

# 幼儿园超市活动方案 超市活动方案(优秀10篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 幼儿园超市活动方案篇一

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高超市知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

\*\*年6月x日—x日

端午节靓粽，购物欢乐送

### 1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡在端午节活动期间，在本超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

### 2、商品特卖

在促销期内，粽子和其节日相关商品（如黄酒，冷冻食品，饮料等食品，透明皂，沐浴液，杀虫水，蚊香等用品）均有特价销售。

### 3□□xxx猜粽，超级价格平》

1) 活动时间：6月x日—x日

2) 活动内容：凡在6月x日—x日促销时间内，在超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3) 活动方式

在超市入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

#### 4、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——组织比赛；参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

2、场外海报和场内广播宣传。

## 幼儿园超市活动方案篇二

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵好邻居世纪莲花

第一波：圣诞狂想曲。12月24日—1月10日

第二波：春节购物乐翻天。1月15日—1月30日

第三波：富贵迎新年。2月1日—2月15日

第四波：猜灯谜闹元宵。2月20日—3月7日

好邻居世纪莲花

1. 营销思路：本次两店店庆营销的重点在于商品营销，商品营销的重点则在于低价形象的营造尝试，配合“1元区、3元区、8元区”版面配以“三年感恩，低价先锋在莲花”文字标题加以突出表现，并承诺“海报商品价格比商圈内的任何一家超市高，差价二倍补偿”

2. 邮报总体安排

商品组织规划：

重点品项要求（注重低价形象）：

第二波：1元商品：5个3元商品：3个

第四波：学生开学、元宵速冻产品的销售

本次两店店庆活动商品的陈列起着较为关键的作用，低价氛围的体现除了宣传因素，重点则在于陈列。以地堆，花车陈列的，必须以绝对的量感配合，可以在食品、百货三个区域分别组成主题促销区，经过氛围装饰，形成二个不同区域的特卖点，必须重点提醒的是，邮报商品必须100%的在重点位置陈列，可适当搭配其它品牌的同品类商品进行组合，以对比出促销商品的更多价格优势。本次陈列主题必须明确，主通道产品必须适合当前市场需求。

第一波：以1元，3元，8元区为主要陈列对象

第二波：以1元，3元，年货为主要陈列对象

第三波：主要以年货为主要陈列对象

第四波：以文化用品为主要陈列对象。

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵

## 幼儿园超市活动方案篇三

时间：1.28—2.15

(2.9年初一，2.14情人节)

共计19天

由于春节的特殊性，零售活动的策划侧重于通过dm商品的组合推荐，形象生动具体的诉求商品销售点，通过提醒顾客的购买需要、诱发购买欲望等多个手段的结合拉动销售。

适当配合刺激性的活动，结合卖场宣传、装饰等途径，渲染年末浓重的购物氛围。同时综合考虑节后效应以及情人节活动的配合，达到档期活动策划的完整性和全面性。

1、商品组合以及dm要求 a)

dm规格：小8k□20个p□400余件商品 b)

礼品主题：祝福心意表一表

主要商品为滋补品(含南北货)、礼品酒类、玩具、家居用品套件、小电器……

此部分商品要求供应商促销活动的支持 c)

食品主题：佳肴美食齐送到

以年货为主打，综合各类礼品、干货、休闲食品、粮油面制品、饮料、酒品、休闲食品、糖

百货：开门迎新

床上用品、服装、服饰配件、家用杂件…… e)

生鲜：鲜美啧啧过大年

调味品、生鲜中的日配、冷盘、熟食、蔬菜…… f)

分类版面主题：这个冬天不太冷 i.

红系列：本命年红色衣裤，春节特色的装饰品，主要是一些春联、对联、福字、红包等; ii.

火系列：火锅，火锅料，调味料 iii.

暖系列：床上用品，内衣，取暖类电器 g)

情人节主题：简单爱

情人节推荐商品，考虑到这部分商品可能与春节推荐商品重复，建议dm排版上，可以在相关商品在可以作为情人节特色的商品上，标注特殊记号，代表情人节推荐商品，以做提示

作用; h)

长假消耗补给，联华为您考虑——民生用品大集合

时也加强卖场为你所想的亲民形象。

## 2、一元风暴快速抢购

事实证明，价格竞争尽管是最低层次的竞争，确实打击和弱化其他超市最行之有效的手段，也是提高市场份额最直接，最有力的竞争手段，在春节这个特殊的节日，人们对各方面商品的需求都达到了一个鼎盛的时期，因此设计活动以买大赠小(买礼品类商品送调味品)为主要手段，刺激消费。

时间上的考虑主要是由于，在年夜前后是卖场相对非常繁忙的时间，也是希望通过此活动能在时间上分流客源，达到销售平衡，并有效避免销售的流失。

此活动需商管部支持20万元左右的供应商扣点，作为活动费用□ a)

时间□1.28-2.2 b)

凭当日满足参与条件的单张购物小票到门店特卖场以一元价格自由选购以下任意一种商品：

1瓶酱油、1袋味精、2瓶香醋、4袋盐、2听可口可乐; c)

操作细则□ i.

有场地条件的门店单独开辟特卖场，面积比较小的门店在总台赠送，但都统一要求门店在活动开始前特卖场所在位置的醒目标识，并做好活动内容宣传; ii.

赠品事先要货，并打包，以免活动开始造成混乱; iii.

请顾客依次排队购买特卖场商品，每张购物小票限购其中任意3种商品;

所有参与活动的购物小票应为当日单张购物小票，隔日无效，小票不可累加; v.

若购特卖场商品后退超市所购商品，需凭购物小票办理退货手续，并将特卖场商品一同退货; vi.

