最新楼盘国庆促销活动方案 迎中秋庆国庆活动方案(优秀5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

楼盘国庆促销活动方案篇一

在中华人民共和国68周年华诞到来之际，为进一步贯彻《幼儿园教育指导纲要(试行)》精神，培养孩子爱祖国、爱家乡、爱人民的情感，提前感受节日的氛围，幼儿园的老师们从孩子们的年龄特点和发展水平出发，组织开展了丰富多彩的迎国庆68周年的系列活动：

1、《我爱祖国妈妈》通过观看国庆阅兵式，感受国庆节的欢乐气氛，萌发爱祖国的情感。

2、“团团圆圆品月饼”孩子们通过相互品尝月饼，感受中秋佳节的欢快气氛，并学会分享快乐。

时间： 9月30日 8：30——10：30

地点：幼儿园操场

一、 各班小朋友进场

二、 升国旗

三、 幼儿园早操比赛

四、 大一班 合作绘画《我爱祖国妈妈》。

五、 大二班 红歌赞祖国（歌唱）。

六、 大三班 手工创作 《五星红旗》。

七、 中班年级组 《我爱祖国》 诗朗诵。

八、 小班年级组 观看《阅兵式》、品尝月饼。

楼盘国庆促销活动方案篇二

庆中秋，迎国庆

（一）竞赛组委会：

组 长□xxxx

副组长□xxxx

成 员□xxxx

职 责：负责本次活动的全面领导，以及比赛争议的仲裁。

(二)竞赛工作组：

组 长□xxxx

成 员□xxxx

职 责：负责活动的组织实施。竞赛物资的采购，生活后勤的保障，以及拉拉队的组织管理。

(三)竞赛裁判组：

裁判长□xxxx

裁 判□xxxx

职 责：负责本次活动的裁判执法工作。

1、活动总时间：9月20日---10月7日

2、每天比赛(训练)时间：4：30---5：30

3、报名时间：9月20日---9月25日

4、小组赛时间：9月26日---9月30日

5、半决赛时间：10月2日---10月5日

6、决赛时间：10月7日

xx银行附近篮球场

1、组队办法：

可以以部门组队，也可以部门联合组队，部门联合组队需得到竞赛组委会的同意。

2、分组办法：

1)男子组：

如只有5支以下队伍参赛，则不分组;如有6支以上队伍参赛，则分成两个小组进行比赛。

2)女子组：

如有3支以上队伍参赛，则可以举行女子组比赛。

3、每对成员：

每队可报10名队员，设队长(领队)1名。

如男子组有两个小组进行比赛，则比赛分三阶段进行：

(一)第一阶段采用分组单循环：

每组代表队数量，根据参赛队伍数量抽签决定。循环赛决定名次的`办法：

1、小组赛每组进行单循环积分制比赛，胜一场得2分，负一场得1分，弃权得0分，每组积分最多的前两名，进入第二轮比赛。

2、两队或两队以上积分相等，则采用下列办法决定名次□a(胜局总数)/b(负局总数)=c值，c值高者名次列前。

3、如c值仍相等，则采用：_(总得分数)/y(总失分数)=z值，z值高者名次列前。

(二)第二阶段采用分组交叉赛：

每组前两名进行交叉赛：

第一组第一名对第二组第二名

第一组第二名对第二组第一名

(三)第三阶段决赛：

交叉赛获胜的两支队伍进行决赛，决出冠亚军。

1、比赛为上、下半场各20分钟，中场休息10分钟;死球不停表，每场每队最多叫停二次，每次叫停时间为一分钟内。

2、 比赛使用fiba最新竞赛规则。

3、 未尽事项，由本次比赛组委会进行解释。

本次比赛设比赛优胜奖和比赛组织奖。

1、比赛优胜奖设两名。

比赛第一名奖励现金20xx元;

