

2023年国庆促销活动策划书(实用13篇)

意见和建议应该具有可行性和实用性，能够解决问题或改善情况。范文五：具有管理经验的候选人的个人简历范文，展示了候选人的团队领导能力和业绩。

国庆促销活动策划书篇一

9月29日——10月5日（七天）

庆国庆七天乐新世纪最快乐

活动一：欢乐国庆现金篇——满100送30（现金券）

活动期间，购穿着类、百货类商品当日满100元送30元现金券，满200元送60元现金券。多买多送，依次类推。（超市、明示商品不参加）

活动二：欢乐国庆好运篇——超市购物中大奖

活动期间，超市单票满30元参加摸奖一次，60元摸奖二次，多买多摸，以此类推。奖品设置：

特等奖1名：价值3800元的老凤祥钻戒一枚

一等奖10名：价值290元美的电磁炉一台

二等奖100名：价值4.50元可口可乐一瓶

三等奖1000名：瓜子一袋

活动三：欢乐国庆羽绒篇——购鸭鸭羽绒中鸿运大奖

活动期间，鸭鸭羽绒服每天不定时推出一款原价198元，特

价1元限时抢购（每天限4件）。

购鸭鸭羽绒服单件满198元以下摸奖一次，满200元以上摸奖二次，满300元以上摸奖三次，以此类推。

奖品设置：

一等奖：价值1850元康林健身器一台

二等奖：价值290元美的电磁炉一台

三等奖：高档电脑绣花毯一床

纪念奖：羽绒服专用洗涤剂一瓶

摸奖办法：摸奖箱内放置30个白球，3个黄球。顾客凭票一次性摸出3个球，3个球全部为黄球为一等奖；2个球为黄球为二等奖；1个球为黄球为三等奖；摸得其它颜色均为纪念奖。

活动四：欢乐国庆特价篇——国庆七天乐低价也快乐

活动期间，每天不定时推出上百款（类）超低惊爆价商品限时抢购！

洗涤用品类：汰渍洗衣粉1.5元/袋，舒肤佳香皂2.99元/块、高露洁牙膏2元/盒□600ml力士洗发水仅售28.5元/瓶，风筝卫生纸仅售8.9元/提。

活动五：欢乐国庆新郎篇——新郎西服衣旧换新

活动期间，新郎茄克8折起，羊毛衫5折起。购新郎西服赠短袖t恤或短袖衬衣（指定）。购新郎休闲服，赠领带一条。购新郎t恤、钱夹、衬衣、腰带，赠面筋纸一盒或纯棉袜子一双。

新郎西服衣旧换新活动，一套旧新郎西服折价150元，旧新郎休闲服折价100元换680元以上西服。

活动六：欢乐国庆激情篇——精彩国庆文化大餐

10月1日晚7：00推出“庆国庆五天乐新世纪最快乐”文艺晚会，邀县著名演出团上演《姊妹易嫁》精彩文艺晚会活动。好机会不容错过。

1.dm宣传彩页13000份（设计及印刷）9月26日见报

2.手机短信80000条

3.电视台广告

4.气象局广告

5.莒州文艺、莒州宣传刊登

6.大型文艺演出：京剧、吕剧（联系新宇琴行）

7.卖场活动看板

8.30元、60元代金券的。（设计及印刷）9月26日见券

9.卖场氛围布置

10.注水旗杆20个：悬挂吊旗

国庆促销活动策划书篇二

为了迎接新中国71年华诞，__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__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

__大国庆百万螃蟹大请客满300送40

活动一：祖国大庆__年6大方阵齐阅兵

家电方阵大阅兵：建国__年换台大电视看阅兵

__电视城，全场商品折扣价，再送600万__卡

品牌冰洗厨具大阅兵：600万__卡大放送

国产手机大阅兵，60万__卡大放送

食品方阵大阅兵：十一好礼在__

1、第9届__螃蟹展：__质的稻田蟹、苇塘蟹、水库蟹汇聚__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

__鞋城：6大品类60大品牌贺国庆

__羽绒世界：09新款抢先上市；9月25—30日羽绒服以旧换新。

__羊绒：六大品牌重装上市8-8.5折

__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71年10大活动共狂欢

狂欢1：71年国庆60000面五星红旗送省城——为祖国献礼

9月25日—30日，__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，只要凭驾驶证件或有效身份证件就可免费领取五星红旗一面。

狂欢2：__搬进大家庭到大家庭看__——为祖国祝福

国庆期间，大家庭将把8米高“__”灯楼请进大家庭共享大厅。这座“__”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，甚至照片和城墙标语等都一应俱全，与__巍峨庄严的气势颇有几分神似。来大家庭的顾客可以在“__”前合影留念，喜迎国庆71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：“71年生活记忆”百姓生活藏品大征集——为祖国纪念国庆前夕，__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71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71年特供单品_

同贺祖国71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__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)!

