

2023年国庆节活动促销创意方案设计 国庆节促销活动方案(汇总9篇)

项目策划是指对一个特定项目进行规划和安排的过程，旨在确保项目能够达到预期目标。如果你想了解更多关于营销策划的案例和经验，不妨看看下面的范文。

国庆节活动促销创意方案设计篇一

为隆重热烈地庆祝中华人民共和国成立72周年，进一步加强公司员工的思想道德建设，弘扬和培育民族精神。使员工了解建国xx年来建设及经济发展伟大成就，激发爱国主义情感，树立为构建社会主义和谐社会和中华民族伟大复兴做贡献的志向，并努力把远大志向化作每一天的具体行动，学会做人、学会学习、学会创造。进一步推动公司文化建设工作，增强员工的集体荣誉感，我公司将开展“我们爱祖国”庆国庆系列活动。

我们爱祖国

组长：

副组长：

组员：

20xx年xx月xx日。

1、十月份为“我们爱祖国”爱国主义教育主题活动日，以各部门为单位开展弘扬民族精神活动。各部门负责人召开“我们爱祖国”“勿忘国耻，兴中华”纪念九一八“民族精神代代传”等主题部门会，借助广播、电视让员工深入了解祖国建设xx年所发生的天翻地覆的变化，了解全国各族人民为给

祖国母亲xx华诞献礼所展开的活动等等，对员工开展爱国主义教育。将爱国情怀转化为具体的爱国行动，从做好每一件小事做起，从爱家、爱公司起，教育员工以小见大，真情爱祖国。

2、向员工推荐反映我国灿烂历史，光荣革命传统，锦绣壮美河山的书籍，记写读书笔记，部门内召开读书交流会，书友会。让员工从书籍中了解祖国，感受发展。

3、以画祖国、唱祖国、颂祖国、看祖国、写祖国为系列，开展庆国庆庆祝活动。

画祖国：发动员工及员工家属拿起画笔，把对祖国的热爱之情绘成一幅幅表现祖国变化，美丽的图画，公司将在酒店布置画展。

唱祖国：要求员工选唱内容健康向上，反映建国xx年来发展变化的红歌曲目。

颂祖国：朗诵篇目自选，内容要健康向上，体现爱国热情。

看祖国：观看国庆献礼片，了解建国历史[]xx年的伟大建设成就，也可举行“我们爱祖国”摄影展，让员工们以自己的视角看祖国的进步、家乡的发展，激发员工爱祖国、爱家乡的感情。

写祖国：布置员工看爱国电影以后写观后感，举行“我们爱祖国”征文展。让员工们深刻感受祖国xx年来巨大变化，展现出来的中国风貌，为自己是一名中国人而感到由衷的骄傲和自豪。

(1) 请各部门按要求认真开展活动，_月_日前上报参赛歌谣、朗诵题目。

(2) 各部门负责人必须参加朗诵或歌曲选唱活动。

(3) 公司办公室人员全部参加、项目部至少两人参加、酒店至少五人参加朗诵或歌曲选唱活动。

(4) 未参加朗诵或歌曲选唱的员工在其他的活动中任选一项。

(5) 参加朗诵或歌曲选唱每一项加5分，两项都参加加10分，选择其他活动加2分。另外还有纪念品发放予参加人员。

七、活动准备

本次活动由公司统一安排，各部门负责人具体负责组织，员工协调运作。做好评分工作，以备案存档。“我们爱祖国”的主旋律已经奏响，举办好这次国庆庆祝活动，为祖国母亲华诞献礼，表达我们最真诚的敬意和祝福。

国庆节活动促销创意方案设计篇二

1、抓住黄金时节，提高销售额。力争10月1日至3日，日均突破10万元。整个促销期力争突破日均7万元。（以上指标仅限统一收银区）

2、借机发放会员卡，扩大市场。促销期间，发放会员卡2000张。

3、树立“做会员好，用会员卡优惠”的企业形象。

4、打击竞争对手，展示“实力雄厚”的企业形象。

10月1日——11日

庆国庆，好礼相送；抓现金，金银到手。

购物满一百，现金一把抓

时间：10月1日——11日地点：一楼收银区抽奖处。细则：细则：

1、凡于活动期间，在我店购物一次性满100元以上者，凭小票均可参加抽奖活动。100元抽取一次，200元2次……以此类推。金额零头不计。最多抽取5次。每次可抓一把。

