# 蔬菜义卖活动策划方案范文(共19篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-04-11

*蔬菜义卖活动策划方案范文 第一篇一、活动时间“惠民蔬菜销售活动”从1月28日至2月6日,共计10天。二、活动安排(一)各平价农副产品惠民销售点要结合经营实际情况，在“惠民蔬菜销售活动”开展前，落实好承办负责人和报价员。因经营场所现状不能正常...*

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第一篇**

一、活动时间

“惠民蔬菜销售活动”从1月28日至2月6日,共计10天。

二、活动安排

(一)各平价农副产品惠民销售点要结合经营实际情况，在“惠民蔬菜销售活动”开展前，落实好承办负责人和报价员。因经营场所现状不能正常开展“惠民蔬菜销售活动”的，应及时提交情况说明。

(三)各平价农副产品惠民销售点应根据本店面积、货柜情况，在显著位置张贴《惠民蔬菜销售活动通告》和《价格公示牌》。《惠民蔬菜销售活动通告》的内容应明确活动时间、蔬菜品种及优惠幅度等;《价格公示牌》应标明优惠品种的市场平均价格和每天的实际销售价格，惠民蔬菜品种要使用市物价局价格监督检查局监制的“统一标价签”， 做到一货一签，货签对位。其它蔬菜品种，也要按规定进行明码标价。

(四)各平价农副产品惠民销售点报价员须在每日营业结束后，统计当天优惠品种的购进数量、销售数量，建立日营业台账。活动期间,各农副产品惠民销售点要保存有关动态信息，《价格公示牌》每日的价格信息应建立电子图片档案。

整个活动结束后，各平价农副产品惠民销售点将惠民蔬菜销售活动期间的总体情况及日营业台账(附进货单据)进行汇总，于20\_\_年3月1日前报送至市物价局价格管理科。市物价局将会同市财政局、市商务局、市农委按照《\_\_市平价商店考核办法(修订)》对平价农副产品惠民销售点予以考核奖励。

三、工作要求

(一)精心组织，周密安排。“惠民蔬菜销售活动”是惠民利民的重要举措，关系群众切身利益，社会各界高度关注。各平价农副产品惠民销售点要根据冬季气候特点,认真组织货源,保证活动期间货源充足供应。同时，惠民蔬菜销售区域要做到标志标识醒目、蔬菜品种摆放整齐有序，严禁腐坏、残缺等不符合新鲜一级标准的蔬菜上柜销售。

(二)利民惠民，扩大影响。各平价农副产品惠民销售点要结合本单位节日期间商品促销活动，围绕“保障供给、稳定物价、安全消费、惠顾民生”要求，确保“惠民菜”不脱销、不断档。鼓励各平价农副产品惠民销售点根据自身营销能力，自主开展多样化惠民销售活动，丰富节日市场，通过让利于民来树立企业的良好形象。

(三)规范行为，抓好落实。活动开展期间，市物价局将会同市财政局、市商务局、市农委等部门组成联合检查组，对各销售点活动开展情况进行检查，对发现明码标价和公示不规范、品种不足、未达到规定的优惠幅度等问题，按照平价商店考核办法进行扣分,考核分值直接与奖励资金挂钩，情节严重的将取消“惠民销售活动”资格。

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第二篇**

>一、活动主题

五一大促销

>二、活动内容

（一）深呼吸 海的味道

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市各分店购物满xx元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

（x个店共x名）各奖海南四日游名额一个

一等奖x名（x个店共x名） 各奖美的吸尘器一个

二等奖x名（x个店共xx名） 各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖xxx名（x个店共xxx名） 各奖柯达胶卷一卷

（二）服装打折 自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

（三）五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低（各种商品价格全城至低，便宜至极）

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

x月x日至x月x日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ML食用调和油。

（四）超市“五一”部分特价商品

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品（本次活动最终解释权归某超市所有）

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第三篇**

一、指导思想

坚持以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧抓住社会主义核心价值体系建设这个根本，贴近实际、贴近生活、贴近群众，广泛普及志愿理念，大力弘扬志愿精神，着力壮大志愿者队伍，着力完善志愿服务体系，着力建立志愿服务社会化运行模式，推动志愿服务有一个新的更大发展，使更多的人成为志愿者，使更多的志愿者成为良好社会风尚的倡导者，成为社会主义精神文明的传播者、实践者。

二、工作目标

在党委、政府的统一领导下，充分发挥残联等相关部门的作用，积极发动组建我镇助残志愿者队伍，通过广泛开展助残志愿服务，引导社会关注残疾人事业，理解、尊重、关心和帮助残疾人;并通过各种培训及交流学习活动，不断提升助残志愿者的服务技能、沟通技巧等方面素质。同时全面

掌握我镇残疾状况，并针对残疾人康复、扶贫、教育、就业、维权、文化体育、社会保障等开展各种帮扶工作。

三、组织架构

为加强组织领导，确保助残志愿服务的顺利开展，成立助残志愿者服务队,残协组织要与志愿者积极联动，结合实际相应成立5-8名助残志愿者服务队，进行日常助残志愿服务。各村残协组织需对参与助残服务的志愿者提供指导和培训，提升服务能力和专业水平。

四、工作内容

(一)配合全国助残日开展系列活动

每年助残日期间，入户慰问等形式开展全国助残日活动，向群众宣传推广助残服务。

(二)对残疾人状况进行调查摸底

组织志愿者协助镇残联对残疾人状况进行调查摸底，进一步完善残疾人数据统计，全面掌握残疾人状况，为残疾人提供更有效的帮扶。

(四)广泛开展形式多样、内容丰富的扶残助残活动

通过开展形式多样、内容丰富的扶残助残活动，为广大残疾人及残疾人家庭子女的康复训练、就业、学习、工作和家庭生活提供实实在在的服务和帮助。

(五)加强培训提高助残志愿服务水平

通过引进来、走出去加强对助残志愿者的培训，培训内容主要围绕:残疾人现状及残疾类别判定、与残疾人沟通技巧、残疾人心理状态、残疾人帮扶技能等。另外，积极开展横向交流，向助残工作开展相对成熟的城市学习取经，加强队伍建设，提高服务水平。

(六)大力宣传，营造氛围

要注意发现基层助残志愿先进典型，并利用全国助残日、国际志愿者日及残疾人事业有关重大活动为契机，及时宣传报道，为助残事业创造良好的社会舆论氛围。

五、工作要求

志愿者组织是助残志愿行动的组织实施者，要坚持把为残疾人提供扎实有效的志愿服务作为一项重要工作，加大助残活动的力度，广泛动员更多的志愿者参与助残事业，不断拓展助残志愿服务的参与面和覆盖面，使助残志愿行动逐步纳入经常化、社会化的轨道。残协组织要高度重视志愿者在扶残助残中的重要作用，作为一项重要内容列入日常工作，要加强与志愿者的沟通与协作，及时提供信息，定期通报情

况，反映残疾人面临的困难和问题，帮助志愿者掌握残疾人的服务需求，建立有效的服务、管理和激励机制，积极为助残志愿行动提供力所能及的支持和方便，努力形成齐抓共管的良好局面。

