# 优惠活动申请大厅通知范文(优选12篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-03-09

*优惠活动申请大厅通知范文 第一篇8月8日和8月9日我被安排到公司四楼派发“爸爸节”的赠品，我想送顾客赠品，应该很简单、很轻松才对，可是事实和我想象的相差甚远，从中我感受到了公司在活动策划以及信息传达上的一些问题。整体组织：工作人员及时到位，...*

**优惠活动申请大厅通知范文 第一篇**

8月8日和8月9日我被安排到公司四楼派发“爸爸节”的赠品，我想送顾客赠品，应该很简单、很轻松才对，可是事实和我想象的相差甚远，从中我感受到了公司在活动策划以及信息传达上的一些问题。

整体组织：工作人员及时到位，活动全程保持联系。活动距离较远，也没有出现活动参与者走散现象。整体活动环节连接较紧凑，没有出现活动的脱节。

赠品发放的地点选择。“你们送赠品怎么不放在一楼，放在一楼会死呀”，有一位顾客指着鼻子对我大吼道。我还真没法回答，因为参加活动的楼层是一楼和四楼，很多一楼的顾客要跑到四楼来兑换赠品，他们不满意也是正常的。不知道公司是基于什么的考虑，决定把赠品发放的地点选在四楼，但我认为一楼要比四楼好，一方面放在一楼门口可以加大活动的宣传以及活动的效果，每个进门的顾客都会看到，对活动有了了解，就会根据活动的设定去选购商品；另一方面减少顾客的怨言，也减轻了工作人员的压力，很多顾客无缘无故跑上来就很不爽了，你再和他解释获得赠品有那些要求、那些规则，他才懒得管，当然把矛头转到工作人员身上，现场就有一些顾客摔票而去。

此次6。1儿童节，我业种取得了良好成绩。成绩的取得得益于公司对此次活动给予我卖区的大力支持和前期的准备，加上我卖区前期的大量准备工作和全体员工的大力配合。6。1活动五天共计销售81。7万，同比增长6。7%。

DM的制作。“运动鞋不属于男鞋吗？”，“上面写的可以累计，我累计1千多块，为什么不可以同时拿一个指甲套装和一个吹风机？”这些问题顾客都是指着DM问我们的。我们以我们的思维做的DM，顾客不一定能够看懂或者是接受，我们每一次做DM都应该从一个顾客角度看有没有疑问或者模糊的地方，或者干脆在下面写一个“华地公司具有本次活动的最终解释权”，就可以避免公司在被质问的时候处于被动，也减少了一些冲突。

母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

五一劳动节商场促销活动总结 时间从20xx年4月30日到20xx年5月4日，总销售额XXX元，环比增长率XX%，除去节日期间XX%的自然增长，实际增长率也达到了XX%，超过了活动前XX%预计增长目标。

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

赠品的准备。我8月8号3点去接班的时候，对班就说刀具已经发完了，欠了顾客5把，我当时就有点晕了，第一次听说发赠品还欠的，而且接下来要继续欠，主管说下午刀具就会有货到，再打电话给欠着的顾客，让他们来取。在大约4点的时候，刀具到了，可是指甲刀套装又没有了，说是等到明天早上才有，还是要欠着顾客，要他们明天早上来拿。下午还好，兑换赠品的顾客不多，到晚上的时候排起了长队，登记都有些来不及，还要给顾客解释为什么要欠着指甲刀套装，整个场面混乱的不行，我从6点坐下后就一直到10点没起来过，一直在忙于登记和解释，下班的时候，感觉头脑里面嗡嗡作响。8月9号早上来后，我却得到了一个更雷人的消息，指甲刀套装还没到，今天还要欠着，昨天欠着的顾客让他们回家等电话。汗，我要是顾客，我都发火了，这不是戏弄顾客吗？我真不知道怎么和顾客解释，幸运的是，那天早上人不多，来的顾客也还好说话，我忐忑不安的混完了A班，为B班的同志们担忧着，晚上顾客那么多要怎么办呢？

