

2023年供销平台活动方案 中秋平台活动方案(优质5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

供销平台活动方案篇一

- 2、提升网店浏览量，吸纳新客源；
- 3、打造网店的'信誉度，提升顾客忠诚度；

情浓一生，真心表爱意

活动（一）主题：情系中秋，礼表爱意

年10月1日——10月8日（中秋节）

针对20——30岁的女性顾客。

“情系中秋，礼表爱意”特惠活动

1、满100送10元钱的优惠券，可以用这10元券在小店进行消费。

2、购物满100加2元送项链，购物满200加5元送丝巾。

3、购物满150元钱免费送货，赠送免费的精美礼品盒。

4只要是本店会员，都可以通过在本店购物积分，然后找积分

换为我所卖的产品。

5、购满300元可以赠送假日购物券，节假日购物积分双倍。

6、活动期间，凡是情侣顾客，获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品。

1、宣传重点时间：活动前2天；中秋后1天；

2、宣传手段：

a□qq群b□博客、发帖c□旺旺群。

供销平台活动方案篇二

2、鼓励幼儿大胆发表自己不同的见解和想法。

3、教师总结暑假的含义：这个假期是在一年中最热的时间放的，我们叫它暑假，暑：就是热的意思。

二、怎样愉快地过暑假

1、教师引导幼儿：“暑假里你们想做些什么事情呢？”

2、幼儿互相说出自己想做的或是喜欢做的事情。

三、怎样安全过暑假

1、暑假里很多小朋友都会去游泳，游泳的时候我们奥注意些什么呢？(严禁到沟、河、池塘等处玩耍游泳，一定要在自己父母的陪伴下去游泳，游泳的时候要做好防护措施，不能到深水区游泳。发现有小朋友落水要想打人呼救，不可自己施救。)

2、有些小朋友的把爸爸妈妈会带你们出去旅游或经常带你们去逛超市，这个时候我们要注意哪些安全呢？(要紧紧跟着大人，不能走丢了。如果走丢要向超市、景点的工作人员求救，出外与家人走散了，要懂得打电话110报警，不要跟陌生人走，不能乱叫大人买东西。出去旅游要做好防暑措施，多喝白开水。出去玩耍、逛街、旅游，小朋友都不能再马路上乱穿、追打、玩游戏，要提醒把爸爸妈妈开车、骑车、走路时注意遵守交通规则。)

3、暑假里我们还要注意哪些安全事项呢：不能玩火、玩电、玩尖锐的物体。夏天的太阳毒辣，不能到太阳底下长时间地玩，要保护自己的皮肤。

吃冷饮时，不能一下子吃得太多，否则，会引起肚子痛，影响身体健康。吃西瓜时，要把瓜洗干净，请爸爸妈妈切好西瓜，吃的时候不讲话，以免瓜子呛人，还要防止西瓜汗流到衣服上，另外，不可乱扔西瓜皮。独自在家时不要让陌生人进来，不要告诉陌生人只有你一个人在家。

四、安全我知道

2、暑假马上就要开始了，小朋友在暑假里一定要主力安全，要把老师和爸爸妈妈教你们的安全知识牢牢记在心里，并按照爸爸妈妈说的安全、正确的方法去做，只有这样小朋友们才能过个安全越快的暑假。

供销平台活动方案篇三

陌生人：我接毛毛和东东。

这两名小朋友坐着不动，只是怀疑地看着陌生人。

陌生人：我是你们妈妈的同事，我带来了许多好吃的，跟我走吧，我把好吃的都分给你们，好吗？(陌生人拿出几个包装

漂亮的巧克力、薯片等食品)