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第四篇**

活动内容：

“奉献爱心真情传递”六一义卖活动

活动目的：

1、通过“奉献爱心真情传递”义卖活动，让幼儿从小树立关爱他人的意识，养成乐于助人、奉献爱心的良好品质，培养幼儿的社会体验感和与人的交往能力。

2、增进家长和孩子之间的亲子交流，让大家度过一个难忘而有意义的六一儿童节。

3、所有义卖款项将购买书籍、玩具等物品捐赠我园互助共赢扶住单位深泽县孤庄幼儿园。

活动时间：

20\_\_年5月30下午16：30

活动地点：

幼儿园户外操场

活动对象：

幼儿园中大班师生、家长。

活动准备：

1、幼儿园发出活动倡议，邀请家长积极参与，为幼儿树立爱心榜样。

2、活动以班级为单位安排义卖场地。每班提前收集义卖物品并定价分类，制作价签，布置场地，设置爱心捐助箱，义卖后的款项登记后孩子自己投入箱中，义卖款项由家委会和伙委会成员监管。

3、参与义卖的幼儿每次可获得“爱心”小标志一个，累计后评选“爱心小天使”（蒙班5名普通班8名）。

4、幼儿园准备条幅、环境创设材料、活动记录卡、爱心小标签、证书、奖品。

活动过程：

1、活动前各班提前布置场地。（班级名称主题名称桌椅各种宣传板块义卖物品等等）

2、进行义卖捐助仪式：

（1）义卖捐助活动倡议

（2）中班倡议活动

（3）大班倡议活动

（4）亲子操表演

3、进行义卖活动。

（1）具体安排：

◆全园共6个义卖点（即中大班每个班级一个义卖点），每班将收集到的捐助物品按文具、玩具、图书、服装等分类摆放，并有对应的价格标签，家长和孩子可根据需要和兴趣进行购买。

◆幼儿每买一样物品时，将购物款投入爱心捐助箱后，老师会送上一个“爱心”小标志，累计后评选“爱心小天使”。

（2）爱心提示：

◆请家长提前备好零钱，方便购物。

◆人多时请依次排队购买，不拥挤，不争抢。

◆公共场所不乱扔垃圾，保持场所整洁。

4、活动结束各班清点款项数目，教师收回爱心义卖记录卡，家长、教师共同评选“爱心小天使”，剩余物品分类整理并捐赠。

捐助形式：所有义卖款项将由教师、家长代表31日上午购买玩具，31日下午一点整中大班每班出1—2名幼儿及家长去我园互助共赢扶住单位深泽县孤庄幼儿园进行捐赠。

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第五篇**

一、活动主题：金马之家百万爱心献老区

关键词：公益活动舆论宣传经营人心促销

活动目的：公益性与商业性相结合的义拍义卖营销活动

响应政府“建设社会主义新农村”号召和“青春家园建设”关爱行动，与共青团武汉市委、武汉市关心下一代工作委员会、武汉市青少年发展基金会、武汉市农业局、武汉市文化局、武汉市卫生局、武汉晚报社、武汉市广播电视局、武汉晚报社、武汉爱心文化传播中心等单位联手，推出大型公益活动“金马之家百万爱心献老区”。

联合政府机构、社会团体、新闻媒体共同举办，增强该活动的性、公益性、新闻性和可信度，这是企业组织公益活动的关键问题。

在即将到来的销售淡季，推出与金马之家经营项目和营销活动紧密相连的大型公益活动，寻找挖掘新闻点，吸引大众眼球，提升品牌形象，带动淡季的人流和销售，并为旺季销售做铺垫。

活动意义：

1、提升品牌知名度和美誉度：义拍助学是一项大众关注度极高的公益活动，开展这次活动有几个好处，因为是公益活动，所以受众面较广，能快速推广品牌，且大众认知较快;

2、舆论宣传导向和新闻炒作：作为公益活动本身就有一定的新闻价值，通过合理的炒作为金马之家营销活动造势，增强大众对金马之家这一品牌的记忆、认知和好感。

3、提升企业形象及实际销售额：对于一个企业来说，获得大众认知便是企业的无形资产，社会效应越好，越能带动公司业绩飞升。

4、符合公司的经营理念：肖凯旋总裁曾多次在公司的会议上提出过企业使命感，在我们以全方位的产品定位解决了消费者的家装痛苦同时，我们同样要在公众心中媒体眼中塑造一个公益形象，营造优秀的企业文化，树立员工的价值观，通过经营人心的宏伟工程，为企业长足发展打下坚实的基础。

5、经济效益和社会效益双赢：

(1)通过整合优势资源，有效开展品牌形象战略目标;

(2)义卖(义拍)活动能有效吸引客流到卖场，从而提升经济效益，公众对于公益事业的热情较高，通过长期的公益活动，能获得良好的社会效益;

(3)因公益事业是政府部门极为关注的一项长久性事业，本次活动又联合了多家政府职能部门，从而树立良好的政府形象工程;

(4)事半功倍的营销推广效果：本次活动主题突出，题材鲜明，受大众及媒体、政府部门关注程度高;且活动本身易于操作，炒作空间大;又与商户互动，投入少，能取得事半功倍的品牌推广效果。

二、义卖(义拍)活动分析：

1.活动内容：

金马之家联合商户提供近百万价值的义卖产品，义卖款项作为爱心专款全部捐献革命老区的福利机构和弱势群体。

2.活动时间：20xx年5月开始启动，至，在近一年的时间里开展一系列爱心义卖义拍及捐赠活动。

3.义卖产品来源：

(1)由金马之家商户赞助义拍义卖商品，尤其是卫浴、地板、磁砖、橱柜、电器、家具等全国知名品牌的厂家有较强的品牌推广意识，赞助投入产品的积极性高，同意以公益赞助为由头，做商业促销活动。

(2)目前公司的武湖基地尚有一批库存家具、床上用品等，可以作为义卖商品。

(3)计划在近一年的时间里，组织8-10次公益性主题促销和若干次捐赠活动，估计每次需提供价值1-5万元的家具建材商品进行义卖，作为捐赠款项资助革命老区。

4.活动难度：这项活动需要部分厂商配合，提供义拍商品。但是参与此次活动能给商家带来多项有形的回报，因此，说服商家提供拍卖品是可行的。

5.活动启动时间：5月27日、28日，每日一次，每天拍卖时间约为2小时。

以后每月1-2个周末定点举行义拍义卖公益活动。

三、扶助对象

以湖北省大别山革命老区为主要扶助对象，可以深入到大别山老区如：红安、麻城、大悟、罗田、英山、黄陂、新洲等地，根据不同时段，组织品牌磁砖、地板、洁具、橱柜橱配等厂家参与，推出相关主题促销活动，例如可做如下主题活动：