比赛第二名奖励现金1000元。

2、比赛组织奖设1名

比赛组织奖评比内容包括：比赛队员按时到达，啦啦队按时到达，啦啦队人数以及啦啦队的秩序，队伍犯规率等。根据每场比赛的情况，由竞赛组委会、工作组和裁判组进行综合评比。

比赛组织奖，奖励现金1000元。

2.比赛过程中应以“友谊第一，比赛第二”为准则，赛出水平，赛出风格;

4.各队负责好本队的啦啦队工作，禁止场上、场下出现不文明言行，一旦发现将追究所在队和个人的责任。

6.比赛开始15分钟不到的代表队，将被视为自动弃权;

8.在比赛期间遇到阴雨天气，或特殊情况，则将延期比赛，具体时间由学生会体育部另行通知。

9、未尽事宜，另行通知。

10、本次比赛规程解释权归比赛组织委员会。

楼盘国庆促销活动方案篇三

任何活动都要在实施前形成宣传效应，这样，当别人事先知道活动的时间和地点后，总有一种参与 的冲动。作为我们华润苏果超市，超市的规模也不算小，老客户也应该很多了。所以前期的宣传显得至关 重要。对于宣传工作，特此做出如下建议和意见：

第一：尽快制作出超市节日活动的宣传彩页，彩页的设计一定要明确确立主题，在语言描述上能充分 激起消费者的购买欲望，同时，对参加活动的特价商品还有各项活动要一一列举，一定突出两点，一是最 实惠的价格，二是最有乐趣的购物体验。

第二：在节日前展开宣传，可以将彩页放到收银台处，对购物的每一个客户发放。也可以在周边小区 和银行等人最多的地方散发。把活动的声势先搞起来，相信很多客户会有所期待。

第三：如果市区有相关的报纸，可以花很少的钱去做个活动的广告，主要是面向全市的消费群体，让 更多人知道超市总会吸引客户的。

第四：不间断在市区相关的 qq 群和论坛等发布超市的相关活动广告，要求说清楚超市的规模和活动 内容，以及详细的地点和坐车路线等。 总之，还有其他的宣传方式，就多宣传，活动之前的宣传工作至关重要！

建议在超市开出一个小的区域来，专门吸引人做游戏。游戏的规则很简单。

在地面上，一头放置一个 带“球门”的椅子，由客户在另一头用脚轻轻把球踢进球门，连续 5 次全部踢进的就赠送小孩子喜欢的小 物品。这个游戏很简单，但是可以吸引好多孩子

们来参加，孩子们往往会告诉其他孩子，这样家长就会带 孩子来购物，形成口碑效应。 总之，活动的策划很灵活，希望老板根据超市的实际情况作出变通！希望生意兴隆哦！

下面再提供一些活动策划需要注意的资料： 节日营销须知事项：

一是准确的定位

主要表现在主题鲜明，明确是传达品牌形象宣传还是现场售卖，不要陷入甩卖风，折价风的促销误区。另 外也需要了解竞争对手的动态，特别是在几个大的节假日，竞争对手最新的促销意图，比如新品状况，折扣情 况，赠品分派，新产品引进等。

二确定最佳的行动方案

除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案，发挥团队作战优势，团结一致，齐心协力方能做 好工作;其次是有较强的执行能力，再者所有的活动安排和物料准备要紧扣活动主题，总负责人要清楚活动的 每个环节，了解各块的进度，及时发现和解决活动现场出现的新问题;要对参与活动的人员进行详尽的培训， 把活动的目的和主旨深入传达到每个人心中，充分调动每位员工的积极性和主人翁责任感。

三确定时间安排和规划预算

卖场促销时间宜早不宜迟，特色活动最好比对手早三四天，以免被对手抢先。再好的策划，再好的时机， 如果没有完整准确的规划预算，届时产品不充足，促销品不到位，顾客该买的买不到，该拿的拿不到，也必定影 响整体活动的效果。