这时，毛毛和东东看到食物后马上站起来，走向陌生人。又有四五个小朋友也跟着走向陌生人，还有的小朋友伸手要陌生人手里的食品。

陌生人：还有谁想跟我们一起走？我们还要去游乐场玩呢！（又有两个小朋友站起来，跟随陌生人往外走。）

教师：（拦住）你们干什么去啊？你们认识她吗？

幼儿摇摇头。

教师：这位阿姨，你知道这些小朋友的妈妈叫什么名字吗？

陌生人：不知道。

教师：你知道小朋友们的家住哪里吗？

陌生人：不知道。

教师：这位阿姨不认识你们的妈妈，不知道你们的家住在哪里，你们还能跟她走吗？

幼儿：不能（小朋友们纷纷走回了自己的座位）。

2、提问引导

教师：为什么不能跟她走呢？

幼儿：她不认识我的妈妈。

幼儿：她不认识我的家。

幼儿：我妈妈说：坏人会把小孩卖到农村，不让回家。

教师：阿姨要是给你们糖吃，你跟她走吗？

幼儿：不走。

幼儿：好吃的里可能有毒药。

教师：阿姨带你们去游乐场玩，你去吗？

幼儿：不去。

3、小结

幼儿：等爸爸妈妈来接。

教师：对！只有等到爸爸妈妈或家里人来接才能走，爸爸妈妈没来的时候不要着急，要跟老师在一起。如果爸爸妈妈们都来接时，你们也不要着急，要等老师看到你的爸爸妈妈后，叫到你的名字才能离开座位去找爸爸妈妈。

4、教师自然引出儿歌《妈妈没来我不急》，引导幼儿一起朗诵。

5、幼儿模拟体验离园情景，等教师叫到小朋友的名字后才能站起来离开座位，自然走到教室的前面，活动自然结束。

供销平台活动方案篇四

1. 操作要点

(1) 户外广告尽量刊登在所在店铺正门口醒目位置；

(2) 如果店面靠里或偏角落的，还要另外在店面所处位置附近的入口处刊登户外广告；

(4) 要经常巡视户外广告的照明情况，发现问题及时处理。

2. 优势

- (1) 户外广告对路过的消费者有一定强迫诉求性质的广告效应
- (3) 户外广告能起到为店面指引的作用，使消费者方便找到门店。

3. 劣势

- (1) 户外广告费用高昂；
- (2) 好的广告位不容易获取。

指引标示

1. 招牌

- (1) 招牌应该使用logo及vi标准色；
- (2) 应根据招牌尺寸大小进行长宽以及宽长方向的招牌设计
- (3) 招牌视野要好，前方无遮挡物。

2. 横幅

- (1) 横幅必须整洁，拉的时候绷直，避免起皱；
- (2) 横幅不能遮挡招牌位置，可略低于招牌悬挂；
- (3) 横幅的字体不宜过小，内容不宜过多，否则顾客很难看清