信息的传达。“你们下面营业员没有说要收银小票呀！”“不好意思，是我们工作的失误，您麻烦下去拿一下”。一些顾客竟然不知道要活动小票和收银小票一起才能兑换礼品的，态度好一点的顾客就会下去拿了，但是态度不好的，“让我跑上来，又说要什么活动小票和收银小票，我只有这一张，你给不给赠品”，“真对不起，我们一定要有两张小票，您还是下去拿一下吧”，“×××（用溧阳话开骂）”。后来有一位没有收银小票的顾客竟然把登记薄抢走了，最后保安在门口截住了他，解释了半天，还是将赠品给了顾客，才拿回登记薄。发生这样的事后，才知道原来一楼根本就没有通知说要活动小票和收银小票一起兑换赠品，只是说要活动小票，我不知道在这其中信息的传达上出了什么问题，但是值得我们深思，怎么一个简单的活动通知到下面都变了呢？

溧阳华地虽然现在可以说没有竞争对手，但是当“平民广场”和“阳光城市”建立后会迎来强有力的对手，我们要抓住市场，掌握主动，一定要注重细节管理。像发放赠品这样的活动是可以提高顾客忠诚度的，但是却反过来得到一些抱怨和指责，是不应该的，也是很值得我们反思的！

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

**优惠活动申请大厅通知范文 第二篇**

喜迎51、秘籍金融VIP会员特价活动、历史最低价、仅此一次、也是最后一次! 即日起至5月1日前加入的会员(原价798元)活动期间只要588元代理群只要1588元(仅限前20名)，且将获得以下福利：

1：平安钻石卡以及招商金葵花技术(可以给自己操作，也可以去收单) 2：14家提额 办卡 贷款 养卡 理财等等金融技术知识、永久免费更新和指导培训。

3：交通好享贷全套养成技术

4：赠送卡卡绝密版一份

5：农业提额最新软件免费赠送以及农行转固定技术，招商银行最新版提提额软件。

6：赠送最新《建设白金卡4-20万技术》、《建行秒批贷款1-10W技术》 7：平安易贷 追加贷款12月完美解决方案

8：招商多倍提额+转固定技术年终版

9：十二月最火光大存贷合一技术

10：最新路子，给缺钱的小伙伴们，无需任何资质，均可贷款到5000元新口子 51过后VIP会员恢复原价798元、特此通知。

**优惠活动申请大厅通知范文 第三篇**

虽然已经转钟，但是还是觉得有必要总结一下，要养成这个习惯，可能对以后会有好的帮忙。

十一活动第一天，9月30号。当天天气很不好，雨一向下个不停，说大不大，说小不小。但是如果这种状况的话，就不会有太多人来光顾了。就像我预想的一样，早上人流量相当的小，到了中午才有点人气，但是奇迹发生在下午，虽然雨还是在下，但是客流能够说是相当的火爆了。有人跟我说，因为当天是星期五，白天绝大部分人还是在上班的，只有到了下午才会陆续进入假期，所以早上没什么人是正常的，但是下午异常火爆却出乎意料之外，因为天气起到很大的作用。我个人认为，下雨最好是呆在家里，哪里都不要去，看来跟我持不同想法的人太多了。但是还有一种可能就是说明我们十一之前的户外宣传很成功，不然哪来的这么多人。（有点自夸，但是也是事实）

早上到公司很失望，觉得当天无用武之地了。先前还像楼上的家电顾问请教，如何又快又好的带套餐，因为五一的时候自己做的相当的失败，这次想在十一的时候不要太狼狈就好。但是看到连家电顾问也没什么生意的时候就明白自己也没什么机会了。虽然下午人流量大了，但是还是没机会。算了，还是先把自己的本质工作做好，本来就不是在销售上很在行，这次的冲动仅仅只是想证实一下自己到底有没有做销售的天分罢了。

因为刚刚结束小区的宣传，才回到公司有很多事情不清楚。虽然小家电每次在完成任务上起不到很大的作用，但是任务量还是很大的。所以不停的查电脑，看当天任务完成状况，并且与同期进行比较。早上的凄凉让我们很没信心，而且查电脑时，发现店销售与同期比较也有所下降，所以想到小家电也不会完成当天的任务，但是到晚上22点左右，在次查询电脑，发现小家电的销售跟同期比较却有所增长，令人惊讶的同时也是让人兴奋不已的。尤其是飞利浦、美的，都是完成了当天的任务。