2、凭小票参与抽奖活动，小票当日有效，不可累计。

3、已抽奖小票盖章作废。小票退还顾客。

4、本次抽奖活动采用围棋子抽取。抽中黑子者获奖。一个黑子可换取1元人民币。多中多得，金额不限。

5、现金到服务台换取，即中即换。兑换现金前须填写《领奖登记表》，经抽奖处当班抽奖员和防损员以及服务台当班服务员、中奖顾客共同签名后方可领取。（设计表格一份）

6、本公司员工不得参加此次活动。

7、玉器、手机、化妆品、成人保健品、影碟以及临时摊位不参与此次抽奖活动。

1、每天抽奖用的现金由财务部发放。服务台负责领取和核对，日清日结，与财务部交接清楚。

2、一经发现抽奖处、服务台工作人员作弊，按公司相关制度处罚。并立即取消其在此抽奖活动处工作的资格。

3、抽奖处防损员务必担负起监管的作用，维护好抽奖处的抽奖秩序和顾客安全，以及工作人员的安全。抽奖箱的监管由防损部负责。

4、人员配备：抽奖员1名，防损员1名，服务台客服员1名。

5、抽奖处及服务台人员职责：抽奖员：负责核对小票、盖章、指导顾客抽奖、给中奖顾客填表。防损员：负责监管抽奖处的秩序、安全。引领顾客兑换现金，防止作蔽。客服员：负责兑换现金，并核对真伪。与财务部作好交接工作。

6、防损部王主管对本次抽奖活动的安全负有全部责任。

7、中奖率控制在5%以下。

活动时间：10月1日——11日 发放地点：服务台 细则：细则：

1、凡于活动期间，每天在我店（含服装）购物满30元以上的前200名顾客，即可送会员卡一张。凭小票到服务台领取。先到先得，送完即止。（小票收回）

2、小票当日有效，过期作废。

3、顾客领取会员卡时须填写《申领表》，由顾客和客服员共同签名后方可领取。小票须粘贴在《申领表》上。（设计表格一份）

4、本公司员工不得参加此次活动。

5、玉器、手机、化妆品、成人保健品、影碟以及临时摊位不参与此次赠送活动。

相关操作规定：相关操作规定：

1、服务台客服员务必核对小票日期，小票当日有效。

2、细则中已注明的专柜和临时摊位绝对不可以参与此次赠送活动。

3、客服人员不可以徇私舞弊，给自己的亲朋好友不按规定送出会员卡。

4、会员卡由服务台到财务部领取。

5、会员卡发放要日清日结，与财务部作好交接工作。每日余下的会员卡顺延第二日，充作本日应发会员卡数。

6、收银部邱主管对此次活动负有监管责任。

时间：10月1日——11日 细则：细则：

1、在活动期间，凡是在我店购物的顾客，如果发现下列5项商品较石美地区同类商场卖得贵，我店将无条件按其差价的三倍赔偿。这5项商品是：

2、索赔顾客必须出示在我店购买这5项商品中任意一种的电脑小票，所报另一商场的同种商品的价格亦须得到我店工作人员的证实。如果一切属实，我店立即发放赔款。

3、赔款在服务台领取。领取时须填写《登记表》，并签名确认。

（设计表格一份） 相关操作规定： 相关操作规定：

1、采购部提供5项商品。并在活动期间要一直跟进这5项商品的价格。及时做好调价工作。

2、电脑部要及时调价，保证系统价格准确无误。

3、营运部要派1人在活动期间专门跟进这5项商品的市调工作（针对好润），确保这5项商品的价格及时更正。并做好这5个单品的集中陈列。

4、策划部要做好pop的更正工作。确保这5项商品的价格展示

正确无误。

5、杜绝赔款事件。

6、如果确实发生赔款，按细则规定办理。所赔款项金额由财务部支出，服务台发放。

7、服务台和财务部要做好赔款交接工作。

时间：10月1日——3日地点：一楼收银区细则：细则：

1、5至12岁少儿均可参加。

放回抽奖箱。

3、每人每次只能拿取一个水果。

4、每个小朋友每天只能猜一次。

5、先拿出水果，再报果名无效。可以重猜一次。

6、水果数量有限，猜完即止。

相关操作规定：相关操作规定：

1、活动水果由水果专柜提供或者由我店现采。每天100个。水果有陕西富士、黄金李、青苹果、柑桔、皇冠梨五种。每种每天20个。每种共计60个。总计300个水果。采购部负责。