月，高考后推出资助老区高考状元

月，九九重阳节，如到老将军故里，为老将军或者其后人亲属献爱心

月，为革命老区的福利机构献爱心

五、媒体支持

1.《武汉晚报》扶助行动栏目

2.《武汉晨报》

3.武汉电视台《百姓连线》

4.湖北广播电台

六、本次拍卖活动操作细则：

1.本次义拍活动为无底价义拍，即所有拍品0元起价，参与竞拍者自由叫价，最低喊价幅度为50元人民币。

2.本次拍卖会拍品由金马之家的商户提供，主要拍品有床、床垫、沙发、餐桌椅

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第六篇**

>活动由来：

小朋友每天午餐时，我们都要向他们介绍当天的菜谱。然而我们发现小朋友吃过多次的菜都不认识，每天问他们这是什么菜，他们都瞪大眼睛看看摇摇头。我们是农村的孩子，然而农村的孩子连最常见的蔬菜也不认识，很是悲哀。这当然不能怪孩子也是当前的环境所致。因此我们决定带孩子到种植蔬菜的大蓬去参观、认识一些常见的蔬菜，通过实地观察，了解一些常见蔬菜，知道其名称、外形特征。

>活动一：参观蔬菜园地

>活动目的：

1、认识常见的蔬菜：青菜、莴苣、金花菜、菠菜。知道其名称，了解外形特征。

2、萌发爱吃蔬菜的良好习惯。

>活动过程：

一、老师讲解外出参观要求。

师：美丽的春天到了，田野里好多花都开了，还有许多蔬菜宝宝也高兴地在春风里跳舞。今天，我们一起去看望蔬菜宝宝，好吗？

（1）提醒幼儿要遵守交通规则：靠马路的右边走，两个两个手拉手不掉队。

（2）到达目的地以后提出注意事项：

①注意不推不挤，不踩到菜上。

②仔细地观察菜的外形特征。

二、幼儿在老师的引导下认识常见的青菜、莴苣、金花菜、菠菜。

①提问：这个菜你认识吗？叫什么菜？它是什么样子的？菜的叶子是什么样的？什么颜色？你吃过这个菜吗？妈妈（奶奶）是怎样做这个菜的？

②分辨各种蔬菜

老师指认，幼儿分辨，说出其名称。

三、整队回幼儿园

>活动二：我给蔬菜宝宝穿新衣

>活动目的：

1、能自愿选择自己喜欢的蔬菜进行涂色游戏。

2、学习在轮廓线内顺着一个方向涂色。

3、喜欢涂色活动。

>活动准备：

常见蔬菜的轮廓图若干，音乐。

>活动过程：

一、巩固认识青菜、莴苣、金花菜、菠菜。

师（出示其轮廓图）：小朋友，你们还认识它们吗？它们叫什么名字？（幼儿回忆后回答）

师：可是今天这些蔬菜宝宝有点不高兴。你们猜猜看。它们为什么会不开心呀？（幼儿自由猜测）

老师小结：哦，原来它们没有穿上漂亮的衣服。小朋友，你们有什么好办法让这些蔬菜宝宝开心起来呢？

二、老师提出涂色要求：

①在轮廓线内涂色。

②顺着一个方向均匀地涂色。

三、幼儿涂色活动

老师巡回指导，提醒幼儿顺同一个方向涂色。

四、蔬菜大联欢

幼儿每人手持自己的作品，听着欢快的音乐快乐地跳起舞来。

>活动反思：

《纲要》中指出：幼儿园应与家庭、社区密切合作，利用各种教育资源，共同为幼儿的发展创造良好的条件。作为乡村幼儿园，我们给幼儿提供许多现代教学和尽可能地向城市幼儿教育靠拢的同时往往会忽视我们最宝贵、根本的幼儿园特色——走“乡村路线”，抱着这一目的，本班自行设置生成了这一园本课程活动《蔬菜宝宝大联欢》。本次活动设为综合活动。以幼儿为主体，自主地去观察发现和认识事物。活动一：参观蔬菜园地，依靠已有的乡村环境，组织幼儿一次外游的认识活动，正符合本月主题《找春天》。我们组织幼儿排队步行至目的地，培养了幼儿的耐力和体验集体出游的愉快心情。把课堂搬出教室，把知识融入自然，把问题丢给幼儿。不仅自主认识常见的蔬菜如：青菜、莴苣、金花菜、菠菜的名称、外形特征而且萌发幼儿爱吃蔬菜的良好愿望。活动二：为了巩固幼儿对各种蔬菜的认识，我们继续开展美术活动《我给蔬菜宝宝穿新衣》，要求幼儿能自愿选择喜欢的蔬菜进行涂色游戏并能学习在轮廓线内顺着一个方向涂色，且培养幼儿喜欢涂色活动。幼儿在选择好蔬菜后能很快说出它的名字及颜色，之后给它穿上新衣。在找、说、涂的过程中，为幼儿建构一个识记过程，更深更有意义地巩固对蔬菜的认识。最后《蔬菜大联欢》。每位幼儿代表各蔬菜宝宝听着音乐愉快的跳起来，享受整个活动带来的快感。

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第七篇**

>前言

随着市场经济的发展以及人民生活与消费水平的提高，超市已经成为社会上不可缺少的一个行业，与人民大众的生活关系也越发的密切。大大小小的超市也争先恐后的出现在市场上，因而增加了各大超市间的竞争。

为了感谢广大消费者一直以来对家乐超市的支持，家乐超市在国庆七天进行优惠活动。活动期间部分商品打折出售，还有买多赠送的活动。

本次活动本着以“欢度国庆感恩回馈真情放送”为原则，让广大消费者在超市购物买的放心，用的放心。

>促销活动内容

活动一：商品优惠

（1）在活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

（2）与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销（例如买洗发水送护发素等），这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度与关注。

（3）快乐竞答：凡购买参加活动的顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，答对者有机会得到精美小礼物一份。

（4）有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

（5）活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织，从而吸引顾客与顾客简建立信任度，消费者将更倾向于去家乐超市购买商品。

活动二：推行会员制

（1）活动目的：由于家乐超市之前已经推出会员卡制度，所以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的顾客回头率，提高超市收入。

（2）对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。

一次性消费300元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市购物，可享受店内某些商品购物折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示（特价、特卖商品除外）。积点可反礼、不定期满额赠礼。

>使用须知

1、本卡是您尊贵身份的象征。

2、本卡可充值消费。

3、凭此卡在家乐超市消费可享受会员价优惠。

4、结转前请出示此卡，享受专属会员价。

5、持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇。

6、此卡只限本超市使用。

7、此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

>预期效果分析

通过这次以“欢度国庆，真情放送”为主题的营销活动，主要塑造家乐品牌，使本地的消费者认同家乐，并且喜欢家乐，提高家乐的美誉度与信任度，从而建立北辰市场稳固基础。同时此次活动采用不同形式使参与活动的消费者享受到活动的多样化与丰富化，有利于家乐超市稳固好客源，进一步保持营业额的稳步提升。促销活动从实际活动中对消费者进行心理干预，使得其提高对家乐的赞誉。最后活动将会员制度作为家乐超市以后长期经营的份额手段，以求长远发展。不仅赢得较高的美誉度，同时也拉住了客源，做到了一举两得。同时，此次活动以“欢度国庆，真情放送”为主题，从各个超市的销售市场来看，能够抢占先机，进而提高家乐在北辰的市场份额。

