# 墙布促销活动文案范文大全共26篇

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-04-15

*墙布促销活动文案范文大全 第一篇1、健康时尚，“布”同凡响。2、美轮美奂，品质“布”凡。3、品质“布”同，天衣无缝。4、无缝墙布，赏心悦目。5、健康舒适生活，无缝墙布打造。6、完美墙布，无缝衔接。7、温馨居家环境，墙布无缝打造。8、无缝墙面...*

**墙布促销活动文案范文大全 第一篇**

1、健康时尚，“布”同凡响。

2、美轮美奂，品质“布”凡。

3、品质“布”同，天衣无缝。

4、无缝墙布，赏心悦目。

5、健康舒适生活，无缝墙布打造。

6、完美墙布，无缝衔接。

7、温馨居家环境，墙布无缝打造。

8、无缝墙面，亲密无间。

9、无缝墙布，完美拼接。

10、墙面与众“布”同，自然温馨出众。

11、绿色无缝墙布，温馨“布”同凡响。

12、完美生活，“布”“布”领先。

13、时尚生活，墙布演绎。

14、与众“布”同的品质，面面俱到的关怀。

**墙布促销活动文案范文大全 第二篇**

今年月26日是第2个“全国中小学生安全教育日”，为进一步加强校园安全教育，提高师生法治意识、安全防范意识和自我防护能力，切实把校园建设成最阳光、最安全的地方，根据教育部基础教育司的要求，中国教育学会决定在学校安全教育平台组织开展“做自己的首席安全官—平安校园行”主题宣传教育活动。

一、时间安排

月26日至4月16日

二、活动目标

活动周期间，要围绕xx市中小学生安全教育日“做自己的首席安全官——平安校园行”主题，通过安全平台提供的第2届“全国中小学生安全教育日”视频等资开展堂教学，对本班幼儿进行防恐防暴、预防校园欺凌等安全教育，校外回家与家长共同学习。通过开展各种宣传教育活动和应急演练，增强广大中小学生的安全防范意识，掌握避险技能，提高应对突发事能力，遏制和减少各类校园安全事故的发生。

三、组织领导：

组长：全面负责）

副组长：（负责活动的组织、实施与协调）。

成员：任（负责各部门、各组教育活动的具体实施）。

四、活动内容及时间安排：

结合幼儿的年龄特点，春季气候特点，结合安全教育平台，按不同年龄层次开展不同的授活动，重点开展交通安全、间及体育活动安全、心理健康安全、防范外暴力侵害、卫生防病及特殊体质自我保护等常用安全知识学习和常见安全事故预防，提高广大师生的安全防范意识、自我保护能力及突发事应对能力。

开展“做自己的首席安全官——平安校园行”，即营造一个浓厚的安全宣教氛围；组织一次以安全为主题的国旗下讲话；各班级利用安全教育平台上一堂安全；开展一次以防外暴力侵害为主题的应急演练；请校园法制副校长对全体教职工进行法制讲座；

1安全周的启动、营造一个浓厚的安全宣教氛围(26周一)

（1）以“国旗下讲话”作为本次安全宣传周的启动点，宣布本次活动的正式展开。

（2）营造一个浓厚的安全宣教氛围，已年级组为单位制作宣传海报（小班组：交通安全；中班：卫生防病；大班：消防工具我认识）

2．法制安全安全（27周二）

（1）各班按安全教育平台计划表的要求按时开展各项主题题教学，做好随堂检测。

（2）并督促家长陪伴幼儿完成后作业，及时巩固各项安全知识。

教师做好授图片的收集，请家长配合在家完成作业拍照留存发给班主任老师，进一步加强资料的完整性。通过集体活动的渗透培养幼儿的安全意识，提高幼儿自我保护能力。

联系“江宁区美丽乡村普法服务中心”工作人员对老师进行法制讲座（29周四）

4聘请法制副校长对幼儿进行国旗下讲话（42周一）

进行一次彻底安全隐患大检查（44周三）

进行一次彻底安全隐患大检查。对户外玩具、室内电路、厨房、楼梯间、教室等重要部位进行全面细致地检查，不留死角，发现安全隐患，立即整改，幼儿园自身不能解决的要上报主管部门协调解决。

6防外暴力侵害为主题的应急演练（待定）

请专业的防外暴力侵害演练的人员进行应急演练。提高幼儿在紧急情况下的安全疏散能力。

7全体教职工灭火器实战演练（411周三）

根据灭火器使用期限的要求，经过对全园灭火器的安全排查，发现一批需要更换的粉芯，利用此契机进行提高实际操作经验，防范于未然。

8．预防为先，加强防范（每天）

（1）加强晨间检查，杜绝幼儿携带危险物品入园，同时做好春季传染病预防工作，杜绝染病人员进入园区。

（2）做好班级卫生消毒工作，坚持每天开窗通风，做好各项消毒工作。

（）做好行政每日巡查值班制度，不定期巡检，保证每天的校园生活安全有序。

五、收集相关材料，按要求整理归档并对安全周活动进行相关报道，纸质稿整理上报教育局安全科。

**墙布促销活动文案范文大全 第三篇**

创意杂志的内部彩页来衬托整面白色墙壁，使墙面看起来不再单调。杂志丰富的色彩与房间整体色调搭配协调，不动声色地强调了整体空间的简约风格。

利用大小不同，颜色各异的彩色水粉画组合，以自由的手法装饰墙面局部区域。平凡的黄色墙面，通过彩色画面的自由组合给人留下不平凡的印象，使这个空间呈现出青春、时尚而随性的格调。

选择大小不一的镜子进行组合搭配来装点墙面，在排列的时候也没有固定的`模式。小面积的装点可以把平庸的墙面变得立体和个性，这样的装饰手法简单而不张扬，却显得艺术范儿十足。

用餐盘装饰就餐区的墙面再合适不过了，让这些绘制了美丽图案的餐盘对称点缀于米色的墙面上，丰富了立面的视觉效果，营造出一个简洁而写意的就餐空间。

藤编的单椅和木质的小圆桌，一下将客厅的风格定义为干净、简洁，却也显得有些单调。将图案各异的藤制篮子悬挂在墙面上，让淳厚朴素的自然之风呼之欲出。

**墙布促销活动文案范文大全 第四篇**

根据《转发\_安委会办公室开关于开展20xx年全国“安全生产月”和“安全生产万里行”活动的通知》（国铁综安监函〔20xx〕195号）精神，我们结合公司实际，制订了活动方案。现将开展“安全生产月”和“安全生产万里行”活动安排如下：

一、指导思想

紧密围绕宣传、贯彻\_和国家铁路局关于安全生产工作的重要指示精神，立足全面持续推进20xx年公司重点工作，落实安全责任，推动依法治安，普及安全知识，提高安全素质，贯彻落实“安全生产月”和“安全生产万里行”活动精神，强化安全生产的责任意识和遵章守纪管理，树立全员安全生产责任，把安全放到首位，通过形式多样的宣传教育，加强隐患排查和治理的工作措施，促进公司安全发展。

二、活动主题

20xx年“安全生产月”活动主题：生命至上，安全发展。

三、活动时间

安全月活动时间为：20xx年6月1日至6月30日。

四、活动内容的安排

1。开展安全生产宣传

2。开展安全培训

组织开展安全培训，学习隐患的排查、单位消防设备设施的原理及操作要领等知识，进一步强化和提高安全防范意识和自我保护能力。

3。开展安全生产大检查

以“安全生产月”活动为契机，结合公司实际情况，积极组织开展安全生产大检查活动，消除事故隐患，堵塞管理漏洞，做到全面检查、不留死角。对检查中发现的安全隐患，及时整改，同时举一反三，切实提高安全保卫工作水平，把不安全因素消灭在萌芽中。

