日）明天呢？（3月x日）后天是几月几日？（3月8日）
2. 师：那你们知道3月8日是个什么日子吗？（幼儿回答）
3. 教师向幼儿介绍：3月8日是妇女节，妇女节又称国际妇女节。
4. 提问：妇女节是谁的节日？哪些人可以过妇女节？（幼儿思考后回答）

5. 教师小结：哪些人被称作妇女，第一要是女的，第二要是大人，满足这两个条件的人就被称为妇女。3月8日是妇女节，是老师、阿姨、奶奶、外婆们的节日，也是妈妈们的节日。

1. 妈妈爱我们，我们应该怎样爱妈妈呢？（给妈妈捶背、给妈妈拿拖鞋），对幼儿爱妈妈的行为设想给予肯定。

2. 当幼儿说到要送妈妈礼物时，可引导幼儿讨论：送怎么样的礼物最合适？

1. （出示胖胖熊）教师讲述故事《胖胖熊的礼物》，幼儿倾听。

师：妇女节快来了，我们来听一个关于胖胖熊的故事，听听看它和它的妈妈之间发生了一个怎样的故事。

2. 提问：

（1）胖胖熊的秘密是什么？胖胖熊想用一块钱干什么？

（2）一开始它想打算送妈妈什么？可为什么没有送呢？

（3）胖胖熊只有一块钱，最后胖胖熊用一块钱买了什么？

（4）妈妈喜欢吗？为什么？

3. 教师小结：熊妈妈不在乎礼物是什么，而在乎胖胖熊关心妈妈、爱妈妈的一片心意。

4. 在听故事的基础上，请幼儿再次设想怎样爱妈妈，知道哪怕是一句好听的话、一次亲热的拥抱、一个甜甜的笑，都可以表达自己爱妈妈的情感。

四. 情景创设：表达自己对妈妈的情感

老师扮演妈妈，请幼儿上台来向“妈妈”表达一下爱妈妈的情感。

附故事《胖胖熊的礼物》：

胖胖熊有个秘密：他有一块钱，是他省下的零花钱。

妇女节那天，胖胖熊一早就出门了，“我要用一块钱，给妈妈买最好的礼物。”他边走边想。

胖胖熊走在软软的草地上，他想，我要给妈妈买双软拖鞋，她走起路来一定很舒服！

胖胖熊走过弯弯的小木桥，他想，要不就给妈妈买把花雨伞吧，能遮阳光又挡雨，多好呀！

当胖胖熊望见小镇上一座座冒着炊烟的房子时，他想，还是给妈妈买条大围裙吧，做起饭来又干净又漂亮！

就这样，胖胖熊带着一块钱和美好的秘密，走进商店。他一个柜台一个柜台看去：哇！大围裙十块钱，花雨伞八块钱，软拖鞋也要三块钱。“那一块钱能买什么呢？”

胖胖熊在商店里转来转去，他终于用一块钱买了一件礼物，虽然不是软拖鞋、花雨伞，也不是大围裙，但胖胖熊还是小心地用手拿着礼物，往家里走去。

熊妈妈正在准备晚饭，胖胖熊走进来，他递上一束鲜花：“妈妈，节日快乐！”

“谢谢你，你的礼物真好！”熊妈妈说。

“这束鲜花是我在路边采的野花，我要送你的礼物是……是……”胖胖熊不好意思地递给妈妈一个小盒子。

熊妈妈打开小盒子，里面是一枚心型的纽扣，一闪一闪的像宝石似的。“对不起，我本来想买更好的礼物，可我只有一块钱，只能买这个纽扣了。”胖胖熊说。

“不，你的礼物太棒了！你瞧，我的蓝外套要是换上这枚纽扣，就更漂亮了。”她边说边拿起放在床边的外套。

就这样，熊妈妈穿着一枚心型纽扣的蓝外套过了一个快乐的节日。而胖胖熊也过了最快乐的一天：他真的用一块钱给妈妈买了最好的节日礼物。

## 收藏品促销活动案例篇九

坚持以人为本，开拓创新，贴近实际，贴近生活，贴近师生的原则，创新食品安全宣传形式和内容。全面普及食品安全法律法规和基本知识，增强学校管理人员食品安全监管能力，强化从业人员食品安全责任意识，养成师生良好的食品安全行为习惯，营造良好的校园环境和舆论氛围，维护师生的食品卫生安全和身体健康，保障校园和谐稳定。

关注食品安全，共创和谐校园！

(一)大力宣传《中华人民共和国食品安全法》、《中华人民共和国传染病防治法》、《学校食堂与学生集体用餐卫生管理规定》、《学生集体用餐卫生监督办法》、《餐饮业和集体用餐配送单位卫生规范》、《学校食物中毒事故行政责任追究暂行规定》等食品安全相关法律法规，提高师生的食品安全和法律意识。

(二)宣传常见食物中毒症状及其预防知识，开展学生食物中毒应急处置演练，提高食品监管人员、从业人员的食品安全事故处置能力。

(三)开展对学生的食品安全良好行为习惯宣传教育，提升学



生对食物中毒事故的防范意识和防范能力。

结合本地实际，选择师生喜闻乐见和丰富多彩的宣传形式，普遍开展以“校园安全文化”为主题的系列宣传教育活动。

1、开展食品安全警示教育。通过食品安全管理人員和从业人員培训、食品安全教育课、食品安全专题广播等多种形式，在师生員工中讲述发生的校园食品安全事故，从中吸取深刻教训。

2、开展校园食品安全监督崗活动。通过在学生中设立“校园安全监督崗”，调动学生自我约束、自我管理的积极性，纠正和制止学生中的不良卫生行为习惯，引导学生养成科学、安全、合理的饮食习惯，防止校园食品安全事故发生。

(一)坚持以科学发展观统领全局，紧紧围绕保障食品安全这一前提，以对学生生命安全高度负责的态度，进一步增强工作的责任感和紧迫感。

(二)高度重视，结合实际，周密筹划，精心组织好食品安全宣传教育活动。坚持集中宣传和日常宣传相结合，把一些行之有效的宣传形式和方法制度化、经常化。注重增强宣传教育的针对性和有效性。

## 收藏品促销活动案例篇十

1、认识马路上的各种交通标记，知道这些标记所表达的含义。

2、通过观察别人过马路和在教师的带领下过马路，懂得遵守交通规则。

3、知道珍惜生命，热爱生命。

选择离园较近的，有供全班幼兒站立的人行道的十字路口；

## 幼儿用书人手一册

1、交代任务，提出要求：“今天我们要去看热闹的马路，大马路上有很多的汽车，我们小朋友要站在人行横道线上，和老师站在一起，不能随便离开人行道。”

2、组织幼儿站在人行道上，引导幼儿观察引导幼儿观察红绿灯，说说：“绿、红、黄等表示什么意思？”

3、引导幼儿观察行人通行灯，说说：“灯上有什么？马路上有什么？象什么？它有什么用？”

总结：

灯上有绿色的人在动，是告诉人们可以过马路了，还有红色的是告诉人们现在不可以过马路。马路上有斑马线，过马路的行人要走在斑马线上过马路。

观察路边的各种交通标记：“你知道这个标记是什么意思吗？”

4、带领幼儿看红绿灯过马路

5、回园后，引导幼儿阅读幼儿用书，观察画面上各种各样的标志，启发幼儿说说这是什么标记？引导幼儿认识“警告标记”“禁令标记”“指路标记”，带领幼儿认一认标志上的汉字，知道标记的含义。

6、启发幼儿自己设计一个交通标记，并说说标记的含义。