

最新国庆手机店活动策划(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

国庆手机店活动策划篇一

首先，活动时间的选择。

我们要明白，虽然是中秋节和国庆节的活动，但是活动时间最好选择在节日之前的一个星期，因为在节日期间，大家都回家过节或者外出旅游了，所以，节日期间来美容院做美容的顾客占比就被缩小了，可能反而没有平时的进店率高。

所以，选择在节日假期之前做活动，还是比较合理的。

其次，活动方案的设定。

双节促销想要吸引人，活动的力度就应该比平时大一些，毕竟一年只有这一次。可以参考以下几个活动方案：

1、预存送惊喜。

比如说：预存1万元，送价值3000元的套盒或疗程

预存2万，送送价值5000元的套盒或疗程

预存3万，送送价值3000元的套盒或疗程

如果美容院有条件的话，活动力度还可以更大一点。

比如说，顾客预存5万元，可享受哪些项目和疗程，如果3年

内顾客能保证每个月至少进店1次，并且在这期间介绍新顾客进店的话，3年后美容院就把5万元预存金全额返还给顾客。

2、2980元美容卡秒杀活动

凡是购买2980美容卡的顾客，可以参加现场秒杀活动！让顾客使用手机号进行秒杀，秒杀环节设计如下：

手机尾号是1的顾客，在2980元卡项的基础上再加1元，即可获得指定套盒1个；

手机尾号是2的顾客，在2980元卡项的基础上再加2元，即可获得指定套盒1个；

……以此类推

备注：赠送套盒的目的—是为了吸引顾客买卡，而是为了消耗店内的产品库存。

3、往返套餐消费，买一送一

长假很多人都选择出游，美容院可以通过做活动来为自己增加业绩，方案就是为美容院的顾客提供往返护理的套餐。

在顾客外出游玩之前，凡是在美容院按照此套餐消费的顾客，在她们回来的时候还可以在美容院做一次护理。

两次护理的侧重点不同，第一次是常见的面部或者眼部还有身体护理，主要是补水的护理，有的还需要美白护理。

但是回来的时候，除了补水护理，侧重点应该放在身体和肌肤的修复上，目的是帮助顾客调节身体各项平衡，放松身体，缓解疲劳状态，可以借助肩颈项目等舒缓减压项目来实现。

4、提前预约八折

借助节日氛围，打出美容院火爆项目8折优惠火热预约促销活动，或者某品牌产品优惠活动，主要以产品、项目为主，刺激店内消费，以最大的让利赢得新老顾客。

5、进店消费有礼

中秋佳节，凡是进店消费的顾客，依据她们在美容院的消费情况，均可以享受到由美容院提供的某项免费服务。

如果美容院的新顾客能够现场办理会员卡并充值一定数额，就能够在此前优惠的基础上享受同老顾客一样的项目服务。

第三，活动氛围的营造。

1、前期宣传很重要。

结合国庆中秋佳节的活动主题，制作精美的美容院宣传海报、手册、宣传单张等文宣；

不仅能突出美容院的良好形象还要尽可能地勾起浏览者的兴趣，刺激其美容需求的欲望，更能起到吸引顾客的宣传效果。

2、多做一些顾客间的交流活动。

例如美容交流会、美容沙龙等等，不仅能拉近与顾客之间的关系，还能提前为国庆促销活动做好预热，让更多的顾客提前知道美容院促销时间和优惠可以尽早安排自己的日程。

3、做好拓客统计研究

经过之前的拓客活动进行分析研究，顾客进店的原因具体是什么，是被价格优惠、服务效果或者是形象等某一原因吸引进店消费，经过对拓客的统计，可以让国庆中秋的促销活动更加准确、有吸引力，效果更明显。

4、准确顾客的定位。

美容院促销活动前的宣传需要根据美容院的规模和经营的定位而进行准确的顾客定位，再结合了解具体的人群、层次，外在的拓客方案就成功了一半。

根据定位来实施外在的拓客方案，上班族、白领族、老板族、学生族、时尚族、年龄族（各类年龄的层次）、富贵族等，还要了解这些人群活动方式，兴趣喜好等，就能以各个面去做好美容院的外围拓客工作。