2、策划部负责抽奖处的气氛布置和道具摆放。

3、水果由策划部控制。采购部采购回来后转交策划部。

4、每天尚未抽完的水果由策划部转赠食堂，发放给员工。

5、人员配备：抽奖员1名，收银区防损员负责监管。抽奖员由营运部抽调。

6、防损部王主管对抽奖处负有安全责任。

活动时间：10月11日 发放地点：服务台 细则：细则：

1、凡是已年满60岁的老人，凭身份证到我店服务台可免费领取精美礼品一份，价值20元。共30份。数量有限，送完即止。

2、领取礼品时须填写《登记表》，签名确认后方可领取。

相关操作规定：相关操作规定：

1、赠品由策划部准备。共30份，价值20元。赠品到仓库领取。

2、策划部把赠品包装好后转交服务台，活动结束后服务台与策划部交接。

3、收银部邱主管对赠品发放负责。

相关操作规定：

相关操作规定：

1、策划部负责对晚会的全程监控。组织和安排各项事宜。宣传品的设计与制作。

2、工程部负责晚会的用电安全。

3、防损部王主管负责晚会的秩序、人员安全以及相关的公司财产安全。

4、营运部协助策划部搬运、调出各项赠品和设备。

1、采购部负责下列工作：24日——提供快讯商品明细表给策划部。请一次性提供完整的、准确的、打印的商品明细表。23日——确认并提供5个“差价三倍赔”商品，6个“超低会员价”商品。落实水果300个的来源，在10月1日前把水果引进仓库并转交策划部。30日前——完成与供应商和专柜的费用洽谈。

2、策划部负责下列工作：30日前——所有宣传品到位。卖场气氛布置完毕。30日晚上收市后——抽奖处布置完毕。30日——与相关部门沟通，确认本次促销活动的准备情况，解释促销相关事宜。29日——对抽奖处员工进行培训，确保本次促销活动不再发生异常情况。26日——活动用具的准备。电动气泵1个。

3、营运部负责下列工作：30日晚上收市后——集中陈列好“超低会员价”“差价三倍赔”商品，地点是收、银台前方。

4、其它部门工作见各项“操作规定”，在活动进行中执行。

5、各部门对本方案如有疑问，请在活动前或活动中与策划部沟通，确保方案正确、顺畅地执行到位。

6、抽奖处抽奖员由人事行政部上官经理从营运部门抽调，上班由策划部统一安排。9月30日把名单报到策划部，由策划部进行培训。防损员由防损部安排。客服员由收银部安排。如果人员配备有问题，相关部门报人事行政部上官经理调整。

1、宣传费用：10196元、宣传费用：手招10000份，单价0.55元，共5500元门头布标，8.5平方，单价15元，共127.5元店外展板，背胶5.85平方，单价25元，共146元舞台背景，灯布，16.5平方，单价20元，共330元“国庆送大礼”大字，背胶，4.9平方，单价25元，共122.5元吊兰2个，单价10元，共20元小松拉花10包，单价6元，共60元演出费用：4000元2、

奖品费用：1627元、奖品费用：现金抽奖：预估1530元。水果抽奖：97元3、道具费用：30元、道具费用：电动气泵1个，共30元合计：合计：11853元4、费用分摊：、费用分摊：服装：2963元。玉器手机化妆品精品头饰成人保健品水果蔬菜肉类熟食文具床用电器影碟注：未写明金额的专柜由采购部洽谈。临时摊位是否收款，由公司决定。

- 1、总指挥：冯总
- 2、活动监控及调整：李忠青
- 3、活动安全负责人：王建新
- 4、其他负责人：

国庆节活动促销创意方案设计篇三

2021年9月29日至2021年10月5日，合计7天。

根据此安排，各门店需要重点做好以下工作：

1、dm单的发放工作。计划dm单26号晚前下发至各个门店，各片区经理需在25日完成所在片区各个门店的发放计划，包括每日每人发放数量、发放地点及发放时间段等，并经营运部确认审查无误后交商品部存档核查dm单发放工作务必在28日完成整个总量的50%，促销首日的29日要完成dm单30%的发放，剩余20%留至活动期间发放，主要是在销售清淡时段对门店外流动顾客进行发放，用于临时刺激销售。

2、特价爆炸贴工作。各门店须在28日下午20点前做好特价爆炸贴的书写工作，但是不得早于该时间点陈列出来。28日下午20点开始进行特价爆炸贴的陈列工作。此规定同样适用于pop海报的张贴和悬挂pop特价贴的具体内容由营运部规定并下发，海报由商品部制作完成后于xx年9月27日前下发

到门店。

3、检查和处罚。国庆促销负责人需对上述两项工作的结果做好跟踪抽查工作。片区经理拥有责令整改、现场处罚当事人和店长20元以内的权限，并拥有上报国庆促销总负责人给予符合公司奖罚规定的更重处罚。