所有赠送要求剪小票操作，并做好每日台帐; vii.

本活动解释权归本超市所有[] d)

宣传文案：一元钱能买什么?一瓶酱油?一袋味精或是四袋盐?能!只要您来联华超市购物，这样的梦想也能变成现实!

2月1日起，如果您在联华超市购买保健品、酒品礼盒类商品达一定数额，您就可以花一元钱，捧回一瓶酱油或一袋味精或其它指定的商品，这样的优惠看得见，这样的真情感受到。

一元风暴快速抢购，心动吗?那就快快行动!

### 3、装饰 a)

卖场入口处采用大如意结装饰，部分旗舰店利用氦气球加大气氛渲染效果; b)

收银台采用大红绸和福字装饰; c)

卖场入口主通道的采用大型梅花盆景+对联的组合装饰形式; d)

货架笑脸设计；

## 幼儿园超市活动方案篇四

目前，好又多购物广场、宾隆超市和富万家三大超市在都匀呈三分天下的趋势，任何一方的没落和兴起都将给都匀的零售业带来巨大的变化。经济发展迅猛的今天，三家的竞争也是日趋激励，现在的竞争不仅只滞留在消费环境、商品质量和数量上，企业知名度、企业文化等新兴力量也在悄然升起。但是，竞争的焦点往往会在不知不觉中集中在价格战上，事实证明，低价吸引来的顾客往往“价值”极低，且很容易被竞争对手用同样的方式抢走。所以，本次重装庆典活动应避免成为一次低价促销活动，而是应该借此次机会提升企业知名度、弘扬企业文化，真正使“好又多”这一品牌形象在都匀人的心中扎下跟，使“好又多”企业成为都匀人生活密不可分的好伙伴，让都匀人真真正正的感受到好又多的“让顾客永远满意，对自己永远不满意”的企业文化。

- 1、策动好又多的品牌竞争力与影响力；
- 2、树立好又多购物广场在业界的唯一性、权威性地位
- 3、展示好又多的新颖独特的文化魅力。

立足都匀，放眼全国，闭门造车、酒香不怕巷子深的时代已经过去，只有将自己展示出去，打造属于企业自身的知名度，让群众明白企业的所作所为，才能为大众所接受。宣传自身，也就成为当下企业必不可少的一种营销手段。作为一个好的合作伙伴，黔南电视台准备为好又多购物广场做360度的服务，同好又多人一起为好又多购物广场设计和共同创造一个美好的未来，树立成都匀零售业独一无二的典范。基于互相信任、互相协助的共识，一个好的契机与平台展现在彼此面前，我们将以重装庆典之事件为栈道，暗渡提升“好又多”品牌之陈仓。

作为一个超市，人脉和地缘是主要优势，即“天时、地利、人和”的概念。对于现在的零售业来说，中国的消费者是不忠诚的，是“唯利是图”的。那我们用什么来留住消费者的心呢？最有效的途径就是建立品牌通道。品牌的塑造其核心内容超不出独特的企业文化和企业经营理念，有了这种内涵的延伸，品牌才会与众不同。基于这种认知，我们便把好又多购物广场的重装庆典作为一个营销手段加以利用，以达到迅速提升品牌，扩大影响力与知名度。活动方案：

## 1、金点子行动

超市经营追求人气的聚集，追求消费者对超市产生亲近感。因此，本活动应以消费者为中心，充分围绕消费者做文章，尽最大可能与消费者有效沟通、交流，让消费者通过各种途径积极参与到活动中来，以此来增加好又多购物广场的亲合力。庆典之前我们就落实开展该项活动，利用电视媒体等手段告知消费者，让消费者将其在超市购物时的切身体会和真实感受或对超市经营的好点子与我们沟通（短信、电话、或邮件），经过评审评出金点子、银点子、铜点子。即有机会获取超值礼品。

## 2、同生缘

重装庆典日当天，凡生日为月日的消费者，凭身份证即可免费获赠会员卡一张、礼品（蛋糕）一份。凡20xx年月日出生的婴儿，由好又多购物广场赠送厚礼一份，并授予“终身荣誉顾客”称号，并授予相关证书。“终身荣誉顾客”在好又多购物广场消费时评证书均可享受打折优惠。

## 3、疯狂购物日，好礼送不断

100元，相应多获取一次抽奖机会。

奖品设置：

一等奖：2名大家电或超值大礼包（价值500元以上）

二等奖：4名小家电或礼包（价值200元到500元）

三等奖：4名礼包（价值50到200元）

纪念奖：若干

#### 4、开业剪彩活动

新店新气象，庆典当天，邀请都匀市相关部门领导进行剪彩活动，剪彩活动热热闹闹，轰轰烈烈，既能给企业自身带来喜悦，又能令人产生吉祥如意之感。最主要剪彩可借自己的活动良机，向社会各界通报自己的“强势回归”，以吸引社会各界人士对企业的关注。

#### 5、好又多百姓才艺大舞台

该项活动为此次系列活动的重点，暂拟定于都匀市人民广场举行，人民广场为都匀市广大市民休闲娱乐的聚集场地，人流量大，驻足观看的群众数量巨大。庆典当天，在人民广场开设属于老百姓自己的舞台。

参与人员：参与人员不分年龄、不分性别，只要有才艺绝活就可参加，个人、团体均可。活动形式：唱歌、舞蹈、乐器、绝活等，形式不限。上台就有机会获得好又多购物广场购物券一张（具体奖品由好又多购物广场决定），面值不等，台上表演时间越长，面值越高，活动时间大约为两个小时。

活动规则：参与人获得奖品价值的高低取决于参与人在台上的表演时间，表演时间由评委决定，时间越长，获得奖品价值越高，表演时间没有超过40秒的获纸巾一包等价值不高的鼓励奖。奖品可在超市内寻求赞助。

