

2023年国庆节营销方案心智语(大全6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。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。

国庆节营销方案心智语篇一

中秋佳节和国庆节即将到来，为回馈新老客户，特制定以下促销活动：

活动时间□20xx年9月22日□20xx年10月7日。

一、峨眉雪芽专卖店：活动期间购买茶叶享受8.5折。

二、夜间使用会议室价格5折。

三、前厅散客入住享受挂牌价的5折优惠，每天20：00后入住的前厅散客，免费赠送小吃一份。（晚上12点结束）

四、餐饮部推出峨眉山特色菜和名小吃。

无论是峨眉素斋、峨眉药膳，还是地方特色的老腊肉、神水豆花、熟丝鳝鱼、卤鸭系列，或者是小吃：豆腐脑、叶儿粩、醉饼等，都能在这里让您一饱口福。

1、凭本广告原价688元/桌的优惠价：480元。

2、活动期间在酒店餐厅点菜，菜品享受8折优惠，5桌以上自带酒水免收服务费。推出每日特价菜品：（特价菜品和海鲜不享受8折优惠）

(星期一) 峨眉烟熏鸭8元/份, 峨眉熟丝鳊鱼8元/份

(星期二) 乐山钵?鸡8元/份, 霸王肥牛8元/份,

(星期三) 石锅三角峰8元/份, 碳烧一品肉8元/份

(星期四) 仙山豆腐脑1元/位、 爽口鸽珍12元/份

(星期五) 峨眉烤鱼8元/份、 香酥小黄鱼2元/条

(星期六) 豆腐烧脑花8元/份、 叶儿粑6元/半打

(星期天) 韭香河虾8元/份、 石锅凉粉8元/份。

详询□xx□ 以上活动婚宴、寿宴、会议除外。

最终解释权归成都峨眉山国际大酒店所有。

国庆节营销方案心智语篇二

1. 提高卖场人气, 达到活动期间销售额的大幅提高;
2. 提高—珠宝品牌在当地知名度, 达到抢占市场份额的目的;
3. 塑造—珠宝的`品牌形象和提高美誉度, 达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活, 活跃市民文化氛围。

活动时间:

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

一、“喜从天降”活动

每日3枚价值200元的女式手提包, 法国香水, 翡翠吊坠或手镯。

二、“拍挡射箭”活动

凡购买一珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动, 活动现场布置如下图所示, 操作方式为一男一女为一组拍挡射箭, 女握弓, 男射箭, 每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭), 每组共射10箭。

附: “排挡射箭”场地布置图(略):

射中红心几次者即返还百分之几的现金,

例如: 某顾客购买一首饰3000元, 参加射箭返还结果如下:

射中红心4次者即返还 $3000-4%=120$ 元;

依次类推……

(注: 本次活动首饰为亲情一口价, 真情返利回馈消费者)

三、“婚礼进行时”抽奖

凡在一珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动, 本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套, 10月7日由参与活动新人现场抽取, 后由中奖的幸运新人现场展示婚纱, 扩大活动的宣传效果。

四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台, 并赋予特殊的情感含义, 从情感上吸引顾客, 主要是推广25分至30分的婚庆钻石: 二十五分到三十分钻石柜。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

国庆节营销方案心智语篇三

为了迎接国庆黄金周，提升酒店的知名度以及回馈新老客户的长期支持，特制定此方案：

活动主题：国庆7天乐 万国欢迎您

活动时间：20__年10月1日至20__年10月7日

活动内容：

3、当天为生日的客户可凭身份证在前台可直接享受高级198+8元的特惠价格。，并赠送欢迎水果1份。

4、凭工作牌和联盟商家卡等在酒店预订、入住可享受内部员工工价优惠。

活动细则

仅限指定消费小票参与此次活动，小票当日有效，第二日作废；活动房型有限，每天仅限30间。

具体执行

1、酒店员工须预先告知客人活动的具体实施办法，前厅部要核实好参与活动的客户凭证以及将商场收银小票与客户入住rc单装订送交财务部审核，并在备注上注明，对于需要赠送水果或啤酒的客户入住要及时的告知房务部。对生日当天入住的客人要致以生日快乐。