本次处罚资金全部用于该区域优秀门店的奖励，奖励由片区经理和国庆促销总负责人做出，但须做好处罚和奖励的公示，并将处罚和奖励明细交商品部、财务部存档备查。

国庆快乐来抽奖，秋高气爽乌镇游

凡在活动期间购物每满68元，另赠抽奖券一张，中奖率100%。10月5日上午10点准时现场抽取，100%有奖，尖叫奖：乌镇两日游；惊喜奖：牌春秋被一套。

1、抽奖券使用

a□抽奖券在使用前须由店长进行签字方为有效；

e□抽奖券的发放和登记由收银人员完成，在收银人员工作繁忙时，该顾客的接待人员须协助收银人员完成登记工作。

f□收银人员在发放抽奖券时须特别提醒顾客在10月5日上午10点到自己片区对应门店抽奖，去了都有奖。

g□每日营业时间结束时，各店长须将当日抽奖券赠送汇总情况以电子版形式上报营运部指定人员，营运部人员须在次日12时前将整个公司的抽奖券赠送汇总表交商品部备案。

h□整个活动结束后，原始《抽奖券发放登记表》在10月8日前汇总至营运部审查合格后，交商品部、财务部存档抽查。

2、抽奖现场

a□营运部在10月1日下班前预估确定各抽奖地点抽奖奖品数量，交仓储部进行配送，并对抽奖现场布置方案进行宣讲，确保抽奖门店明白知了；仓储部在10月3日将抽奖礼品送至各抽奖门店，店长需签字接收奖品，商品部要全程跟踪相关工作进展情况。

b□国庆促销负责人须结合营运部1日下发的现场布置方案协助门店对抽奖现场的布置并对抽奖现场组织拍照、录像等工作，确保整个抽奖活动在顾客提出异议时可以备查，相关资料在活动结束后三日内交商品部备查。

c□抽奖结束后，店长将抽奖物品数量及剩余数量报营运部，营运部汇总核实后交商品部备案并在下一个配送周期安排退仓处理。

d□抽奖地点□xx荟佳（地点□xx市虎山街道东岳路虎山公园对面）□xx太平（地点□xx县龙洲街道清廉路2号）□xx阳光店（地点□xx县龙洲街道阳光小区路口）□xx百分百店（地点□x区振兴中路68号）、香溢店（地点□xx市下街人民医院对面）逸德店（地点□xx市柯城区荷花东路东区大排档南路口）、巨化店（地点：巨化九号桥农贸市场3-8号）□xx友善店（地点□xx县天马镇柚香路友好超市旁）□xx仁爱店店（地点□xx县城关镇芹北路20号118、119）

e□抽奖券在投入抽奖箱前，须由工作人员核对印章和店长签名，确认有效后方可投入；

f□抽奖人由主持人随机在抽奖人中进行确定，并当场宣布。

1、与国同岁，为您庆生

活动期间，凡在1949年9月29日——10月5日期间出生的顾客（以身份证为准），持本人身份证原件及复印件均可在百年老字号——xxxxxx药店领取价值388元神秘礼物一份，领取时间限活动期间，须同时持会员卡或当场办理会员卡。

b□神秘礼物的发放和登记由店长完成，在店长工作繁忙时，店内其他员工可代为执行。

c□神秘礼物不得重复发放领用，如有重复领用，同一人领取多份礼物按时间排序除第一人外其他门店店长需按原价赔偿。

d□门店店长每日将《神秘礼物登记表》电子版上交至营运部汇总审核后，通过指定微信群下发所有门店。

e□活动结束后，门店店长将《神秘礼物登记表》纸质原件上交营运部汇总审核后，交商品部、财务部备案核查。

2、满额送，好礼多多

活动期间，凡购买金额达到以下金额者，均有好礼相送。限非特价商品。不可多张小票累计，单张小票可分拆享受赠礼。

购满38元（会员满35元）送200抽纸1包或武义肥皂1块

购满98元（会员满88元）送佳洁士180g牙膏1支或200抽*8包抽纸1提

购满178元（会员满158元）送不粘锅一个或电茶壶1个

购满298元（会员满268）送春秋被1床或抱枕1对

购满518元（会员满468元）送10kg大米1袋或5l花生油1瓶

a□片区经理指导并监督门店设立赠品区，并做好推头、爆炸

卡等前期工作。（赠品区建议放在橱窗、收银台附近等顾客容易看到的地方）

b□各门店需对所有赠品标明满赠金额（并写明特价和打折商品不参加买赠）

c□系统设置为满会员价金额后台跟单（跟单指收银付款操作完成后后台自动跳出的赠品），对非会员顾客店长和收银员需严格按执行单上非会员价格跟单，并提醒顾客办理会员卡或加金额参加买赠，否则就取消赠品赠送。商品部、财务部对非会员买赠单据进行每单检查，如发现非会员未满足金额跟单赠品门店按赠品金额2倍赔偿。