报名地点：好又多超市服务台换购处

活动前期准备：

1、时间：

2、地点：都匀市人民广场（暂定）

3、音响、舞美

略

活动期间，我们将以电视媒体这一主流媒体进行全方位宣传报道。黔南电视台《12在线》和《综艺大看台》两大老牌栏目将强强联手、通力合作，以此打造属于都匀市人民和好又多购物广场的盛大节日。

1、金点子行动、同生缘、疯狂购物日，好礼送不断、开业剪彩活动中，黔南电视台王牌栏目《12在线》将会进行前期宣传和对活动内容进行新闻报道或视频录制。

2、“好又多百姓才艺大舞台”的活动中，黔南电视台收视率最高的《12在线》栏目将以新闻的形式对活动进行前期宣传，为活动的宣传添一把火。活动中，黔南电视台将提供专业的摄像团队进行录制，活动结束后将进行包装后重播，并制作影像光盘赠送作资料保存。

一品牌，牢牢抓住春晚这一台中国人最为丰盛的文化大餐，最终使之深入人心；其二，提高企业形象和品位，良好的企业形象，不仅可以扩大企业的知名度，增加消费者的好感和信心，还可以得到消费者的信赖，为企业的商品和服务营造出一种良好的消费心理。总而言之，活动的开展肯定会给企业带来形象和品位的急剧提升以及最强大的宣传效果，给企业带来最大化的效益。

## 幼儿园超市活动方案篇五

策划是通过精心安排的宣传和手段，对事件的发生、发展进行操作。而幼儿园偶然会因教学需要，从而策划展开相关教学活动，这些活动有助于学生理解并掌握系统的知识。你是否在找正准备撰写“幼儿园远足超市活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

### 【活动目标】

- 1、知道农贸市场是人们买农副产品的地方。
- 2、通过观察尝试了解市场营业员的工作及与人们日常生活的关系。
- 3、进一步丰富对幼儿对农副产品的经验，能有序地跟随老师进行参观活动。
- 4、培养幼儿思考问题、解决问题的能力及快速应答能力。
- 5、幼儿能积极的回答问题，增强幼儿的口头表达能力。

### 【活动准备】

- 1、选择好附近的农贸市场及参观的路线。
- 2、幼儿每人带一元钱，照相机。

### 【活动过程】

一、交代任务，引出话题。

1、交代任务。

师：春天到了，现在有很多蔬菜和水果都长大了，你们喜欢

吃什么蔬菜呢?还有什么蔬菜?今天,就让我们一起去菜场找一找吧!

2、引出农贸市场。

二、提出参观要求。

1、告诉幼儿农贸市场里人多,小朋友要一个跟着一个走,不要掉队,参观时要注意观察,并提出注意事项。

2、农贸市场有很多蔬菜,看看自己认识多少。

三、带幼儿参观农贸市场。

1、引导幼儿参观摊点是怎样摆放的,都有什么蔬菜,如何分类摆放的,知道这里的商品很丰富,人们在这里能买到各种各样的农副产品。

2、引导幼儿边参观边认识一些常见的蔬菜、家禽和鱼类,知道它们的名称。

3、引导幼儿观察顾客和营业员之间的活动,观察顾客是怎样买菜的,营业员是怎样使用秤的,了解秤的用处。

4、让幼儿亲自购买蔬果,与营业员进行对话,尝试买菜的过程,进一步了解营业员是怎样工作的。

5、鼓励幼儿询问所要购买的蔬菜的价格,学习如何选择蔬菜的好坏,尝试同营业人员讨价还价,请营业人员用秤称重量,尝试付钱、找钱。

四、参观后的谈话活动,巩固幼儿对农贸市场的印象。

活动目标:

1. 感受新年带来的喜悦，知道自己长大了，愿意表现自己这一年的收获，让家长同伴为自己喝彩。
2. 通过亲子迎新年活动增进家园联系，促进家长与教师之间、幼儿与家长之间的互动和联系，增进彼此的感情。
3. 参与节日游戏。
4. 愿意积极参加活动，感受节日的快乐。

环境创设：

1. 幼儿剪纸展示
2. 灯笼鞭炮制作
3. 悬挂气球、张贴窗花
4. 纸筒制作的烟花装饰舞台

活动口号：

新年新气象，展现新风貌。我的表现好，我的表现棒，我的表现！

祝福语口号：

鼠年到到到，祝你好好好，

祝爷爷奶奶福星照照照，烦恼少少少，

祝爸爸妈妈身体棒棒棒，腰包鼓鼓鼓，祝小朋友们喜讯报报报，前程妙妙妙，

祝大家圆梦早早早，全家笑笑笑！

活动流程：

## 一、我有小巧手

晨间活动：

(1) 幼儿折纸(手机、帽子)手工制作(橡皮泥、粘贴)根据班级特色进行区域活动。

(2) 教师讲解幼儿园及班级活动及照片ppt展示。

## 二、我是小明星

幼儿儿歌、歌曲、舞蹈展示

1) 开场舞——红绸舞

2) 儿歌展示

选择朗朗上口的儿歌，以幼儿个人、小组、男女分组、整体的形式进行展示

3) 歌曲展示

《苹果丰收》 《捏面人》 《猪八戒吃西瓜》 《猴哥》 《雪花飞》

4) 舞蹈展示

《挤奶舞》 《哈达献给解放军》 《金孔雀轻轻跳》

## 三、我有大智慧

趣味问答：

- 1) 冬天到了，怎样才能让自己变暖和？
- 2) 请你背诵一首古诗，随机解释名词。
- 3) 你知道种子是用什么方式传播的？(莲子、苍耳、蒲公英、豌豆)
- 4) 你知道我们中国有哪些风景名胜吗？
- 5) 请你说出中国古代四大发明。
- 6) 小动物的过冬方式有哪些？
- 7) 请你演示几个交警常用手势并说出代表意思。
- 8) 新的一年，小朋友又长大了一岁，你又增加了哪些本领呢？
- 9) 小朋友，马上就是2020年了，2020年是什么年？你是属什么的？能介绍一下家人属相(与家长互动)

