

恒大活动策划方案(通用10篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

恒大活动策划方案篇一

为继承中华民族优秀传统习俗，弘扬中华民族优秀传统文化，帮助学生“扣好人生第一粒扣子”，经研究，决定在全校范围内开展20__“我们的节日·中秋节”主题活动。现将有关事项安排如下：

少年“扣好人生第一粒扣子”的重要指示精神和党的十八大关于“培养担当民族复兴大任的时代新人”的要求，充分挖掘中秋节的文化内涵，提高文明素质，主动营造建设浓厚的传统文化氛围。

1. 开展网上庆佳节活动。组织学生围绕“感恩、团圆”主题，借助网络、短信、微博、微信等现代交流平台，开展中秋签名寄语活动，通过抒发感想、发送感恩寄语，表达畅想团圆、感恩父母、报效祖国之情。营造出不忘故乡，思念亲情、期盼团圆的浓重氛围。
2. 开展节日民俗文化活动。组织学生搜集有关中秋节的来源、有关的历史典故、名人轶事等趣闻轶事，并以此为基础精心制作自己的中秋小报，来感受历史，领悟我们厚重的历史文化。
3. 组织学生利用节假日和其他课余时间搜集有关中秋节的经典诗词，开展中秋诗文朗诵会，感受传统文化的魅力。

4. 开展节日卫生整治活动。组织本校师生开展卫生大扫除，整治校园环境卫生，清除卫生死角，增强学生的生态文明认识，创造整洁优美的环境。

1. 高度重视，精心组织。各级部要把开展好“我们的节日·中秋节”主题文化活动作为“扣好人生第一粒扣子”思想道德建设的重要内容，制定活动方案，加强领导，认真组织，确保活动扎实有效地开展。

2. 广泛宣传，营造氛围。充分利用主题班会、校园广播，利用板报、墙报、手抄报等多种形式，了解民俗风情，继承传统文化，熟悉文明礼仪，培养孝亲敬老，爱国爱家的思想感情，增强民族的自豪感和历史的认同感。

恒大活动策划方案篇二

利用中秋节日，切入市场，扩大项目在当地的知名度与影响力。

中秋节普遍单位有假期，且有大量返乡人群，可以吸引更多层面的客户来销售中心。

聚集人气前往销售中心，向客户展示项目，促进销售。

9月16日—9月30日

9月30日下午5：30—9：00

销售中心范围。

短信，单张，报广。

趣味游戏比赛，玩游戏积印花换取奖品。

9月16日确定具体游戏内容，设置游戏区域，确定礼品，设计宣传单张，兑奖印花，联系印刷厂。

9月17日—9月28日采购活动需要物料，游戏需要道具；印刷兑奖印花、礼品发放登记表；通过单张派发以及短信的形式，对外输出举办园游会的信息。

9月29日布置场地（包括但不限于入口包装，游戏分区，礼品兑换区，茶水区，停车场等）

9月30日园游会举办

10月1日xx日报□xx电视台跟踪报道此次活动

1、暴走兵乓球：设置路障，游戏者必须用乒乓球拍拖着乒乓球，绕过路障到达终点，过程中乒乓球如果落地则重回起点，两组一起比赛，速度较快的一组获胜，获得印花一枚。（需要物料：路障x20□乒乓球拍x2□乒乓球x2□

2、摸鼻子：卡通形象海报一张，参与者眼罩遮眼，从距离海报3米处出发，一次性摸到卡通形象鼻子者，获得印花一张。（需要物料：卡通形象海报x1□眼罩x1□

3、二人三足：两人一组，用绳子捆住两人的脚（左脚和右脚）一起向前跑，终点后拿到指定物品又回到起点，中间有障碍物，两组一起比赛，那组先回到起点表示成功各得印花一枚，未成功者如想再玩需重新排队。（需要物料，绳子x2□指定物品x2□

4、连环跳：两人一组，每组小呼啦圈2个，参与者一人负责用呼啦圈铺路，另一人从一个圈跳进另一个圈，两组同时比赛，先到达终点那组获得印花一枚。（需要物料：小呼啦圈x4□

5、沙包投掷：两人一组，一人站起点负责投掷沙包，另一人站在3米外终点拿着篮子负责接沙包，一共十个沙包，接沙包者不许越过终点线，两组同时进行比赛，接到沙包多的一组获得印花一枚。（需要物料：沙包x20□篮子x2□