>安全预案：

1、活动安全组在活动前安排好安检人员，活动中要有专人不定时安检，对活动中存在的安全隐患要立即排除，对于不能排除的安全隐患要迅速向组委会报告，宣布活动暂停。

2、活动安全组要组织好工作人员不断地对电路进行维护与管理，一旦发现电路上出现安全隐患有权停止一切活动。

>支出与收入预计

活动所需物品：5000

优惠让利支出：小于10000元活动纯收入：大于100000元

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第八篇**

蔬菜采摘活动方案

【篇1：有机蔬菜采摘活动方案】

拉秧节活动方案

通过暑期活动,为孩子们创造各种亲力亲为的机会。不仅锻炼了孩子的独立能力，感受到生活的美好。从而让孩子也体会到劳动的辛苦，幸福生活的来之不易。

让孩子们体验生活、感悟生活，从生活中获得生存的本能，体验其中的乐趣。在每一项的活动中，都需要家长们的互动配合，准备我们活动中所需的材料。我们将在本次活动中给孩子们带来不一样的夏令营体验。“我家后院”携手新疆红蜻蜓幼儿园开展“快乐农耕“夏令营采摘活动，具体内容如下：

一、活动主题：“快乐农耕“夏令营

二、活动时间： 20\_年6月

三、活动地点：“我家后院”西山104团或阜康采摘基地

四、活动客户：

五、活动物料

六、蔬菜品类

普通蔬菜：大白菜、圆茄子、青椒、螺

丝椒、香菜、西葫芦

稀有蔬菜：水果黄瓜、香蕉西葫芦、美国西葫芦、金童玉女小黄瓜、叶用辣椒

（一）宣传物料： 1、横幅一条，内容一：

2、纸质流程3份

3、点名册3份、采摘竞技记录表3份。

4、流程涉及业务资料2份（有机概念介绍、有机基地介绍、采摘技巧及方法的介绍、注意事项）

（二）日常物料：医药箱（创口贴、藿香正气水、医用酒精、棉签、清凉油、氟哌酸）、餐巾纸、垃圾袋

七、活动流程

（一）活动前一日以电话、短信形式告知体验人员注意事项，主要包含：1、提醒注意防晒；2、自带手套（棉布）； 3、服装方便舒适，勿穿凉鞋；4、带照相机留念；5、具体发车地点及时间；6、自带环保袋；7、无纺布袋（我家后院提供50个）；

（二）活动当日安排 1、9：30时：

2、9：45-11:00时：驱车达目的地

3、11：00-11:20时：采摘前准备工作。简单介绍有机蔬菜，我家后院美丽冰湖蔬菜采摘园介绍。（介绍采摘竞技活动要求、饮水、衣物和包的放置位置、洗手、称重、采摘时间、现场活动、注意环保等事项）活动内容：

1、菜地寻宝：组织孩子们，在园区内根据不同的问题提示，寻找到相应的目标，提高孩子们对蔬菜的认识。

2、有机大讲堂：由我们工作人员向孩子们进行讲解农作物的生长过程，让孩子们知道粮食的来之不易。

3、有奖竞猜：根据有机大讲堂中的知识进行问答，从而让孩子们加深印象。

采摘竞技要求：在规定时间内采摘蔬菜最多的前3人获胜，第一名获得“采摘能手”称号，第二、三名获得“欢乐菜农”的称号，“我家后院”提供奖品。

采摘竞技活动一：采摘竞技活动以家庭形式展开，在规定采摘时间内，采摘产品重量（以每个参赛家庭共计20公斤计算）最精确的家庭颁发“我家后院”礼品一份（采摘重量以客户第一次采摘重量为准，后续采摘不算在采摘成绩范围内）。

4、11:20-12:20时：蔬菜采摘、称重； 5、12:50-13:00互动团队比赛

考虑在蔬菜采摘基地温度过高，将烧烤活动安排在农家乐进行。（可根据客户需求提供烧烤产品，需客户自费。也可将采摘蔬菜进行烧烤或客户提供原材料农家乐免费加工，客户自主烧烤）6、14:00-16:20时：农家乐午餐

7、16:30-17:00时：人员集合，返回起始地

八、活动费用：（商议后做明细）

九、注意事项

1、准备物品：自带手套（棉布）采摘时用，着便于行走及活动的鞋子及服装，切勿穿凉鞋。；

2、安全问题：活动前对孩子进行安全教育，在整个活动过程中，家长要集中注意力保护好自己的孩子，相互之间照顾提醒。特别是上下车及采摘的过程中切忌推搡、在使用剪刀及工具时切忌你追我搡以免戳伤幼儿；

3、采摘要求：只采摘成熟果实不破坏未成熟果实，保护资源，采摘时注意植物根茎；注意田间滴灌与地膜的保护；

4、在整个活动期间，参加者注意保持现场卫生，垃圾入箱

【篇2：采摘执行方案】

采摘执行方案

一、制定门票定价：

1.普通票：80元/单人，儿童票半价40元/人（仅作为门票使用，顾客直接上门采摘）

2.团购票：68元/单人（仅作为门票使用），可直接到明玉生态园验证使用。 a)家庭票限2人使用，超出收费标准：需另购团购劵

b)本活动为限时采摘，要求为：3小时（旅顺久久草莓采摘，现代）c)只要你珍惜农民的劳动果实，不浪费、不踩苗、不拔秧，你就可以敞开你的胃口，随便吃随便选，采摘的草莓，外带30元/斤 d)儿童半价

e)使用时间：8:30-11:30 12:30-15:30

f)预约提醒：游玩前请一定电话预约，预约电话：,\*\*\*，二、推广方案：

1.在路口旁，竖立草莓采摘广告牌。（待定）2.美团团购，推出团购票。

3.和旅行社合作，推出草莓采摘。（待定））4.发动朋友转发朋友圈。

5.微信公众号：关注并转发朋友圈，100%获得购买2张门票赠送草莓1斤，可直接到生态园出示使用。扩大微信推广量。

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第九篇**

>促销目的：

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。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。

>促销主题：

骏马闹春：三口全家海南双飞五日游!

