

最新国庆中秋活动方案(优秀16篇)

游戏策划是一项既有挑战性又有乐趣的工作，可以创造出给玩家带来快乐和满足的游戏作品。以下是一些创意活动策划方案，为大家提供一些新鲜的思路和方法。

国庆中秋活动方案篇一

利用国庆佳节进行促销活动，刺激消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备。

庆国庆，得大礼，游北京。

x月x号至x月x日

- 1、促销活动时间，购买xx手机多媒体系列，即可获赠xx一张。
- 2、促销活动时间□xx手机xx系列，九折销售，不享有赠送活动。
- 3□x月x日当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动。

一等奖：北京国庆游

二等奖□xx数码相机

三等奖□xxmp3

注：回答问题均与本手机有关，且除了问答题也伴有动手操作手机等关卡，旨在调动了解和扩大本机的影响力。

- 1、报纸、当地电视台滚动广告等。

2、宣传单。

3、店外展板，条幅等。

1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述国庆手机促销方案主旨及要求。

2、对工作人员进行责任分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

国庆中秋活动方案篇二

十一黄金周作为传统的消费高峰期，人们在此期间大量购物；为了更好的发挥黄金周销售，淘宝店铺一般采用促销方式。常见的促销方式有：满就送，满件优惠，限时打折，搭配套餐，店铺优惠券，商品优惠券，店铺所有商品打折等。

不容错过的十一黄金周(双十一)，××优惠到极限

1. 采取“满就送”，“多件折上折”。

具体实施：凡购买本店铺商品满100返8元，满xx满300送30元(包邮)在此期间，一般情况下客服工作8:30-22:00期间均有人在线，发货承诺24小时内发货，做到及时处理，客户绝对满意。

2. 采取“限时打折”

具体实施：凡在××年9月10月10日期间购买本店铺商品均可享受8.8折优惠。在此期间，一般情况下客服工作8:30-22:00期间均有人在线，发货承诺24小时内发货，做到及时处理，客户绝对满意。

备注：限时打折可以短期的去做，满就送可以长久实施。

××年9月10日

“满就送”服务：一季度：24元；半年：48元。一年：96元

“限时打折”服务：一季度：30元；半年：60元。一年：1配套工作：

1. 淘宝店铺做宣传图片四张，分别展示此次活动主题，内容等；
2. 宝贝的价格是否需要调整，来满足满就送的盈利；
3. 宝贝的库存情况，公司支持的资金范围；
4. 24小时发货需要哪些人事的支持。

国庆中秋活动方案篇三

我国传统的国庆节，是一个假期较长，消费本事强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。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，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

1、活动主题

国庆期间活动口号：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5日

2、活动思路：充分利用两大契机，经过特惠酬宾、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xx辉煌历史。

3、活动时间：10月1日——10月7日

xx各连锁店（包括乙店）

总监督：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

各分店特价商品要坚持以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必须的幅度。

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xx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xx券）

活动主要针对国庆期间在xx电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元xx使用券；购物满3000元送价值30元xx使用券；购物满5000元送价值50元xx使用券；购物满5000元送价值100元xx使用券。

xx店由xx负责联系券□xx店由xx负责联系□xx店由xx负责联系，先从xx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景进行对应调拨。

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、5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。（具体资料根据采购部供给的资源再来安排）

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）

略

□a□□每一天的排队的前150名顾客都能够领取抽号券。（凭单张排队）

d□方法：9月24日—26日；10月1日—3日各分店每一天上午9:30开始派发抽号券，排队两列，一列为经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期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。

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我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，当经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，现场负责人经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经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□xx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，经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4日—5日

b□活动地点□xx各连锁店店门外

c□活动形式：根据厂家供给的文艺资源，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景与市场部做统一调整和安排表演具体时间、资料、具体厂家。

f□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5日（如消费者反应强烈可继续实施）

c□活动主题□xx电器放心服务全方位体验；

d□活动资料□□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。

注：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xx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xx首家，制造舆论效果，从侧面提升xx的影响力、费用不是很大。

国庆中秋活动方案篇四

10月1日—10月7日，时间为一周。

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“xxxx”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

开展“xx珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与xx或xx大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。能把“xx珠宝”几个文字嵌在祝福语中！

奖设：

1等奖1名，奖价值3000元xx钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元xx首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元xx首饰一件。

凡获奖者均赠送xx免费清洗卡1张、优惠卡1张。

xx或xx大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“xx珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与xx珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在xx珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

2、反之，凡在xx珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。

（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

聆听爱情煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她（他）那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

特别企划：爱你一万年（参考）

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验！

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！

现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他（她）对她（他）的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就不用行动来表示吧。何种形式吻都算过关
(推动活动进入潮)

奖品设置：

1。凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。

2。闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“xx”首饰一件，限赠十份。

国庆中秋活动方案篇五

报名条件：凡20xx年9月28日出生的婴儿，家长持出生证、户口簿来本超市可以领取价值20元的精美礼品一份(每人限领一份)；另外20xx年9月28日、10月28日出生的婴儿，凭出生证和户口簿，可免费报名参加运动宝贝速爬王的比赛。