6、夹弹珠：在一个大盆内装满水，再往盆内放入较多的玻璃弹珠，游戏者手拿一双筷子向盆内夹弹珠。在指定时间内（1分钟）夹起指定个数（15个）即可获得印花一枚。（需要物料：大盆x1□玻璃弹珠x200□筷子x1□托盘x1□计时秒表x1□

7、猜灯谜：准备谜语若干条，彩绳悬挂，设置编号，猜谜者根据编号向工作人员报出答案，答案正确者，获得印花一枚，禁止重复猜谜。（彩色纸若干写上谜语，答案一本，谜语建议大于200条，混入项目卖点知识，例如：项目最新广告语是什么？答案□xx最好的房子）

8、比眼力：放置一个啤酒瓶，参与者手拿筷子，从距离瓶口1米处松手让筷子自由落体，筷子成功插入啤酒瓶，则获得印花一枚。（需要物料：啤酒瓶x1□筷子x1□

特等奖：微波炉99枚印花

一等奖：空调扇66枚印花

二等奖：大型毛绒玩具33枚印花

三等奖：迷你按摩器20枚印花

四等奖：高级签字笔15枚印花

五等奖：公仔手机链10枚印花

六等奖：公仔钥匙扣5枚印花

另设置抽奖箱，客人填写个人资料投入抽奖箱内，中秋活动后将进行抽奖，其中一等奖为减免1万5购房款，二等奖为减免1万元购房款，三等奖为减免5000元购房款。

恒大活动策划方案篇三

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为中秋篇。中秋篇围绕中秋情浓意更浓这个活动主线，全力突出中秋节的.团圆情意礼品三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以欢乐国庆欢乐颂为主线，分幸运实惠会员时尚四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

20xx年x月x日——x月x日

同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩x

欢乐中秋，情浓意浓，欢乐在x□情浓意更浓

1□20xx年中秋美食节月饼展

结合美食节举办名月贺中秋名牌月饼大联展，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2□20xx年滋补保健品

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模送礼送健康的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低

促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

3□20xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4□x送情意，中秋礼上礼

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置□dm的制作与发放，活动的监督执行。

制作页面为大4k□8p□费用约为0.6万。

具体内容根据公司总体安排。

恒大活动策划方案篇四

1、经过活动，让幼儿初步了解中秋节的来历，明白中秋节是我国传统的团圆节。

2、体验与同伴教师一齐过节的欢乐。

场地布置制作材料的准备表演节目的准备

全园团体活动

介绍节日—园长致辞—欣赏故事—制作月饼—师生节目表演(分享石榴)—亲子分享月饼

(一)介绍节日

向幼儿介绍有关中秋节的来历，让幼儿明白农历8月15日是中秋节。

(二)园长致辞

(三)欣赏故事

听故事“月亮姑娘做衣裳”，了解月亮是不断变化的。

讨论：为什么月亮姑娘的衣服总是穿不下。

(四)制作月饼

1、中秋节吃什么

2、教师示范做月饼。

3、幼儿动手做月饼。

六、师生表演

学前班—大班—中班—蒙式班

七、亲子分享

人员安排：根据情景自行拟定

恒大活动策划方案篇五

西谚云：人类一思考，上帝就会笑。但如果人类不思考，不知上帝会是什么表情？

4月26日□xx公司作为第一家合资保险公司迈出布局全国的步伐开始高调进入xx市，为期17天的高空飞艇表演秀吸引了众多xx市市民的眼球，实际上在之前的招聘会上□xx市市民已经开始领略了国际保险业巨头的非常魅力，500多位老总级人物疯抢26名中层储备干部；“西点培训计划”、“寿险归划师”等全新的经营理念都让业界和市民震动，因此□xx公司进入xx市以其漂亮的先手给山城留下了良好而深刻的印象。

保险界一位资深人士在谈到打造保险企业核心价值链时说，第一环是展示企业形象魅力□ci□企业形象）；第二环是赢得广大顾客欢心□cs□顾客满意）；第三环是获得终身顾客价值□cl□顾客忠诚）。