3、大“剪”价

以下特价商品，须持该商品的特价图标享受。特价商品为：

04871葡萄糖酸钙12支哈药三精特价13

04881葡萄糖酸锌12支哈药三精特价13.8元

00077晕车贴4贴海南宝元堂特价10.8元

00805珍菊降压片（乙）48片上海雷允上特价7.8元

01302氨咖黄敏胶囊（速效伤风胶囊□12s浙江迪耳特价0.4元

02503复方丹参片（甲□60s云南白药特价3.8元

01397阿奇霉素分散片（齐迈星）（乙□0.25g×6s浙江亚太特价4.0元

02558复方降压片（复方利血平片）（甲□100s杭州民生特价2元

02837小儿感冒颗粒(感感乐)6gx6包杭州前进特价5.6元

02872格列吡嗪片(美吡达)(乙)5mgx30s海南赞邦特价9.5元

03092护肝片(乙)100s黑龙江葵花特价11.8元

03168红霉素软膏(甲)10g安徽新和成特价0.6元

03187黄芪生脉饮(无糖)易拉新光10ml×10浙江新光特价13.8元

03822开塞露(甲)20ml*20安徽新和成特价0.4元

11106氯霉素滴眼液8ml四川美大康华康特价0.7元

05719麝香保心丸(甲)22.5mg*42s上海和黄特价13.8元

02453快克10s浙江亚峰制药有限公司特价6.8元

06183同仁乌鸡白凤丸(甲)9gx10s北京同仁堂特价7.8元

06627消渴丸(甲)30g□120丸广州中一特价11.8元

07691血塞通片25mg*20s云南特安呐特价5.8元

03227小儿氨酚黄那敏颗粒(护彤)□0.2g*12包哈尔滨特价4.8元

10636妇科千金片108s株洲千金特价14.8元

10921头孢拉定胶囊0.25g*24s宁波大红鹰特价5.0元

02556复方降压片(北京o号)(甲)□10s北京双鹤特价4.8元

01750酒石酸美托洛尔片（倍他乐克）（甲□25mgx20s阿斯利康特价5.0元

01353阿莫西林胶囊(甲)250mg×24s回音必集团特价2.5元

a□特价品种门店需张贴明显爆炸卡，并说明需消费者剪下dm单特价图标到门店购物，每张图标只能购买一盒，各门店凭收银小票（第一张小票，重打印小票无效）及dm单图片（订书钉钉一起）活动结束后上交营运部复核，并于xx年10月10日前交商品部、财务部抽查抽查比例不低于10%。

b□收银员活动期间打折权限为6.5折，收银员需严格按照执行单上的特价金额进行特价打折，如发现低于活动特价销售一经核查对收银员予以差价5倍赔偿，同时店长予以差价两倍赔偿。

c□如发现活动特价销售但无小票上交门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人承担50%差价（国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚），公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

4、特价器械特别赠

活动期间，所有家用医疗器械8折酬宾，安特卫系列3折起。部分商品折后信息如下：

1、09284电子血压计hem-4030欧姆龙190元

2、15531血糖仪安稳免调码三诺生物120元

3、16053腋下拐杖九美铝合金a型扬州九美30元

4、10080手腕式数字电子血压计bpcboa-2f深圳市康贝199元

5、10081上臂式数字电子血压计bp200a深圳市康贝249元

6、10099多功能足浴按摩器at-009北京轻松伴侣199元

a□片区经理需要指导并监督门店做好特价器械的陈列、爆炸卡□pop海报等工作。

b□各门店收银员打折权限为65折，但医疗器械（除安特卫外）最低折扣力度为8折。

c□安特卫系列所有品种均设为活动价，门店不需重复打折。

d□如出现销售异常如：活动方案不打折商品门店私自打折，门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人各承担50%差价（国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚），公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

5、营养保健品斯特龙系列、麦金利系列、康百力系列，参茸、花茶、药食同源汤料再购3折（限会员，非会员再购6折；不同价商品，价高者原价，价低者折扣；当场办会员，立享会员折扣；）