#### 四、我是小健将

幼儿游戏——自理能力夹豆子

亲子游戏——你来比划我来猜

幼儿、家长pk——蜈蚣竞走抢椅子

#### 五、颁发奖状和礼品

活动目标：

- 1、围绕“迎新年”这一话题，清楚连贯地表达自己的愉快心情。

2、安静倾听同伴的讲话，并感受大家一起谈话的愉悦。

3、通过参加节日《迎新年》环境创设，感受参与节日庆祝活动的乐趣。

活动准备：

1、物质准备：活动室里布置过新年的情境，如挂灯笼、彩带、自制鞭炮、拉花等。自制的新年倒计时、愿望树、每人准备一个礼物。卡纸裁剪成贺卡形状、皱纸、废旧图书里的图片、录音机等。

2、知识经验准备：丰富有关过新年的知识经验，如：让幼儿观察家里为过新年而忙碌的大人；介绍灯会、联欢活动、放焰火等活动。

3、事先取得家长的配合，在教学活动后的日子里给自己的孩子送礼物。

活动过程：

(一)通过谈话，激发迎新年的愉快情绪。

1、引导幼儿观察活动室的变化，激发幼儿的愉快情绪。

师：发现活动室有什么不一样？

引导幼儿自由描述班级的变化。(漂亮、新颖、舒服、热闹、喜庆、高兴等)

师：是为了迎接什么节日的到来？

2、新年倒计时。

师：离“新年”还有几天？

小结：一年中的第一天，也就是新年的第一天，也叫“元旦”，那天，全世界人民都要庆祝新年的到来。

3、鼓励幼儿大胆讲述。

(2)师：小动物是怎样迎接新年的？

(二)出示新年老人的礼物，鼓励幼儿大胆讲述。

1、师：昨天，新年老人给我们小四班的小朋友送礼物了。

一起看新年老人的礼物：一张贺卡和一棵新年愿望树。

2、师：过了新年，还有谁也长大了一岁？

启发幼儿说出周围的人，亲戚、邻居、伙伴、各种动物也都长大一岁了。

3、师幼一起围坐在“愿望树”旁，表达自己的愿望。

师以神秘的口吻告诉幼儿：这是一棵神奇的“愿望树”，只要对着“愿望树”说出自己的愿望，你的愿望就能够实现。

启发幼儿大胆表达自己的愿望，可以是祝福家人或朋友的愿望，也可以是自己在新的一年里想实现的愿望。请配班教师帮忙记录下来，挂在“愿望树”上。

4、播放“新年老人”的录音，萌发对新年的期盼。

新年老人：孩子们，你们的愿望我都听见了。新年快要到了，你们要怎样欢迎我呢？(引出下一环节)

(三)引导幼儿装扮“愿望树”，用多种方式迎接新年。

1、师：新年快要到了，我们要怎样迎接“新年老人”的到来

呢？

幼儿按自己的意愿选择材料进行操作。

第一组：制作贺卡

材料：卡纸裁剪成各种贺卡形状、彩笔、帖贴纸、废旧图书等。

第二组：制作彩链、拧花、剪窗花，继续丰富活动室里的布置。

材料：各色皱纸、手工纸、剪刀等。

第三组：装扮“新年愿望树”。

在“愿望树”上挂上一些小礼物和装饰用的彩链、彩灯等。

2、老师和幼儿手拉手围着“愿望树”，高兴地唱、跳，交换新年礼物，再次感受浓浓的新年氛围。

(四)活动延伸：

请家长在活动后的日子里帮自己的孩子实现许下的愿望。

教研组评析

(一)选材

丰富多彩的新年蕴含了许多节日特定的认知元素，如，新年的祝福、新年的礼物、新年人们的年龄变化等等，是幼儿学习的教材，教师能根据幼儿的谈话及时捕捉教育契机，从选材来看，所选内容很恰当，很合时机，是幼儿喜闻乐见并感兴趣的。

## (二)从组织实施来看

1、让环境说话。陈鹤琴先生在教育的原则中指出：“注意环境、利用环境。”在活动中，教师和幼儿共同进行环境创设，让活动室充满了欢乐喜庆热闹的气氛。

2、能根据小班幼儿的年龄特点，创设一个能激发情绪的情境：首先，把“新年”拟人化——“新年老人”，并巧妙地利用礼物“愿望树”，启发幼儿大胆表达自己的愿望，接着，用多种方式迎接新年老人，如装扮“愿望树”，然后，围坐在“愿望树”旁一起唱歌、交换礼物。在这个情境中，孩子们的情绪随着情节亦步亦趋，能大胆地表达，很自然地诱导幼儿自觉地进入情境，感受大家一起谈话的愉悦，从而提高口语表达能力。

## (三)从师幼关系看

小班幼儿是言语习惯养成的时期，而小班孩子的美好语言习惯就是大胆地说出自己的心里话。此活动，孩子们是在轻松愉快的氛围中进行互动的，使幼儿想说、敢说，接着，带着兴趣转入操作活动，从孩子的活动表现可以看出幼儿的活动热情非常高。整个活动流程使孩子们沉浸在迎新年的氛围中，幼儿的语言表达能力、操作能力也得到了发展，幼儿在有趣的活动中体验快乐，获得了发展。