国庆促销活动策划书篇三

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。

国庆节(10月1日)是新年前的一个最重大的节日，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，在国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高爱家各分店的市场占有率，增加xx超市的美誉度。

二、活动主题：

“喜迎国庆欢度佳节”

三、活动目的：

通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

四、活动对象：顾客、供应商、员工

五、活动广告语：

- 1) 喜迎国庆欢度佳节
- 2) 月圆中秋情系xx
- 3) 举国同庆佳节大献礼
- 4) 重阳佳节xx浓您家乡情！
- 5) 每逢佳节倍思亲xx为您送温情
- 6) 热烈庆祝中华人民共和国成立xx周年！
- 7) 爱是挚诚家乃至亲
- 8) 品质、服务、物有所值！

六、活动布置与宣传

(一)场内外布置

- 1、场外：
- 2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；
- 3) 橱窗玻璃：设计制作国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 派发印有“超市”的广告气球10000只，（主要是广场和小区以及店内悬挂）。

2、场内：

2) 牌楼：采购部联系供应商提供赞助牌楼，置于月饼一条街，突出月饼区域特色布置；

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

(二) 活动宣传

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日□a4□4p彩色；

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出

“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

七、活动内容

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了四套方案来提高综合效应。具体方案如下：

(一) “欢庆国庆节购物抽大奖”

送金星

活动时间□20xx年9月15日——10月7日

活动内容：为回报广大顾客朋友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金星”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我商场送出的价值3000元的金星一个。

(二) 买99元送30元现金券

活动时间□20xx年9月30日——10月7日

活动内容：为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在xx购买服装、鞋类商品满99元即可送面值30元现金券，满198元可面值60元现金券，多买多送，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购，现金券不可兑换现金。

(注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售)。

(三) 黄金周

旅游商品大展销

活动内容：活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。分部采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

(四)九州同庆国庆日

活动时间：10月1日至10月3日

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活跃场内外气氛。

八、费用预算：

九、活动操作：

1)活动总负责□xx

2)组成人员：各部门负责人

3)相关部门工作人员作好协助工作，确保活动的顺利进行。

国庆促销活动策划书篇四

一、活动目的：

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”与“国庆篇”。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。

二、活动时间：

20xx年9月23日——20xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

“欢乐在华联，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年滋补保健品节

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、“华联送情意，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)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

1、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送!

凡在本超市购物满66元以上 的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中 的相应的奖品。

2、“欢乐实惠颂”

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

3、“欢乐会员颂”

物品之一。

4、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！

凡在家纺购物满100元，便可得到20元 的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！（建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。）

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品 的相关事宜。

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。

国庆促销活动策划书篇五

活动具体安排：

一、10月1日——3日

（打烊时间：10月1日24：00，2-3日22：00）

（一）中华鼓王欢庆盛世升旗大典感恩太平（10月1日8：10-8：40）

中华鼓王布30余人的锣鼓巨阵（最大直径2米），中层干部及员工台阶列队观看升旗。8：40-8：50，经警清场，观看升旗（此次升旗增加队列表演）；9：00结束。（通过开门造势引客，使开门第一时间就进入销售高潮）

（二）国庆佳节激情奉献穿着类满300立减100（10月1日-3日）

男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋满300元立减100元，满600元立减200元（封顶），不跨部门、不跨柜组累计。会员

刷卡不打折，但可积分。

(仅仅3天!务请动员所有品牌参加。)

(三) 电脑旗舰百日庆典破冰让利饕餮盛宴(10月1日-7日)

- 1、价值升级：电脑降幅30%，主流笔记本低至三千元；
- 2、服务升级：笔记本终身免费服务(限软件、送修)；
- 3、礼品升级：购电脑送mp4□盛大易宝□mp3□优盘等精彩好礼。

(四) 国庆晚会歌舞升平央视绝活精彩绝伦(10月1日)

(五) 夜晚十点派送红包满三送四满五送五(10月1日)

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块(零售15元，成本9元)；超过500元赠50元礼金券(超额部分不累送)。礼金券10月7日前使用有效。

二、10月4日——7日

(打烊时间，晚10点)

(一) 会员刷卡双倍积分买礼送券赢取电脑

活动期间：

1□vip会员刷卡购物，所有商品双倍积分奖励！

2、所有消费者在新亚商城购穿着类、针纺织品、洗化用品满200元，家电、电脑、手机、照相器材、健身器材□mp4□mp3□学习机、首饰、自行车、电动车、保险柜(箱)

满500元，赠抽奖卡1张，多买多赠，上不封顶。奖品为价值4990元的手提电脑1台，共计8台(个人缴纳奖品税)。10月8日电脑摇奖产生幸运顾客，10月9日发布中奖公告(淮海晚报、现代快报、新亚商城门前广告)。

(二) 每晚八点实惠多多时点特价限量抢购

三、10.1-10.7门前活动安排

(一) 门前活动包括正门舞台活动和东广场大棚促销。采取申报制，原则上每个部门只能申报使用1天，而且舞台活动和大棚促销要同时举行。具体办法如下：

- 1、申报10月1-3日使用的，一是活动方案要好，影响力度要大，二是能够全部承担舞台、音响、背景制作等费用。
- 2、申报10月4-7日使用的，舞台、音响费用由公司承担。
- 3、申报时间：9月16日前报企划部。