1、06894西洋参片东北10g3折4.5元

3、15252枸杞子100g安徽盛海堂3折7.6元

4、15280野菊花80g安徽盛海堂3折5.6元

6、10155朝鲜红参人30支14g朝鲜3折42.6元

7、04453麦金利乳清蛋白质粉300g深圳市麦金利3折58.8元

8、16335钙镁片（麦金利□100s深圳市麦金利3折38.4元

9、14597康百力深海鱼油胶囊1500mg*100s美国凯普泰克3折44.4元

10、14593康百力磷脂胶囊1200mg*100s美国凯普泰克3折后44.4元

a□片区经理指导协助门店对斯特龙、麦金利、康百力系列□dm单品种参茸稀货陈列工作，门店打折操作方案为同样商品同时打两瓶6.5折每瓶，如不同商品员工先计算好低价商品3折高价商品原价的总额除以原价得出折扣进行打折，打折后留第一张小票（重打印小票无效）店长签字确认并在每日活动结束后以布谷鸟形式汇总报营运部、商品部。

b□各门店收银小票在10月10日前上交营运部复核完成后交商品部、财务部抽查，商品部、财务部抽查比例不低于10%（收银小票必须是第一张小票上交）重打印收银小票上交无效。

c□如出现销售异常如：活动方案不打折商品门店私自打折，门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人承担50%差价（国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚），公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

6、厂家特惠直通车

1、汤臣倍健买大蛋+29.8元送小蛋活动，凡购买汤臣倍健蛋白质粉一罐加29.8元即可获得150g蛋白质粉一罐。汤臣倍健活动已经开始门店按照原来执行即可。

2、购广州白云山（11755口炎清颗粒）送180g洗衣粉1袋

4、05245奇正消痛贴买5贴送竹炭毛巾1条

5、惠氏金76钙尔奇、15052善存片买一瓶送香皂1块；

6、01340奥美拉唑肠溶胶囊（金奥康）买一盒送餐巾纸一包。

7、15322香丹清买1盒送精美天堂雨伞1把。8、02390东阿阿胶买250g送熬胶辅料1包、熬胶碗1个。

9、08198（21金维他）买5瓶送1瓶。

10、09743复方碳酸钙泡腾颗粒（盖笛欣）买一盒送1支电子体温计一个。

11、三九系列品种满30元送棉签1包，满50元送180g洗衣粉1包。

a□片区经理和国庆片区负责人需对以上有活动厂家品种指导并监督门店做好爆炸卡、陈列等相关工作。

b□以上所有厂家赠品均设置为一分钱，由门店自行跟单。财务部、商品部负责抽查小票流水，如发现赠品单独出单，每单对出单责任人处以200元处罚，如出现特殊情况（活动期间2次内）需店长签字并交国庆促销片区负责人签字上交，单店超过两次将对出单责任人和店长每人处以100元处罚。

1、提成和奖金发放：因本次活动的销售在一定程度上是由于公司投入赠品拉动的，降低了门店一线人员的推荐难度，同时，为激励员工努力完成任务，故活动期间门店所有单品返利按照门店任务完成情况同比例发放。

3、鉴于此次促销活动信息系统权限下放较大，为保证资金安全，特设立国庆活动促销检查组，检查组总负责人为潘xx□具体人员由潘xx自行安排，人员以2-3人为宜，其职责主要是负责所属区域促销活动执行情况的监督检查和辅导，但不干涉各片区和门店的具体工作，其检查的依据主要是本执行手册。

4、各片区负责人和检查组人员于xx年9月26日交尚锋备查，

本次活动进行中遇到的问题，由尚锋进行最后协调。

5、奖励政策：活动结束后对完成任务的片区负责人给予300元的现金奖励，并对国庆活动完成率第一名片区额外奖励各300元。

6、奖罚规定：

c□营运需在27日下班前将音乐下发至门店，28日门店要进行试播放并调试到位，活动期间门店需播放营运下发的活动音乐，国庆促销负责人抽查一次未放处罚20元，以后每次翻倍处罚。

d□所有一线销售人员不允许与顾客发生争吵，国庆促销负责人发现一次当事人处罚100元，店长处罚100元。

e□活动期间顾客对活动期间销售问题投诉/次对投诉当事人50元处罚，对投诉问题解决不到位的，给予该店店长和国庆片区负责人每人每次50元处罚。

7、活动期间不得请假，店长休息日活动结束后安排调休。

国庆节活动促销创意方案设计篇四

国庆佳节来临之际是各商场举办促销活动的大好时机，我司已经制定好了本次国庆节的活动策划。

x月x日——x月x日

合家团圆渡中秋，金猪献礼迎国庆

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

采用消费见面，商品打折的形式促进顾客消费。

“月圆中秋，情浓某商场”