>促销时间：

20XX年6月12日—1月25日

>促销地点：

XXXX超市各分店

>促销内容：

商品促销与促销活动两种

第一部分：商品促销

1、促销时间：1/12-1/25

2、促销商品：促销总品种数为216种左右，食品为100种，平均毛利下降5-8%，用品为80种，平均毛利下降5-15%，生鲜商品30种，平均毛利下降7-15%(说明的是上dm的商品，店内特价不做计算。)

3、促销方式：以“海南五日游”为主打主题，推出送礼礼品等节日商品，同时做出相应组合的商品特买。及各门店也推行的大量会员商品。选择30-40种商品，作为“有买有送”的促销商品，，同时做“专刊推广”“春节商品大集会”“会员独享”等专案。

4、超市促销安排：场外，食品5家、用品3家。场内，食品10家、用品2家。联合厂商做相活动(操作时间为特价活动日内)

第二部分：促销活动

一、XXXX超市-海南双飞五日游

1、在活动日内(1/12-1/25)，顾客在一次性消费100元者，参加抽奖。

2、抽奖凭有效收银小票，每满100元抽一次，超过100元部分金额以100元的倍数计算抽奖次数(不足倍数部分不予计算)，最多限抽5次。

3、抽奖方式在抽奖箱放置奖券，其中奖项为6个(一等奖50个，二等奖200个，三等奖1000个，四等奖5000个、五等奖10000个、六等奖50000个)，以抽出的券决定中奖与否。(注明：分公司参与本次活动内容，数量由分公司定，温州数量为下)

4、若抽中奖券，有的则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖全家三口海南双飞五日游5000元XX5二等奖：奖XXXX购物券1000元XX25

三等奖：奖XXXX购物券价值100元XX390四等奖：奖XXXX购物优惠10元XX780

五等奖：奖XXXX购物优惠1元XX10000六等奖：奖新春大吉奖。

5、购物券仅限在XXXX超市购买，如不要视为自动放弃，恕不兑现金。

6、活动门店：XXXX超市。

7、活动门店，按营销处规定表格填写得奖人员内容。

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第十篇**

>活动目标

1、让幼儿了解一些常见蔬菜的名称及外形特征。

2、通过操作，激发幼儿乐意做力所能及的事。

3、初步了解健康的小常识。

4、知道人体需要各种不同的营养。

5、探索、发现生活中的多样性及特征。

>教学重点、难点

培养幼儿动手操作的能力，并在活动中体验成功的快乐。

>活动准备

每人带三样喜欢吃的蔬菜。魔袋一只(番茄、芹菜、丝瓜)

蔬菜的图片及篮子若干。剪刀、削皮器、刀若干，

托盘四只(黄瓜、胡萝卜、芹菜、豇豆、)

桌布及橡筋若干。

>活动过程

1、交流各自带来的蔬菜

2、猜一猜魔袋里的蔬菜并归类。

3、幼儿迁移经验并尝试自己拣菜

4、请幼儿和老师一起把拣好的蔬菜送厨房。

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第十一篇**

“关爱儿童,爱心伴我行”活动策划书

一. 活动背景:

通过两次的演讲培训,我们已经初步对如何做好一场演讲有了一个大致的了解。作为松湖之声公益演讲团队的一份子,秉着“民校为民,服务社会”的原则,作为医学院的学生,应该利用自己所学,向社会传播卫生健康知识;作为大学生,应该去激励还未进入大学的同学,好好学习,努力完善自己;作为大学生,应该用自己所学回馈社会,宣扬 “真善美”。试图通过我们的努力让世界变得更加美好一些。

二. 活动主题:

“关爱儿童,爱心伴我行”

三. 我们的宗旨:

帮助别人,共同成长

四. 我们的口号:

世界因我们而不同,我们因演讲而不同。

五. 活动目的及意义:

1. 通过演讲,我们为自己创造平台,锻炼口才,提升演讲能力,沟通的能力;提升自信,魄力,克服自己的弱点,树立勇于挑战自己的信念!从而提高我们综合素质,为毕业后就业,创业奠定坚实的基础。

2. 通过演讲,加深我们团队成员间的友谊,锻炼每一位成员的执行力,加强我们每一个家庭凝聚力!

3. 促进儿童健康成长,让他们以后为我们的祖国多做贡献!

六. 活动时间:

20xx年5月26日(暂定)

七. 活动地点:

学校周边的幼儿园

八. 活动对象:

学校周边幼儿园的学生

九. 活动机构

主办单位:“松湖之声”

十. 活动流程:

(一) 活动前期:

1. 家长任务:在20号之前,需联系落实好目标幼儿园的相关事宜。

2. 副家长任务:负责协助家长开展相关任务。

3.外联部任务:向外拉赞助,使我们的活动进行顺利。另外,假如外联部拉来的赞助不够本次活动的经费,短缺的部分将由我们演讲团队一起凑钱补齐。经费主要用于购买小礼物作为奖品送给小朋友。

4.各成员任务:

①.活动以宣讲、讲课、玩游戏为主,各成

员需要在25号前,自行拟好将要宣讲的主

题,准备好一天要讲授的内容,以及一些要

跟小朋友进行互动的小游戏。

②.准备好给幼儿园的小朋友准备些礼品

(礼品可以是自己纯手工制作的或自行购

买的糖果饼干)。

(二) 活动中期:

1.活动当天各家长负责带队前往各自目标幼儿园开展活动,活动以分组形式进行,每1或2人负责一个班,家长可与组员进行协商好。

2.到达幼儿园后,家长负责联系相关负责人并安排组员到达自己所负责的班级,然后各组员按各自先前的计划开展活动。

3.活动过程中,可以拍下一些精彩瞬间作为留念。

(三) 活动后期:

活动结束后,各组员可以与学生合影留念。家长跟小方交接道别后,然后带队回校。

十一. 注意事项:

1. 在活动中要注意儿童的安全问题。

2. 给小朋友准备的礼物要在安全范围内。

3. 充分考虑天时地利人和,提前做好充分准备,做到万无一失。

4. 行车路线提前查好,确定如何到达指定位置,如果迷路,一定不要慌张,要及时与负责人联系,确保安全到达。

5. 其他紧急情况发生时,要沉着冷静应对,可以向负责人寻求帮助。

十二. 活动后期

1. 活动结束后,各家庭成员需根据活动进展情况,进

行活动总结,整理好相关材料(包括文字与照片)上交办公室。

2. 将对本次活动进行评比!分冠军1名,亚军2名,

与季军3名,获奖者将获得奖励!礼品丰厚(暂时保密)!

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第十二篇**

(一) 营销宏观环境

1、目前，我公司在蔬菜反面的研究已超出同等公司的实力，绿色蔬菜是一个很大的概念是人们生活的必须物品，对于它的销售我公司不会存有很大的压力

2、我公司将会在四川境内个个菜市场和所有大型的超市里边上市我公司的绿色蔬菜，首先它是我们的生活所必须的产品所以咋试销阶段不会有很大的竞争。

3、我国正大力提倡绿色保健食品的销售，首先品质和营养是我们公司的主打方面至于价格我公司会进行适当的调整，以符合广大消费者的消费能力。

4、综上可知，我公司现在的营销环境处在一种竞争优势与市场机会并存的状态。

(二) 营销微观环境

竞争对手概况：

根据市场调查，我们了解到，各地区的菜市场的蔬菜大多都是菜农们自己进行销售，在价格和质量方面没有很好的要求，我公司的蔬菜在于菜农是蔬菜在本质上是没有什么区别的，区别在于营养和蔬菜的品质上边，对于各大超市蔬菜的经销商有很多种，对我公司构成了潜在的竞争关系，所以在蔬菜的质量上我国公司会很关注