4。组织观看安全教育宣教片

公司组织员工观看安全教育宣教片，开展事故警示教育活动，普及安全知识常识，剖析典型案例和事故，进一步总结经验教训，强化和提高安全防范意识和自我保护能力。

5。全面总结，提升管理。

对“安全生产月”活动进行总结，对活动效果进行总结和分析，发现不足，总结经验，并及时对活动效果进行巩固，达到以活动促改进的目的。

**墙布促销活动文案范文大全 第五篇**

为深入推进“文明交通行动计划”，组织开展好今年“全国交通安全日”主题活动，形成严格遵守交通法规、自觉维护交通秩序、携手共治交通环境、提升文明交通水平的社会氛围，根据泉公综〔20xx〕361号文件精神，结合学校实际，特制定如下方案：

一、活动主题

“社会协同治理、安全文明出行”

二、活动时间

20xx年12月2日至12月中旬

三、组织领导机构

组 长：校长

副组长：教导主任

成 员：各班班主任、科任老师、安全员

四、活动内容

1.召开一次交通安全教育宣传动员会，对全校师生进行交通安全教育宣传动员，要求全体教师和学生必须高度重视交通安全，认真学习有关交通安全知识与法规，严格遵守交通法规，努力避免交通安全事故的发生。

2.对学生上、下学交通情况进行摸底调查，调查清楚各个学生的交通安全情况。

3.开展以“交通安全教育”为主题的班队会。各班利用主题班队会对学生进行交通安全教育，使学生进一步懂得更多的交通安全知识，在思想上观念上引起高度重视。

4.认真上好交通安全知识教育课。充分利用好安全教育课，对学生进行交通法规的宣传教育。

5.组织老师和学生观看交通安全警示教育片，通过实际案例，不断提高师生的交通安全意识。

6.通过短信、微信群，校园微信公众账号平台等媒介，进行交通安全宣传提示。

**墙布促销活动文案范文大全 第六篇**

>一、行业环境分析

>1.行业环境分析

随着社会的发展，人们生活水平日益提高消费观念的转变，日化品保持稳定增长，天然化妆品市场备受青睐。青年化妆品市场需求巨大，前景广阔。据我\_威机构对中国大陆女性化妆品的调查，人们的生活正在发生着质的飞跃。崇尚美，不断塑造魅力更崇尚文化和风情。随着国内经济的不断发展和国民收入的高

速增长，女性对化妆品的需求与日俱增。

>2.消费者分析

随着经济水平的不断提高，人们的消费水平也呈大幅度增长中。特别是青年女性，对化妆品的需求量也随之剧增。

>3.竞争者分析

目前，化妆品的数量和种类是非常丰富的，比如说雅诗兰黛、欧莱雅、高倩、莱尚等等，这些化妆品要么过于昂贵，很多人都消费不起，要么金属含量过高，对身体和皮肤不好，因此并不适用于青年女性。

>二、SWOT分析

>1.优势

“红妆”是完全自动植物中提炼而出，纯天然，对身体和皮肤都无伤害，这是非常难得的。而且倾城之恋公司是新成立的公司，对商品质量要求极严格，服务态度也很好。这是很多化妆品公司做不到的。

>2.劣势

公司成立时间较短，知名度低，社会影响小，消费者对“红妆”的了解比较少，认可度很低，这跟其他大的化妆品公司多不能比的。

>3.机会

**墙布促销活动文案范文大全 第七篇**

20\_促销活动方案模板第1篇：零售业促销活动方案模板

对于零售业来说，一个好的成功地促销活动方案能够提升销售额50%以上，现在的商家越来越离不开策划，现在零售业常见的有策划部、营销策划部、广告部、企划部等等部门，事实已经证明策划部门已经是零售业的一个非常重要的部门。一个公司对策划部门的重视程度将直接影响一个公司的销售好坏。那么，作为策划部门作每次促销方案都有自己的风格和创新，我个人认为，要想有一个成功的促销活动，必然要提前做好促销策划方案，并组织相关人员、部门参与讨论，并最终达成一致，作最后的确定，开始利用各种媒体宣传。本促销活动策划方案模板基本上包括了活动策划中所涉及的内容，包括：市场分析、活动主题、活动目的、活动时间、预期目标和效果、市场推广建议、费用预算明细等。1、市场分析

[说明：做运营必须能够把握市场的发展，如果需要，请描述一下自己负责产品的市场情况。] 2、活动主题

[说明：填写活动的主题，要求主题一定要简洁、清晰明确、有吸引力。] 3、活动目的[说明：活动的主要目的] 4、活动时间

[说明：活动执行的时间段。] 5、效果预期和数字目标 效果预期

[说明：预期的可以到达的效果。] 数字目标

[说明：制定运营数字目标] 6、活动详细情况 参与产品

[说明：说明本活动涉及的产品，及其配合程度。] 活动详细说明

[说明：详细说明活动的实施方式。] 奖项设置（随机）[说明：奖项和奖品设置] 7、广告宣传（市场推广）

[说明：针对本次活动，做出详细的广告宣传计划和市场推广方面的想法和建议。] 内部宣传（推广）外部宣传（推广）

8、活动任务安排及工作计划

[说明：将活动中的所有需要完成的任务细分并分配到责任人。] 9、费用预算

[说明：对所有活动计划投入费用的汇总。] 10、活动总结

[说明：详细总结本次活动的成功典与失败点，作为参考学习的宝贵资料。] 第2篇：促销活动方案模板 一、活动目的：对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何？开展这次活动的目的是什么？是处理库存？是提升销量？是打击竞争对手？是新品上市？还是提升品牌认知度及美誉度？只有目的明确，才能使活动有的放矢。

二、活动对象：活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在范围多大内？哪些人是促销的主要目标？哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、活动主题：在这一部分，主要是解决两个问题： 1、确定活动主题 2、包装活动主题

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？消费信用？还是其它促销工具？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地\_扯虎皮做大旗\_，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。几年前爱多VCD的\_阳光行动\_堪称经典，把一个简简单单的降价促销行动包装成维护消费者权益的爱心行动。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震憾力和排他性。四、活动方式：这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑： 1、确定伙伴：拉上政府做后盾，还是挂上媒体的\_羊头\_来卖自已的\_狗肉\_？是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

五、活动时间和地点（有时候这点会放在第二点之后）：促销活动的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现；持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

六、广告配合方式：一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法？选择什么样的媒介炒作？这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

七、前期准备：前期准备分三块，1、人员安排 2、物资准备 3、试验方案

在人员安排方面要\_人人有事做，事事有人管\_\_，无空白点，也无交叉点。谁负责与政府、媒体的沟通？谁负责文案写作？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。

尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，因此有必要进行必要的试验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。试验方式可以是询问消费者，填调查表或在特定的区域试行方案等。八、中期操作：中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。

同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？脑白金在这方面是高手，即使一个不怎么样成功的促销活动也会在媒体上炒得盛况空前。

十、费用预算：没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。当年爱多VCD的\_阳光行动B计划\_以失败告终的原因就在于没有在费用方面进行预算，直到活动开展后，才发现这个计划公司根本没有财力支撑。一个好的促销活动，仅靠一个好的点子是不够的。

十一、意外防范：每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致户外的促销活动无法继续进行等等。必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。

十二、效果预估：预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

以上十二个部分是促销活动方案的一个框架，在实际操作中，应大胆想象，小心求证，进行分析比较和优化组合，以实现最佳效益。第3篇：十一促销活动方案模板 一、促销目的(一)通过折扣来清理夏装库存，利用折扣吸引顾客，配合黄金节日拉动销售额的同时清理即将换季产品;(二)借助国庆节招募新会员，扩展客户群;(三)形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和暴光率;二、促销主题