因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“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。

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%。

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。

国庆节活动促销创意方案设计篇五

20xx年9月20日——10月7日

(三)加深超市与消费者的相互了解与情感沟通；

(四)扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民会形象。

(一) 买99元送30元现金

1、活动时间：9月20日—10月7日

2、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，凡在超市购买服装、鞋类商品满99元即可返回30元现金，满198元可返回60元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。（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）。

3、注意事项

(1) 顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

(2) 单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

(3) 顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取

(4) 该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

(二) 国庆狂欢□xx大礼疯狂送国庆狂欢，狂欢1、活动时间：9月20日—10月7日2、活动内容活动期间，公司在第四期促销手册(时间：9月15日—10月15日)封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

3、注意事项

(1) 顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2) 现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3) 顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4) 现金券不找零、不可兑换现金。

1、活动时间：9月20日——10月7日

2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。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。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。

3、注意事项

(1) 购买特价商品的会员，不可同时使用代金券

(2) 特价商品已经售出，概不退换

(四) 同岁同贺，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间：10月1日—7日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

3、注意事项

- (1) 顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。
- (2) 每位顾客在活动期间只可参加活动一次
- (3) 本活动最终解释权归xx超市所有。

国庆节活动促销创意方案设计篇六

喜迎国庆xx周年——庆国庆、爱祖国。

xx系全体师生。

策划□xx系党支部。

宣传组织□xx系团总支。

活动实施：学生会、社团。

(一) “我爱祖国”主题征文活动

1. 对象：全体师生。

2. 征稿时间：9月x日—10月x号。

3. 内容：组织师生撰写不同体裁的文章，从各个角度去阐述国家的变化，描绘对国家、社会、人生的独特感受、自己的亲身体验，抒发祖国在心中的美好憧憬，提高社会责任感和使命感。

4. 要求：字迹工整，不要涂改乱画。文章思想健康，积极向上，内容真实，体裁不限，1000字左右为宜。

5. 评选办法：由教师领导组成评委会，对参选作品进行评选。最终评出一等奖1名；二等奖5名；三等奖8名；优胜奖若干名，对获奖者进行表彰。

(二) 观看阅兵及爱国影片

1. 阅兵

时间：10月1日晚7：00。

地点□xx教室xx□

对象：全体留校师生。

负责人□xx等。

2. 爱国影片

时间：10月x日晚7：00。

地点□xx教室xx□

对象：全体留校师生。

负责人□xx等。

意义：培养学生的爱国主义精神、提高综合素质，让学生增强国防意识，培养爱国主义和团队精神，提高自护、自学、自理、自强、自律能力，使学生在德、智、体、美等方面得到全面的发展。

(三) 爱国歌曲卡拉ok竞唱

报名时间：9月x日-10月x号。

负责人：各班班主任。

具体组织□xx系团总支。

比赛时间□x月x号晚。

地点：大学生活动中心。

意义：纪念中华人民共和国建国xx周年，引导广大青少年继承优良传统、弘扬民族精神、唱响共产党好、社会主义好，建国xx周年时代主旋律，唱响爱国歌曲。

(四)庆国庆、爱祖国大型文艺汇演

时间□x月x日晚。

地点□xx□

对象：全体学生。

组织□xx系团总支、社团。

(五)组织各项学生比赛

篮球比赛、兵乓球比赛、拔河比赛。

时间：9月x日—10日x日。

对象：全体师生。

活动：以各班级为单位进行比赛。

(六)其他活动要求

1. 各班要按照学校要求，精心准备，确保活动扎实有效的开展。
2. 庆“国庆”主题班会各班班主任可以遵照本班实际，灵活组织，保证安全工作。
3. 各班班主任统计好放假去留学生，关注留校学生的动态。
4. 宿管部及女工部搞好宿舍安全隐患检查工作，防患于未然。
5. 宣传部搞好各项宣传工作、利用展板、橱窗等进行国庆宣传。
6. 国庆节放假期间留校学生除参加学系组织的活动外、响应学院党支部安排，积极参与学院组织的各项活动。
7. 各班负责好卫生区整理、确保一个整洁、安全、有序的国庆节。
8. 其他社团根据自己社团的活动计划，结合学系活动要求设计自己的活动，力求新颖、突出特色。