2、活动期间，商场营业员须配合宣传商场、酒店活动规则。

3、客房部要做好水果赠送工作，及时统计和预定好水果，并保质保量。

4、请商场策划部必须配合销售部将此活动做好整体的组织、宣传工作；财务部要要求商场收银在收银小票上或其相关票据上注明可参加酒店活动相关标志。

国庆节营销方案心智语篇四

XXX

XXXX

(提升客单价，促进销售目标达成)

XXX

入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

负责活动宣传，策划，操作与跟进。采购部：负责商品的组织，到位。财务部：负责资金到位。店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

食品促销内容：

1、菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择

2、制作：让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望

4、价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌

5、赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

餐饮淡季促销方法

热情服务促销

服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

服务技巧促销

服务员在接受客人点菜时应主动向客人提供多种建议，促使客人消费数量增多或消费价值更高的菜点、饮料，一般可采用以下办法：

形象解剖法。服务员在客人点菜时，把优质菜肴的形象、特点，用描述性的语言加以具体化，使客人产生好感。从而引起食欲，达到促销的目的。

解释技术法。即通过与消费者的友好辩论、解释，消除其对菜肴的疑义。

加码技术法。对一些价格上有争议的菜点，服务员在介绍时可逐步提出这道菜肴的特点，给客人以适当的优惠。

加法技术法。把菜肴的特色和优点不断地加深和强调，让消费者形成深刻的印象，从而产生购买的欲望。

除法技术法。对于一些价格较高的菜点。有些客人会产生疑虑，服务员应耐心解释，这样会使客人觉得不贵，从而产生购买欲望。

提供两种可能法。针对有些客人求名贵或价廉的心理. 为他们提供两种不同价格的菜点，供客人挑选，由此满足不同的需求。

利用第三者意见法。即借助社会上有地位的知名人士对某菜点的评价，来证明其高质量、价格合理，值得购买。

代客下决心法。当客人想点菜，但或多或少还有点犹豫，下不了决心，服务员可说：先生，这道菜我会关照师傅做得更好一点，保您满意，等等。

利用客人之间矛盾法。如果来就餐的二位客人，其中一位想点这道菜，另一位却不想点，服务员就应利用想点的那位客人的`意见，赞同他的观点，使另一位客人改变观点. 达到使客人购买的目的。

在客人就餐时，服务员要注意观察客人有什么需要，要主动上前服务。比如有的客人用完一杯葡萄酒后想再来一杯. 而环顾四周却没有服务员主动上前，客人因怕麻烦可能不再要了。所以。在宴会、团体用餐、会议用餐的服务过程中，服务员要随时注意，看到客人杯子一空即马上斟酒，往往在用餐过程中会有多次饮酒高潮，从而大大增加酒水的销售量。

餐饮促销一般不会投资太大，看餐厅的定位和预期目标，一

般投资在5%-10%之间

餐饮促销策划要抓住时机，选好主题、做实内容、及时充分的培训，这些是餐饮促销策划必须考虑好的。促销活动举办不要太频繁，但是要有意义，要能抓住消费者的心。

餐饮促销活动宣传一般有以下宣传方法标识宣传，广告宣传，直接信函、广告宣传品和资料推销，饭店小册子、电子资料与音像资料推销，与旅行社合作推销，通过饭店销售代表、代理与总代理推销，人员推销，参加旅游贸易交易会宣传，公共关系推销宣传，电话推销，通过连锁集团或连锁销售网推销，上网推销，特别推销等等。