迎国庆，倾情回馈新老顾客 三、促销时间：

20XX年10月1日―10月5日(共5天)四、促销范围 全国所有门店 五、促销内容

(一)活动期间，部分商品七折优惠(新品除外);(二)凡在活动期间生日的顾客，只要在全国各个门店产生消费(不限制消费金额)，即可凭身份证办理会员卡一张，并可获赠一份精美的生日礼品;注：1、生日以身份证的日期为准;2、顾客成功办理会员卡、领取礼品后，需登记入簿，并在消费小票上注明\_已送\_，避免重复;3、建议礼品为饰品或者印有xx公司logo的饰品，如丝巾、首饰、家居装饰品等;(附图)(三)会员尊享 1、活动期间，会员部分商品可享受七折优惠，新品享受九折优惠;2、活动期间，会员卡照常积分;3、活动期间生日的会员顾客，可凭身份证，领取精美生日礼品一份;注：生日以身份证的日期为准，会员领取礼品后需登记入簿;六、活动宣传配合(一)活动pop物料;(二)宣传单张：请配合印刷宣传单张促进活动力度;(三)短信宣传：20XX年9月30日发送活动通知短信给会员顾客;(四)广播宣传：制作促销活动广播，在活动期间反复播放;(五)商场宣传：20XX年9月30日发送活动短信给商场会员，利用商场客户资源,开发潜在客户群;七、活动筹备期分工表(略)八、费用预估

类别项 目单 价总数量总预算应用区域备 注 礼品 pop 宣传单张 会员短信 合计 附图 丝巾： 饰品： 家居饰品：

第4篇：小家电元旦节促销活动方案 一、促销时间

20XX年12月25日—20XX年1月10日 二、促销背景

元旦前后是小家电特别是电热水壶、豆浆机等可以做为礼品的产品的消费旺季，为抢夺市场，各品牌都纷纷有所行动;同时豆浆机、榨汁机等产品高昂的价格及消费者不熟悉如何使用等因素，一直使一些潜在消费者犹豫徘徊。为了抓住这一销售旺季和处在犹豫徘徊的消费者，我司特策划了本次活动。三、促销目的1、利用\_元旦\_黄金周的机会，提升我司终端零售量，加大分销力度; 2、通过终端现场演示，提升我司产品知名度、激发犹豫徘徊消费者的购买欲望;3、有效的打击竞争对手，为实现明年我司的销售任务打好第一仗;4、通过促销机型，带动其他产品的销售;5、增强经销商操作我司产品的信心，振作导购员的士气。四、促销对象与范围

1、促销对象：终端消费者

2、范围：广州、深圳可控终端(是指有导购员的卖场)五、促销主题

促销主题：YL小家电迎新贺礼大酬宾

宣传口号：299，YL豆浆机抱回家;366，YL多功能炖盅提回家;129，YL榨汁机带回家;99，YL电水壶\_捡\_回家 YL电水壶老顾客不买也有礼送

过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧(横幅标语为上面宣传口号或促销主题)六、促销方式

现场演示配大酬宾活动，大酬宾内容有促销机型、折优惠和赠品 1、促销机型

电水壶：8901、8902，促销价99元;电磁炉：3018FB，促销价199元 豆浆机：20\_B，促销价299元;炖盅：9121，促销价366元;榨汁机：5002B，促销价129元;其它机型折优惠 2、赠品形式

所有购买YL产品的顾客除随机赠品外，还赠送精美新年台历一本(价值25元)，电水壶顾客还赠送价值5元的除垢剂2包，电水壶老顾客凭有效购机证明免费赠送价值5元的除垢剂1包。(以上赠品特价除外)3、现场演示 演示机型：炖盅9121，豆浆机20\_B，榨汁机5002B、5000D;(这四款为必须演示的机型，其它机型商家可根据销售情况增加)演示地点：商场入口处或楼梯入口处或商场门口

演示要求：炖盅要求炖骨头或鸡肉(禽流感期间可用其它代替)，蒸格内放玉米、馒头、鸡蛋、红薯等并热气腾腾;豆浆机要求不间断打豆浆(豆浆加糖)并让所有前来演示台的顾客品尝;渣汁机要求现场演示榨汁过程并现场演示清洗过程，突出易清洗，5002B演示榨奶汁过程时，原料为香蕉、纯牛奶、冰糖等或青瓜、红萝卜等，演示完演示人员先尝喝表示干净再给顾客尝喝。以上所有演示给顾客尝试的东西必须要求卫生、干净(不仅演示中卫生而且后台操作也要卫生，以防品尝的顾客喝了生病闹肚子而投诉)。

演示人员要求：演示人员一定要声音洪亮、吐字清晰，条件允许尽可能带耳麦，动作自然，说话有亲和力而且幽默风趣，吸引顾客前来观看、咨询。同时，演示人员还要突出演示5002B易清洗的过程，现场准备水桶一蘸即干净的效果;演示过程注意顾客的疑问并边演示边解答。

演示台要求：至少3张以上演示台并齐摆放演示。

**墙布促销活动文案范文大全 第八篇**

618活动促销方案优秀范文

一、20\_京东618活动综述：

二、20\_京东618之宣传视频篇：

京东618店庆的宣传视频，不论是正面评价也罢，还是负面吐槽也罢。每年的618视频都算是值得一看的。从13年的针对淘系第三方物流的慢与快的主题(地铁里那满身毛发的大叔还记得么?)，再到去年提出的省的主题(办公室洗澡什么的)，而今年京东的6大主题，跨境、O2O，12年初心未变等，都有相应的宣传视频。

三、20\_京东618活动之时尚格调趴：

京东618活动的第四个活动主题——时尚格调趴，活动时间是。其主推的分会场为女装鞋包、化妆洗护以及手机(总感觉手机和时尚还是差那么一丢丢)。主要玩法还是之前几个玩法的综合。有秒杀，有满减卷活动，有品牌专场，当然少不了推广京东自己的京东钱包、京东白条和京东支付(主要方式为使用相应产品便减多少的形式)。

四、20\_京东618活动玩法框架一览：

20\_年京东618玩法大致上可以分为：

1)5..25到日为618预热，预热分各大会场。

2)到日每天有一个主题的活动优惠，到为老刘专场，当然各个会场依然继续。

**墙布促销活动文案范文大全 第九篇**

>活动目的

塑造超市人性化风格，提醒顾客77节日，刺激顾客现场消费。

>活动主题

驯养爱情浪漫七夕（卖场内POP主题海报）

>活动时间

>活动计划

>一.七夕情人大奖精彩放送

档期活动期间至一楼飘亮精品广场购物满下列金额（美食街、特卖花车除外）即可兑换赠品。

满77元送甜蜜情人卡

满277元送热情蛋糕

满577元送情人热贴T恤

赠品以现场实物为准，遇赠品赠毕以等值赠品替代，本公司保留此次活动解释权，限当日累计有效，隔日恕不兑换。

>二.甜蜜DIY 8/17-8/31

顾客持热情蛋糕兑换券可至二层面包课领取鲜奶蛋糕一支，尽写浪漫宣言。

>三.浪漫信鸽

凡于8/25来店之情侣可获飘亮信鸽玫瑰花一支，代您倾诉柔情蜜意。

>四.七夕特别贴心服务

订花、送花服务：活动期间，鲜花商将接受顾客订购与代送鲜花，代您传达烈火浓情。

免费礼品包装：活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票至1F服务台进行免费包装。

>五.相约爱情夜

8/25、26晚间电台节目主持人现场与您欢度浪漫情人夜

8/25红鹦鹉餐厅酒吧热闹营业，Live BAND悠扬乐声与您尽享欢乐浪漫夜

>六.浪漫宣言留言板

活动时间：8/15-8/25

活动办法：请将您心中隐藏已久的爱情宣言填写于本留言卡，注明姓名、地址及电话，在活动期间内将截角投入1F服务台留言箱内或寄回本公司。

我司将汇集精彩的留言于8月25日当天展示在1F门前广场，并挑选出最真、最酷宣言得主各3名，在电台特定档节目中播出，并赠送热贴情侣T恤一套、情侣照一组。

**墙布促销活动文案范文大全 第十篇**

为进一步贯彻落实教育部《学校艺术教育工作规程》，进一步丰富学校文化生活，体现“向真、向善、向美、向上”的校园文化特质，面向全体学生，凝聚团队精神。学校将组织开展第十二届艺术节活动。帮助学生培养健康的审美情趣，陶冶情操，提高感受美、鉴赏美、表现美、创造美的能力，促进学生艺术素养。现将有关事宜通知如下：