(二) 氛围、造势：(10月1日-3日)

- 1、穿着区域吊“满300立减100”葫芦
- 2、电脑旗舰店做活动昭示牌20个(活动主题)，戴“新亚电脑旗舰店”绶带。
- 3、一楼月饼赠领处布置。
- 4、楼身巨幅、正门横幅、门前靠牌
- 5、广场舞台活动
- 6、包柱(正门4根廊柱，节日氛围)

7、营业大厅中庭节日氛围布置

（三）宣传办法：

- 1、9月26日日报、晚报、商报、快报软文宣传(一)
- 2、9月27日日报、晚报、商报、快报软文宣传(二)
- 3、9月28日日报、晚报、商报、快报、广电报整版广告
- 4、9月26日-10月7日人民台、交广网广告
- 5、9月26日-30日5万份dm入户、下乡、小学校散发
- 6、9月26日会员短信广告
- 7、10月8日日报、晚报、商报、快报国庆营销实况报道五、夜晚十点派送红包满三送四满五送五(10月1日)

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块(零售15元，成本9元);超过500元赠50元礼金券(超额部分不累送)。礼金券10月7日前使用有效。

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

国庆促销活动策划书篇六

活动时间：月日—一月日

活动地点：商场前广场

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间：月日—一月日)一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日—一月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

三、全市最低价承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

附：促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好!月日一日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日—一月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日—月日

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间：月日—月日)

二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者(以成交额为准)。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。(特价、团购商品除外)

国庆促销活动策划书篇七

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。

国庆节(10月1日)是新年前的一个最重大的节日，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，在国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高爱家各分店的市场占有率，增加xx超市的美誉度。

二、活动主题：“喜迎国庆欢度佳节”

三、活动目的：

通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

四、活动对象：顾客、供应商、员工

五、活动广告语：

1) 喜迎国庆欢度佳节

2) 月圆中秋情系xx

3) 举国同庆佳节大献礼

4) 重阳佳节xx浓您家乡情！

5) 每逢佳节倍思亲xx为您送温情

6) 热烈庆祝中华人民共和国成立xx周年!

7) 爱是挚诚家乃至亲

8) 品质、服务、物有所值!

六、活动布置与宣传

(一) 场内外布置

1、场外：

2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗玻璃：设计制作国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 派发印有“超市”的广告气球10000只，（主要是广场和小区以及店内悬挂）。

2、场内：

2) 牌楼：采购部联系供应商提供赞助牌楼，置于月饼一条街，突出月饼区域特色布置；

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

(二) 活动宣传

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日□a4□4p彩色；

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出

“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

七、活动内容

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了四套方案来提高综合效应。具体方案如下：

(一) “欢庆国庆节购物抽大奖”

送金星

活动时间□20xx年9月15日——10月7日

活动内容：为回报广大顾客朋友友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金星”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我

商场送出的价值3000元的金星一个。

(二) 买99元送30元现金券

活动时间□20xx年9月30日——10月7日

活动内容：为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在xx购买服装、鞋类商品满99元即可送面值30元现金券，满198元可面值60元现金券，多买多送，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购，现金券不可兑换现金。

(注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售)。

(三) 黄金周

旅游商品大展

活动内容：活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。分部采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

(四) 九州同庆国庆日

活动时间：10月1日至10月3日

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活跃场内外气氛。

八、费用预算：

九、活动操作：

1)活动总负责□xx

2)组成人员：各部门负责人

3)相关部门工作人员作好协助工作，确保活动的顺利进行。

国庆促销活动策划书篇八

每个人都有自己的生日，当生日来临的时候，家人都会给他庆祝。祖国也有自己的生日，此次活动，我们通过“国庆节”主题活动，帮助幼儿知道祖国的生日，以自己的方式庆祝，激发幼儿对祖国的情感。

活动目的：

- 1、知道每年的十月一日是国庆节，是祖国妈妈的生日。
- 2、感受节日的气氛，以自己的方式表达热爱之情。

活动准备：

活动时间：20__年9月29日星期二

活动内容：

- 1、谈话：观看解放军阅兵的碟子，为什么到处有鲜花？
- 2、介绍国庆节。
- 3、幼儿以自己的方式庆祝祖国的生日。
- 4、幼儿作画，添画烟花。
- 5、将作品送给“祖国”。

通过此次活动，让幼儿们认识“祖国的生日”，对中国地图也有初步的认识，知道国旗是红色的，有“一颗大星星，四颗小星星”，最后，幼儿纷纷给祖国“送礼”，表达庆祝，将活动推向_。

