# 2024年商场元旦活动策划方案(八篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-22

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。商场元旦活...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

**商场元旦活动策划方案篇一**

圣诞(新年)欢乐行，金礼大放送

1、利用竞品换购优惠拓展新客源;

2、提升顾客消费金额(客单价)，促进美容院销售业绩;

3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度;

四、促销形式

换购+抽奖+情感

1、活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理(注：不超过该卡一半的次数)，同时享受正常开卡优惠政策;凭其它品牌护肤品空瓶(或包装盒)在美容院购买相应的产品，一个空瓶(或包装盒)可获九折优惠，二个空瓶(或包装盒)可获八五折优惠，三个空瓶(或包装盒)可获七八折优惠(注：总数不超过三个);

2、活动期间，所在老顾客可获赠由美容院赠送的“感恩金礼卡”一张(金额为1月1日至11月30日顾客在本院消费总额的5%～10%，限在活动期间使用)，活动期间凭此卡面值金额在美容院可抵扣相应消费金额;

3、活动期间，凡在美容院消费金额在x元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会，(即转盘里划分50元、60元、70元、80元、90元、100元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金，永不落空。)

4、活动期间，顾客凡在美容院消费均可填写心愿卡一张，悬挂于美容院内圣诞树上;老顾客均赠送精美圣诞贺卡(或新年贺卡)一张;

1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望;

2、活动宣传可通过店门悬挂横幅(或展架)，派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播;

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

**商场元旦活动策划方案篇二**

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧!

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

20xx年1月1日20xx年1月3日

xx汇购物广场

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆!

2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣!

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次!

活动一

“xx汇百款名品·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力，xx传媒信息报及网络营销的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20xx年12月24日晚5点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀(根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排35分钟，当晚拍30件)

20xx年12月25日下午4点开始演出节目，6点开始1元秒杀，约8点开始抽奖。

**商场元旦活动策划方案篇三**

xx年1月1日——xx年1月16日

百万现金券大放送欢天喜地迎新年

(1)喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

(2)畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼盒150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖xx名旺旺仙贝1元

**商场元旦活动策划方案篇四**

20xx年12月29日

1.元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。(本策划适合在元旦节日期间“庆元旦”举行。迎元旦时间选择是20xx年12月29日31日，29日是星期六，周末促销可以借助“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是20xx年1月1日1月3日

2.促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3.元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4.元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

(一)二元家电惊爆大放送

20xx=20xx+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二)20x朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20x支，赠完为止。

操作说明：

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤

哄抢现象。

活动时间可以为12天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三)新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看;同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1.活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2.展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3.展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是xxxx年12月25日31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约3050人左右。

为加快比赛进度，可以设立23台跑步机。

活动地点：门前广场

(五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10100元的商品

操作说明：

元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成;同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

邀请公证人员现场公证。

联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

邀请有关新闻媒体到场采访。

(六)会员感恩大回报

活动时间：20xx年12月20日20x月1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1.会员大抽奖或积点兑奖活动。

2.会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3.开展新卡换旧卡活动和优惠

**商场元旦活动策划方案篇五**

喜迎元旦，好礼大派送

20xx年12月28日20xx年1月5日

1、利用节日促销，提升美发店年末业绩;

2、通过一系列促销活动，拉近与顾客之间的感情，巩固顾客忠诚度;

3、节日促销带动顾客的消费欲望，开拓新客源，维护老顾客。

一、冬季项目促销

冬季，头发经常干燥难打理，很多顾客都喜欢去美发店给头发做一个护理，以便头发看起来更加有光泽。在此元旦活动之际，美发店顺应顾客的需求，针对性的做头发护理项目促销，比如专业补水、保湿等，让顾客真正感受到节日促销带来的实惠。

二、100元大变样

很多顾客都喜欢在临近年末换个发型，回家给家人一个惊喜的感觉。所以，美发店在元旦活动期间，推出100元大变样的`促销活动，帮你打造一个20xx年最时尚的发型;该100元大变样项目中包括洗剪吹+烫染护理，让你花的放心，造型效果满意。