二、内容要求

弘扬并结合我校的中华民族优秀文化传统特色，充分反映小学生爱祖国、奋发向上的精神风貌，具有时代特征、校园特色、学生特点

三、活动主题

让我们在童年欢唱

四、活动项目

本届艺术节共设团队赛事和个人赛事：

团队比赛：在全校“班班歌声”的开展基础上，举行“让我们在童年欢唱”为主题的“班班歌声”合唱比赛，第一轮以年级为单位进行选拔，优胜班级将参加学校六一专场文艺演出。

合唱曲目：一首合唱歌曲 一首京剧歌曲

选唱歌曲：可以从以下歌曲中选取，也可自选，但不要选幼儿园歌曲

《少先队植树造林歌》 《绿飘带飘起来》 《小小汉字真奇妙》

《画中国》 《春晓》 《祖国在我心窝里》 《共同长大》 《校园芳草地》

《 祝福您老师》 《童唱一首歌》 《中国少年》 《守住这一片阳光》

《我的朋友在哪里》 《我的未来不是梦》(童声版) 《我和提琴》

必唱歌曲： 1—2年级《唱脸谱》 3—5年级《国粹京剧进校园》

个人比赛：舞蹈，声乐(戏曲)，器乐才艺专场。(另见参赛要求)

五、参加要求

1. 舞蹈，声乐(戏曲)、器乐比赛，面向全体学生，有才艺的同学可积极参加。

2.“班班歌声”合唱比赛各班级参与，要求服装统一，人人上场，设一名指挥。

3. 家长、老师参与加分，表演形式丰富(添加领唱、对唱、二声部合唱、舞蹈、器乐表演等)可加分。

六、活动时间比赛安排

5月份中上旬进行舞蹈、声乐(戏曲)、器乐各专场的比赛(详细时间待定)。

5月份中下旬进行“班班有歌声”合唱比赛(详细时间待定)。

进行全校“庆六一演出”(节目由各专场比赛选拔出的节目和“班班歌声”的优胜班级参加展演)。

七、未尽事宜，另行通知。

希望各位老师和学生们动起来，引导学生积极参与到这次的艺术节活动中来，让我们全校师生在“健康和谐”的绿色文苑中快乐成长。

青岛福林小学音乐组

**墙布促销活动文案范文大全 第十一篇**

>一、活动背景：

1、电器有限公司成立19周年，为更好的证明了实力，传达经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金(无论是在电视广告、报纸、单张上)全力反搏;国美电器欲于国庆前后在开业;大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业激战越演越烈。

3、为了减少电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4、中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。

综上所述，我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

>二、活动主题及思路：

1、活动主题

国庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌;众店齐庆、礼礼俱到;(具体时间：9月24日--9月30日)

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。(具体时间：9月28日--10月5日)

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者\_礼\_、\_利\_双收，从而提高公司商品销量及展现辉煌历史。

3、活动时间：9月24--10月5日

>三、活动地点：

各连锁店(包括xx店)

>四、活动组织：

总监督：总负责部门：销售管理、采购部、各分店

各分店总负责人：各分店店长(监督人：销售管理部、采购部)

>五、活动内容及安排：

1、各分店全场特价

各分店特价商品要保持在80%以上，特价商品主要定位在

a、库存量较大、急需处理商品

b、其它商家主推商品及公众敏感性机型

c、我司主推商品

d、厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

2、来就送(司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮)

活动主要针对司庆期间光临电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

3、购又送(购物送麦当劳券)

活动主要针对国庆期间在电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券;购物满3000元送价值30元麦当劳使用券;购物满5000元送价值50元麦当劳使用券;购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由负责联系券，xx店由负责联系，xx店由负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

4、厂家好礼送

主要根据厂家在我司活动期间所推出的优惠政策配送的赠品及日常所配送的赠品，要求在活动前由采购部根据厂家赠品配送政策

及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

5、老总签名、字字重金

活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2日、8日、5日(星期六、日)开展老总签名售机活动，活动形式：签名优惠、现场竞猜、游戏娱乐、文艺表演、购机有礼、现场新机及主推机展示、赠送礼品等。(具体内容根椐采购部提供的资源再来安排)

6、一元超低价活动

a、活动时间：9月24日--26日;10月1日--3日

b、超低价商品明细表(仅供参考，具体由采购部确定)

价位商品数量单价合计亏损

1元风筒5台20元100元95元

1元烫斗5台30元XX0元145元

1元电话机5台30元XX0元145元

1元风扇5台40元200元195元

1元微波炉1台280元280元279元

1元dvd1台280元280元279元

1元彩电1台600元600元599元

总计1760元1737元

3店共5280元5202元

两天共10560元10404元

c、超低价抽号券2种领取途径：

(a)、每天的排队的前XX0名顾客都可以领取抽号券。(凭单张排队)

(b)、9月24日-10月3日各分店每天购物满1000元以上即送1张，每天最多送出50张，每店至10月3日通过购物最多送出550张

d、方法：9月24日-26日;10月1日-3日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一列，后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写\_商品，1元\_及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人：派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序(廖总事先安排)，派发人员：文员、财务人员。

e、美工在活动前书写抽奖明细海报(活动开始前日晚在店门口划出\_领取现金抽号券及购买超低特价机\_排队处，并拉起排队隔离绳墙。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛

f、超低价抽号券由市场部设计，数量4000张，各分店平分，由行政专员负责盖店章并负责暂时保管，于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人：行政专员、文员、财务人员

g、所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分店负责本次活动的财务人员处，由其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即在现场交款，由现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入店费用。

h、当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当通过抽号产生购买超低价商品后，由现场司仪宣布中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i、活动开始的前一天晚上(营业结束时)，各店把超低特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写\_排队处\_

j、在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅(4人)维持现场秩序。

7、购物抓现金活动

a、活动时间：9月24日--26日;10月1日--3日

b、活动地点：各连锁店

c、活动方式：购物抓现金

d、方法规则：

(a)、活动期间凭本公司购物满1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次;购物满10000元以上可抓三次，最多三次。

(b)、抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明\_已抓奖，此单作废\_字样。

(c)、顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。(须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等)

e、美工在活动前书写抓现奖明细海报(活动开始前日晚在店门口规划好\_购物抓现金\_区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f、各分店美工负责各分店抓现金箱;行政专员兑取抓现金的一元硬币，数量可根据抓现金箱的大小来安排。

8、演艺狂欢、热力酬宾

a、活动时间：9月24日-25日、10月1日-2日、10月4日-5日

b、活动地点：各连锁店店门外

c、活动形式：根据厂家提供的文艺资

源，在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系活动。

d、场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外，着重于舞台、舞台背景、音响(调试)、产品展示为主。

e、采购部根据厂家回复情况与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

f、司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品(糖果火为主)要提前由市场部审核，尽量做到最好最有影响力。