设计思路：

《幼儿园教育指导纲要》中指出：“发展幼儿语言的关键是创设一个能使他们想说、敢说、喜欢说、有机会说，并能得到积极应答的环境。”这就要求我们必须为幼儿创设一个积极的语言环境。

## 幼儿园超市活动方案篇六

元旦是中华民族的传统节日，是新的一年开端，举国上下，喜气洋洋，欢度元旦。为了让幼儿更好的了解我国传统文化节日，加深对元旦的认识和了解，体验元旦的喜庆气氛，特设置欢度元旦的教育活动。

主题目标：

- 1、知道元旦的由来及意义，了解元旦的各种庆祝方式。
- 2、经过动手打扮元旦环境，体味元旦的节日氛围。
- 3、学会用自己的方式来庆祝元旦，表达自己的愉悦心情。

主题设计结构：

- 1、认识元旦了解中国的传统节日
- 2、迎接元旦，新年新气象。
- 3、迎接新年，精美卡片。
- 4、庆祝元旦，以班级为单位开展庆祝会。

活动一：认识元旦传统习俗

活动目标：

- 1、知道每年的1月1日算是元旦，是新一年开始的第一天。
- 2、知道过了新年，又长大了一岁。
- 3、了解和认识庆祝元旦的各种方式。

活动预备：日历卡、幼儿相片、庆祝元旦的各种卡片或背景图。

活动重难点：理解元旦的意义，了解庆祝元旦的方式。

活动过程：

一、引导幼儿运用已有经验，交流自己知道的传统节日，激发学习兴趣

1、教师引导幼儿说出自己知道的传统节日。如：小朋友们，你们知道一年中，有哪些节日吗？(出示各种节日的日历卡片，引导幼儿说出节日名称：国庆节、春节、元宵节、五一劳动节、妇女节、元旦)今天呀，我们要紧来学习元旦。

2、教师提咨询：有谁知道元旦是几月几日？代表什么？(新一年的到来，是一年开始的第一天)

3、教师提咨询：小朋友们，你们知道元旦是如何来的吗？提示：元旦是在1月1日，元是开始、第一的意思；旦是早晨、一天的意思。元旦算是一年的开始、一年的第一天。以农历正月为元，初一为旦。

二、向幼儿介绍迎接新年的各种方式，引导幼儿说出自己庆祝元旦

1、引导幼儿交流以往是怎么样过新年的？(放烟花、吃饺子等)

2、了解全国各地人们是过新年的别同方式，出示各种卡片或背景图(假如条件允许，能够制作成课件)，引导幼儿认识人们为了迎接元旦所做的各种预备工作。提示：歌唱跳舞、剪窗花、蒸各式馍馍、包饺子、放烟花、送元旦卡片等。

3、引导幼儿交流以往过新年的办法，然后，引导幼儿说出今年想怎么样迎接元旦的到来?提示：教师向幼儿表达自己迎接元旦的想法，再让幼儿表达自己的想法如，元旦很快就到了，我最想剪一些窗花贴在小朋友们家的窗户上，送一张我自己制作的贺卡给我的爸爸妈妈。

4、播放庆祝元旦的录音或录象带，提出咨询题，让幼儿发觉我们庆祝元旦要跟别人说未动分毫祝愿语，然后引导幼儿讨论，庆祝元旦要说哪些丝毫未动语，体验集体庆祝元旦的欢跃。

### 三、引导幼儿谈谈新一年的想法和愿望

1、教师出示幼儿的相片，讨论相片中的人物在做什么，让幼儿感受到自己比往常长大了，比往常更能干了，知道过了那个新年，又长大了一岁。

2、引导幼儿说说自己在新的一年想做哪些事?

### 四、延伸活动：

引导幼儿收集全国上下庆祝元旦或有关元旦的资料，制作成元旦专题，让幼儿更深入的了解和认识元旦。

### 活动二：走进元旦新气象

一、设计思路：为了让孩子们感觉节日的气氛，将开展以欢庆元旦为主题的一系列别同形式的活动。经过活动，让幼儿知道一月一日是元旦，我们小朋友用自己的方式欢欢喜喜地享受节日的欢乐。

### 二、活动目标：

1、经过活动，让幼儿感觉到节日的气氛，共同分享节日的欢

乐。

2、让幼儿经过合唱、游戏等活动来表现自己，体验到努力就会有成功的欢乐。

3、经过庆祝活动，感觉到实小附幼大伙儿庭的温暖，加深师生情、生生情。

三、活动组织者：实小附幼全体教员工工

四、活动时刻：暂定于20xx年12月31日 下午2:20开始活动。

五、活动预备：

1. 各班排练一首迎新年合歌唱曲。

2. 布置教室和园内场地，营造新年气氛。

3. 划分各班的活动区域。

4. 请两位老师做主持，写好主持稿。

5. 下载迎新年的进场音乐。

6. 请一两老师扮演新年老人。

7. 礼炮8个并安排人员负责燃放。

8. 预备一些小包装的糖果和两件新年老人的服装。

9. 每班一份化妆品，教师事先为孩子化好妆。

六、活动地方：幼儿园内大操场

七、活动对象：全体幼儿

八、注意事项：（各班组织幼儿讨论制定）

- 1、参加活动别拥挤、要排队搬小椅子进场。
- 2、活动时，别高声喧哗，别乱丢垃圾。
- 3、活动中三位老师分工负责，要注意幼儿的安全。

九：活动流程：

- 1、扮演新年老人的人员在门口发放新年糖果迎接幼儿入园，并且播放迎新年歌曲，营造节日气氛。
- 2、下午2:20播放迎新年歌曲，各班听音乐有序地入场。
- 3、下午2:30主持人主持开场，活动开始。
- 4、钟声敲响时，所有的老师和小朋友来到操场中间，一起跳江南style然后共唱《新年好》的歌两遍。（唱第二遍《新年好》时幼儿入座）
- 5、下午2:40各班歌表演展示。
- 6、周园长送上新年未动分毫祝愿。
- 7、主持人致结束语，大伙儿来到操场中间共同许愿，燃放新年礼花，播放歌曲《如果幸福你就拍拍手》迎新年活动结束。
- 8、各班回教室组织小型联欢会活动。

