

夏季促销活动名称 夏季促销活动活动方案 (模板5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？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

夏季促销活动名称篇一

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，我把活动器械移到阴凉的地方，孩子门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。

夏季促销活动名称篇二

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！

夏季促销活动名称篇三

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！

夏季促销活动名称篇四

活动目的：

谁都希望在白酒旺季就能在“技”压群雄，笑傲江湖，因为这一“战役”能否打好往往会直接影响到整个旺季企业白酒销售的成败。如元旦节乃中华民族的传统节日，居家团聚、一起欢度节日之快事，寓意也特别深刻。对白酒企业来说，如何挖掘节日促销卖点，围绕“家人团聚的温馨、幸福氛围”展开思路自然是首当其冲。

近几年受假日经济的影响，元旦旅游、结婚、购物、送礼浪潮更是长盛不衰。企业应结合自身资源状况充分考虑能否借助假日、旅游资源来引申企业产品的独特定位(礼品、假日特卖、特价买增等)，同时考虑能否围绕婚宴市场寻找更为细腻的卖点以突出产品销售的概念。本次以贯穿整个元旦节的元旦三三酒酬宾活动和三三酒—五粮液系列中高档精品白酒买赠为两大促销主题，提出追求高品质时尚生活，拥有“三三酒、友谊天长地久”的全新概念。

总体方案：

1、活动形式：

主办：三三酒广元总代理

承办：天骄策划

策划组织：天骄策划

时间：20××年1月1日至3日

地点：26家宾馆和餐饮场所(消费终端)

- 1) 活动期间在全城26家中高档宾馆和餐饮场所联合推出元旦“三三酒特卖及特惠酬宾活动”为主要内容，外销买赠为主要形式，穿插免费品尝、有奖参与等形式。
- 2) 在活动期间购买不同系列三三酒，均可享受买二赠一优惠，并赠送终生贵宾卡一张(在日后消费中可以销售8.5折优惠)。
- 3) 活动期间的所有奖品、场地及相关市政协调费用由主办方承担。

2、媒体推广：

- 1) 制作专题广告带，门店及活动现场播放。
- 2) 播出时段：全天候播放/活动现场。
- 3) 网络媒体互动推广(“利州传媒”弹窗广告，参与有奖)。
- 4) 市区内重要口岸6个月户外布幅形象宣传。

3□dm宣传

- 1) 推出dm“三三酒”火爆特卖专版广告，展现三三酒的内在品质和全新形象，并将三三酒连续的活动与促销安排详尽告之。
- 2) dm需体现三三酒——五粮液系列精品中高档白酒全新形

象(品质、实惠)的策略发行一万份进行广泛宣传(印刷精美,纸张不小于128g铜版纸,可以用于终端卖场的张贴宣传)。

4、气氛布置

1) 卖场内外整体气氛布置,渲染特惠火爆的购物氛围(彩虹门、横幅等)。

2) 挂大量横幅和竖幅;设置一套音响和彩电,循环播放宣传专题片,营造卖场气氛;促销小姐在活动现场介绍三三酒系列产品,并负责活动咨询和现场产品推销。

活动形式: 买赠促销

活动内容:

1、在活动期间任意活动场所开展“三三酒”免费品尝活动。

2、凡活动期间购买“三三酒”系列白酒的客户,均可享受买“二赠一”优惠。

3、凡活动期间购买“三三酒”超过200元的客户,均可获得广元总代理统一印制的终身贵宾卡一张(在除举办促销活动之外的任意时候,购买本公司的三三酒系列产品,均可享受8.5折优惠),同时可参与20xx年1月3日下午3:00-4:00广元总代理在门市部举行的抽奖活动。

4、奖项设置: 一等奖1名(获名牌摄像头手机一部)二等奖2名(获名牌1p空调一台)三等奖3名(获“三三酒”两瓶)幸运奖10名(获特色礼品一个)。抽奖活动必须在客观公正的情况下在抽奖现场当众凭票抽出,中奖即刻送出奖品。