9、放心服务全方位体验

a、活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难由绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b、活动时间：9月24日--10月5日(如消费者反应强烈可继续实施)

c、活动主题：电器放心服务全方位体验;

d、活动内容：(a)、售前服务体验;(b)、售中服务体验;(c)、售后服务体验。

e、活动详解及分：

a、售前服务：主要是指免费接送消费者，目前在家电零售行业免费接送在还未曾见过，在超市行业已早实施，推出此项业务主要基于：创造首家，制造舆论效果，从侧面提升影响力;费用不是很大;突出。

**墙布促销活动文案范文大全 第十二篇**

一、企划思路

二月的南通，春风如期而至。新世纪的第一个春天已经来临，春天是万物复苏的季节，一年之计在于春。x年是我商场的开拓发展年，对我店而言，在取得元旦、春节两大节日旺季市场首战告捷的基础上，如何围绕“外塑形象力，内增凝聚力”这一主线，通过全体员工扎实有效的满意服务去实现完美的塑造，进一步抢占市场份额；如何研究消费者的购物需求，根椐季节的变化，及时推出换季商品；如何根椐春季消费市场的消费特点，开展丰富多彩的主题营销活动是摆在我们面前必须回答和解决的问题。为此根椐总经理室x年的总体工作思路，策划了春系列营销活动，注重于商品营销与商业文化的创新和整合。

本策划案以“滋润新世纪的春天”为主题，活动主要包括：序曲——春天您好（走进春天）、天时——又到（感激春天）、地利——春风拂面（感受春天）、人和——春光明媚（拥抱春天）、尾声——春色满园（享受春天）五大乐章的系列营销活动，突出春天的气息。您听到春天悄悄的脚步声吗？您感受到春天春光明媚的色彩吗？又一个明媚可人的春天已经到来了，春天的魅力正在文峰大世界的店堂里传送和展现

二、活动时间

x年3月3日—4月22日

三、活动内容

1.春天您好 走进春天（序曲）

——庆“三八”系列活动（x年3月3日—11日）

2.又到 感激春天（天时）

—— 大型咨询服务活动(x年3月13日—15日)

3.春风拂面 感受春天（地利）

——春季美容化妆演示会（x年3月22日—26日）

4.春光明媚 拥抱春天（人和）

——春季新款男女鞋展示会（x年3月30日—4月3日）

5.春色满园 享受春天 （尾声）

——春季服饰文化节（x年4月6日—4月22日）

四、活动说明

1、 鉴于春系列活动时间跨度长、活动内容多，请各相关部门务必给予积极配合，确保活动的顺利进行；在实施的过程中可能会对方案进行微调，请予谅解。

2、 各分店可根据当地实际情况，参照本案实施。

五、活动内容及文案

文峰大世界春系列活动宣传牌文案：写意春天

花开四季，花开青春，百花绽放是我们对太阳的表白；

花满大地，花映笑靥，意气风发是春天正向我们走来。

您听到了春天热情的呼唤吗？您感受到春光迷人的色彩吗？新世纪的第一个春天里，属于这个季节的独有的魅力正在文峰大世界传送和展现——

文峰大世界以“滋润新世纪的春天”为主题，推出历时近两个月的春系列活动。活动分序曲——春天您好（走进春天）、天时——又到（感激春天）、地利——春风拂面（感受春天）、人和——春光明媚（拥抱春天）、尾声——春色满园（享受春天）五大乐章。其间，每一音符，都将奏响春天的旋律；每一乐章，都将演绎动人的故事。唯美的您，多姿的您，不妨细细留意我们在每一活动推出前的店堂告示。

因为，那里有阳光和春天的交响，有激情和跃动的心音，更有不竭的情愫和信念自心底訇然升涌。

**墙布促销活动文案范文大全 第十三篇**

随着经济社会的纵深发展，作为大学生的我们仍无法超然物外。没有物质的消费，我们无法生存，我们是一群地地道道的消费者。而通过对大学生超市消费情况的调查及分析表明，大学生群体有着不可小视的潜在商机。

而每年寒暑假过后，各大高校学生纷纷返校，并且会购买一系列的日常生活用品，高校园区各大超市如果针对大学生返校期间进行一些促销活动?

>一、促销目的

为迎接各高校学生返校，本超市特实施此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

>二、促销主题

\_新学期，新梦想\_

>三、促销时间

20xx年9月1号-20xx年9月7号

>四、促销地点

乐天玛特芜湖高校园区店

>六、促销策略

(一)价格促销

1.特价促销商品，助\_学\_在行动

(1)特价商品范围

本项活动针对寒暑假返校后的大学生开展，各类生活用品及学习用品学生本人持身份证及学生证均有优惠，具体商品有以下数种：

①洗漱用品：毛巾、牙刷、漱口杯、洗发水、洗面奶等。

②纸类商品：卫生纸、面纸等。

③食品：泡面、饼干、火腿肠等。

④小型电器：台灯、插座等。

⑤学习用品：笔、笔记本、文件夹。

(2)特价幅度

本次活动特价商品数量多达上百种左右，降价力度达到原销售价格的5-7折。

(3)注意事项

本次活动特价商品的准备要\_高要求、严标准\_，禁止出现\_特价不特\_的情况。

(二)趣味促销

促销期间，双重好礼等你拿

1、第一重好礼

凡于活动期间每天前来购物的前二十位(按结账时的先后计)同学，每人可获赠新学期大礼包(含牙膏一盒、漱口杯一个、价值10元购物卡1张)一份。

2、第二重好礼

(1)活动对象

凡于活动第一天来我超市购物的学生，单张小票满50元，即可到我超市指定地点参与本活动。

(2)活动时间

活动第一天全天8:00-22:00，随到随抽

(3)活动规则

顾客凭结账小票参与抽奖活动，在预先准备好的抽奖箱内放置了代表不同礼品的乒乓球，球上印有10-60等50各不同的数字，特定不同的数字可以兑换相应金额的奖品。

(4)活动流程：顾客购物满额→工作人员确认小票金额满额→顾客抓取乒乓球→按乒乓球的号数发放价值相应的礼品→工作人员盖\_已兑奖\_的章。

**墙布促销活动文案范文大全 第十四篇**

一、会议名称：\*\*\*\*集团\*\*\*\*年度总结表彰会

二、会议主题：总结工作，表彰先进，展望未来。

三、会议主持人：\*\*\*、\*\*

四、会议时间：\*\*\*\*年\*月\*\*日(暂定)

四、会议地点：\*\*\*\*\*\*\*\*

五、出席人数：集团领导、\*\*\*\\\*\*\*\\\*\*\*,合计约\*\*\*\*人;

六、评优具体标准及内容：见附件《优秀员工及优秀团队评选方案》

七、节目表演：

1.节目要求：形式以歌曲、舞蹈、小品、朗诵等为主;以表现\*\*\*\*公司的日常工作、生活为题材，反映\*\*\*\*公司的发展历程，体现\*\*\*\*员工的精神面貌为宗旨，

2.节目数量：\*\*\*\*;