国庆节营销方案心智语篇五

为了迎接新中国x年华诞□x购物中心特别推出“6大方阵齐阅兵10大活动共狂欢”系列活动，让x购物中心成为购物的天堂、欢乐的海洋，为国庆节献礼。

活动时间：9月25日—10月11日

活动主题：6大方阵齐阅兵10大活动共狂欢

xx大国庆百万螃蟹大请客满300送40

活动一：祖国大庆x年6大方阵齐阅兵

家电方阵大阅兵：建国x年换台大电视看阅兵

x电视城，全场商品折扣价，再送600万x卡

品牌冰洗厨具大阅兵：600万x卡大放送

国产手机大阅兵，60万x卡大放送

食品方阵大阅兵：十一好礼在x

1、第9届x螃蟹展□x质的稻田蟹、苇塘蟹、水库蟹汇聚x购物中心，凌晨蟹田捕捞，3小时直供大家庭。9月25日推出抓河蟹，河蟹爬行，画河蟹三大赛事，获胜者有大礼相赠。

2、泰国水果展：9月26日盛大开幕。激情泰国舞蹈精彩绝伦，正宗泰拳表演惊险无限，美味泰国水果挑战味蕾。

3、第6届天下月饼展：9月23日—10月3日，万瓶马赛特红酒大放送，活动期间凡购月饼单张小票满300元送价值99元西班牙马赛特干红葡萄酒一瓶，单张小票最多送5瓶，送完为止。

百货服饰方阵大阅兵：新店新货庆国庆国庆商品大联展

x鞋城：6大品类60大品牌贺国庆

x羽绒世界：09新款抢先上市；9月25—30日羽绒服以旧换新。

x羊绒：六大品牌重装上市8-8.5折

x美食方阵大阅兵：吃在大家庭，品在大国庆/小吃一条街盛大开幕

室内公园方阵大阅兵：玩在大家庭乐在大国庆

10月1日—8日，在室内公园购娱乐票的`消费者，即可刮奖一次，中奖率50%，有机会赢取年卡或娱乐项目免费游/蔡氏艺术团国庆期间推出互动杂技魔术。

活动二：祖国大庆x年10大活动共狂欢

狂欢1□x年国庆60000面五星红旗送省城——为祖国献礼

9月25日—30日□x购物中心联合fm975辽宁交通广播在大家庭正门向全省免费发放60000面五星红旗，只要凭驾驶证或有效身份证件就可免费领取五星红旗一面。

狂欢2□x搬进大家庭到大家庭看x——为祖国祝福

国庆期间，大家庭将把8米高“x”灯楼请进大家庭共享大厅。这座“x”灯楼是辽中县44岁农民黄湖用高粱秆装饰而成。国徽、宫灯和红旗，甚至x照片和城墙标语等都一应俱全，与x巍峨庄严的气势颇有几分神似。来大家庭的顾客可以在“x”前合影留念，喜迎国庆x周年。

狂欢3：大家庭大国庆升国旗——为祖国自豪

狂欢四：大家庭大国庆唱国歌——为祖国高歌

每天升国旗仪式之后，大家庭还要组织上千名员工和过往行人共唱国歌，歌唱美丽的祖国，表达对祖国的美好祝福。

狂欢五□“x年生活记忆”百姓生活藏品大征集——为祖国纪念
国庆前夕□x购物中心联合《辽沈晚报》向全社会征集各种具有历史特色的物品，可以是服饰，可以是家用电器、食品、日用品，只要是有纪念意义的老物件，都可报名参与。