这次，我没有像以往，满场子到处逛，毫无目标。这次而是选取两个品牌定点，参加销售，帮忙完成任务，虽然没有卖出一台销售，但是还是多少带来了一些人气，有点运气成分在其中。就像不少嫂子说的那样，儿子丫有火气，会带来人气的，我也是将信将疑。但是从销售中，也充分发现自己的不足，例如对产品知识的不熟，销售技巧欠缺等，都是销售挂零蛋的原因。看来回家之后要好好的反省，在以后的销售中弥补不足。

据说这个雨要下好几天呢！期望老天爷不要耍我们。才第一天，10月1号要更加努力才行。

因为昨日实在太累，一回家躺到床上就睡着了，所以没有写，这天就把两天的合并起来一齐完成。

**优惠活动申请大厅通知范文 第四篇**

通过20xx年半个月准备和连续三天共同努力，这次活动无论是销量还是订单数均名列前茅。无论是市场、同行还是消费者都赢得了相当好的口碑，超额完成了预期的销量，到达了增强队伍信心，鼓舞士气的作用。鉴于对下阶段工作的推进和完善，力求每次活动都有所进步，特总结一下经验供大家探讨学习、其中的教训望大家都引以为鉴。本总结按时间跨度分为三段：准备阶段、促销阶段和结束阶段。

>三、装饰城层面。装饰城层面主要针对活动的主会场，准备了两种一是耐磨的二翅豆、二是风格化仿古的白蜡木。不仅仅有大气的铺装效果，现场的踩踏体验，而且有关这次活动的介绍（歪打正着，喷绘原本用在店面的。装饰城不让用，才放到会场，构成了一个很大气的带有活动主题“帐篷”，一方面也说明在装饰城的准备也相对欠缺，另一方面，有些东西没有提前沟通好，装饰城哪些地方能够用那些地方不能够用没有沟通好，那些物料能够借用那些物料务必自备也没有沟通好，很多椅子和桌布是能够用的，不用自己置办。）再加上，画架、x展架、环保袋、折叠桌、排列有序的木雕像、签字笔，整个现场布置得当，气氛和周边相得益彰。提前和装饰城沟通，到达的目的是，在主会场T字台旁边布置了体验区。

**优惠活动申请大厅通知范文 第五篇**

学校领导：

为了培养我校学生的学习热情与竞争意识，进一步激发学生对化学学科学习的兴趣，加强学生对基本知识的了解与掌握，强化学生的学科知识的应用能力与丰富学生的课余生活，更好地推动素质教育向纵深发展，并为未来的高考与学业水平考试打下坚实的基础，使我校的化学教学成绩上一个新的台阶，经学校的安排与化学科组及高二化学备课组研究决定本学期组织一次高中化学知识竞赛。活动策划如下：

一、活动目的：强学生对基本知识的了解与掌握，强化学生的学科知识的应用能力。同时借此活动，丰富学生的课余生活。

二、活动主题：化学知识竞赛

三、活动时间：4月中下旬(本学期第16周)

四、活动对象：高二理科所有学生及其他有兴趣的学生

五、活动流程及办法：

1.前期宣传：科任老师、课代表及班主任做宣传

2.活动过程：场地申请，选拔参赛人员，竞赛题准备，组织竞赛活动，组织阅卷，奖品准备及颁发等

六、奖项设置：

特等奖1名，一等奖10名，二等奖15名，三等奖20名

特此申请活动经费1500元，以组织此次活动与鼓励比赛成绩优秀者，望学校领导能给予支持批准为盼。

申请人：

日期：\_\_年\_\_月\_\_日

**优惠活动申请大厅通知范文 第六篇**

尊敬的领导，您好！

由于受大环境影响，20xx年贵公司产品在湖南市场的销售情况不容乐观，为改变被动局面，我公司决定于20xx年10月10日至11月10日举办大型促销活动。为活跃市场，稳定老客户，争取更大的销售成绩，我们需要贵公司强有力的支持！具体如下：