国庆手机店活动策划篇二

国庆10月1日至10月2日当晚重金邀请_x模仿秀——国际潮流巨星sss模仿秀—yyy全球巡演—英国空降中国内地mm酒吧；与您零距离接触！

二、地点

10月01——02日t市滨河湾mm酒吧

抢座电话：1234567

三、宣传方式

1、海报宣传加宣传词

2、短信宣

3、互联网

4□mc每天口碑宣传

四、服装要求

各部门均无特殊服装要求保证着装整洁即可

五、活动内容

今明两晚将是神秘抽奖环节当中，超豪华黑方大礼系列为您倾情送出！看看谁是今晚最幸运的朋友，让您成为今晚最耀眼的明星！明晚仍然是英国_x——歌迷见面会！不要错过！

28号，当晚为您重金邀请的是香港著名影星zz系列大佬cc[]为你呈现江湖最后一个大佬，重温《友情岁月》场面火爆，不容错过！真正感受到明星的风采！

下面介绍今晚的黑方豪华奖品系列……

六、场景布置

卡座，半卡、散台、吧台蜡烛增加氛围；

门口，走廊布置红地毯；

场内、走廊布置粉色气球；

花饰装扮。

国庆手机店活动策划篇三

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量，因为现在天气热，所以白天很少有人去逛商店的，一般是在晚上，和朋友或者和亲人一起逛街的，所以我们利用晚上的时间，进行促销活动，为了吸引路人的眼光，为了提高晚上专卖店里的人气，为了利用活动宣传自己，为了让更多的顾客晚上来浏览专卖店。

手机促销方案内容：

手机专卖店，先准备好各种款式和功能以及各个品牌的手机个一部，然后请各位有兴趣参加的顾客进行写短信比赛！在规定的时间内，看谁写的短信最多，并且要发给自己的朋友或者亲人等，专卖店先规定每位顾客写的短信是：亲爱的朋友，夜月清明，我在某某手机专卖店参加短信写速大活动，借此机会，我给你带去一份我的祝福，原你天天快乐！

比赛时，顾客可以选择自己喜欢的手机或者自己比较熟悉的手机进行比赛，

在每晚上，可以进行多轮的比赛

奖品设置：第一名是？第二名是？第三名是？

活动前期宣传策略：在某某地方性电视台做广告宣传，时间的选择等，或者什么地铁报以及某某娱乐报纸。

点评：

第四：充分调动了顾客的积极性，给顾客晚上休闲和娱乐等目的！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

国庆手机店活动策划篇四

实施本方案的前提必须是店堂完成，设施到位并能正常运作(定岗、定编)，人员到位并能各司其职，当地的消防、卫生、工商、等单位关系已协调到位且协调一致。餐饮消费的原则——就近消费原则。

- 1、本开业方案具体实施期□x月x日—x月x日，共计x天。
- 2、本开业方案宣传主题：吃名火锅“火锅”，给您双重惊喜(一重：开业优惠酬宾;二重：好礼送不断)。
- 3、实施本方案所需物品及经费预算。

二、方案的主要内容

(一)开业前的筹划准备工作

- 1、物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与有关人员的关系，了解广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。
- 2、研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。
- 3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。
- 4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

(二)开业前期店内气氛营造与烘托

- 1、形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券(代餐券)、气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司为各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、红门木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些随和安逸的音乐。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求（早9：00，晚16：00）在店外整齐列队（例行检查、企业口号、掌声、班前营业安排等）。

（三）店外气氛营造

1、门头上悬挂两面旗。

2、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“火锅”“隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝培正火锅店开业；消费满100元，送10元消费券。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：培正打边炉店隆重开业！开业大酬宾：吃100元（菜品），送10元（消费券）、吃红门火锅，好礼送不断。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。

（四）广告宣传

1、联系学校各部门外联部成员，大力宣传“火锅”。

2、联系各外卖店主，在他们的外卖单上附加“火锅”。

3、外卖单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域。

发放要求：

(五) 开业促销细则

- 1、消费满100元，送20元消费券。
- 2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。

另有以下促销细则可供参阅：

- 1、赠送现金券相关于就餐人员来回的交通费。
- 2、活动期间的就餐人员免费喝红门各种滋补酒。
- 3、凡在活动期限内就餐的人员享受折优惠。

执行此促销活动的意义：吃100元(菜品)，送100元(代餐券)活动其实相当于打约八折，但给客人的感觉是吃一次可以免费再吃一次，容易让接受且更有吸引力，赠送的礼品还可以在当地起到宣传作用。

(六) 开业庆典

若能请到当地名人或官员可摘一个隆重的开业典礼，找一家礼仪公司负责。注：以上为统一实施方案，可根据加盟店的实际情况重点实施。

第二部分节假日促销方案

一、实施细则

1、广告宣传

- (1)横幅：在店门口醒目位置悬挂横幅，内容为“火锅”