四是现场氛围营造

节日活动气氛包括两部分，一是现场氛围，包括气氛海报□pop 张贴，装饰物品的布置，恰到好处的播音 与音乐，这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望。具体而言，做好主题广告宣传，从色彩，标题到方案，活 动等均突出节日氛围，以主题广告营造节日商机;另外一种氛围就是员工心情，这就要看组织者是否能够调动 员工的积极心态。其中最有效的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标，活动结束后按照达成率情况进行 奖赏。

五是严格控制促销成本

理性预测和控制投入产出比，切不可盲目跟谁，挥金如土;尽量不要和强势厂家正面对抗，尤其是不要和强势对手大打价格战，应该独辟蹊径，突出自己的优势和 卖点; 事实上，节日促销活动的设计，要“因己制宜”，这样才能取得好的效果。

六是评估总结

每次节日营销整体活动都需进行一番很好的评估总结，才能提升节日营销的品质和效果。比如本次活动 销量情况，执行有效性，消费者评价比，同业反应概况等。分析每次活动的优点和不足;总结成功之处，借鉴不 足教训。评估总结的目的，就是为今后规避风险，获取更大的成功.

楼盘国庆促销活动方案篇四

一、活动目的：

秋高气爽迎国庆，花好月圆过中秋；举目九州展风采，放眼中华万家兴；烟花红旗扬喜气，皓月照耀中华地；国庆中秋两节遇，双份祝福甜如蜜；祝福祖国永昌盛，祝福友人阖家欢!为感谢长期以来社会各界朋友对酒店的关心与支持，特制定本方案。

二、活动时间：

20__年9月1日——20__年10月31日

三、活动内容：

充值活动

四、免费入住客房活动：

五、针对散客使用积分卡活动：

累计住房五次免费住客房1/天/间

餐饮部促销：

一、针对秋季推出特价套餐：

标准388元/桌588元/桌

688元/桌888元/桌

二、活动期间在餐厅消费满500元(不含套餐、酒水)送酒店100元代金券一张，满1000元(不含套餐、酒水)送酒店100元代金券二张，此券客房餐厅均可使用，日期不限。

三、活动期间预订包桌两桌以上(含两桌)送尼雅专供水2件，以此类推

四、活动期间使用会议室者均赠送尼雅专供水1/人/瓶

五、活动期间指定尼雅红酒八折优惠

六、最终解释权归酒店所有。

六、执行标准：

1、所有员工应本着对酒店客人负责的态度，认真执行本方案。

2、本方案执行过程中如发生疑问应及时向上级汇报，迅速解决。

3、本方案自20__年9月1日起执行，截止20__年10月31日。

楼盘国庆促销活动方案篇五

一年一度的促销大好机会中秋节即将到来，因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋佳节最大限度的提高人流量、提升人气、扩大店铺的销售额，势必提高企业知名度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

相聚金秋

金喜不断金彩连连

消费者

第一重;消费有礼

操作说明

钥匙扣由店里根据预期销售定做，每个成本控制到两元

钥匙扣上最好要有品牌

满足条件的客户凭商品保证单到礼品发放处领取，领取后在保证单上盖章

第二重;团团圆圆

时间中秋当天

地点中金店内

协办某某影楼(柯达)

操作说明

现场布景，营造中秋气氛，或布置现代的团圆喜庆的场景

把店里的品牌融入，以后看到照片就可以想到中金

第三重;梦圆十分大抢购

限时抢购，抢购时间为十分钟，在抢购时间里，首饰金每克优惠两元，以款台结算时间为准，当店里特定音乐响起时，即是抢购开始，助您梦想成真!

操作说明

事先不告知具体抢购时间，保证现场秩序

设立抢购专区，并公示

金条类商品不参与此活动

第四重;顺手牵羊

方案1

操作说明

1、外场布置

2、内场布置

设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

3、宣传

在led显示屏上加入金秋活动内容

在店头滚动屏处，循环播放活动详情

邀约新老会员，传达金秋活动

在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动

针对本次活动制作专属的宣传单页

安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度

针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场