3. 展架

- (1) 展架可放置于店门口醒目位置，多用于促销告知和主力产品介绍；

(2) 展架不得占用主要通道位置，避免造成顾客进门的不便

4. 可移动灯箱

(1) 可移动灯箱一般应放置于店外转角处或主要通道口，用于吸引顾客注意到门店；

(2) 可移动灯箱的光源应保持明亮度，光源损坏时应立即更换，以免造成破败印象。

5. 吊旗

(1) 吊旗应有序吊放，不能杂乱无章或随意吊放；

(2) 吊旗内容应简洁，字体不宜过小；

(3) 吊旗的颜色应与店面整体颜色协调，不宜反差过大。

海报

(1) pop海报主题要突出，让客户第一眼就知道你要干嘛

(2) 内容应该配合活动及时更换，图案更具冲击力；

(3) 海报的展示一目了然，前方无遮挡物

7. 广告灯箱

(1) 周边如有灯箱广告位连锁店应争取到好的位置刊登广告

(2) 广告灯箱设计时应有店面地址及方向指引；

(3) 广告灯箱的画面应该要勤换，给予顾客新鲜感；

(4) 广告灯箱除了集客用途，还应该适时配合促销方案。

8. 包柱广告

(2) 利用包柱广告用来做品牌形象和指引用途；

(3) 包柱广告应该注意包柱的高度应上到顶，下到地，否则视觉上很难看。

9. 地贴

(1) 由于容易磨损导致形象不佳和难以清洁，地贴要经常更换

(3) 地贴的质量一定要好，否则短时间内就会磨损；

(4) 地贴的设计最好用箭头指明连锁店面的方向，起到引导顾客至店面的作用。

派单

1. 派单的对象

(1) 派单的对象尽量指向是有购买需求的顾客；

(2) 在异业联合促销中派单的效果会更好。

2. 派单的地点

(1) 所在商圈的主要通道口；

(2) 门店大门口；

(3) 广场路演时派单；

(4) 异业合作时在合作单位放置dm单张。

单张的内容

- (1) 促销广告；
- (2) dm单可做现金券使用；
- (3) dm单具有折扣功能；
- (4) 凭dm单可领取小礼品；

异业联盟

1. 异业联合宣传的定义

与其他行业的公司或单位合作，设计适合彼此合作的方式，互相利用彼此的顾客宣传或促销。

2. 异业联合宣传的对象

- (1) 非直接竞争的上游商品经营者；
- (3) 拥有大量目标顾客的公司；
- (4) 拥有大量顾客的公司，如商场、百货、超市；
- (5) 非常知名的企业，如麦当劳□kfc□

3. 异业联合宣传的方法

- (1) 互相放置宣传单张宣传自己的促销；
- (2) 互相放置展架甚至海报作为固定宣传合作对象；
- (3) 买合作单位的产品送连锁店的现金优惠券或折扣券；
- (6) 买双方的产品互相送现金优惠券或折扣券；

(7) 给予合作方一定的费用，在合作方放置宣传品。

4. 异业联合宣传的注意事项

(1) 监控合作方的宣传品是否发放，宣传广告是否刊登；

(2) 提供赠品时，要督促对方提供赠品登记表，记载顾客姓名、联系方式和购买状况；

(3) 提供赠品的情况只适用于拥有大量顾客或大量目标顾客的公司。

广场路演

1. 广场路演的内容

(1) 产品功能展示；

(2) 促销活动配合；

(3) 派发dm单张；

(4) 制造吸引眼球的活动，如拍卖、表演、现场问答赠送小礼品等活动；

(5) 现场展架、横幅、看板等宣传品展。

2. 广场路演适用的情况

(1) 新店开业；

(2) 大型节假日；

(3) 新产品推广；

(4) 总部举办的主题活动；

(5) 特价消化滞销品；

(6) 新装修后开业。

3. 广场路演的注意事项

(1) 与物业、商场等搞好公关关系，取得较低场地价格；

(2) 注意路演中的商品安全和现场秩序维护；

(3) 注意在路演举办前应取得城管许可。

小区推广

1. 小区推广的方式

(1) 与广场路演类同，只是将场地搬到目标顾客集中的小区内进行；

(2) 与物业公司合作，向目标客户投递宣传品。

2. 小区推广的注意事项

(1) 小区路演应注意取得物业管理公司许可；

(2) 与物业公司合作时投递宣传品时，应注意宣传品应具有回执性，即顾客持该宣传品到门店购买商品能获得更多的优惠或礼品。

短信、邮件群发

1. 日常销售时注意获取顾客邮件地址、手机号码

- (1)通常可以在赠品促销时用赠品登记表获取顾客信息；
- (2)顾客要求送货上门时，可以获得顾客的手机号码；
- (3)通过朋友或其他关系获取目标顾客邮件地址和手机号码。

2. 有较大优惠促销时对目标顾客进行邮件和短信群发，已消费的顾客虽然再次购买的几率低，但是其可以将门店的优惠介绍给其亲友。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