销售理念及文化：

我公司力求打造质量上乘、，营养丰富，价格公道的优良公司，力争在蔬菜这方面成为一方霸主。

策划项目概况

本项目书将从市场分析、项目定位、市场定位、业主情况、营销活动的开展、营销策略、销售管理、销售服务、总体费用预算、效果评估等方面就绿色蔬菜项目的试营销策划进行详尽的说明：

(三) 市场分析

市场调查：在经过了三次前期市场调查后，我们总结出以下市场信息：

1. 目标消费人群是广大的四川人民，不管你是白领还是蓝领还是其他的人，对于生活的必需品蔬菜你是每天都得吃的

2. 目标消费人群喜欢所有含有绿色的字样，绿色蔬菜本质上就是蔬菜，只不过品质和营养上比一般的要好很多，吃起来让人放心舒心

3. 目标消费人群都能消费所有大多数的绿色蔬菜，对于价格方面只要合理一切都不是的问题。

4. 目标消费人群愿意选择较为便捷的渠道购买产品。

5. 目标消费人群更看重产品的功能和产生的效果。

市场规划：根据我们所了解到的产品预估市场信息，我们建议在产品的试销阶段，我公司主要采用快速渗透的营销手段，将产品快速的植入到人民的心中去

市场特性：目标消费市场为需求容量较大但购买能力较强的宽广型市场。 竞争对手排队

上位竞争者：无

同位竞争者：无

下位竞争者： 各种菜市场的菜农和各个超市的蔬菜经销商

竞争格局辨认

根据综合市场分析，我公司现阶段可以形成市场的领导者、挑战者与补缺者。

主要竞争对手的市场表现、营销方案、竞争策略、竞争优势。 本项目的营销机会：

(四) 项目定位

项目定位点及理论支持

该项目定位为我公司在新的一年中的一项开拓新市场，对于蔬菜我们本项目主要针对市场下中高3方人群的需求，市场机会相当的明显。

的新产品很难开发但不代表不开发，但重心在蔬菜的品质和营养上。 项目诉求及理论支持

我们以得到中国航空技术局的大力支持，绿色蔬菜在各发达城市都享有很高的声望，科技的先进在对于蔬菜的营养上我们做足了功夫，科学家也在保证品质和营养的基础上降低成本，使大家都能享受到更好更有营养的蔬菜

(五)市场定位

主市场(目标市场)定位及理论支持点

绿色蔬菜以品质和营养为基础，大力的发展其他反面的服务，比如定制蔬菜，时尚蔬菜等等，这是我们以后的发展方面，主市场就在四川面向各个菜市场和超市来普及我们的产品，价格我们会做一定的调整

(六)市场情况

市场分类/分布。

面向全四川的所有人，只要有消费能力的家庭或人都会对我们的产品产生需求，市场前景可观

市场特点

对于特点，就是需求量是很大的，人们对于必需品的需求尤其是在食物方面特点对于蔬菜市场是不起什么作用的

市场规模

市场规模很大，我们面向的是所有人群，所以需求量也是很大的，试销阶段只是为了尽快打通所有市场

市场消费行为/心理

目标市场消费能力强，购买力充足。但重视品质与营养，讲究品质与产品细节。

(七) 营销活动的开展

营销活动的目标

在试销初期(20\_\_年\_月至\_月)内，完成第一批绿色蔬菜60%

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第十三篇**

一、活动背景：为深化体验教育，培养会员的感恩意识，引导会员学会关爱他人、回报社会，培养会员的无私爱心，提升会员们互助的生活意识和内在情怀，故举办此次义卖活动。

二、活动主题：

“关爱残疾儿童，奉献一片爱心”

三、活动时间：

XX年4月12日开始—5月12日结束

四、活动地点

学校宣传栏、教学楼门口等

五、参加对象：

XX小学所有会员(可邀请有创意.爱心的老师和同学 参加)

六、活动目的：

⑴通过义卖、义买、等系列活动，让会员感受合作乐趣，体验市场竞争，树立自信心，锻炼和提高自我管理能力和组织能力，初步培养商品意识让会员在实践中培养理财意识、节约意识，。

⑵通过引导会员诚信交易，渗透诚信教育，培养会员诚信意识。

⑶培养会员关爱他人、感恩社会的良好道德品质。

七、活动准备：

1、成立“关爱残疾儿童，奉献一片爱心”活动领导小组。

2、制订“关爱残疾儿童，奉献一片爱心”主题活动策划书。

3、召开协会各部门相关人员会议，明确职责，责任到人。

4、培训有关负责人，宣传活动的意义，辅导如何开展义卖活动。

5、成立“关爱残疾儿童，奉献一片爱心”志愿者服务队。

6、做好主题活动的相关准备工作。

八、活动安排：

1、宣传发动阶段。

⑴利用社团例会，对全体在校学生进行活动宣传。

⑵利用各小组例会，对菜价义卖会员进行活动培训，提出活动的详细要求。

⑶协会向会员发出活动倡议。

⑷举行个别小组活动的现场观摩，进而为全校开展活动作好铺垫。

2、开展活动阶段。

⑴协会各小组举行义卖活动。各小组统计义卖金额。

⑵召开主题小组会：各小组将义卖所得款额集中到协会中来。

⑶协会在五周年庆典时将所得款额交与博爱聋哑学校领导处。

九、活动中的一些具体要求：

⑴以各小组为单位。

⑵按步骤、有计划地实施活动。

宣传部、各小组要充分地做好对周围学生的宣传发动工作，用生动的事例、感人的情节来激发学生的奉献热情，让周围学生多了解博爱学校那边的情况，从而尽可能多的奉献自己的爱心。

在义卖前要做好纸巾的登记、标价以及售货会员的培训工作，做到分工明确。

为了营造浓烈的市场氛围，还可以组织会员为此次义卖写广告词(如：“走近纸巾小市场，您就走进了奉献的大世界”……)，组织销售策划(如：“买一送一”，“购物抽奖”……)及写推销语言(“走过路过，不要错过”、“感动不如行动”……)。还可用小黑板挂出一些宣传标语，如“用我们小爱托起世界的大爱”、“让我们带着爱心走进纸巾小市场”等。义卖活动中卖出的物品及单价要及时记载下来，款额由专门的1人或几人保管。欢迎广大师生参与义卖或义买活动。义卖活动中未售出的物品仍然归还给博爱学校，有待下次活动时再次参加义卖。活动后，及时的做好反馈工作和总结工作。

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第十四篇**

1. 先做一个宣传海报放在超市门前人流多的地方，海报上标明促销价和原价，尽量简洁明了，能让观众在3秒内看完，吸引观众的眼球，引起其购买欲望。例如海报上有一张鸡翅的图片，下面标明原价为12元一斤，促销价为10一斤。

2. 同时可采用捆绑销售，买够一斤送口杯，买够3斤送脸盆或围裙等，买够5斤送多少打啤酒。也可在买火锅材料的地方和买啤酒的地方等对消费者进行诱导，互补商品更容易引起其消费欲望。