各活动组织负责人一定要体现安全第一，比赛第二，团结协作的精神。

国庆节活动促销创意方案设计篇七

国庆红礼乐翻天

10月1日——10月7日

提升客单价，促进销售目标达成。

- 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。

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。而国庆节餐厅促销，工作人员还要做好国庆节所涉及的一些必备知识，尤其是与本餐厅促销相关的服务内容，以活跃促销气氛。

1、菜式 国庆节餐厅促销，很多商家会推出相应的国庆套餐，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。

3、观赏 在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

4、价格 通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

5、赠品提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。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。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

国庆节活动促销创意方案设计篇八

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大x商场的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下方案。

国庆佳节，相约x惊喜不断。

负一层超市、一楼洗化超市特价时间[x月x日]；

二楼以上穿戴类商品打折时间[x月x日]。

活动总负责[xx]

（一）超市抢购风

负责人[xx]每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

（二）洗化特价潮

负责人[xx]主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，

标出原价和特价。（费用商户承担）

（三）穿戴类商品打折促销

负责人：各楼层经理

活动时间□x月x日。凡参加活动的商户结算时扣x个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品x折，箱包类商品x折，5楼针织x折。不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣x个点。原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

（四）寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市。

礼品发送分为三个时段。顾客凭有效证件在总台登记领取。如果是x月出生的顾客送价值x元的礼品。如果是x月x日出生的顾客送价值x元的礼品。如果是x年出生的顾客送价值x元的代金券。如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值x元的代金券。如果是x年x月x日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值xx元的代金券。（限每天一位）

x月x日前各部门上报厂家宣传促销活动的具体情况，以便企划部统一安排，保证商场门前每天都有促销活动，以达到营造气氛，带动人气的效果。建议举办一至二场服装展示会，以秋冬男女装或保暖内衣为主□x月x日早上举行隆重的升国旗仪式，当天早班的全体员工务必参加，各部门组织员工方队着工装在门前参加升旗仪式，升旗仪式由保安部具体负责。

开展以“送温馨，献真情”为主题的优服流动红旗评比，主要以站姿，定岗，定位，三声服务为切入点，统一迎声“你

好，欢迎光临x商场！”送声“欢迎下次光临”。

1、店外：巨幅布标；大型喷绘；门头悬挂灯笼4个，内容为“祖国万岁或庆祝国庆”，布标1条，内容以庆祝国庆为主。拱门、气球、演出由商户提供。

2、店内：中厅以气球彩链编织为主。因布局调整，洗化搬至一楼、五楼增加布匹经营项目，一楼购物导示牌现有内容和实际不符，为方便顾客购物，现申请更换一楼导示牌和五楼水牌。“大型超市”牌子更换。各楼层中厅悬挂相应商品折扣幅度为内容的喷绘。

xxx元。

国庆节活动促销创意方案设计篇九

20__年10月1日国庆将到，面对国庆长假消费旺季的到来，各大商家早已瞄准了黄金周长假，为促销活动下足功夫，准备在国庆大搞促销，迎接旺季，调集一切资源来抢夺这块金九银十的大蛋糕。如何做好国庆促销活动是汽车销售一年中的促销重头戏。但随着产品、促销样式等的同质化，要想取得好效果，就得多费点力气了。

一、主题：

庆国庆，购车送礼五重奏

二、时间：

9.27-9.28

三、地点：

南部县城西客运站

四、活动内容：

1、一重礼进店有礼

无需消费，进店有礼，客户进店登记姓名、电话和是否愿意购车后，均可免费领取精美礼品一份。

2、二重礼国庆特价礼

惊爆价，推出特价车，不参与其他礼品及服务活动，每天限购1辆。

3、三重礼购车豪华礼(特价车除外)

根据不同价位的车型设立不同的礼品赠送，针对购买高端车型的客户，在保证利润的范围内送豪车大礼包(大礼包：油卡、现金、汽车精品、保险)。

4、四重礼抽奖惊喜礼

为庆祝建国__周年，诚信汽贸为回馈顾客对本店的支持，特立一个抽奖区

(1)、在活动期间凡购车的消费者均可参加一次抽奖活动。

(2)、抽奖细则：

将奖球放在抽奖箱内，奖球里有一个折叠纸，顾客抽完奖凭折叠纸兑奖，抽奖时顾客不得观看箱内，否则无效，不予兑奖。

抽奖奖品：价值4500元skyfol全车膜、奔腾电饭煲、高级座垫、油卡等

5、五重礼阳光服务礼

凡在诚信汽贸购车新老客户，均可享受南部凌江汽修厂更换机油免工时一次。

五、活动宣传

1、发传单

2、报纸

3、电台

4、短信

5、展架

六、活动费用预算