活动名称：新动力新突破新未来

活动时间：20xx年9月1日至9月30日

活动地点：商行、营销中心

预估效益成果：预计总体销量增加50%以上

费用预算：50万元

需要支持项目：产品返点；优先供货；提供产品的广告书料、展架、样品

活动联系人：

电话：

特此申请！

湖南省

二一四年九月三十日

**优惠活动申请大厅通知范文 第七篇**

\_\_\_\_：

一年一度的春节即将来临，根据上级的有关文件精神和传统惯例，本着关心教职工生活，为他们排忧解难，是中心校的重要职责，也是构建和谐社会的重要举措。为了让\_\_\_中心校的离退休教师和在职特困教职工度过一个喜庆、祥和的佳节，切实把\_\_\_\_党委的爱护落到实处，把党的关怀送到困难教职工的心中。

中心校决定，在春节前夕对中心校辖区内三所学校的离退休教师和在职特困教职工开展“送温暖”活动。对于一部分年纪较大行动不便的离退休教师实行送温暖到家。本次送温暖活动所需经费肆万元整，请\_\_\_\_给予拨款，为盼。

以上请示妥否，请批示。

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**优惠活动申请大厅通知范文 第八篇**

在七周年活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思!总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

5月13日圆满完成了“XXXXXXXX”五一促销抽奖活动。活动通过公司领导的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

>活动时间：20xx-4-21~20xx-5-13

>活动主题：“XXXXXXX”

>活动对象：全市市民 活动方式：降价 打折 买赠

>卖场形象：卖场装饰以紫色、金色为主题，凸显九开家居的高贵。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上大大的“奖”字，给顾客进门第一印象就是“划算!有东西送!”

>宣传方式：报纸(4月19：晨报整版;4月20日晚报整版;)，单页夹报(4月21日夹报2万分)，张贴海报(500张)，发放宣传单(1万张)，拱门，场内宣传

>分析说明：

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障;综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

公司于光棍节期间开展的“光棍节，王者归来”活动已经结束，公司针对此次活动的开展情况，进行会议总结。上午，会议在公司三楼大会议室进行，参会人员包括公司总经理周才友、营销总监冉亚夫、营销中心其他管理人员和各区域市场主管负责人。各区域市场负责人先后做了工作报告，会上大家各展风采，认真分析、总结了活动开展过程中凸显的新问题和值得借鉴的经验，把在这次活动过程中的工作成绩与大家一同分享，把自己在平时工作实践中的心得和经验倾力奉献出来。对于活动进行过程中存在的问题，大家各抒己见，对活动情况进行细致的分析和探究。

>总结：

明基的礼品准备还算丰富，但是1个月的促销时间有点短暂，另外，刮刮卡的形式可是需要你拥有很高的幸运指数的。

**优惠活动申请大厅通知范文 第九篇**

榆次区民政局：

兹因开办养老院一事提出申请。 为了更好地做好农村老年人的工作，我村决定办一所养老院。 北砖井村地处太原、榆次交界地带，背山面山，闹中取静。既有便利的交通条件，又有幽静的山谷，优美的环境和清新的空气，是开办养老院的上佳地段。

当前农村中，五保户、无子女户、双女户和子女不在身边的老人。无人即时照顾，生活上有很大的不便。吃饭、购物、娱乐、就医等无人陪护，无人即时照料，和当前欣欣向荣的农村形势极不和谐，传统的分散供养方式已经无法解决这个问题，兴办养老院集中安置这些老人将是解决这些问题的根本方法。

本院将坚持以“老人为本”的服务宗旨，以“奉若父母，情同亲生”为服务理念，依靠一流的设施和一流的服务，让入住的老人在生活上，身体健康上真正体会到老有养、老有所为、老有所学、老有所乐。让养老院真正成为老年人的“福地”。

开办养老院是新时期农村老年工作的新模式、新趋势，是“>三个代表”重要思想和以人为本的>科学发展观的具体体现，也是新农村建设中的新措施和必然要求，恳请领导尽快予以批准，使这一好事能尽快实施。

敬礼!

20xx年x月x日

**优惠活动申请大厅通知范文 第十篇**

尊敬的校领导：

我校学生自管会是在校各级领导、老师的关怀指导下，以自我管理、自我教育、自我服务为宗旨的学生自律组织，是学生自己的群众性组织，是学校联系学生的桥梁与纽带。学生自管会自成立以来，积极宣传、认真执行学校的各项规章制度，热情为广大同学服务，加强了学校与学生之间的信息沟通，为我校创造良好的学风、校风作出应有的贡献。学校也多次为学生自管会的发展提供办公场所、经费等方面的大力支持，及时保障了学生自管会的正常运转。

为了更好地服务同学，学生自管会在学期初的全体会议上，作出了在以后的工作中加强学生活动资料的在社会实践、志愿者服务、社会公益以及学生心理辅导等方面活动的以及学生活动资料的归档管理等决定。但现有经费无法支持这些新任务的.完成。故再次向校领导申请补充活动经费5000元。

恳请学校批准。

敬礼!

