

最新商场国庆活动 国庆活动策划方案(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

商场国庆活动篇一

为庆祝第xx个国庆节，加强对学生的爱国主义和民族精神的教育，增加学生国情的相关知识，在班级内营造热烈的节日气氛。特举行“我的梦，中国梦”庆国祝活动。

一、活动主题：我的梦，中国梦

二、活动时间：9月27日下午

三、活动对象：全班学生和正副主任

四、活动内容：

集合列队，整理队伍。

小队长向中队长报告人数，中队长向辅导员报告人数。

(一) 全体立正。

(二) 出旗。(鼓号齐奏，全体队员敬礼)

(三) 唱队歌。

(四) 中队长讲话，宣布活动开始。

（五）活动过程

1. 副班主任开篇语

2. 国旗知识知多少。

（1）认识国旗全体齐唱《国旗国旗，多美丽》

（2）认识国徽

（3）欣赏国歌

3. 爱祖国诗歌朗诵。（各小组朗诵爱国主义诗歌）

《沁园春·国庆》、《国庆颂》、《我的祖国》、《写给祖国母亲的歌》、《国庆》、《永远我爱你 中国》、《我是中国人》、《我是中国人》。

每个小组朗诵一首，通过诗歌唤起学生的民族自豪感，以诗歌振奋学生爱国情。

4. 画一画，我的未来梦

每个学生以国旗为主题，画国旗，想国旗下自己的未来可能是某一方面的冠军或英雄，想象自己为国争光的那份自豪之情。

五、副班主任总结：

对活动的小结。（略）

商场国庆活动篇二

1、利用打折进行促销

2、免费礼物满就送

3、积分换购或积分抵现金

4、加价购

5、满就减

6、买就赠 这些促销活动都有自身的`优势，也 有自身的缺点。

节双利用中秋节、国庆节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户 量。 从而赚更多的信用、钱。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销 方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货 品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不 值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目 标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的 目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。 目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq,博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传 播信息的作用。 顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

1、免费礼物满就送 购物订单到一定金额(10)即送免费礼物一个(国徽一枚) 。

2、积分换购或积分抵现金 积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能 让那些目前积分不是很多的买家多购物。如果你的积分换购商品够吸引人的话， 说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。这种促销方式，可吸引客户再次来店 购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客 户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折 凡是在中秋节和十月一当天到我店铺买东西的都可以 您只要花2元就可以买到 我们店里价值5元的商品 或者您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件 原价的商品 。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。 人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心 理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的， 但是我花了更少的钱买到 他了，我赚到了。 这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给5元的宝贝 打个7.7折，那买家感觉这个宝贝就是值3块，那他的 质量估计也就是3的质量。 但是你把打折改称 花2元就可以带走价值5元的商品 ， 买家就会觉得这个商品的价值还是5元，但是我只要花 2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

4、加价购 消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价买取头饰类等装备。

5、满就减 凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。 满三十元 就减五元。

6、买就赠 中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品；案例如买上衣服装备就 送精美头饰等。

商场国庆活动篇三

我国传统的国庆节，是一个假期较长，消费本事强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。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，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

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，经过特惠酬宾、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xx辉煌历史。

3、活动时间：10月1日——10月7日

xx各连锁店（包括乙店）

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）

1、各分店全场特价

各分店特价商品要坚持在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必须的幅度。

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xx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xx券）

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

xx店由xx负责联系券□xx店由xx负责联系□xx店由xx负责联系，先从xx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景进行对应调拨。

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。（具体资料根据采购部供给的资源再来安排）

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）

略

□a□□每一天的排队的前150名顾客都能够领取抽号券。（凭单张排队）

d□方法：9月24日—26日；10月1日—3日各分店每一天上午9:30开始派发抽号券，排队两列，一列为经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期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“xx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。

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我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，当经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，现场负责人经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经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□xx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，经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□xx各连锁店店门外

c□活动形式：根据厂家供给的文艺资源，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列活动。

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景与市场部做统一调整和安排表演具体时间、资料、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□xx电器放心服务全方位体验；

d□活动资料□□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。

注：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xx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xx首家，制造舆论效果，从侧面提升xx的影响力、费用不是很大。

商场国庆活动篇四

利用国庆佳节进行促销活动，刺激消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备。

庆国庆，得大礼，游北京。

x月x号至x月x日

1、促销活动时间，购买xx手机多媒体系列，即可获赠xx一张。

2、促销活动时间□xx手机xx系列，九折销售，不享有赠送活动。

3□x月x日当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动。

一等奖：北京国庆游

二等奖□xx数码相机

三等奖□xxmp3

注：回答问题均与本手机有关，且除了问答题也伴有动手操作手机等关卡，旨在调动了解和扩大本机的影响力。

1、报纸、当地电视台滚动广告等。

2、宣传单。

3、店外展板，条幅等。

1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述国庆手机促销方案主旨及要求。

2、对工作人员进行责任分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

商场国庆活动篇五

10月1日-10月7日，时间为一周。

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“花语心恋”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

开展“名门珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与联通或移动大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。最好能把“名门珠宝”几个文字嵌在祝福语中！

奖设：1等奖1名，奖价值3000元名门钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。

凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。

联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“名门珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与名门珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

2、反之，凡在名门珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

聆听爱情 煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她（他（转载自白领网:））那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。