三、0元义剪

0元义剪活动，重在帮助那些需要帮助的60岁以上的老人，让他们感受到生活的美好及他人的关爱。美发店在举办0元义剪活动时，先在自己店前设置一个宣传展架，增加知名度。然后美发师可以去一些敬老院帮助老人剪头发，这项活动不仅可以增加美发店的知名度，同时促进公益发展。

四、附加值促销

圣诞节、元旦都是顾客消费热情很高的时段，因此，美发店针对顾客的刺激消费的促销手段不可少。在美发店元旦促销期间，针对顾客消费满200元后，即可获得美发店赠送的附加值产品或是礼品，让顾客开心选购。

活动注意事项：

(1)信息跟进反馈

美发店在做完每次促销活动后，都需要及时进行信息反馈，了解本次活动的不足，避免下次活动能够更加完美。

一般美发店可以通过进行电话拜访或是短信告知等途径，来了解本次促销活动的成果。

(2)活动总结

美发店元旦促销活动后，可以总结每位员工的业绩，给予一定的奖励，激励员工更好的工作;同时，每位员工也可以根据此次的活动，总结自己的得与失，为下一次活动取得更好业绩做铺垫。

五、活动经费预算

**商场元旦活动策划方案篇六**

本方案围绕元旦、春节、会员节等大节日展开，通过大力度的商品促销、文化营销、顾客参与互动活动及店内外的媒体宣传，实现客流和销售的提升，确保月度经营指标的达成。

第一档：元旦档

1、主题：20xx新年当头炮

2、时间：1月1日—1月11日(共11天)

3.1 dm：8p140个sku48000份。12月23日拍照，12月24日—26日设计，12月27日定稿，12月28—29日印刷，12月30—31日发放。主推商品：新年商品、清洁用品、生鲜食品

3.2扮靓新家迎新年

活动期间，家居清洁用品、新年饰品集中陈列。清洁系列：吸尘器、扫帚、垃圾袋、毛球刷、家具护理液、地板腊、洗衣液、油污净等。新年饰品：龙年玩具、福贴、剪纸、挂件等。

3.3锅碗瓢盆协奏曲

活动期间，锅具、各种规格碗、碟、盘、匙、筷、盆集中陈列，统一氛围装饰。

3.4冬装大出清

冬季棉服、外套、保暖内衣全场出清，超低折扣。

第二档：会员档

1、主题：会员岁末大回馈

2、时间：1月12日—1月25日(共14天)

3.1 dm：8p140个sku48000份。12月23日拍照，12月24日—26日设计，12月27日定稿，12月28—29日印刷，12月30—31日发放。主推商品：新年商品、清洁用品、生鲜食品

3.2会员惊爆大抽奖

活动期间，凡在xx超市各门店一次性单票消费满68元即可电脑抽奖。单人单票限参加一次。单店奖项设置

特等奖：2名，各奖液晶电视一台;

一等奖：50名，各奖电饭煲一台;

二等奖：100名，各奖胶棉拖把一个;

三等奖：3000名，各奖纪念品一份。

3.3感恩1.16/17/18(23/24/25)会员岁末大回馈

活动期间，xx超市各门店同步推出全品类万种会员抄底价商品，high翻全场，引爆全城!一年一次的巨大优惠，优惠仅三天，不来要后悔哟!感谢会员朋友一年来的支持和厚爱。

第三档：春节档

1、主题：金羊红火年礼享xxx

2、时间：1月26日—2月18日(共24天)

3.1 dm：24p480个sku48000份。12月29日拍照，12月30日—1月3日日设计，1月4日定稿，1月5日—8日印刷，1月9日—10日发放。主推商品：年货礼盒、春节家宴用品、新年用品

4、年货礼品一条街

团购最快乐，快来xxx。精品年货，最实惠，让利，给您贴心一站式满意服务。

5、购物送福、福气多多

活动期间，超市内一次性购物每满48元即可获赠“福”字一对或“红包”一对，多买多赠，每人次最多限赠5对。

6、福乐多龙年小庙会(各门依据情况选择时间段和项目)

1月23日—2月6日(初一至十五)期间，来福乐多超市各门店不仅能挑选到您可心的新年礼品，更有龙年小庙会丰富多彩的节目等着您，好吃好玩又好看!