国庆促销活动策划书篇九

活动目的：

本专业的学生主要学习化学、资源植物分离纯化工程、植物功能成分提制工艺学、植物功能成分分析与检测、功能产品开发与评价的基本知识，受到植物功能成分生产技术管理、植物功能成分提制工艺设计、工程设计与科学研究等方面的美好训练，具有资源植物引种和高效栽培、植物功能成分开发与利用、资源产品营销与贸易以及生物发酵工程等方面的基本能力。植物成分提取及其成分分析，是本专业的特色，所以为了发展本专业的特色，，根据市场上能够接受的形式，并且希望能够在群众里面得到广泛的认同，特别制作紫薯饮料，利用紫薯中特别的有效成分，如富含硒元素和花青素，另外18种氨基酸，易被人体消化和吸收，其中包括维生素c□b□a等8种维生素和磷、铁等10多种矿物元素。

活动意义：

为了迎接学校创新杯实践大赛，结合本专业的特色，推广紫薯产品，让人们紫薯有个较为全面的了解，了解她的保健功能，了解她的药用价值，让紫薯能够在群众中得到广泛的应用，造福百姓。

活动时间：四月

活动地点□xxx

参与对象□xxx

主办单位：湖南农业大学园艺园林学院

活动内容□xxx

前期准备□xxx

活动前期□xxx

1. 搜集与紫薯相关的资料，了解紫薯的相关保健作用及其药用价值，了解紫薯的有效成分及其组成。
2. 根据搜集而来的资料，分析其中有效成分的提取方法，找到相关的文献，分析实验原理，找到相关的提取设备。
3. 向相关的老师租借实验室，购买研究物品，准备实验材料。
4. 着手实验提取有效成分，联系相关的老师，指导实验。
5. 根据资料及其最终的成品来做活动当天的宣传传单。

活动中期□xxx

人员安排□xxx

宣传传单的派发□xxx

饮料的销售□xxx

产品的推销□xxx

数额的整合□xxx

拍照□xxx

后勤（负责搬运杂物工作□□xxx

活动后期□xxx

1. 相关人员将物品, 帐篷等相关物品归还到原处。
2. 将当天所出售的饮料金额及其从准备期间所花费的金额进行整合, 计算盈亏。
3. 打扫场地。
4. 班主任对当天活动进行相关的总结, 同学们开个简短的会议, 交流当天的活动感受及心得。

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](#)

国庆促销活动策划书篇十

1、家家乐电器有限公司成立xx周年, 为更好的证明了家家乐的实力, 传达家家乐的经营理念, 提升企业品牌形象, 开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金（无论是在电视广告、报纸、单张上）全力反搏；国美电器欲于国庆前后在新塘开业；大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业激战越演越烈。

3、为了减少家家乐电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4、中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。综上所述，我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

1、活动主题：

司庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌；众店齐庆、礼礼俱到；（具体时间：9月24日——9月30日）

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。（具体时间：9月28日——10月9日）

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现家家乐辉煌历史。

3、活动时间：9月24——10月9日。

家家乐各连锁店（包括河源店）。

总监督□xx

总负责部门：销售管理、采购部、各分店各分店。

总负责人：各分店店长（监督人：销售管理部、采购部）。

1、各分店全场特价各分店特价商品要保持在80以上，特价商品主要定位在：

a□库存量较大、急需处理商品。

b□其它商家主推商品及公众敏感性机型。

c□我司主推商品。

d□厂家规定特价商品。具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

2、来就送（司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮）活动主要针对司庆期间光临家家乐电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

3、购又送（购物送麦当劳券）活动主要针对国庆期间在家家乐电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。日日新店由负责联系券，新塘店由负责联系，河源店由负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

4、厂家好礼送主要根据厂家在我司活动期间所推出的优惠政策配送的赠品及日常所配送的赠品，要求在活动前由采购部根据厂家赠品配送政策及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送

政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

5、老总签名、字字重金活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2日、8日、9日（星期六、日）开展老总签名售机活动，活动形式：签名优惠、现场竞猜、游戏娱乐、文艺表演、购机有礼、现场新机及主推机展示、赠送礼品等。（具体内容根据采购部提供的资源再来安排）

6、一元超低价活动：

a□活动时间：9月24日——26日；10月1日——3日。

b□超低价商品明细表（仅供参考，具体由采购部确定）

价位，商品数量，单价，合计，亏损。

1元，风筒5台，20元，100元，95元；

1元，烫斗5台，30元，150元，145元；

1元，电话机5台，30元，150元，145元；

1元，风扇5台，40元，200元，195元；

1元，微波炉1台，280元，280元，279元；

1元□dvd1台，280元，280元，279元；

1元，彩电1台，600元，600元，599元；

总计1760元；1737元；3店共5280元；5202元；两天共10560元；10404元。

c□超低价抽号券2种领取途径：

□a□每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。（凭单张排队）

□b□9月24日—10月3日各分店每天购物满1000元以上即送1张，每天最多送出50张，每店至10月3日通过购物最多送出550张。

d□方法：9月24日—26日；10月1日—3日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一列，后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写“xx商品，1元”及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人：派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序（廖总事先安排），派发人员：文员、财务人员。

e□美工在活动前书写抽奖明细海报（活动开始前日晚在店门口划出“领取现金抽号券及购买超低价特价机”排队处，并拉起排队隔离绳墙。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f□超低价抽号券由市场部设计，数量4000张，各分店平分，由行政专员负责盖店章并负责暂时保管，于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人：行政专员、文员、财务人员。

g□所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分店负责本次活动的财务人员处，由其在收款人处书写自己的名字活动前