3.审核时间：年月日――年月日之间

八、会议工作组：

1.秘书组：负责会议进行过程中与会人员的发言的提示，控制娱乐节目时间及顺序的正常进行。负责部门：总经办

2.资料组：制发会议通知、请柬和邀请函等，编写会议方案、议程及领导人发言稿的收集和准备等。负责部门：总经办

3.组织组：

①负责会前评选项目及奖项排序的最终确定和奖金的到位情况。负责部门：人力资源部

②负责会中与会人员签到，编排位次，检查引领与会人员入席。负责部门：\*\*\*\*部

③文化娱乐活动的组织与安排。负责部门：人力资源部

④负责会后会场所有设备的清理，收回。负责部门：总经办

4.宣传组：负责会场的背景布置以及音响效果、灯光等、会议的宣传报道以及摄影、录像等工作。负责部门：企划部

5.后勤组：①负责会前各奖项锦旗、证书的制作等。负责部门：企划部

②负责主席台排名及座次的布置。负责部门：总经办

③负责会场中间信息的传递、茶水等安排工作。负责部门：\*\*\*\*部

④负责会场各种零星会议用品、资料的收尾工作。负责部门：\*\*\*部

6.保卫组：负责会场秩序以及清退会场中无关人员，保证会议地点的安全。负责部门：保卫部

**墙布促销活动文案范文大全 第十五篇**

活动目的：

抗震救灾涌现出了一批无私奉献的抗震救灾英雄和自强不息、奋发向上的灾区人民；奥运会的成功举办，奥运健儿努力拼搏、奋发向上取得了骄人的.成绩；“神州七号”载人航天飞船的顺利升空，宇航员的胜利出仓，在中国航天史上书写下了光辉的一页；等等的一切，所有的英雄，无不见体现出中国的荣耀，祖国的伟大。让少先队员通过各种形式向英雄致敬，树立起学习的榜样，培养其民族自豪感，使他们更了解祖国一路走过的光辉历程，感受到祖国的伟大。

活动时间：10月15日——10月31日

活动内容：

1、活动主题：红领巾向英雄致敬

a、向无私奉献的抗震救灾英雄，自强不息、奋发向上的灾区人民致敬

b、向奋勇争先、努力拼搏、屡创佳绩的奥运健儿致敬

c、向刻苦学习、勇敢进取、掌握先进科学技术的航天英雄致敬

2、活动形式：

①“令我感动的……”主题中队活动（10月17号周五下午）

各中队可让学生在活动前充分收集资料，结合学生的年龄特点，开展形式多样的中队活动。

②“红领巾向英雄致敬”作品征集（10月17号——10月31号）

作品的形式不限，征文、摄影作品、手抄报、绘画等均可。自由选择a、b、c、中的一项内容进行创作。作品要求贴合主题、美观大方。每班选出并上交5——8份作品（各类作品均可）上交大队部。作品上交截止日期：10月31日（星期五）。

备注：10月17号周五下午各中队活动安排：第五节进行中队干部、大队委候选人（3——6年级每班一人）、少代会代表（1——6年级每班8人）选举，第六节进行“令我感动的……”主题中队活动。大队委候选人第六节统一集中到会议室进行培训，各中队队干名单放学前上交大队部（中队队干参考数量：中队长2人，小队长8人）。

**墙布促销活动文案范文大全 第十六篇**

一、刺激购买

1、特价：节假日、店庆等时间段，定时定量推出部分产品（除红星宣纸外），作为特价产品销售，享受X折优惠。

2、秒杀：不定期推出库存量大的产品，在规定时间段统一发布，享受X折优惠，通过秒杀页面促进密集购买。

3、抽奖：在年末以及店庆等特殊时间，通过购买商品获取抽奖资格，奖励为抵价券、返现等

二、促进多买

1、满就送：在本店购买商品总价达到X元，就送价值X元的抵价券一张，每次使用限用金额不超过X元，并于本年度过期作废。

2、包邮：在本店一次性购买商品总价超过X元，即可享受包邮服务（规定区域限制、特殊产品限制），包邮同时不附带抵价券赠送活动。

3、赠送：在本店购买指定商品即可收到掌柜赠送的精美小礼品一份，如购买颜料总额达到X元，即可免费赠送调色板一块。

三、激励再来

1、红包：特殊时间，如店庆、年终等，统一于某个时间点，开设派发红包活动，红包内含商品包邮、抵价券、少量会员资格。

2、积分：全年累计积分，年终积分达到X数量后，即可免费升级为会员，享受会员待遇，或者用于低抵价商品，与抵价券功能相同，但不得同时累计使用。

3、会员：一次性购买总价达到X元，或者全年购买总价达到X元，即刻免费升级为会员，会员优惠为除红星宣纸颜料等不打折商品外，全部享受9折优惠及部分商品包邮特权，并可参与抽奖、积分红包等本店所有活动。

**墙布促销活动文案范文大全 第十七篇**

一、活动主题

“轻轻的我走了，留下伟绩，放飞思念。”

二、活动目的

为了感激大三学生会干部的辛勤付出，同时也加强促进学生会团队内部的团结性，凝聚性，协调性。

三、活动意义

大三学生会干部们用他们的心托起我们前进的道路，此时此刻也用我们的心去祝愿他们，同时，也让我们能更好的去担起学生会的职责和义务。

四、活动对象

生活部学生会干部

主办单位：院学生会

五、活动时间地点

时间：20xx年x月x日

地点：xxx

六、组织单位

xx学院生活部学生会

七、活动组织机构及工作安排

组织机构：xx学院学生会

组织策划：xx学院学生会生活部

主任：xx

副主任：xxx

活动总负责人：xx

活动总调度：

成员：xx、xxx等

礼仪：（主要负责茶水、游戏抽奖、发卡片等）

机动部队：（主要负责带动现场气氛，处理随机出现的问题）

抽奖：（嘉宾）

八、活动前期准备

1、采购好活动需要道具与物品。

**墙布促销活动文案范文大全 第十八篇**

活动目标：

1．让小朋友知道动物由于吃的食物不一样，所以动物分食肉动物、食素动物和杂食动物。

2．让小朋友根据动物的食性进行分类。

重点：

知道动物的食性。

难点：

根据食性分类。

活动准备：

参观动物园，二张挂图(一张画有花草树木的图，一张画有肉的图)，各种动物的卡片、字卡。

活动过程：

1讨论：“参观动物园时有什么动物”“动物都吃些什么食物?”

小结——动物有吃肉的，有吃植物的，也有既吃肉也吃植物的o

2．分类游戏。

(1)第一组：一张画有植物的挂图。

要求小朋友将吃植物的动物卡片找出来，并告诉大家是什么动物，贴在挂图上。

(2)第二组：一张画有肉的挂图。

要求小朋友将吃肉的动物卡片找出来并说出它的名字，贴在这张挂图上。

(3)第三组小朋友将既吃肉也吃植物的动物卡片找出来并说出它的名字，贴在两张挂图中间。

请小朋友自由讨论，师生共同检查。

3．小朋友表演游戏。

如，小朋友：“我是森林之王——老虎，我喜欢吃——‘肉’。”跑到字卡“肉”旁边。

小朋友：“我是小山羊，我喜欢吃——‘草’。”跑到字卡“植物”旁边。

小朋友：“我是小狗，我喜欢吃肉也喜欢吃别的东西。”

每位小朋友依次做游戏，众小朋友在进行评价，老师进行鼓励、表扬。

评量：

1．知道动物分食肉动物、食素动物和杂食动物c

2．能根据动物的名称进行分类。

活动结束：

大部分小朋友知道常见动物的食性，少数小朋友能区分食肉、食素、杂食动物。

**墙布促销活动文案范文大全 第十九篇**

一、活动主题：红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵

二、活动时间：2月28日（正月十一）——3月4日（正月十五）

活动一：庆团圆吃元宵 开门见礼送红包

活动期间，对每天进店前100名顾客免费分发红包，红包内有免费“元宵券”一张，顾客凭红包内元宵小票+满10元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

活动二：过年七天乐 元宵也快乐

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。

（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

活动三： 正月十五元宵灯谜会 有奖灯谜猜！猜！猜！

正月十一----正月十五期间，在各楼层均开辟悬挂灯谜，来新世纪的顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法：

1.必须由本人将谜底贴于谜面之上。

2.按编号对证确认后方可领取。

3.凭有效证件（身份证、学生证、驾驶证等）登记后方可领取，每证限领3份。 卖场内外装饰计划：

1.元宵节灯谜会印刷灯谜条8000-10000张

2.跨路彩虹拱门1个（红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵）

3.灯谜会的布置：灯谜10000条

4.电视台、气象局广告

5.手机短信（全县用户）

6.彩色宣传单10000份

7.吊挂写真看板：一楼东、圆门、南门共3块

8.超市布置元宵节的氛围

9.超市布置“元宵美食街”