3. 真情回馈消费者，凡买满50元送半斤鸡翅，满100元送一斤鸡翅，满150元送一斤半鸡翅。用鸡翅作为契机，真情回馈消费者，给消费者留下一个好印象，让他们以后有机会有理由更可能地选择到此消费

4. 有专业导购进行口头推荐，严格筛选促销人员，要敢于热情地向消费者促销鸡翅，促销或宣传时要微笑，杜绝哑巴促销。促销语音要规范，通俗易懂，人性化，简练直接，突出主题。促销时关注消费者心理变化，对于那些购买欲比较强烈，易被打动的消费者更不放过。

5. 通过策划凭小票消费超过30元的可参加抽奖活动送鸡翅，送购鸡翅的购物卷2元，3元或5元的优惠劵，可在12元以上使用。通过此活动可加深超市与消费者的相互理解与情感沟通并扩大超市知名度。

6. 利用鸡翅作促销手段，刺激消费人群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大商品的销售额。例如可利用亲情牌来宣传促销，招待客人时，鸡翅是一个很好的菜式;宵夜下酒可用鸡翅作下酒菜等等。或用一些鸡翅做成的美味佳肴，冲击消费者的视觉，引起他们的食欲，勾起其购买欲望。他们在买鸡翅的同时又有意或无意地诱导他们对其它相关联的商品消费。

7. 推出在本超市每购满50元就送两个鸡翅的优惠活动，先到先得，优惠活动搞三天，每天有100个名额哦。利用鸡翅作促销，尽可能地吸引更多的消费人群来此消费，做好促销，提高超市的知名度。

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第十五篇**

\*\*\*\*\*\*\*办事处

关于\*\*社区、\*\*社区蔬菜直销店

经营服务状况监管工作的报告

各位领导：大家好！

首先非常感谢也十分欢迎市领导能够在百忙中莅临我们街道检查指导工作。

全省首家蔬菜直销店自落户\*\*社区、\*\*社区以来，至今已运营了近两个月时间。筹备期间，\*\*\*和\*\*区委、区政府给予了全方位的支持与帮助。我们\*\*街道办事处为搭建直销店这个服务平台，从利民、便民、惠民的角度积极协调各方创造性地开展工作，确保蔬菜直销店能够长期有序运营，切实发挥稳定菜价、惠及百姓的作用。两个月来，我们街道办事处立足实际，围绕自身承担的工作职能对蔬菜直销店的货品配送、营业销售、垃圾处理等全流程进行了监管，现就具体情况作以下汇报：

一、监管内容

我们从蔬菜价格、蔬菜品种质量、蔬菜配送、人员服务、环境卫生、从业人员、销售范围等7个方面进行监督和管理

1、蔬菜价格

直销店所销售蔬菜及副食产品，要求其销售价格严格执行市物价局每日更新的指导价，并全天通过LED显示屏对社区居民进行公示，确保销售价格合理、透明。

2、蔬菜品种质量

直销店所销售的蔬菜及副食品，要求品种应确保在30种以上，\*\*集团作为蔬菜直供商，提供每批次蔬菜的检验检疫证明，开业至今基本保持着群众所需的蔬菜品种和上乘的质量

3、蔬菜配送

直销店所销售的蔬菜副食，要求每日9点前由\*\*集团指定蔬菜配送车配送至直销店，运输车辆为厢式货车，没有露天运输，保持了标准的蔬菜运输方式。在运输中要求蔬菜食品有完整包装，在运抵直销店后，由销售人员按种类在货架上依次整齐摆放，两个月来未出现纰漏。

4、人员服务

要求直销店应确保同时有3名工作人员在岗，服装清洁统一，销售过程中使用礼貌用语，对待社区居民亲切耐心，计量结算迅速准确。蔬菜店运营以来工作人员无论是在服务上还是在工作的态度上得到了社区群众的高度赞赏。

5、环境卫生

直销店内环境整齐，摆放有序，对将损耗的蔬菜、包装等杂物没有随意堆放。每日早中晚对室内地面及时进行清洁，结束当日经营后，对磅秤、收款机、收银台等设备进行擦拭清理到位。直销店经营活动没有影响到社区整体环境，废弃物定时在社区外指定垃圾箱集中倾倒，并及时向环卫部门上缴垃圾处理费。

6、从业人员

从业人员按照我们当初建立蔬菜店方案要求从所在社区的40、50人员或其他生活困难人员中挑选，并且经过了\*\*集团严格的业务培训后上岗，\*\*集团与劳动者签订就业合同并按照合同规定及时足额给付了工作报酬，同时为销售人员办理健康证。

7、销售范围

由于是示范店，尚未全面铺开，因此蔬菜直销店施行会员制，凭卡销售，每日每卡采购量不超过5斤，得到了社区居民的普遍响应。

二、监管手段

1、物价局抽查

由市物价局派出专门人员不定期对直销店蔬菜价格执行情况、蔬菜品相进行抽查。

2、社区监管

街道办事处在\*\*社区、\*\*社区两个蔬菜直销店分别指定一名社区主任担任直销店长，全面监管直销店的销售价格、营业时间、服务质量、环境保持等日常经营活动。一是每天早晨，由社区工作人员通过专用信箱取得市物价局提供的最新销售指导价，并提供给直销店销售人员，督促其在开门营业前将最新价格在LED显示屏上进行公示，确保严格执行市物价局的销售指导价。二是每日定期由社区副主任轮流对直销店及周边的环境卫生进行检查，发现不合格情况立即清洁处理。三是由社区专职人员负责直销店会员卡的办理。办卡过程中通过要求居民出示户口、身份证等凭

证，确保本社区居民办卡，一户一卡。目前\*\*\*\*\*张会员卡基本发放到了居民手中。四是设立举报电话，欢迎居民对蔬菜直销店经营中相关的价格、服务等各类问题向社区直接反映，以便通过发现问题，不断改进，进一步促进直销店健康发展。

3、聘请监督员

每个社区聘用2名热心为群众服务的居民蔬菜监督员，一方面对蔬菜直销店的菜价、品种进行监督，另一方面，搜集倾听周围居民的反映，集中居民蔬菜监督员和老百信的意见、建议，直接反馈给直销店店长（社区主任担任），如发现问题，由直销店长直接通知直销店经营负责人（\*\*集团指定的副店长），使其能得到及时修正。

4、志愿者监督

借助社区广泛存在的多支志愿者队伍，发挥志愿者们热爱社区、责任感强的优势，由社区居委会倡导，鼓励老年志愿者、党员志愿者、综治志愿者等各类志愿者加入到对直销店的价格、服务、环境等各方面的全面监督，并直接向社区主任反馈。

通过一段时间的有效监督，直销店的蔬菜价格稳定，蔬菜的品种不断增加，品相也大有改观。截止到目前，每天销售蔬菜量约\*\*\*斤，客流量在\*\*\*人左右。今后\*\*街道办事处还将联合有关部门不断加强监管，我们相信，只要能始终遵照建立蔬菜直销店就是为了给地区居民提供便利的初衷，在蔬菜店运营过程中始终秉承一切为民的理念，及时了解社区百姓需求，切实从群众的利