狂欢六：大家庭大国庆画国画——为祖国添彩

国庆期间，大家庭将邀请我市知名国画大师现场绘百米长卷，顾客可以执毛笔在画卷上签名，寄托对祖国的美好祝愿。

狂欢七：大家庭大国庆听国粹——为祖国喝彩

国庆期间将在共享大厅推出国粹表演专场，期间将为顾客献上京剧、评剧、二人转、武术等精彩表演，弘扬传统文化，带给百姓艺术上的享受。

狂欢八：大家庭大国庆下国棋——为祖国助威

为庆祝祖国x年大庆，大家庭将举办一场真人象棋大赛，棋子由真人扮演，分立楚河汉界两侧，上演一场精彩的中国象棋真人对决。

狂欢九：大家庭大国庆看阅兵——为祖国骄傲

国庆期间，大家庭共享大厅将安装大型led屏幕，届时顾客们可以一起看阅兵式，共同感受国家的富强与发展。

狂欢十：大家庭大国庆喝红酒——为祖国干杯

贺国庆、中秋佳节，大家庭推出“喝长城红酒，登蓬莱仙岛，游君顶酒庄”现场大抽奖活动，并提供优质红酒供大家免费品尝。

活动三：祖国大庆x年特供单品x

同贺祖国x年大庆，9月25日-30日各大品牌纷纷推出特供单品超值大优惠，数量有限，售完为止。

活动四、大家庭大国庆百万螃蟹大请客满300送40

为了迎接十一国庆节，大家庭推出“百万螃蟹大请客”活动，请沈城百姓吃螃蟹，丰富老百姓的节日餐桌。活动期间，凡顾客在x购物中心购物累计满300元，部分商品满500元或1000元(超市、餐饮、娱乐、明示商品及特殊部位除外)，即可获得40元螃蟹券一张(单张小票最多限领10张)!

国庆节营销方案心智语篇六

1.1 通过这次活动,进一步宣传酒店,扩大知名度

1.2 进一步挖掘潜在客户, 增加客源

1.3 深度整合菜品, 形成新的菜品风格

2、营销对象

本次活动以家庭消费群体为主要营销对象, 尤其是有车的家庭(说明: 国庆期间, 各种商务宴会、公务宴会减少, 而家庭消费成为主流, 尤其是有车的家庭, 父母或者是收入很高的私营业主、或者是商界的白领、或者是政界的`中流砥柱, 平时都有大量的公务商务活动, 能够带来大量的客户。本次活动的主要目的就是通过此次活动巩固和提高这部分群体对雍景的认知, 以拉动平时经营)。

3、本次活动的主题

“赏热带美景, 品绿色佳肴”——第一届绿色美食文化节(说明: 如果上客家菜的话, 可突出以客家文化为主题, 否则以海洋文化为主题)

4、活动时间

4.1 自9月__日开始至9月__日结束为宣传准备阶段

4.2 自9月__日开始至10月__日结束为实施阶段

5、活动的宣传

5.1 宣传办法

“结识新朋友, 回报老朋友” 10月1日-10月8日美食节隆重推出各种优惠活动

5.1.2 店内海报

a□招贴画

b□易拉宝

c□挂画

5.1.3 宣传单(说明:可随《__晚报》夹带发放)

5.2 海报、宣传单等的主要内容

5.2.2 主要菜品介绍(略)

5.2.3 优惠措施介绍(见6优惠措施)

5.3 店内环境布置如以客家文化为主题则要布置客家的民风、民俗、民居、饮食习惯等图片和有客家民族风情的小品等,如以海洋文化为主题则布置海洋的有关知识图片和以贝壳、珊瑚为材料的小工艺品。

6、 优惠措施

6.1 特价菜品,凡前来的客户每座均可获取一款特价菜(特价菜要选择本店的金牌菜或准备重点推销的菜品,获赠后不再重复打折)。

6.2 凡消费达到__元以上的均可获得本店会员卡一张(这一项需要根据雍景的会员卡发放形式确定)。

6.3 凡菜金消费达到__元以上的可获得__白酒一瓶(因为家庭消费自带酒水的较多,可以与供货商联合,酒水由供货商免费提供)。

6.4 店内抽奖活动,凡消费达到__元以上的可参与抽奖,奖品为金额为__元的春节(或元旦)团聚宴(此举可拉动后续消费,奖

品可设计几个档次)。

6.5小赠品,按主题的不同客家文化可赠送客家的小饰品,海洋文化可赠送贝壳等工艺品。

6.6针对车辆的优惠(略)。

7、各部门职责

7.1店总和营销部经理负责营销活动的设计和实施

7.2办公室和美工负责宣传品的制作和环境的布置

7.3出品部负责菜品方面的准备

7.4工程部和前厅配合及前厅营销活动内容培训

8、菜品准备(略)

9、考核(略)