10.条幅：①正月十五元宵灯谜会 有奖灯谜猜！猜！猜！②庆团圆吃元宵 开门见礼送红包③过年七天乐 元宵也快乐④热热闹闹吃元宵 红红火火新世纪⑤我陪爸爸妈妈逛新世纪有奖征文大赛（正月初六始――正月二十止）

11.活动看板：大看板2块，小看板12块，一拉宝10块

12.一楼玻璃门贴红装饰

**墙布促销活动文案范文大全 第二十篇**

为了全面贯彻落实党的教育方针，推进素质教育，以《全民健身计划纲要》为指导，全面落实《学校阳光体育活动方案》，沂南四小工会特制定教师趣味运动会活动方案。

一、活动主题

增强教职工体质，构建和谐校园。

二、组织领导

为保障运动会各项工作的有序开展，沂南四小成立了教师趣味运动会组委会，其人员组成情况如下：

组长：牛禄修

委 员：曹荣安 张志鹤 袁茂华 谭广信

三、参赛人员

乒乓球：男：曹荣安 张志鹤 谭广信 贺方军

女：李崇洁 李秀健 尹兰兰 任永梅 徐红

呼啦圈：女：曹淑梅 韩京霞 薛金娜 马丽 郑月霞 巩书琴

张树玲 刘丽君

跳绳：女：曹淑梅 王晓燕 李崇洁 马丽 朱晓燕 张庆欣

李艳荣 李文娟 张树玲 张晓丽 满凤 尹丽

羽毛球：男：谭广信 贺方军 牛纪胜 马田起 李恩乾

女：曹静静 王晓燕 薛金娜 李艳荣 李文娟 尹丽 自行车慢骑：男：袁茂华 朱建刚 高航 宗焕亭 王世国

女：曹静静 高玉东 李秀健 张晓丽 尹兰兰 徐红

定点投篮：男：牛禄修 朱建刚 李恩乾 左安章 马田起 宗焕亭 王世国

女：韩京霞 高玉东 张庆欣 郑月霞 李艳荣 严加玉 高超 任永梅

四、比赛项目

1、乒乓球 2、呼啦圈 3、一分钟跳绳

4、羽毛球 5、自行车慢骑 6、定点投篮

五、比赛规则

1、乒乓球：分为男子组，女子组。男子组取第 名，女子取前 名。男、女两组分别进行循环赛，比赛采用三局两胜制，每场次累计得分，最后按总分依次排列。注：每场出现2:0情况，胜者得4分，败者不得分，若出现2:1，胜者得2分，败者得1分。

2、转呼啦圈：选手每人套一个呼啦圈，比赛过程中保持呼啦圈旋转，不得落地,，根据圈数记录成绩，转圈多者获胜。取前三名。

3、一分钟跳绳：一分钟内跳得圈数多者为胜。取前三名。

4、羽毛球：分为男子组，女子组。男子组取第 名，女子取前 名。男、女两组分别进行循环赛，比赛采用三局两胜制，每场次累计得分，最后按总分依次排列。注：每场出现2:0情况，胜者得4分，败者不得分，若出现2:1，胜者得2分，败者得1分。

规则：（1）发球员和接发球员都必须站在斜对角发球区内发球和接发球，脚不能触及发球区的界线；两脚必须都有一部分与地面接触，不得移动，直至将球发出。

（2）发球员的球拍必须先击中球托，与此同时整个球要低于发球员的腰部。击球瞬间，球拍杆应指向下方，从而使整个排头明显低于发球员的整个握拍手部。

（3）发球员须在接发球员准备好后才能发球。

（4）发球员的分数为0或双数时，双方运动员均应在各自的右发球区发球或接发球。发球员的分数为单数时，双方运动员均应在各自的左发球区发球或接发球

（5）无论哪一方发球，胜者得分，并由胜方发球。

（6）发球时，发球员和接发球员同时违例，应重发球。

（7）司线员未看清，裁判员也不能作出决定时，应重发球。

**墙布促销活动文案范文大全 第二十一篇**

活动主题：辞旧迎新 新年购物满100送120

活动时间：20xx年12月29日——20xx年1月8日共11天

活动内容：

>一、主体活动

服饰类现金消费满100送120，其中110元现金消费券，10元化妆品券

现金消费券可在参加活动品牌使用

化妆品券可在一楼化妆品专柜使用

>二、福到合家欢 购物送春联

活动期间，凡顾客在百货消费即送春联一副，单张小票限领一次

>三、会员新春购物 乐享多倍倍积分

1、会员新年(1月1—3日)进店消费可享2—5倍积分

2、活动期间办理会员卡，首次消费积分双倍计入卡中。

>四、新年购物逐级礼

1、会员现金购物满300元(非会员满500元)，送金龙鱼大豆油(900ml)一桶

2、会员现金购物满600元(非会员满800元)，送乐扣水杯一个

3、会员现金购物满1000元(非会员满1500元)，送乐扣套盒(5件套)

发放地点：

1、现金及化妆品券：

2、春联：

3、逐级礼：

活动细则：

1、服饰类全场跨柜累计参加活动，并可累计收券

2、化妆品全场可累计收券，限用时间：

3、活动期间退货时，需将赠品或等值现金一并返还商场，现金券已经消费需将等值现金返还。

**墙布促销活动文案范文大全 第二十二篇**

献上我的谢意，为了这么多年来您对我付出的耐心和爱心！愿我的祝福，如一缕灿烂的阳光，在您的眼里流淌。生日快乐！披着星星的早起，带着月亮的晚归。劳作的枯燥，生活的烦恼。厌倦的工作，欢喜的“周末”。愿你忘掉不愉快的事，快乐每一天！

窗帘名片内容写什么好

1、叫我过去坐下

2、再难友

3、keivn

4、NGC1277降落指南

5、安静的眉眼

6、会飞滴兔砸

7、眼角的泪水打湿了他的嘴角的笑容刻进她的心

1、您身边的家装配饰专家

2、爱一扇门，饰一个家

3、专心一份爱，专注一扇门

4、我们做的不仅是门帘，更是艺术

**墙布促销活动文案范文大全 第二十三篇**

>一、活动背景：金秋佳节是中国传统的节日，每年这个时候，月饼成了馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品，可是由于很多原因，如加班、临时有事、面子问题、要送的人数太多亲自赠送很麻烦等，人们即使很想也只能放弃这份祝福。现今地区各大超市都几乎实行一惯的打折降价或加送其余礼品等促销活动，顾客已经对此失去兴趣。直接面对面的馈赠对于有些人很难表达其情感。

>二、活动主题：中秋送

礼不用愁，大使帮你亲自送到家。(商场中秋大使为你亲自送上对亲友的祝福，为你解决送礼忧愁)

>三、目标人群：因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

>四、活动目的：

1、通过此活动增加月饼销售利润，并增加其销售额。

2、通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。

3、为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。

4、为顾客传达情感。

5、以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。

6、增加企业竞争手段，做出差异。

>五、活动内容：

>1、时间：\*月\*日---中秋前一天

>2、地点：活动仅限惠城区

>3、活动准备：a、安排一定量的运输车与“中秋大使。b、驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。c、对“中秋大使”进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。d、对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。e、联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，最好能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。f、活动推广：在活动实施前一星期左右在商场张贴海报对活动进行宣传，也可通过报章、电台等途径加强宣传广度。但要进行一定的成本核算方可实施。宣传时应尽量做到语言简洁易懂，并需要对特殊情况进行必要说明。