统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即在现场交款，由现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入店费用。

h□当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当通过抽号产生购买超低价商品后，由现场司仪宣布中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i□活动开始的前一天晚上（营业结束时），各店把超低价特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”。

j□在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅（4人）维持现场秩序。

7、购物抓现金活动：

a□活动时间：9月24日——26日；10月1日——3日。

b□活动地点：家家乐各连锁店。

c□活动方式：购物抓现金。

d□方法规则：

□a□活动期间凭本公司购物满1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次；购物满10000元以上

可抓三次，最多三次。

b□抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

c□顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。（须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等。）

e□美工在活动前书写抓现奖明细海报（活动开始前日晚在店门口规划好“购物抓现金”区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f□各分店美工负责各分店抓现金箱；行政专员兑取抓现金的一元硬币，数量可根据抓现金箱的大小来安排。

8、演艺狂欢、热力酬宾：

a□活动时间：9月24日—25日、10月1日—2日、10月8日——9日（活动期间星期六、日，具体情况也调整）

b□活动地点：家家乐各连锁店店门外。

c□活动形式：根据厂家提供的文艺资源，在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系活动。

d□场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外，着重于舞台、舞台背景、音响（调试）、产品展示为主。

e□采购部根据厂家回复情况与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品（糖果火为主）要提前由市场部审核，尽量做到最好最有影响力。

9、放心服务全方位体验：

a□活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难由绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b□活动时间：9月24日——10月9日（如消费者反应强烈可继续实施）。

c□活动主题：家家乐电器放心服务全方位体验。

d□活动内容：

□a□售前服务体验；

□b□售中服务体验；

□c□售后服务体验。

e□活动详解及分：

a□售前服务：主要是指免费接送消费者，目前在家电零售行业免费接送在广州还未曾见过，在超市行业已早实施，推出此项业务主要基于：创造增城首家，制造舆论效果，从侧面提升家家乐的影响力；费用不是很大；突出家家乐的服务质量；为以后的服务提供借鉴依据。

实施措施：

□a□时间：9月24日—10月9日，24日前通过广告宣传，渐渐把顾客注意力注意到家家乐，国庆前再通过广告宣传活动内容以此把活动推向高潮。

□b□是以打电话预约形式完成（未形成惯性，避免无目的性），我司通过广告形式向顾客说明预约电话号码，一般情况下是提前1天预约，次日根据顾客的购买时间定时到顾客家中接人。

□c□各片区、分店接电话负责人：各分店文员，分店文员接电话后登记顾客的姓名、电话号码、地址、及接送时间，如顾客需当天来店内购买，文员电话至接送司机，司机负责到顾客家中接人，每天下班前文员负责登记需接顾客名单并交班给车队长。

□d□接顾客车安排：增城区安排面包车接顾客，新塘安排售后面包车接顾客，河源安排长安面包车接顾客，由车队长负责安排接顾客司机（原则上一个司机负责一天接顾客的工作）。如司机把顾客接到店内后又到其它地方接顾客首先到仓库询问是否有到该地方的货物并顺代送货。

□e□顾客到车上后，司机负责给顾客发“购买商品意向”纸条（到店门口用，后有介绍），并告诉顾客把希望购买商品写在纸上，由顾客保留，司机向顾客说明到店门口后交在门口接待的服务人员。

b□售中服务：是指顾客到店门前后到购完商品后阶段的服务：

□a□负责接顾客的司机把顾客接到店门口后，司机向顾客说明到店门口由接待员接待并把“顾客购买意向”书交给门口接待人员。

□b□9月24日至10月9日各分店负责安排至少2名接待人员在店

门口接待顾客，接待人员要统一（男：上衣为公司服装，下身为深蓝色裤子。女：上衣为公司服装，下身为公司蓝色裙子）同时带公司绶带，接待服务人员不仅仅是在门口微笑、鞠躬，而也要带领顾客到店内对应组（如是车接来的顾客会有“购买商品意向书”，如没有接待人员要问顾客要购买xx商品），接待服务人员把顾客送到对应组并交接给销售员后再回到原位。

□c□销售员在接到顾客后要微笑向顾客解说并在顾客选商品的同时给顾客倒杯水，现场会出现顾客先不购物而是到其他商场比较或者是等几天再购买的现场，销售员要极力挽留顾客，提高购买完成率。