2、服务质量

- (1)、服务水平要高，服务质量要好，上菜速度要快；
- (2)、注意服务员的节日祝福语，要简练有又新颖，要因人而异，祝福各有特点。

5、礼品赠送

- (1)、可赠送公仔；
- (2)、可送糖包(喻意甜甜蜜蜜，圆圆满满)。

第三部分其它特殊情况促销活动

淡季营销措施

一、行销思路

- 1、加强员工素质、技能的培训，品德思想的灌输，增加凝聚力、向心力、亲和力。
- 2、开展、加强客户关系管理，走访、问候老顾客，邀请老新顾客，建立顾客档案，实行情感营销，让消费者通过就餐感受我们品牌魅力，认知我们的经营理念，感受到我们的真情、真诚。方式：
 - 1)邀请部分知名顾客来店恳谈，免费就餐。
 - 2)到客户单位进行友情慰问，发邀请卡，一句话：始终从情感上和顾客拉近距离，展开全员行销活动。
 - 3)加强技术研究，提高菜品质量，增加新菜品，提高服务质量，全面提高单店整体水平和档次。

二、适当对部分大众菜品进行降价特销，防御、打击其它店的进攻策略和品牌(战略原则是：降价菜品要在同一品牌档次中，以绝对震撼价进行炒作，大势提高单店知名度“先下手为强”，打击竞争品牌)。

三、对大众喜欢的菜品实行“特价”销售，每天推出一个半价特价菜品。

四、针对当地消费者的吃酒水习惯，争取供应商拿出一部分酒水进行赠送促销。

五、抓住每个节日进行节日内容相关方面的促销，主要促销方式为降低、打折、免费、联销、赠送礼品等。

六、倡导绿色消费，每周推出几样绿色菜品(特色菜)，在顾客就餐时向客人介绍。

七、提高员工工作积极性，提高服务质量，内部员工当业务员，业务提成5%。

八、必须搞好制冷通风设施，为顾客提供清爽舒适的环境。

国庆节手机活动策划范文

国庆手机店活动策划篇五

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大xx商场的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下方案。

二、活动主题

国庆佳节，相约xx惊喜不断。

三、活动时间

负一层超市、一楼洗化超市特价时间□x月x日；

二楼以上穿戴类商品打折时间□x月x日。

四、活动内容

活动总负责□xxx□

（一）超市抢购风

负责人□xxx□每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

（二）洗化特价潮

负责人□xxx□主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。（费用商户承担）

（三）穿戴类商品打折促销

负责人：各楼层经理

活动时间□x月x日。凡参加活动的商户结算时扣xx个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品x折，箱包类商品八折，二、三楼男装八折，三楼休闲装八折，4楼女装八折，5楼针织八折。不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣x个点。原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

（四）寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市。

礼品发送分为三个时段。顾客凭有效证件在总台登记领取。如果是x月出生的顾客送价值x元的礼品。如果是x月x日出生的顾客送价值x元的礼品。如果是x年出生的顾客送价值xx元的代金券。如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值xx元的代金券。如果是xx年x月x日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值xxxx元的代金券。（限每天一位）

五、门前的活动

x月x日前各部门上报厂家宣传促销活动的具体情况，以便企划部统一安排，保证商场门前每天都有促销活动，以达到营造气氛，带动人气的效果。建议举办一至二场服装展示会，以秋冬男女装或保暖内衣为主。x月x日早上举行隆重的升国旗仪式，当天早班的全体员工务必参加，各部门组织员工方队着工装在门前参加升旗仪式，升旗仪式由保安部具体负责。

六、优服流动红旗评比

开展以“送温馨，献真情”为主题的优服流动红旗评比，主要以站姿，定岗，定位，三声服务为切入点，统一迎声“你好，欢迎光临xx商场！”送声“欢迎下次光临”。

七、卖场装饰布置

1、店外：巨幅布标；大型喷绘；门头悬挂灯笼4个，内容为“祖国万岁或庆祝国庆”，布标1条，内容以庆祝国庆为主。拱门、气球、演出由商户提供。

2、店内：中厅以气球彩链编织为主。因布局调整，洗化搬至一楼、五楼增加布匹经营项目，一楼购物导示牌现有内容和实际不符，为方便顾客购物，现申请更换一楼导示牌和五楼水牌。“大型超市”牌子更换。各楼层中厅悬挂相应商品折

扣幅度为内容的喷绘。

八、费用预算

xxx元。