作为服务于高端客户的xx公司又怎样构造自己的核心价值链三环呢？21世纪是个变化和速度的社会，企业营销不仅要创新、更要有创意、更还要创酷，只有不断的为客户着想才能立足于竞争林立的保险界。

xx公司进入xx市近半年来发展怎么样，做了些什么应该是该企业的潜在顾客和媒体朋友所关心的，因此，特别策划了本次这样一个公关活动，全面展示半年来xx公司进入xx市的风貌。

（一）活动名称□xx公司浓情中秋之夜

（二）活动目的：

1、传播xx公司企业和品牌实力及形象；

2、提升xx公司核心价值魅力；

3、现场体验xx公司国际背景和服务水准；

（三）活动时间：9月17日晚（中秋前晚，周六）

（四）活动场所：长江豪华游轮

（五）活动场景：长江、嘉陵江交汇处及附近水域

（六）活动主题：畅游两江赏明月，中秋佳节寄真情

——xx公司浓情中秋之夜

（七）活动形式：自助冷餐会

（八）活动内容：

1□xx公司近期新闻通报

2、亚洲第一块飞艇广告牌赏析

3、中秋民乐赏、诗词朗诵

4、两江风情、中秋明月赏

（九）活动嘉宾：（由企业定向邀请200人）

1、活动时间分析：

我们选择中秋节这个中国人传统的节日结合了中国人的民族传统，这个节日表达的是中国人的家庭情节，合家团圆的美好愿望，而保险企业本身的服务就是针对家庭和亲人的保障，因此在理念上是一致的，在这个时候做活动更有强大的公益

性，传达的是企业对目标受众一份浓浓的亲情，更利于感动目标受众，同时距xx公司入渝近半年时间，企业更应该对自己的目标客户传达来自企业的关心和问候，并邀请自己的客户现场体验，保险企业经营的产品是无形的，实际是一种企业形象和消费信心，消费者切身体验到的是来自企业的服务，更需要的是在创新、创意和更酷的高度来构建自己的核心价值链，遗忘自己的客户终将被客户抛弃。所以我们认为在这个时间策划一系列的公关活动是非常符合企业实际现状的，更符合保险企业亲情营销原则。

同时我们给该活动较长的准备时间，为的是精心策划、执行到位，做好每一个细节，完全留给客户一个深刻的印象，保证活动的质量、充分传达xx公司的企业形象。

2、活动地点分析：

明月几时有？把酒问青天。

不知天上宫阙、今夕是何年？

我欲乘风归去，惟恐琼楼玉宇，高处不胜寒。

起舞弄清影，何似在人间？

转朱阁，低绮户，照无眠。

不应有恨、何事长向别时圆？

人有悲欢离合，月有阴晴圆缺，此事古难全。

但愿人长久，千里共婵娟。

因此我们选择朝天门两江交汇处的水域，更能激发参与者的幽古之情，符合中秋明月的大背景，给与会者一次难忘的心

灵震撼之旅，深深刻上中美大都会的企业印记。

3、活动形式分析：

本次活动为社会高端人群量身定做，深度把握目标客户的价值心理需求，整个活动是在轻松、自由的氛围中举行，背景音乐是高雅的民乐，场地是豪华的游艇上，满目尽是山城璀璨的夜景，满眼尽是可以相交的朋友，入耳尽是让人忘欲的高雅艺术，还有极新奇的事物，亚洲第一个动感、仿真造型的广告牌，并且还可近距离体验飞艇的飞行魅力，此情此景，真有不知今夕是何夕的感动！

我们设计的每一个活动都极具细节，体现一个国际大企业背景的实力，并且活动内容是充分的中国传统民族文化和艺术，表达的是企业完全本土化运作的企业理念，表明的是xx公司服务于中国高端人群的企业宗旨和决心，体现出差异化的营销策略，区别于本土的保险企业，区格了竞争对手在高端价值人群的分食能力，是一种实力也是一种姿态、专心、专业，专注于目标客户的满意与忠诚，这样xx公司的企业形象跃然纸上，真正丰满和鲜活起来。

4、活动亮点分析：

亲情营销、直指价值人群情感核心

本次活动完全以情动人，围绕目标人群尽打亲情牌，不管时间、地点、内容等各方面细节完全展现xx公司的亲切魅力，从细节入手而不牵强，真切体会与会者的情感需求，以情取胜，无形胜有形，水乳自然交融。