□d□顾客购物后，如小件商品顾客自行提走，如是大件商品顾客可自愿选择自行走或跟车走，如顾客选择跟车走购物后到休息区休息，各分店安排一个休息区，休息去旁要有饮水机一台及当天或前日报纸，并在现场摆放一台彩电和dvd并播放精彩电影，现场安排一名服务人员负责现场倒水和处理其他事项工作，让顾客真正感受到的放心服务。

c□售后服务：具体由廖总负责，按照以往操作执行。

f□宣传安排：

a□电视广告：

□a□电视广告词：家家乐电器19周年志庆之放心服务体验9月24日至10月9日，家家乐全面推出放心服务全面体验活动，凡乡镇顾客购物可享受免费接送活动，只要您提前1天预约，家家乐免费接送车辆会准时开到你家门口，让您享受尊贵服务。预约电话增城：（020）82629582新塘：

（020）82774388河源：（0762）3386262比质量、比价格、比服务，就是家家乐。

□b□广告投放费用投放地点投放时间投放频道投放时段费用增
城电视台9月22日、23日翡翠台a/1□b/1
□330290280180□x2x0.6=1296元本港台b/1□c/1新塘电视台
翡翠台a/1□b/1□210x2200x2□x3x0.7=xx8元本港台b/1□c/1
河源电视台翡翠台a/1□b/1□15096□x2x21000□制作
费)=1984元本港台b/1□c/1本港台b/1□c/1合计4428元b□横幅：
30条：规格□12x0.75m□内容：“家家乐19周年志庆之放心服
务全面体验篇，拨打电话预约购物，家家乐免费接送，让您
享受尊贵服务”，数量分配：各分店门口各一条，增城市所
属下乡镇1条/镇，河源5条/县。由各分店行政主管负责相关
报批及安排悬挂工作。1、单张：数量20xx0张，a4彩色印刷，
其中增城夹广州日报3000张，新塘夹报20xx张，河源夹
报3000张，其余各分店4000张，各分店店长安排销售员在各
所属乡镇派发。

c□费用预算，项目数量，单价费用，电视广告；4428元；单
张20xx0张；0.13元/张2600元。横幅30条（12米/条）；6.8
元/米；2448元。喷画3幅□1.22x2.44□□20元/平方；178元，
合计9654元。

10、彩车巡游：

a□活动时间：9月23日—10月3日。

b□活动形式：车辆巡游、人员巡游。

c□具体安排：

□a□车辆巡游：按照空调节方式进行。

□b□人员巡游：人员巡游：各片区、分店于9月23日至10月3日
每天10名人员在所属片区内巡游，为推出效果新颖性和刺激
顾客的眼球，人员巡游的带头人为形象较好的女性并穿旗袍

手拿宣传牌，宣传牌上书写“家家乐电器欢迎您”，如单张印刷出来后，巡游人员并负责派发单张工作，在路上巡游其间人员不能走散，包保持单行行走，到路口后，人员可散开并开始派发单张，隔段时间后人再排队开始巡游。

□c□巡游路线：各分店根据各区的消费习惯及消费比例合理制定相关巡游路线及派发单张数量。

□d□彩车装饰：各分店安排3辆彩车巡游，彩车上配备宣传喷画两张、车头插彩旗两面、车身插彩旗4面进行装饰，喷画具体内容由市场部制定，并通知车辆于活动前2天到广告公司统一安装。

□e□彩车来源：负责于9月20日租赁9辆0.6小货车，要求货车不能太旧，司机手续齐全，并听从我司安排，活动期间巡游车辆要求车身清洁定期清洗。预算：租赁费150元/天，油费60元/天。

1、电视广告：

a□投放时间：9月22日—9月24日；9月29日—10月1日。

b□投放形式：密集投放文幕广告。

c□媒体选择：增城、新塘、河源电视台。

d□广告词：贺司庆、迎国庆，千万让利、以“礼”服人20xx年9月24日—10月9日家家乐各连锁店联合众厂家齐献礼：来就送可乐、购物又送麦当劳券、厂家好礼送不停；购物抓现金、老总签名售机，热歌热舞闪亮登台；更有全场特价80，一元家电抢购即将惊爆全城。礼多人不让，我们承诺：只要您来，我们就送！比质量、比价格、比服务，就是家家乐。

e□广告投放时段及费用：

投放地点；投放频道；投放时段；费用。

增城电视台：翡翠台a/1□b/1□
□330290280180□x6x0.6=3888元。

本港台b/1□c/1□新塘电视台翡翠台a/1□b/1□
□210x2200x2□x6x0.7=3444元。

本港台b/1□c/1□河源电视台翡翠台a/1□b/1□
□150x296x2□x61000□制作费）=3952元。

本港台b/1□c/1□合计11284元。

2、报纸广告：

a□投放时间：9月24日、10月1日。

b□□增城日报》商业导刊b1全版（主要是针对好万家电器商场）。

c□形式及内容：标题：诚信铸就、十九辉煌、众店齐庆、礼
礼俱到内容：上半版主要通过文字全方位展现家家乐电器有限公司十九年辉煌历史（含20xx年9月29日荣获广州市物价局授予的“价格诚信单位”称号）；下半版通过图片及文字介绍司庆、国庆期间系列优惠活动及系列特惠商品排版。

d□费用预算：（暂略）

3、宣传单张：

a□套红a3版，80k铜版纸，90000张。内容为活动期间系列促销活动及相关特价商品介绍，单张正面为本次活动主要内容、厂家相关信息，反面为各组特价信息，18日前由设计