活动三：迎接元旦新年新气象

活动目标：

- 1、经过幼儿打扮新年环境，增添新年氛围。

2、锻炼幼儿的动手操作能力，丰富幼儿的想象力和制造力。

活动预备：

1、剪刀、彩色纸、彩带、气球、打气筒、胶水、卡片。

2、背景音乐《新年好》。

活动重难点：打扮环境的办法和操作办法。

一、出示打扮新年环境的各种卡片或课件，激发幼儿参与活动的兴趣

1、教师出示各种醒目、温馨、欢乐的节日环境，激发幼儿打扮新年气氛的兴趣。

2、教师引导幼儿说出卡片上的环境是用什么材料打扮的？想想还有什么材料能够用来布置新年环境。

二、引导幼儿动手操作，布置新年环境

提示：教师要引导幼儿大胆说出自己的想法，并将彩带用到适合的位置。如可用做好的彩带系到吹好的气球上，然后挂到教室的天花板上，如此教室上空就会飘起美丽的彩色气球，还垂掉下来好看的彩带。

3、教师引导幼儿观看教室的环境，指指窗户，让幼儿说出用窗花打扮窗户，才更显新年气氛。

4、教师出示已剪好的窗花，引导幼儿学剪窗花，引导幼儿小心打开剪好的窗花，贴到窗户上装饰新年环境。

提示：

1、贴的时候要注意安全。

2、幼儿在打扮新年环境时，播放《新年好》的音乐。

### 三、观赏新年环境，体验成功的欢跃

1、教师带领幼儿观赏刚打扮好的新年环境，让幼儿逐一介绍自己打扮的环境，留下操作的足迹。

2、观赏环境完毕后，教师和幼儿一起收拾教师，活动结束。

### 四、活动延伸：

1、引导幼儿运用学到的打扮新年氛围的办法打扮家里的新年环境。

2、假如条件允许的话，能够利用课余时刻，给孩子照相，留下孩子成长的足迹。

### 活动四：迎接元旦精美贺卡

#### 活动目标

1、为朋友制作贺卡，增加幼儿之间的友谊。

2、培养幼儿设计和制作贺卡的能力，提高幼儿的想象能力和制造能力。

3、让幼儿说出贺卡的特征及制作思路，有利于提高幼儿的口语表达能力和思维能力。

#### 活动预备：

1、小兔头饰、蜡笔、卡纸、剪刀、胶水、新年贺卡。

2、《新年好》背景音乐。

活动重难点：按照自己的想法制作贺卡，理解朋友之间的友谊。

活动过程：

## 一、激发幼儿制作贺卡的兴趣

1、配班老师扮演小兔，告诉大伙儿她收到了小熊送给她的新年礼物了新年贺卡，邀请小朋友观赏贺卡，引导幼儿发觉贺卡的制作材料及贺卡特点，感觉贺卡的美。

2、引导幼儿给爸爸妈妈或好朋友制作贺卡礼物。

新年快到了，小熊给小兔送了新年贺卡，小兔，也想给小熊送一张美丽的新年贺卡，小朋友们，你们想别想给自己的好朋友也送一张贺卡呢？让我们和小兔一起制作贺卡吧！

## 二、在教师指导下，幼儿制作贺卡

2、教师依照构想，示范制作新年贺卡。

提示：教师在示范制作贺卡时，要用简短、准确的语言说明制作贺卡的操作步骤，示范动作要到位，让幼儿看清楚。

3、教师将制作好的贺卡展示给幼儿观赏，引导幼儿说出贺卡的操作步骤，并交流自己制作贺卡的想法。

4、教师引导幼儿自由挑选制作材料，按照自己的想法制作自己喜欢的新年贺卡。

5、贺卡制作好后，向其它小朋友介绍的贺卡，鼓舞幼儿交流制作新年贺卡的办法，分享成功的欢跃。

提示：

1、幼儿制作贺卡时，可播放《新年好》的背景音乐，也能够播放轻音乐，创设良好的制作环境。

2、可依照幼儿的具体事情，在贺卡写上自己的未动分毫祝愿语或贺词，并属上自己的名字。

### 三、引导幼儿交流送贺卡

1、引导幼儿说出想把贺卡送给谁?什么原因?

2、送贺卡时，需要跟别人说什么?