>六、注意事项：

**墙布促销活动文案范文大全 第二十四篇**

我们可以将消费者的消费心理历程划分为注意、兴趣、联想、欲望、比较、确信、决定7个阶段，春节期间消费者的消费愿望更强烈，消费决策更迅速，购物目标和目的更明确，广告位招商 也就是说，在此期间这7个阶段的消费心理变化时间将大大缩短。有效地与消费者沟通就是采用视觉，语言，演示的方式将春节促销信息传递给消费者，抓住消费心理变化的瞬间，促使消费者快速形成购买决策的过程。

在春节促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息.抓住顾客图吉利心理。新春佳节人人企盼来年大吉大利，春节购物也希望讨个“口彩”， 求富贵，祈平安。张贴春联等各种各样的民间活动充分体现出这一文化内涵，同时也营造出节日用品市场的繁荣 （针对这次送福，送财）春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。（礼合，洋酒，保健品，这些高利润的商品应该加大陈列，做效果布置）买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动（也是超市销售新特商品的好时机）

>一：春节促销无非是降价、捆绑、赠送、换购等几种形式

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1.媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

2.销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列、pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3 .人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

>二、针对不同消费心理阶段采用不同沟通方式

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点:

1.属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2.属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

春节期间，约有近5成的消费人群,都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此,生动化及人员推销至关重要。

3.春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

>三、认真做好商场超市的陈列工作

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在春节促销活动中,陈列还要注意以下主要原则：

1.一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2.重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。

**墙布促销活动文案范文大全 第二十五篇**

>活动目的：

1、圣诞节、元旦双节将至，正是化妆品销售的旺季，本活动可以提高日销量，促进店内的整体销售。

2、本活动方案以店内整体销售为出发点，力求增加整体销量。

3、本次活动对进一步提升\*\*店在当地的知名度会有较大的促进作用，同时也会帮助该店在与其它竞争对手的力量对比中占据比较有利的地位。

4、本次活动会有利于经销商规划店内的品牌，有利于全店的精细管理。

>活动对象：

\*\*市内及周边的化妆品消费者

>活动主题：

迎双节 纯美情动女人心

⑴活动方式：

化妆品店可采用几店联动的连锁促销方式，以四条线作为活动的有序开展模式。

>具体环节：

A、以迎双节为主线，以纯美情动女人心，圣诞元旦送炫礼这个主题为第一条线，突出纯美化妆品店的整体特色，建议印制纯美丽人储蓄卡，只要在店内消费48元的客人均可赠送本卡一张，成为本店的会员，同时获得精美礼品一份，这样的储蓄卡可以建立贵店与客人的长期合作关系，并在一定程度上打造纯美化妆品店的形象。本卡可根据客人的消费情况抵现使用。

B、以“ 迎双节 盛券在我”为主题，两种促销模式

⑴ 68元+1元=168元

购物满68元+1元送价值100元产品(此产品以厂家或代理商免费配送的产品为主，增大刺激性)

⑵ 200元=400元赠代金券

购物满200元赠总价值200元代金券

(此代金券以购买指定产品为主，在购买指定产品时可冲抵现金使用，可选择要处理掉的产品为主)

C、以买赠为第二条线，突出纯美化妆品店对支持和关爱的客人朋友的真情回馈，以利益吸引消费者进店购物。

主打品牌的赠送以买28送8元，买98送18元为主。

D、以各品牌的独立赠送为第三条线，各品牌可以根据自身的条件提出赠送方案，这样可以巩固本品牌的老客人，也可吸引一些新客人，但需要注意的是尽量使各品牌的赠送力度达到一个动态的平衡，这样才能保持多品牌齐头并进的态势，对于维护品牌的长期生存具有重要的作用和意义。

⑵确定刺激程度：促销要取得成功，必须使活动具有刺激性，能刺激

目标对象参预。刺激程度越高，促进销售的反应越大，但这种刺激也存在边际效应递减。因此，须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

活动时间和地点：十二月三十日至元月四日。

>广告配合方式：

一次成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法，选择什么样的煤体炒作，这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

根据本次活动的情况，建议经销商印制DM宣传彩页，幅面以A4大小，双面四色铜版为宜。DM彩页要设计精美，更能吸引消费者的目光。

同时建议店方在店内将参加活动的产品，及赠送给消费者的产品做形象堆头，并在适当地点摆放各品牌的X展架，最好用汽球、小挂件等装饰店内空间，为本次活动营造温馨喜庆的购物氛围，从消费心理上刺激消费者的购买欲望。

>前期准备：

⑴人员安排：要“人人有事做，事事有人管”，各个环节都考虑清楚，无空白点，也无交叉点，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

⑵物资准备：对活动需要的赠品、代金卷、中样、试用装、抽奖用品及其它备用品要准备妥当，用单子罗列出来后，按单准备，确保齐全，否则必然导致现场的忙乱。

⑶方案实验：本方案是在经验的基础上确定的，因此有必要进行实验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。

>中期操作：

中期操作的主要内容是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件。在方案中就对参预人员各方面的纪律做出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，做到忙而不乱，有条不紊。同时，在实施过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

>后期延续：

鉴于其它精品店的成功经验，建议王姐在发展会员方面再下一番功夫，因为会员数量的多少能对贵店的发展起到至关重要的作用。

>活动达成销量：

按40%的利润点计算，此次活动的销售量应在40000元以上，那么利润为15000元左右，以上活动方案的投入比率应该达到利润额的30—40%。

>意外防范：

每次活动都可能出现意外。比如天气变化导致促促销活动的无法进行、城管等政府部门的干涉等无法继续进行，所以必须对各种可能出现的意外事件做出必要的人力、物力、财力方面的准备。

>效果预估：

预测这次活动达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功经验和失败的教训。

如果各个环节配合默契，本次活动应该能够达到预定的销量。

**墙布促销活动文案范文大全 第二十六篇**

一.活动主题：“迎” 书城xx店联合教育真情大回馈

二.活动时间：20xx年8月15日——8月24日

三.活动地点：书城xx店

四.参与人员：市场部 xx校区工作人员

五.活动内容：

1.凡在活动期间，在书城xx店购买音像制品满38元，可获得学大教育提供的精美小礼品1份，并免费获得学大教育个性化学习诊断1次。

2.凡在活动期间，在书城xx店购买音像制品满88元，可获得学大教育提供的精美礼包1份，并免费获得学大教育内部涨分秘籍1份。

3. 凡在活动期间，在书城xx店购买音像制品满208元，可获得学大教育提供的精美xx大礼包1份，并免费获得学大教育个性化学习诊断1次.

六.宣传配合：

1.在书城xx店收银台，摆放b4活动宣传kt板。

2.在书城xx店门口摆放活动宣传海报（（长）\*（宽））

3.在书城xx店门口右侧做活动宣传用的喷绘（（长）\*(宽)）

4.在书城xx店的正门led每天滚动播放活动内容。

七.人员安排：

1.市场部

1）联系书城xx店，进行活动方案的确定。

2）活动前的物料准备

3）活动细节的总指挥

4）整体活动的效果评估

校区 咨询师

1）接待来校区进行个性化测试的学生家长

2）准备内部提分资料及来访个性化测试的学生家长登记工作

3）后续测试效果的跟踪

八.物料准备及费用预算

序号 物料名称 规格 单价 数量 费用 用途 备注

1 宣传kt板 b4 40元/平方 1 2

2 宣传海报 （长）\*（宽） 20元/平方 1 10

3 宣传喷绘 （长）\*(宽) 16元/平方 1 150

4 涨分宣传单 3折页 500 校区提供

学大练习本 a5 150 校区提供

b4 50 55 校区提供

6 精美本子 8 30 240

7 標志 20 2 40

8 精美小公仔 8 20 160

合計 602

活动持续时间为9天

总共活动费用：602元

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！