

国庆店铺活动方案(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国庆店铺活动方案篇一

【活动一】、浪漫七夕相约兴隆鹊桥会

8月21日—27日，兴隆商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的'自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧……等。为传承经典，演绎浪漫，8月26日七夕情人节当晚7：07，兴隆商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您

走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

报名方式一：电话报名，咨询热线：

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——20xx年情人节系列全新上市

兴隆黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从21—25日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。26日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节黄金送情人

黄金屋内千足金饰品全场情人价——每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人——爱情永恒兴隆珠宝情侣对戒展

四、兴隆珠宝K金、指环展：

五、兴隆化妆——装扮完美恋人

六、兴隆情侣表见证爱情分秒

鞋帽商场：

1、七夕情人节浪漫情人礼

09年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋（地点：鞋城主道）

2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。百货商场：

服装商场：

国庆店铺活动方案篇二

活动主要包括以下内容：

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1. “金秋营销.自助服务送好礼”

2. “金秋营销，卡庆双节”

(1)活动期间申请卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品。

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品。

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品。

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品。

3. “金秋营销.速汇通优惠大放送”

(二) “金秋营销.产品欢乐送”商场活动

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销,产品欢乐送”营销活动,稳步推进第二阶段营销工作。结合活动促销内容,确定目标客户,积极拓展相关业务量,切实提升营销经营业绩。

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期,各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动,吸引学生客户群体,拓展教育社区市场业务;对城市中汇款频率较高的人群,如商业社区经商人员、外出务工群体等,积极开展社区营销活动,提高营销活动的有效性;对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业,各行可以通过公私联动进行一对一营销,争取异地代发工资等批量汇款业务。

抓住国庆节期间股市休市的商机,重点营销“个人通知存款”,抓住新生入学的时机,重点营销。国庆节期间,各行要做好安排,活动期间,各行要安排专人值班,妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(三) “金秋营销,产品欢乐送”活动。

国庆店铺活动方案篇三

在餐厅消费,很大程度上人们消费的是餐厅的整体服务,而不仅仅是食品,因此,国庆节促销,在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

1、餐台

在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花,如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩,清馥的香味,可使人的大脑处于悠然

之境，并能增加消费者的食欲。

2、音响

餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等，都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

3、灯光

餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

4、色调

不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

5、布局

餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

国庆店铺活动方案篇四

社区气氛：社区条幅、社区海报；

店内气氛布置：入口展板、活动现场的气氛营造、店内海报、广播稿。

活动执行与分工

企划部：负责活动宣传、策划、操作及跟进。

采购部：负责商品的组织、到位。

财务部：负责资金的到位。

门店店长：活动操作的总负责人、负责督促各部门的工作。

门店店办：负责活动方案的具体执行与工作协调，负责对整个活动进行统计、分析、总结。

门店客服部：负责活动商品发放和统计活动。活动广播、咨询、解释。

门店美工：负责店内广告及pop的宣传，活动气氛布置。

广告气球：门店前店内悬挂印有店标和广告语的小气球，并在店门口大量派发。增加节日气氛，吸引孩子进入。

国庆店铺活动方案篇五

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达商场与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播商场业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。