6.1冰糖葫芦满场卖：售卖人员持棒槌插满冰糖葫芦在超市外围巡走叫卖，如有可能穿着小二古装进行。

6.2趣味滚铁环：每隔2米高一障碍物，共设6组，一次性连贯滚铁环通过障碍物即为获胜，顾客凭小票参与，获胜者即赠小礼品一份。

6.3趣味折纸：卖场设桌、椅、a4纸及场地，场地上空设悬挂挂架、细线等，顾客可随意参加折纸，折纸可做纸飞机、纸船、千纸鹤等，样式不限。每人限折一张，折完后可填写新年寄语，优秀作品进行现场悬挂展示。

6.4水杯吹球：卖场设桌子2张，装满水的水杯10个连排成一条线，放置乒乓球一个，顾客凭小票参与，参与者吹气将乒乓球连续通过10个杯子即可获胜。获胜者赠小礼品一份。

6.5踢毽子：顾客凭小票参与，连续单脚踢20个以上即可获赠小礼品一份。

6.6贴鼻子：各店设一没鼻子的卡通小丑形象，由顾客在5米外拿着鼻贴蒙眼走到小丑前贴上鼻子，贴对者获赠礼品一份，每人一分钟。

6.7我当小老板：年龄12岁以下的小学生可报名参加，在指定场地可现场售卖自带学习用品、玩具等物品。

6.8小小理货员：年龄12岁以下的小学生可报名参加，随卖场内指定员工老师从事义务劳动2小时。参与者获赠纪念品一份。

元旦档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2主通道灯笼装饰

1.3 dm堆头商品吊牌、围挡

1.4 x展架

2、媒体宣传(含元旦春节内容)

2.1晚报半版：12月31日

2.2信息半版：12月30日(半版)

2.3手机短信：1月1日(10万条)

春节档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2超市入口拱门

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2、媒体宣传

2.1手机短信：1月25日(10万条)

元宵档

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2 dm堆头商品吊牌、围挡

1.3x展架

(一)采购部

1.负责dm的选品及谈判、校稿及费用收取。

(二)门店

1.负责dm的发放。

2.负责各项活动的人员及组织实施。

3.负责各项现场氛围的具体营造。

4.负责龙年小庙会活动的组织筹备实施。

(三)营销部

1.负责dm的设计印刷。

2.负责各项营销活动的组织筹备。

3.负责各项活动及春节节现场氛围的营造。

**商场元旦活动策划方案篇七**

通过圣诞、元旦活动，扩大公司的知名度与影响力，增强和客户的感情，引导附近地区居民的餐饮消费，进而获得一定的经济与社会效益。

(一)、圣诞、元旦活动安排

1、砸金蛋

日期：xxxx年1月1号——xxxx年1月8日

时间：中午11：00至12：00，晚上17：00至20：00

活动地点：酒店北大厅

形式：

(1)娱乐活动拉动客房餐饮消费

(二)元旦宣传安排

电台、广播、报纸、微信、微博、城市led宣传

1、媒体：《连云港早报》《联合新闻》、连云港广电、宣传单、微信、微博等

2、宣传方式：活动介绍、新闻跟踪报道、专题报道、活动录音报道、会场图文报道等等

3、宣传时间：xxxx年12月24日—xxxx年1月8日

4、宣传频率：

(1)报纸：《连云港早报》公告一次，每一项活动分别做一次介绍。《联合新闻》公告一次，新闻报道与现场图片刊登总共是六次。

(2)连云港广电：以“圣诞化妆party”作为主题，开展宣传连云港帆船大酒店节目，每日六次，每次15秒。

(3)酒店官网、微信公众平台，播出有关的新闻，整体情况介绍，同时配合最少10幅的宣传图片。

(4)通过新闻公告形式开展一次活动介绍、xxxx年12月25日—xxxx年1月9号每日在广告时段开展间隔性的宣传、对于活动筹备情况做出二到三次的跟踪报道、活动现场录制之后可i在一次专题报道。