人员根据已订内容设计单张基本框架及填写既定内容，20日前根据采购部提交的特价内容及厂家活动再对单张修改，21日前完成单张设计，22日上午印刷完毕后分发到各分店。

b□派发时间：05年9月23日——10月2日。

c□各分店派发负责人：各分店根据各区的消费习惯及消费比例合理制定单张派发地点及方式（地点主要以人流量较大的商业街、超市、市场等主要地点），各店每天派发20xx张。具体负责人：日日新店（）、新塘店（）、河源店（）。

d□售后中心及加盟点派发：负责人：廖总，安排维修师傅上门维修时派发，也可在服务点派发，共4000份，具体派发计划由廖总酌情安排。

e□单张夹报，夹报地点，夹报时间及类型夹报数量，费用。增城，9月24日、25日10月1日、2日夹《广州日报》□□20xx张/天x4次元；新塘20xx张/天x4次元；河源20xx张/天x4次元；合计24000元。

4、门店、过街宣传横幅：

a□悬挂时间：9月22日——10月6日。

b□悬挂地点及数量：日日新店（门口）1条、新塘店（门口）1条、河源店（门口）1条、增城市内5条、新塘镇内5条、河源市5条、其余镇6条、共24条。具体悬挂地点由各店店长安排。申报事宜由行政部（增城）、新塘店店长助理、河源店店长助理安排。

c□规格□15mx0.75md□

内容：

□d□贺司庆、迎国庆，家家乐以“礼”服人，来就送、购又送，全场特价80活动时间、地点（下行）。

5、布幔数量：3幅，分别悬挂在日日新店、新塘店、河源店门口广告牌上，日日新规格□6mx4m□新塘店规格□5mx4m□河源店规格：由河源店店长提供。

6、舞台背景画数量：3幅，分别于9月24日、25日，10月1日、2日、8日、9日挂在日日新店、新塘店、河源店三店门外促销舞台上，其余时间挂在各店招牌下。具体由各店店长安排。内容于9月22日设计完毕，23日前各分店悬挂完毕。

7、户外其它气氛营造根据各店情况对店外气氛布置。要求如下：

□a□充气拱门：3条，各店1条，内容为“贺司庆、迎国庆，家家乐电器连锁店千万让利、以‘礼’服人”。

□b□舞之星：6个，各店2个，由市场部统一购买。

□c□印字彩旗：300面，各店100面，具体由各分店自行安排插放位置（店门口及主要街道花基）。

□d□升空汽球：26个，各店8个，日日新店10个，新塘店6个，河源店个，悬挂于各店店门两侧，内容可参考横幅标语。

□e□厂家贺幅：150条，日日新店50条，新塘店40条，河源店60条。

□f□促销帐篷：6个，每店2个。

8、场内气氛营造根据各店情况对店内气氛布置。要求如下：

□a□专柜布局（各分店安排）；

□b□特价牌制作及安装（各分店美工安排）；

□c□吊牌海报（市场部）及其它活动海报制作（各店美工）；

□d□特惠商品及赠品堆头（各分店安排）；

□e□主推机型及新款机型陈列（各分店安排）；

□f□休息区布置（各分店安排）；

□g□礼品发放区及购物抓现金兑奖区（各分店安排）；

□h□导购员形象包装（迎宾小姐须佩戴礼仪带）及导购技巧（各分店安排）；

□i□宣传广播，市场部根据活动内容统一制作，各分店安排播放。

9、短信发布（略）

大致预算事项，数量单价（元），费用（元）。

电视、广告、报纸、广告单张夹报、单张横幅、180条、6.8元/米、车辆巡游、厂家祝贺吊幅、140条、升空气球26个、300元/个彩旗、抓现金1元、超低价亏损奖品、合计。

国庆促销活动策划书篇十一

中秋节过后，紧接国庆节，中秋节我们的促销主题是超市月饼酒水等，国庆节七天长假，秋季服装已全面上市，本促销活动以穿着类商品为主，其他为副配合进行促销，全面提升商场在国庆节假日的人气，增加公司美誉度，提高销售额。

活动时间：9月29日——10月7日

活动主题：庆国庆七天乐最快乐

活动内容：

活动一：欢乐国庆现金篇——满200送30(现金)

活动期间，购穿着类、百货类商品当日满200元送30元现金券，满400元送60元现金券。多买多送，依次类推。

活动二：欢乐国庆好运篇——国庆七天乐大奖属于我

活动期间，超市单票满30元参加摸奖一次，60元摸奖二次，多买多摸，以此类推。

奖品设置：

特等奖1名：彩电一台

一等奖10名：电磁炉一台

二等奖100名：2.5升可口可乐一瓶

三等奖1000名：恰恰瓜子一袋

四等奖10000名：

活动三：欢乐国庆特价篇——特价最快乐

活动期间，每天不定时推出十几款超低惊爆价商品抢购。生活用品类：炒锅8元/个，拖把9元/把，雕牌洗衣粉3元/袋，舒肤佳香皂1元/块、佳洁士牙膏1元/盒、调味品、等商品，抢购!主推季节服装出清以及库存大商品的抢购。