情景体验、建立企业核心价值链

本次活动完全针对高端价值客户，注重整个活动现场的包装与现场气氛的烘托，让每个临场嘉宾都能深切感受现场氛围，

完全被现场活动感动，融入现场活动，领略xx公司国际化企业背景 and 特色服务营销魅力，陶醉在传统的民族音乐魅力中，还有山城夜景、两江灯火、中秋明月；这一切都那么层次分明地立体构造整个晚会活动场景。

精确服务、量身定做高端价值魅力

本次活动完全以高雅的艺术做为活动焦点，完全满足高端人群的心理需要，更主要的是通过这样的活动形式传达企业关注高端价值人群的服务战略，精准定位服务，区别于其他保险企业的'营销定位策略，塑造企业独特的核心价值魅力。

整合传播、全面构建企业整体形象

本次活动不仅注重细节的塑造，更从各个层面传达出企业的信息，形成立体的传播渠道，引导媒体竞相报道，并互相加分形成整体传播效果，统一向目标客户传播xx公司的企业形象，建立客户的满意度和忠诚度。

为保证本次活动的预期效果，事前需进行有规划的广告新闻宣传为活动造势，提前预热以期引起目标公众的注意，事后并邀请媒体进行后续报道，把本次活动推向有一个新的高潮。在媒介组合上采用立体战略，各种媒体交相覆盖直达目标受众，在短时间内迅速形成焦点话题，增强媒体的曝光率，达成本次活动预期的目的。

1、报媒传播：选择xx市最具影响力、传播面广且高端读者经常接触的《xx市晚报》《xx市商报》《xx市晨报》《xx市时报》四家主流媒体和《x报》做直效的活动传播媒体，并在其他媒体上予以新闻配合。具体发布排期如下：

注：广告设计稿应在9月初完成，并和媒体联系好，发布平面广告配软文稿。

2、户外广告：为牢固树立xx公司的品牌形象，抢占高端人群消费市场，因此需在高端人群出入的场所设置和xx市标志性地区利于传播品牌形象的户外广告牌，并利用技术的创新和新材料的应用制作造型独特的标志性广告牌，我们建议选择该企业入渝时造型独特的飞艇模型，将其打造成为xx公司标志性的图腾或吉祥物，让目标受众利于记忆，随时受到提醒，发布地点待定。并在下列地段设置户外广告牌：

- 1、机场高速、
- 2、机场侯机厅、
- 3、成渝高速、
- 4、朝天门cbd地区（南岸弹子石或江北城）
- 5、解放碑、
- 6、观音桥步行街、
- 7、三峡广场步行街、
- 8、杨家坪步行街、
- 9、南坪步行街

注：因为本次活动计划在朝天门水域举行，并且该区域目前视野比较开阔，是xx市的标志性地区，更是未来的中央cbd区域，在这样的地区设置广告牌具有较强的视觉效果，更代表企业的实力与影响，对于经营影响力和信心的保险企业来说，是必须站领的战略要冲地位，我公司将全力配合企业在该地段树立这样的标志性广告牌-造型独特的飞艇广告牌，且计划在活动当晚亮灯，以供目标客户和媒体朋友观赏、拍照，是当晚活动内容一个比较精彩的环节。

3、楼宇电视形象广告：楼宇电视一般设置在高级写字楼，利用搭乘电梯的间歇抓住人们空余而无聊的视觉注意力，一般出入高级写字楼的都是年轻白领等精英人士，正是本企业所必须锁定的目标顾客，投放楼宇电视形象广告将直接有利于建设企业形象和构建企业的核心简直链。投放计划如下：

4、网络现场直播：为将本次活动的影响传达到极致，有必要利用网络的新兴传播力量，全程直播该活动，让未能与会者感觉和体会，并能让关注本企业的读者感受企业文化，还可产生互动的效应，可邀请新华网xx市频道或新浪网等网络媒体。