申请人：/shenqing/

\_\_年\_\_月\_\_日

**优惠活动申请大厅通知范文 第十一篇**

10月1号，国庆当天。该死的天气，雨任然在下，好像跟我们作对一样。一想可能又像30号一样早上是没什么人的，但是当我来到公司的时候，却发现人流量是反常的爆满，楼上楼下都是人。可见十一真的是黄金周，尽情地抢钱吧。我还是如30号一样，站在美的柜台（怎样都是经销），但是我发现我根本帮不了什么忙，因为柜台上都是他们的零时促销员，全部都是职业班子，我也就是帮他们查个库存，转个货，尽量给他们绿色的通道，以此来提高销售质量，仅此而已罢了。当天，九阳、美的都是人满为患，两个品牌的负责人老大都是全程陪同，从早上开门上班到晚上关门下班，敬业程度那真不是盖的，看来领导不是好做的啊！两边拼比的相当厉害，美的砸赠品，九阳也跟着砸；美的买一送一，九阳也跟着买一送一；美的疯狂领赠品，九阳也跟着不落后。总之走道上都是两家的空盒子。哎，由着你们放肆吧，此刻销售第一，到时过完了十一在好好整顿！那天店销售虽然没有完成，但是还是比同期有所提高的。

10月2号。这个雨真是有罪，不停的下，就是没停过。当天的人流量明显就比前两天少了不少。但是我们还是很有信心的，因为晚上有一支质量优越庞大的团队来——万科业主。所以完成任务还是信心十足的。前半天就是在昏昏噩噩中度过，两天的连班，不少的人已经有点疲乏，但是为了销售，大家任然坚持了下来。相信更多的人是在为晚上的万科业主养精蓄锐。到了下午一点半，我再次荣幸的被派到门口迎宾，这已经不是第一次了，起初我以为是自己长得不错的原因，之后才慢慢发现，因为我比较清闲，又听话，站在哪个岗位都不会脱岗的。这次的万科业主已经大不如从前了，人数少不说，质素也不高。每户消费上万，或者10笔消费以上的都不多。这次唯一的惊喜就是抽奖环节，六点不到，就有业主将一等奖联想电脑抽走了。后面来参加抽奖的顾客都很失望，还以为是我们玩花样，把大奖草草结束。只能说那个顾客太幸运了。他和他小姨一齐来购物，他只买了2单，而他小姨却买了20多单，他抽第二次就中了。真是天意啊！

活动还有几天，可能一天不如一天，只有做好每一天的销售，才能完成公司下达的任务，大家都加油吧！

**优惠活动申请大厅通知范文 第十二篇**

尊敬的公司领导:

为增强公司团队凝聚力、激发工作积极性、加强同公司部门员工之间的沟通和协调，全力以赴达成X年的总销售目标;总经办提议X年将举办一系列活动来促进公司管理层和各部门员工之间的沟通和交流，希望得到公司领导的支持和帮助。

1、 公司全年全体人员的参与聚餐活动：①年底春节放假前

的公司大聚餐;②端午节聚餐;③中秋节聚餐(另加每人一盒月饼发放);按预定10人每桌，总计60人计算，费用800(含酒水)每桌，全年预计需开支20xx0元。

2、 公司各部门主管级以上的管理人员每月一次聚餐活动，

现有10人，预提6人，共计16人，每月每次1600元，全年预计需开支20xx0元。

3、 公司各部门按一个季度申请一次，由各部门自己组织一

次聚餐活动，按公司预定总人数60人计算，每次5000元，全年4次共需开支20xx0元。

以上合计年度内部活动总需开支预定60000元，需公司纳入财务预算;另每年是否组织一次旅游，根据公司经营状况及节假日期长短再另行安排(暂不纳入预算);为此，还望公司领导给予综合考虑，根据实际需要给予审核批示，谢谢!

申请人：

时间：X年XX月XX日

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！