活动四：欢乐国庆故事篇——国庆《故事会》大行动

活动期间，顾客在我商厦购物折后满20xx元以上即可获赠20xx年度全年《故事会》，每天限赠100份，赠完即止。

活动五：欢乐国庆生日篇——与您生日同庆

活动期间，凡10月1日生日年满1周岁的婴儿，家长可凭户口簿(复印件)在国庆节当日获赠价值101元的生肖玉坠一个(数量有限，赠完为止)，凡10月1日生日的顾客(不限年龄)凭身份证复印件获赠精美礼品一份。

活动六：欢乐国庆激情篇——精彩演出秀不停

活动期间，特邀演出歌舞团现场进行歌舞、京剧、吕剧、二人转等系列演出活动。每天1场，好机会不容错过。

(以上活动团购、明示商品不参加)

广告宣传：

1. 宣传彩页50000份
2. 手机短信150000条
3. 电视台广告
4. 气象局广告
5. 莒州文艺、莒州宣传刊登
6. 大型文艺演出：京剧、吕剧
7. 卖场活动看板
8. 卖场

国庆促销活动策划书篇十二

缤纷国庆，惊喜优惠抢先送”

：9月30日——10月8日

- 1、改善并提升美容院形象，增加知名度。
- 2、拓展商圈，开发更多的客源。
- 3、稳定客源，提高顾客忠诚度。
- 4、刺激营业额，提升顾客人均消费额度。

1、免费送大礼：在活动期间，每天前6名顾客，送价值288元的美容项目免费体验一次，附加赠送一些小礼品；此外每天前10名顾客，888办vip卡一张，可终身享受会员服务，另外还送价值488元的美容护肤产品一套，机会不容错过哦！

2、豪华spa双人套餐：十一长假，相信很多情侣们都打算去哪个景点旅游或者回家过节去，但是还是会有一小部分情侣会留下来，这时美容院不妨专门为这些情侣打造一个豪华的spa双人享受，让他们花实惠的价格享受同等的待遇。

3、“1+1”联合促销：十一长假带动了各大商场、电影院的消费，同时不少有经营头脑的商家会联合一些商场或者电影院搞联合促销，所以在此，美容院也可以在十一期间联合一些影院，推出在美容院消费满388元，即可获得最新电影门票一张；同时，还可以联合一些知名的服装店，推出在服装店消费满500元，即可获得在美容院享受一次288元的护理。

1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

国庆促销活动策划书篇十三

20xx年10月1日至12月31日；

中国xx银行xx省分行企业电子银行客户；

1、企业电子银行服务签约奖

凡活动期间，签约网上银行高级版的企业客户（含存量简版网银与电子对账客户升级成高级客户）均可参加抽奖，共600名，各奖价值300元的移动充值卡；签约短信银行的单位客户均可参加抽奖，共200名，各奖价值约100元的移动充值卡；同一企业客户不重复中奖。

2、高级客户交易动户奖

活动期间，首次通过网上银行（含重客，下同）办理日常款项结算业务（包括转账、代发）的且达到一定笔数的客户，实施动户奖励措施。

对象：活动期间新开通网上银行服务或活动以前开通但未通过网上银行办理结算交易的客户

奖励规则：活动期间通过网上银行办理结算交易三笔以上的客户（不含查询）

满足条件的客户名单均可参加交易动户奖抽奖，奖品设置如下：

一等奖20名，各奖价值800元的移动充值卡；

二等奖40名，各奖价值400元的移动充值卡；

三等奖400名，各奖价值100元的移动充值卡。

3、代发代扣交易奖

对于今年新开通代发代扣服务的客户，在活动期间使用网上代发（代发工资或财务报销）、代扣业务交易笔数满100笔的客户，就有机会获得代发代扣幸运交易奖，中奖名额100名，每个客户奖励价值200元的移动充值卡。

备注：客户有多个代发代扣项目的，应合并计算，对于批量代发，按代发人数计算笔数。

以上两个交易奖项，同一企业客户不重复中奖。

4、电子对账回签奖

凡是我行电子对账客户（含活动期间新发展的电子对账客户），在20xx年9月、10月、11月三个对账周期内，均按时办理电子对账回签的客户，均可参加抽奖，共500名，各奖价值约100元的移动充值卡。

5□“xx”企业电子银行服务热线体验奖

活动期间拨打“xx”客服热线咨询企业电子银行服务的，并留下客户信息及联系信息的，均有机会参加抽奖，拨打次数越多，中奖机会越大。中奖名额共100名，各奖价值约100元的移动充值卡。