3、教师和幼儿一起收拾教室，结束活动。

提示：收拾教室时，播放《新年好》的音乐。

### 四、延伸活动：

1、教师能够引导幼儿收集各种图案，把图案粘贴成一张精美贺卡，送给自己的爸爸妈妈或亲朋好友。

### 活动四：庆祝元旦假面舞会

#### 活动目标：

1、让幼儿体验过新年的欢乐，增添新年的欢乐气氛。

2、经过创编放烟火、打鼓、放鞭炮的动作，培养幼儿的制造能力。

3、经过参加假面舞会的表演，增强幼儿的社会性。

#### 活动预备：

1、蜡笔、鼓、面具。

2、《新年好》背景音乐。

活动过程：

一、激发幼儿参加假面舞会的兴趣

1、创设带上面具，向幼儿拜个早年。

二、引导幼儿制作面具

1、教师出示已裁剪好的面具(露出双眼，并用绳子系好)，引导幼儿给面具涂上自己喜欢的颜色或图案。

2、面具做好后，引导幼儿戴上自己的面具，开火车去参加假面舞会。

三、播放音乐，幼儿载歌载舞

1、教师出示鼓，引导幼儿摹仿敲锣打鼓的动作，然后教师播放《新年好》的音乐，教师示范摹仿敲锣打鼓的动作用劲敲鼓。

2、教师引导幼儿尾随音乐摹仿敲锣打鼓，体验过新年的欢乐。

3、教师引导幼儿创编放鞭炮、放烟火的动作，感觉过新年的欢乐气氛。

四、活动结束：

恭喜恭喜的节日歌，感觉过年的气氛。

五、延伸活动：

在美工区，提供丰富的操作材料，供幼儿制作鞭炮、烟花等新年物品，增添过新年的气氛。

主题总体要求：

教师要利用传统的节日资源，充分挖掘教材的教育功能，综合运用各种教学手段，让幼儿在看看、说说、唱唱、跳跳、做做的活动中，加深幼儿对元旦习俗的理解，感觉元旦的快乐。在教学过程中，教师能注重给幼儿创设一具轻松爽朗的活动氛围，赋予幼儿充分的表达自由和动手机会，采纳开放式的教学办法，注意动静交替，让孩子们始终积极参与活动，使他们的语言表达能力、动手操作能力、感觉能力都能得到了培养。各班老师结合班级事情以及年龄特点选上相关课程，及时将教学收获轨迹呈现。

“[学校计划]下学期英语教研组计划”学校工作计划

别详一、指导思想：

在教务处的领导下，团结奋斗，协调好各备课组间的关系。仔细学习新的教学大纲，巩固进展爱校爱生、教书育人，富有进取精神、乐观积极向上的融洽的教研新风貌，在上届中招取得良好成绩的基础上，为把我组的教研水平提高到一具新的台阶而努力奋斗。二、奋斗目标：

- 1、开展学习新大纲的活动，稳步扎实地抓好素养教育；
- 2、加强教研治理，为把我组全体教师的教学水平提高一具新层面而奋斗；
- 3、协调处理好学科关系，在各备课内积极加强集体备课活动，在教学过程中要求各备课组按照“五个一”要求，做好教研工作，即“统一集体备课，统一内容，统一进度，统一作业，统一测试”。
- 4、配合各备课组，搞好第二课堂活动，把创新教育理念灌输到教书育人的过程中。三、具体措施：

初二年组织学生进行能力比赛；

初三年组织学生进听力比赛；

其中初一年有条件的话多教唱英文歌曲，培养学生学习英语的兴趣，含介绍英美文化背景常识。

4、各备课组降实好课外辅导打算，给学有余力的部分学生制造条件，积极备战英语“奥赛”。

7、降实本学期教研听评课工作安排。

## 幼儿园超市活动方案篇七

20xx年x月x日—x月x日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

x月x日当天前x名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

x月x日—x月x日，凡在本商场一次性购物满x元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡x元x名

二等奖：现金购物卡x元x名

三等奖：现金购物卡x元x名

四等奖：精美礼品一份x名

惊喜三：您购物，我送礼！

x月x日—x月x日，凡来本商场超市一次性：

购物满x元送牙刷一把；

购物满x元送xml茶饮一瓶；

购物满x元送xl可乐一瓶；

购物满x元送xl洗洁精一瓶；

购物满x元送xl调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满xx元，就可凭海报剪角加x元换购牙膏1支；一次性购物满x元，加x元可换购价值x元冲调礼品盒一盒；购物满x元，加x元换购价值x元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

## 幼儿园超市活动方案篇八

公司建议五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合

多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

- 1、婚庆消费。（婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类）
- 2、长假旅行消费。（箱包旅行包、摄影器材、旅行用品）
- 3、近郊春游消费。（饮料类、即食品类、休闲食品类、）  
（户外用品、运动用品、园艺用品）
- 4、家庭换季消费。（夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒型化妆品入季）（夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品）
- 5、福利消费（夏季消暑用品团体福利消费）我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，我们建议在8—12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；