(5)印制10000份宣传单页在整个连云港发放。

(6)对于高端顾客开展群发短信宣传。

(7)制作城市led的宣传广告，滚动宣传20个月。

活动主题：庆元旦，砸金蛋，欢喜获大奖。

活动时间：xxxx年1月1号——x年1月8号：中午11：00到12：00，晚上17：00到22：00

活动内容：从xxxx年1月1日的中午11：00开始到x年1月18日22：00，餐饮一次性消费满1000元，在活动期内客人入住超三晚的顾客结帐的时候可至收银台领取一张金蛋卡片，每日限供100个金蛋，凭幸运金蛋卡片可在大堂金蛋中从工作人员手里面领一个幸运锤，选择喜欢的号码，然后砸下去，顷刻之间金花四溅，幸运来临，给来酒店消费的顾客送去节日的祝福和慰问。顾客凭金蛋中的奖品卡到商场领取相应的奖品。

现场布置与奖品明细附后：

奖项与奖品：

特等奖1名(奖品双人套房980元体验卷5张)

1等奖5名(奖品双人套房980元体验卷3张)

2等奖10名(奖品酒店自助餐券10张)

3等奖50名(奖品酒店自助餐券5张)

**商场元旦活动策划方案篇八**

20xx年12月25日20xx年1月10日

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。

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。

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)

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)

现场演示配大酬宾活动，大酬宾内容有促销机型、8.8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：20xxb，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8.8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20xxb，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。

现场演示布置要求：一个展架、二张以上海报、一条以上横幅、产品与赠品分开堆码并在赠品上贴上醒目的赠品或赠品区字样;通过一些气球、鲜花、彩带、以及导购员自做的蝴蝶结等美化现场，哄动现场促销气氛。

1、产品

业务经理/区域经理提前督促经销商提货(特别是促销机型要备足库存)、网点提货。

2、促销物料准备

市场部在20日前发放演示台、展架、赠品给经销商;经销商在25日前自行印刷促销信息的黑白单页和促销主题、宣传口号的横幅及小赠品等物料。

3、人员分工与责任

活动总指挥张总

活动负责人李部

方案的撰写、下发、检核市场部

物料发放客服部

4、导购培训

各经销商导购管理人员、业务经理/区域经理要对促销活动的内容、终端演示技能等做活动前的培训。本次促销活动除了给顾客介绍我司产品的卖点外，还要从以下方面引导顾客购买本次我司主推的机型：

豆浆机：用yl全自动豆浆机只需十几分钟就可以做出新鲜浓香的熟豆浆，成本不到三毛钱;一天三毛钱，全家喝上新鲜豆浆，不算不知道，一算还真划算。更为关键的是，放心豆浆自己做，卫生新鲜自己把握;黑心豆浆喝不得，要喝上卫生新鲜的香浓豆浆，最好还是自己做，选豆和用水自己把握，卫生绝对有保障;随时做，随时喝，新鲜没得说。(可以和外面买一杯豆浆一元相比给顾客解说)

榨汁机：家里的胡萝卜、青瓜等那样放着谁想吃它，但如果把它变个做法榨成汁，那就不一样呢;特别是家里来了亲戚朋友的小孩，那感觉就更不一样。

炖盅：隔水蒸炖的最大好处是：一密封性能好，能保住炖品特别是是补品的原气不被挥发;二是热力均匀平衡，能使炖品的营养结构不被破坏;三是炖出的食品不但质地烂酥，原汁原味，而且汤色澄清、鲜味浓郁，别具美食风味。

5、活动执行人

经销商市场负责人、经销商导购管理人、业务经理/区域经理、朱波等。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找