夏季促销活动名称篇五

二、活动地点□xxx办事处

活动目的：

最近就钓鱼岛事件日本一直在挑衅中国，在经历香港保钓人士成功登岛并插上中国国旗时大大的打击了日本的嚣张气焰，同时也代表了中国13亿人民对待中国领土的捍卫之情和赤诚的爱过之心。钓鱼岛作为中国的固有领土，现在却不断的被日本无耻的国有化。为迎合当下这种爱国狂潮，和国人达成心灵共鸣，所以我们可以借助这个比较热门事件在双节期间推出，在最短时间迅速扩大公司的知名度、美誉度，以此增加消费者对我们产品认知度和忠诚度。

四、活动主题：喝xxxx酒，赢中国钓鱼岛

五、活动内容：

在我们地诚敬酒包装外设有图样为钓鱼岛板块形状式的刮刮奖卡片，中奖率定位70%左右。具体奖品设置如下：

一等奖：图为一轮圆月照耀下的中国地图鱼钓鱼岛地图合一画面，奖金为290元，意为我们的爱国之情长长久久。

二等奖：图为一轮圆月与中国地图的画面。奖金为115元，意为十一国庆与八月十五的.双节合体的特殊日子。

三等奖：图为一轮圆月与钓鱼岛版图的画面，奖金为66元，意为我们件会顺利把日本赶出钓鱼岛，捍卫中国主权。

四等奖：图为一轮圆月的画面。奖品为一面五星红旗。

累计奖：集齐8张一等奖卡片或15张三等奖卡片便可兑换“台

湾7日游”大奖。

渠道政策

1、在批市实行“压货送梦想”的政策，具体政策如下：

xx两件□xx两件为一组，或地奇10件、天奇5件为一组赠送htc手机一部（原价1600元，现价值899元）。如果压货超过3组以上包括3组，再追送小鸭洗衣机一台。同时针对我们的终端客户在中秋节时贴心的送上礼盒月饼，增强客情关系的维护。

2、酒店婚宴政策，具体情况如下：

我们的xxx与本酒店婚宴套餐进行捆绑，实行打折优惠来降低我们酒品的价格，但降价又不直接反映在我们产品本身，而是整体在其套餐上进行体现。例如□a类988元套餐+地诚敬（2瓶按照批市价格计算）*0.88=1524*0.88=1341.22我品地诚敬实际折扣为5.7折，所以基本核算力度为买一赠一。

六、活动宣传计划：

1、选定100家核心名烟名酒店进行堆箱展示，根据店内实际情况为准，合理摆放堆箱。并根据堆箱实际情况给予堆箱一定的陈列费用。

2、在十一黄金周开始的前两天选定呼市繁华商场，例如万达、维多利亚进行文艺演出，集中展示鄂尔多斯酒。

3、利用时下比较风靡的团购进行宣传，我们可以在美团网、拉手网与参加团购的酒店进行合作，联合推出鄂尔多斯敬酒。

4、布置酒店终端氛围，悬挂鄂尔多斯敬酒的灯笼，餐桌上摆放我们的内刊。

5、通过报刊杂志和短信形式和订餐时酒店吧台的介绍这样比较能够有效的直面受众群体。

6、为更好的维护客情关系，针对名烟名酒店老板和酒店的老板或管理人员送上我们的礼盒月饼。

七、活动流程及工作人员安排：

八、活动费用

九、活动注意事项

1、严禁婚宴宴用酒低价出售，否则取消团购奖励，并严肃追究相关监督、审核人员责任。

2、婚宴宴用酒政策，要求业务经理、片区经理负责审核、监督并签字，逐一备案，详细记录好相关台账。凭实际发生台账，经市场部督导签字后方可核销。

3、预约登记前，在洽谈时要考虑团体庆典用酒人的宴请档次及酒店档次，深入调查，灵活控制和安排，公司有专人调查、核实、审批。