6、新闻通稿：在活动前后都应准备新闻通稿以备记者发稿，提高新闻发稿质量。

（待活动策划方案通过后制订）

略

恒大活动策划方案篇六

活动目的：通过此次摄影比赛，展现xxxx为xx人民的生活一直所做的`努力，并借此机会，向消费者展现xx新城所营造的优美景观资源。

活动主题：通过摄影展现家庭和睦、温馨的幸福生活的主题。

活动内容：向全xx市征集以家庭为主题的摄影作品，进行评比，选出优胜者，作品在媒体上刊登。

活动执行：

2、活动从中秋节开始启动，征集作品时间为一个月。

3、在xx市各大媒体上发布比赛信息，并以xx新城开放东区景观带为参赛者提供摄影场地，暗示参赛者。

4、可安排专业摄影师拍摄展现xx新城东区景观带的作品参与比赛，作为备用，需要时安排其获取一些奖次，以作为获奖作品刊登于媒体上。

5、奖品设置丰厚，以刺激更多的人参与，一等奖建议设置为xx英寸液晶电视一台和xx新城vip金卡一张(可享受xx新城购房98折优惠)。

活动目的：通过中秋节这样一个国人非常看重的传统节日，举行一个盛大的活动，于业主进行联谊，展现xxxx优秀售后态度，提升企业的社会美誉度和影响力，同时也可促进潜在客户购买决心。

活动主题□xx新城业主中秋联谊会。

活动内容：中秋佳节，在xx新城新建好的景观带的xx广场上，邀请xx新城的业主赏月品茗，共度良宵。

活动执行：

1、活动地点，以xx广场为主，向景观带各组成部分延伸。

2、现场布置，(1)主舞台设置在xx广场；

(2)为保护绿地，建议用绿色地毯覆盖绿地；(3)活动现场周围放置月饼，茶水等饮料食品供参加活动的业主们食用。

3、参与人员□xx新城业主均有资格参加(重点突出包括认购xxx的客户)，但考虑到活动现场的容量，建议在媒体上发布活动信息，注明某时间开始，前100位报名的客户可获得现

场参与活动的机会，将会收到xx新城发出的邀请函，每张邀请函限三人参加。

其余客户可获赠xx新城提供的月饼礼盒一份。

4、现场表演，由xx新城员工与客户上台表演节目(唱歌，舞蹈等)，考虑聘请现场乐队。

5、现场活动，邀请到场的业主到舞台上参与一些以家庭为主题的互动游戏。

如(1)心有灵犀，父母与孩子分做一长桌两端，中间隔一木板，使其相互看不到，父母面前放置三种食品，由孩子吃其中一种食品，然后表演吃这种食品的表情给父母看，由父母来猜孩子吃的是哪一种食品。(2)踩气球等一些简单易执行且能很好的渲染现场气氛的活动。

6、奖品设置，现场互动游戏应为所有上台参与者都发送奖品，且优胜者和没有获胜者的奖品差异不大。

建议优胜者的奖品为xxx一台，其他为xxx一台。

7、物料准备，(1)邀请函；

(2)活动手册；(3)舞台背景喷绘；(4)绿地毯；(5)月饼等食品；(6)舞台搭建；(7)领导坐席；(8)各种游戏道具。

活动目的：这是一个安排在中秋节现场活动中的一个活动，主要用来吸引客户踊跃参加中秋节的联谊活动。

活动内容：在活动现场为来参与活动的准备西式快餐。让xx新城的客户体验一下新鲜的感觉，可以给消费者以xx新城不断出新的品牌联想。

活动执行：

1、请xx当地西餐厅的厨师来为这次活动服务，可以与其达成协议，在宣传本次活动时，增加他们的曝光，使他们免费为我们服务，或降低服务费用。

2、冷餐会标准为xx元/人。

活动目的：增进与客户的关系，提高xx新城在客户心目中的美誉度，增强人际传播的效果。

活动内容：为每一位xx新城的客户赠送月饼一盒。

活动执行：

1、可与月饼厂协商，为他们在本次活动中提供更多的曝光机会，获取他们的更为优惠的供应价格。

2、也可考虑与超市联动，赠送超市代金券，更为实惠，但不如送月饼立意好。

恒大活动策划方案篇七

1、通过活动，让幼儿初步了解中秋节的来历，知道中秋节是我国传统的.团圆节。

2、体验与同伴老师一起过节的快乐。

发动幼儿自带水果和月饼

班级集体活动

介绍节日——欣赏故事——谈话品尝

一、介绍节日 向幼儿介绍有关中秋节的来历，让幼儿知道农历8月15日是中秋节。

二、欣赏故事 听故事“月亮姑娘做衣裳”，了解月亮是不断变化的。

讨论：为什么月亮姑娘的衣服总是穿不下。

三、谈话品尝：

1、中秋节吃什么？

2、分享：

共同品尝自带的月饼和水果。说说自己所带的食品。

恒大活动策划方案篇八

关心弱势残疾群体, 营造和谐社会, 团结志愿者培养无私奉献、服务社会的'高尚情操和互助互爱的良好风尚. 让社区留守儿童感受到社会对他们的关注.