益出发，服务到位，监管到位，保质量优势、渠道优势，立足诚信、打造品牌，我想我们的蔬菜直销店未来的市场是广阔的，前景是美好的。尤其是在市、区的指导和大力扶持下，为地区百姓创造一个安全优质的购物平台、提供更优质的商品以不断满足社区居民的需求，实现多赢的良好局面是能够呈现在我们面前的。

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第十六篇**

一、活动简介：

我们所有关注贫困山区的热心市民、志愿者、义工，愿为孩子们和手牵手爱心联盟的发展尽微薄之力，特举办此次活动，以此方式筹集资金捐给贫困孩子或手牵手爱心联盟作为机动基金。此次活动不仅能发扬广大学生和市民参与公益的精神，同时也能很好的展示出手牵手热心市民、志愿者和义工众志成城的风采。

二、活动目的：

今天的世界处处繁华，今天的中国处处富裕，可是您知道吗？山区还有着这样一群孩子，他们过的生活没见到的人是不可能想象到的。家徒四壁，家庭支离破碎……而他们品学兼优、善良可爱、他们想安心的学知识，他们需要大家的援助，需要大家的爱心！再大的困难乘以13亿都会变得渺小；再小的力量乘以13亿都会变得巨大。

通过本次义卖活动的举行与发展，树立爱心助学的风尚，提高全民“大爱”意识，通过义卖，宣传公益理念、传播公益文化。搭建社会爱心人士和需要帮助的孩子们结识平台。引导全民参与社会公益活动。推动爱心助学公益事业的发展；同时引导社会各界关心帮助困难孩子。形成良好的社会风气以及和谐发展的社会新风貌。

三、时间和地点

时间：10月30日

地点：

四、组织架构：

主办方：

协办方：

赞助商：

嘉宾：

五、主要负责人：

总策划指挥：组长：

作品收集喷绘：

现场布置：

表演组：

六、当天流程：

1、义卖人员和后勤服务人员提前三天准备好义卖物资；

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第十七篇**

本次元旦节活动目标：以圣诞、元旦两节为契机，以提高家具大市场知名度、销售额为目标。

活动主题：迎元旦，家居感恩大回馈

活动时间：12月28日——1月3日

活动地点：家居大市场

一、活动内容：

活动一、迎新年感恩大优惠

活动目的：感恩回馈顾客，激励顾客重复消费，提高市场销售额。 活动内容：凡活动期间购买家居满20xx元即可获送现金礼券200元(限定下次购买时使用)，活动标语：买20xx送200

活动二、欢乐购物返利大派送(在20xx年12月28日至20xx年1月3日购买者均可参加)。活动期间，凡在本市场购买家具满20xx元者即可现金返利100元，满4000元者即可获得现金返利200元，以此类推。多买多送。

活动三、购物中大奖

凡在本市场购买家具满20xx元者即可获赠一张抽奖劵，满4000元者即可获赠两张抽奖劵，以此类推，多买多送。每张抽奖劵只限一次抽奖机会，奖品如下：

一等奖：20xx元现金(1名)

二等奖：oppo手机一台(3名)

三等奖：电饭煲(5名)

感谢奖：洗衣粉一袋

二、促销活动费用预算：

1、 邻近小区、超市发宣传单促销员费用：6天每天6人次(每天60元每人)。共2160元;

2、 喷绘和横幅：2150元

3、 短信群发：20xx元

4、 单页及海报费用：3000元

5、 夹报费用：500元

6、 奖品发放费用：5900元(1、现金奖：20xx元;2、手机800元/每台，共2400元;3、电饭煲200元/台，共1000元;;4、纪念奖：100名，5元/件，共500元。)

7、 城市管理费用：400元

8、 摸奖箱费用：50元

预计活动费用：30000元

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第十八篇**

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

五、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。

五、促销活动实施

(一)事前准备

1、时间进度

2、各部门责任分工

本次活动有采购部、营销部、门店三方面的人员参与与实施。

(1)采购部

工作内容要求：组织好参与厂家对特价产品你的准备，提前做好本次促销活动涉及礼品、奖品、道具等相关物品的落实，协助营销部各方面的工作。活动期间，采购部的一定人员要及时观察店内货架及堆码，货源不足时要及时补货。

(2)营销部

工作内容要求：负责本次促销活动各项执行工作的指导、活动宣传材料及广告的设计制作，超市氛围的营造，管理及监督好个部门的工作。

(二)中期操作

本次促销活动每位参与人员必须遵照流程来工作，遵守活动相关规定与纪律主要各部门负责人和店长要做好榜样作用，发现问题及时采取措施或向上反映，进行有效的促销过程控制：

1、加强与厂商的密切合作。

提前与他们洽谈好所需要的供货数量，以及合作的方式等问题，尽量避免“低级错误”，如商品质量、包装、赠品、货源等造成的麻烦。

2、活动现场巡视监控。

3、促销人员培训与管理

4、促销费用管理

(三) 后期延续

本次促销结束后，必须进行顾客满意度调查，了解顾客需求的变化情况，适时调整销售策略，或者为以后的活动积累经验，吸取教训。

(四)广告宣传形式

1、店内广播

① 公告特价商品信息

② 送上新学期祝福

2、店内展示板、POP海报

3、门店前广场的彩旗、横幅

七、费用预算 略

八、主办单位

**蔬菜义卖活动策划方案范文 第十九篇**

菜贵伤民、菜贱伤农，20斤芹菜换一个烧饼钱。白菜2分一斤无人买、芹菜每斤1毛、卷心菜每斤0。15元，菜农蹲在地里苦不堪言。

山东河南等地部分蔬菜滞销白菜2分一斤无人买，山东章丘，已是大葱最后的收获时节，而大部分葱农却守着地里的大葱卖不出去，一毛多钱一斤还没人要，眼看就要烂在地里了；河南中牟的芹菜品相好的芹菜收购价每斤1毛，品相差的每斤只有5分钱，今年每亩芹菜要赔1000多元；沃尔玛和晨农蔬菜直销点卷心菜都只卖0。15元/斤；华润万家采购的包心菜成本价在元/斤，售价从元/斤降至元/斤。

一、鼓励农产品批发市场、大型连锁超市到山东、河南等主产地采购滞销蔬菜；鼓励基地主动到批发市场销售，免除在勾庄蔬菜批发市场的交易手续费；鼓励加工企业储备卷心菜，加工成脱水蔬菜。

三、加强蔬菜品种价格、销量监测，利用市场LED大屏幕及时发布购销、价格信息，拓宽销售渠道，掌握需求变化情况。

四、重点推进“农超对接”，扶持沃尔玛、华润万家等建立“超市+基地”的直采、直供、直销渠道。同时在超市设立“卖难”蔬菜销售专柜。

五、对规模蔬菜种植基地按照滞销程度进行补助，给予运输蔬菜优惠政策、蔬菜税费优惠政策。

六、建设蔬菜保鲜区，保障蔬菜质量，确保人民群众吃到新鲜的蔬菜。

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！