供销平台活动方案篇五

为了丰富微信公众平台内容，提高用户体验，增加关注度，答谢广大新老客户。2016年将组织开展一系列微信互动活动。

具体计划如下——活动项目：

一月：晒图活动（新年新气象）二月：晒图活动（我家的年这样过！）三月：晒图活动（龙抬头，发型秀！）四月：话题活动（愚人节怎么愚的ta□□五月：晒图活动（“情深似

海”my mom![]六月：晒图活动（“恩重如山”my dad![]七月：话题活动（我与凤凰山结下的善缘）八月：话题活动（七夕我想对你说）

九月：话题活动（还记得那年你那神一般老师么？）十月：晒图活动（大美朝阳，巍峨凤凰。）十一月：话题活动（你觉的你单身是因为什么？）十二月：话题活动（我这一年都干了点什么,,,,）费用预算：

以上活动费用预算共计[]xx元； 具体方案如下——1月：新年新气象

主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时间：2016年1月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-上传2016年生活照。
2. 内容要求：人物照片。
- 3.

上传格式：3张照片，姓名，联系电话。4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满31个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）2月：我家的年这样过！主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时间：2016年2月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-上传2016年春节照。
2. 内容要求：家中布置，能体现新春气象的。
3. 上传格式：3张照片，姓名，联系电话。
4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满28个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）3月：龙抬头，发型秀！主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时

间：2016年3月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-上传2016年发型照。
2. 内容要求：最新发型照片，3. 上传格式：3张照片，姓名，联系电话。 4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满31个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）4月：愚人节怎么愚的ta□ 主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时间：2016年4月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-参与话题活动。
2. 内容要求：讲述愚人节有没有被人愚！3. 上传格式：直接回复，积满赞截图联系。4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满30个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）5月：“情深似海”my mom! 主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时间：2016年5月 参展规则及要求： 1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-上传母亲与你的合照。2. 内容要求：母亲与你。

3. 上传格式：3张照片，姓名，联系电话。 4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满31个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）6月：“恩重如山”my dad! 主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时间：2016年6月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-上传父亲与你的合照。 2. 内容要求：父亲与你。

3. 上传格式：3张照片，姓名，联系电话。 4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满30个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）7月：我与凤凰山结下的善缘 主办单位：朝阳凤凰山风景区
活动时间：2016年7月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-参与话题活动 2. 内容要求：说出你与凤凰山的一个小故事，或上传庙会照片。
3. 上传格式：直接回复，积满赞截图联系。4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满30个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）8月：七夕我想对你说 主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时间：2016年8月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-参与话题活动 2. 内容要求：感谢父母 感谢ta的话。3. 上传格式：直接回复，积满赞截图联系。4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满31个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）9月：还记得那年你那神一般老师么？ 主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时间：2016年9月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-参与话题活动 2. 内容要求：例如“当年我数学老师讲卷子的一个题，一节课都没讲完，最后讲错了,,,错了,,,” 3. 上传格式：直接回复，积满赞截图联系。4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满30个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）10月：大美朝阳，巍峨凤凰。（金秋登凤凰，赞美大朝阳）主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时间：2016年10月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-上传十一期间凤凰山风景照

2. 内容要求：风景与人物结合。

3. 上传格式：3张照片，姓名，联系电话。 4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满31个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）11月：你觉的你单身是因为什么？ 主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时间：2016年11月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-参与话题活动 2. 内容要求：又到双11了，你觉的为啥还单着,,,,, 3. 上传格式：直接回复，积满赞截图联系。4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。奖项设定：满30个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）12月：这一年你都干了点啥…… 主办单位：朝阳凤凰山风景区 活动时间：2016年12月 参展规则及要求：

1. 关注微信-朝阳凤凰山风景区-活动页面-参与话题活动 2. 内容要求：不知不觉又一年，总结一下这一年吧。3. 上传格式：直接回复，积满赞截图联系。4. 通过分享朋友圈。好友进入页面中点赞。

奖项设定：满31个赞即可领取礼物。（每天每人可点一次）

以上内容只要自己发布朋友圈，集满赞后发送到指定公众平台即可领取相应奖品，奖品由主办方与运营者商定，（可以发放凤凰山免费门票，或宣传佛教文化的小礼品）。

一切活动内容，随机变化 根据当月主办方主要活动为主。