关爱留守儿童——中秋节观影活动活动

20xx年9月8日

双流县星美电影院

未成年人是祖国的未来和希望, 也是一个家庭的核心. 未成年人的健康成长, 需要社会、学校和家庭的关心与重视. 中秋节来临之际, 为了给社区留守儿童送上节日的祝福, 同时也带去关心问候, 葛陌社区于20xx年9月8日, 对社区留守儿童进行慰问并与其一同观影活动.

1. 主办单位: 东升街道葛陌社区
2. 项目小组长: 蒋涛
3. 承办单位: 东升街道
4. 活动策划宣传人:
5. 活动通知协调人:
6. 活动现场负责人:
7. 活动现场组织人:
8. 活动道具负责人:

东升街道葛陌社区居民委员会

恒大活动策划方案篇九

今年_月__日是中秋节，又值某商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，同时为了应对某某10周年大庆，提前引爆并释放消费高潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象和应对某某10年大庆的好机会。

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

活动时间：_月__日（周五）——_月__日（周日）

活动主题：合家团圆渡中秋，迎国庆

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

活动内容：

中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月__日—__日同步跟进】

__店中秋同步跟进

活动主题：月饼红酒某商场携您度中秋

活动时间：__月__日（周五）——__月__日（周二）

活动简述：商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。）

活动内容：

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

恒大活动策划方案篇十

感恩教师节

9月9日——9月10日

活动一：桃“礼”满天下

在老师的教导下，让我们充满知识，走向更美好的未来。所以在教师节这样伟大的日子里，化妆品店同样也会推出一些慰劳教师的活动。凡是教师，到化妆品店中来消费，凭借着教师资格证和门店的购物小票，可以在前台领取一份精美的小礼物。当然，店内的礼品也不是无限的，限量100份，送完为止。

活动二：陪教师一起过节

只要是在活动期间，和教师一起到化妆品店来消费，就可以享受单人九折优惠，教师免费美容体验一次(或其他类目体验都可以)。只要是在结账时，教师拿出其身份证明，就能够有机会享受到化妆品店的优惠，还可以赠送超值教师免费体验券一张。

活动三：教师欢乐购

凡是在教师节活动期间，在化妆品店中购买产品达到180元以上的顾客，就可以凭当日的消费消费小票，到店内抽奖区域内，参与掷色子的机会。单张购物小票只能享受两次幸运大抽奖的活动。结果取最高点数，赢取精美好礼。

活动规则：凡是在店中购物满180元的顾客，就可以参与此次活动。要把两个色子扔进大腕中。看你撒色子的点数，决定你所获取的礼品。如果你的色子掉出了碗外，你的资格也就被取消了。

注意：赠送化妆品店礼品，必须要根据化妆品店的实际情况来定夺，而礼品最好是要以实用性为主的礼品，也就会更容易赢得消费者的欢心。

活动四：中秋礼品现金券

活动期间，教师免费办理会员卡，并赠送中秋礼品券。转介绍会员的老师可以多领取一张礼品现金券。

礼品现金券的运用：礼品现金券设计为10元，20元，50元，100元。

现场购物赠送策略：赠送的现金券是实际购物的三分之一即可，比如，满够128元可以赠送40元礼品券，在教师期间内可以换购指定的系列产品冲抵现金使用。（指定的品牌系列单品价格要在85以上，针对滞销的但是质量好的品牌可以直接设计到45以上的价格即可。）

登记会员的时候，现场无需购物直接赠送20元礼品代金券，在教师节或者中秋节期间可以购物冲抵现金用。（要注意指定系列品牌产品价格要在50元以上。）

针对会员带新会员登记入会的如果新会员没有消费直接登记的送10元代金券给介绍人。新会员直接获得20元礼品现金券

即可。有消费的就根据消费的额度来设计礼品现金券的赠送额度。

本身这个目的是扩展新会员，奖励老会员，增加后期连带消费，获取客户的好感和兴趣点。