二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。

再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要

有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。

一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；

二是换季购物为主题的新品推广诉求；

三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。

四是以长假休闲购物为主题；五是以春游、旅游为主题。

如：五一酬宾惊喜狂购。（数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主）

劳动光荣低价有礼。（数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主）

开心度长假低价总动员。（出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价）

清凉一夏低价风暴。（夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料）

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季。（夏凉家纺、家电、化妆品、饮料）

五一乐翻天购物拿大奖。（有奖销售、刮刮卡等）

购物有乐趣吃上再拿上。（游戏互动促销大规模的品尝买赠活动）

辐度生鲜包装熟肉装210%—20%

散称熟肉、面包、散称饼干610%—20%

散称糖果、炒货、干果蜜饯410%—20%

粮油色拉油25%—10%

10公斤代大米、面粉25%—10%

调味醋、酱油、味精、芥末油、花椒油（凉拌型）25%—10%

代干货（腐竹、粉丝）210%—20%

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜85%—10%

酒饮白酒（当地婚庆常用型）23%—5%

啤酒（单支、罐装）23%—5%

饮料（纯水、果汁、乳酸、茶）105%—10%

冲调（柑粉、固体果味冲饮）230%—50%

茶叶（散装、袋装）420%—30%

休闲饼干210%—15%

膨化410%—15%

果冻210%—15%

干果蜜饯410%—15%

山楂210%—15%

五一期快讯，各类促销品量，非食品类分类，主要品种促销品数让利幅度：

洗化洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化810%—15%

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂410%—15%

香皂（润肤型）210%—15%

护肤膏霜（防晒、保湿型、换季护肤品）1020%—30%

牙膏、牙刷410%—15%

卫生巾、卫生纸410%—15%

家居收纳整理袋、衣架410%—15%

居室清洁用具210%—15%

冰品制作模具、凉杯水具210%—15%

雨具210%—15%

家电夏凉家电（电扇、空调）45%—10%

摄影器材（像机、胶卷、电池）45%—10%

家纺内衣、睡衣、丝袜（夏凉型）1010%—15%

床品（凉枕凉席）210%—15%

毛巾（浴巾、毛巾被）210%—15%

运动服、鞋420%—30%

凉拖420%—30%

文体运动器材（羽拍类、球类）320%—30%

户外玩具类（风筝、摇控模型）420%—30%

## 幼儿园超市活动方案篇九

20xx年10月29日

爱尚超市

中1班部分幼儿；两名教师；两名保安。

1. 认识超市的服务人员，了解他们的工作特点。
2. 学习购物，并能够在超市的工作人员提醒下，尝试独立进行购物，提高自主能力以及解决问题的能力，并且能够处理好陌生人的礼物诱惑，提高自己独立性与社会实践技能。
3. 懂得在超市要遵守公共秩序，并使用自带购物袋，有环保意识。

1. 物质准备：相机，幼儿每人五元人民币，人手一个购物袋。

1. 认识各种常见的蔬菜、肉食和水果

（1）了解相关的蔬菜名称和外形特征。

（2）引导幼儿通过认识蔬菜、肉食和水果，激发幼儿爱吃蔬菜的欲望。

2. 社会实践活动“我来购物”

（1）提前给幼儿提出要求，注意活动安全。

(2) 认识超市的服务人员，了解他们的工作特点，并懂得尊重别人的劳动成果。认识售货员、保安、收银员，并了解他们的工作特点。并且能够按照他们要求进行活动，懂得遵守超市的公共秩序。

(3) 组织幼儿参加购物活动，要求幼儿在老师的提醒下，进行购物活动。（将幼儿按照每组5~6人进行分组活动，最后集中在收银台进行结账）

(4) 结账时提醒幼儿使用带来的购物袋，培养环保意识。

1. 教师组织好幼儿活动，保育老师照顾幼儿逛超市的护理工作。

2. 教师对幼儿进行逛超市前的活动安全教育，增强幼儿安全防范意识和自我保护能力。

3. 注意幼儿的言行文明，提醒幼儿有礼貌。

4. 逛超市时要做到井然有序、不推挤、不打闹。

5. 逛超市结束时清点幼儿人数，确保幼儿安全。

## 幼儿园超市活动方案篇十

### 一、活动背景分析

如今我国的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。价格战已大大压缩了手机行业参与者的平均利润，可以说是已经进入白热化阶段。我市的手机销售终端更是不计其数。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场份额实可谓难之又难。但随着科技的发展高新技术被逐渐运用到手机上，人们对手机的更换频率越来越快，所以说我们还是由市场的。

二、活动时间：2016年5月1日——7日

三、活动地点：爱力通讯手机卖场及门前搭台演出。

四、活动方式：实行柜台手机展示、团购优惠与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题：爱力通讯精彩不断，爱力通讯让你无所不能。

第二部分：活动分析及策略、

一、手机促销活动现状评述目前知名手机促销现主要存在的问题：

1. 目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。

2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。

3. 目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与搭台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的机会点

1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。

2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱力手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

## 二、本次活动的主要优势

- 1、活动开展时逢五一黄金周，人流量大受众人群目标客户多。
- 2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

## 三、本次活动主要策略

- 1、锁定目标消费群体：在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。
- 2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱?亲情?和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。
- 3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

## 第三部分：活动设置

### 一、室外展台布置

#### 1、街道布置：

在光明大街和陵园路上每隔50米，高4米的地方悬挂条幅(相邻条幅的内容不同)，

\*1米高，长为4米，宽为3米的台子，用红地毯铺上。

\*背景长4.5米，宽2米。

上行写：爱听手机五、一火热上市(爱听手机四个字用别的颜

色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果)下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

\*舞台左右各放两个音响

\*舞台前摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

\*舞台前在摆个气模

3、店内设置：

\*店内布置在平时的基础上进行适当的改装，突出节日氛围。

二、人员选择

1、舞台人员选择：

乐队现场配合邀请的河北工程大学飓风艺术团演出，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，学生的演出时尚动感，这样注目率高，能体现手机对目标消费者的适应，能更好的留住消费者。主持人外观端正，语言感染力强，并且有很强的应对现场的能力。

2、柜台销售人员选择：

由店内长期促销员和临时促销员共同组成，但以长期促销员为主。(所招的临促要五官端正，熟悉卖场布局，并且能够跛脚流利的向顾客介绍每款机型的功能、配置和卖点)。

三、服装的选择

1、舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员穿上店内统一服装；

四、舞台表演：由飓风艺术团全权安排。

五、发放传单

在活动舞台旁聘请2-4名兼职传单发放员进行产品dm单的发放。

第四部分：媒宣方案

一、宣传周期

三、5月1日——7日活动开幕。

第五部分：成本预算

项目所需资金单位：万元

媒体宣传费用3

场地费用0.5

员工津贴 $12*0.01*5+4*0.005*5=0.7$

条幅0.015

宣传单 $0.1元*10000=0.1$

免费派送礼品费用0.5

演出人员工资0.2

音响器材租用0.25

其他费用0.2

现场布置费用0.05

所需费用合计：5.515