比赛时间□20xx年9月28日9：30-----17：30

比赛地点：篮球场或跑道

每场冠军：宝宝温度表一只

总冠军：宝宝乐童车一辆

在一段10m的跑道上事先用塑料拼图地板在地上搭好跑道，每道的颜色应不同

爬出跑道的即为犯规，接触儿童身体即为犯规，并不得继续

比赛

每场冠军奖品当即发出

5:30分截止后，汇总成绩，电话通知获奖情况。本次活动由南京市公证处公证。

颁奖仪式在第二天进行

前期宣传：

各个媒体上的广告宣传

平面设计：婴儿抓周的图片抓到的是特写本超市，活动宣传，参赛须知，本超市的背景

1. 前期宣传
2. 跑道的布置
3. 奖项的准备提供、设置
4. 记分的表格、公示的展板
5. 卖场的布置

(二)旧帽换新颜

在9月29日当天，带任意品牌任何一款帽类产品，都可来本超市领纪念版钓鱼帽一顶，或凭该产品购物小票折价2-5元(或给予折扣)限购帽类产品，旧帽收回。

(三)包罗万象，运动走四方

十一长假，出行的人较多，而运动服饰休闲是旅游的首选，

包类产品更是比备品，9月28日—10月7日，在本超市购a班或其他品牌正价货品可享受8.8折左右的优惠。具体操作可联系旅行社，扣率由旅行社承担。

(四) 运动形象广场秀

前期准备：模特雇佣、服装提供、舞台布置、音响、综合彩排

主题：运动形象

配饰：卖场运动配件

时间：10月1日上午

费用支出：模特费、饮料(可用现调机)

宣传配合：现场散发本超市十一活动的清单，印制彩页，彩页上附抵用券，超市知识有奖问答。

(五) 慢骑比赛

地点：本超市门前广场

时间：10.2.

设立奖项：

设一——八名

参赛方法：现场报名，采用擂台形式，在两条跑道上。两辆自行车同时从起点出发，坚持到最后者方胜利。

(六) 运动大力士“掰手腕”大赛

时间：

地点：篮球场，设台子(需赶制)

比赛方式：现场报名，抽签分组，三局两胜

人员配合：裁判一名、编排一名、现场主持

(七) 亲子活动系列：

抢板凳，踩气球，铿锵二人行(老少配)

地点：篮球场内

报名：凡是家长携小孩均可免费报名参加

费用预算

1、美陈费用

(1)、海报费用：2幅海报(2只放置在主门口)

共计 $1\text{m} \times 1.5\text{m} = 160\text{元/块} \times 2\text{块} = 320\text{元}$

(2)、收银台活动告知系统：12个放置收银台+1个放置总服务台。共计13块告知系统(全部为手工自制)

(3)、舞台背景布：200元

(4)、其他美陈费用：500元

2、各项租赁费用：

大投影布、投影仪租赁费用：1700元/天*2天=3400元

电脑由公司自行提供

3、媒体费用

(1)、南京交通广播网(fm101.1)每天9次套播时间:20秒

南京经济广播电台(fm104.3)每天9次套播时间20秒

南京音乐台(fm105.8)每天9次套播时间20秒

(2)、金陵晚报10.5彩色通栏

4、奖品费用：(待定)

国庆中秋活动方案篇六

9月29日(周一)—10月5日(周日)

缤纷国庆惊喜多开心购物乐洋洋

“实惠先到手，开心再消费”(超市及特例品牌除外)

活动时间□20xx年9月29日—20xx年10月5日

活动内容：先抽优惠再消费，提前送您大实惠，国庆佳节好手气，满减活动同时用，重重优惠惊喜多。

活动期间，每日10：00—11：00，14：00—15：00可先免费抽取优惠卡再消费，最高价值30元，每人限抽一张。每日在门店总服务台或者活动区抽奖处放置抽奖箱供顾客免费抽取优惠卡。

活动细则：(抽奖箱内按比例放置优惠卡，各店自行准备抽奖箱)

1、抽奖可设为优惠卡，金额分别为5元，10元，20元，30元，比例分别为：20%、50%、20%、10%。

2、抽奖时间为20xx年9月29日—20xx年10月5日(每天10点—11点、14：00—15：00)

3、优惠卡限当天使用，过期作废。

4、优惠卡使用说明：

凡当日购物满300元(即同于满减活动基准金额)即可使用一张，对于参加满减活动的品牌，可累计使用，同品牌谈判时参加两个活动的品牌按照满300减110协商承担(两个活动累加)，不参加满减的'品牌应尽力动员参加优惠卡活动，统一按照300减30协商承担。

国庆中秋活动方案篇七

借助国庆节长假营造商场销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场，有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。通过此次活动活跃商场气氛，凝聚人气，刺激拉动消费；宣传我商场的品牌文化。挖掘潜在顾客，提高商场的人气量与销售量，增加商场的美誉度和忠诚度。

义乌闪耀庆国庆纵情回报顾客情

10月1日-10月7日共7天

商场正门前台

1、秋意来袭添被加衣

10月1日-10月3日，商场促销区床上用品全场特价，满100送20，多买多送。

10月4日-10月7日，商场促销区童装换季大减价，夏装买一送一。

2、小商品总动员——国庆购物寻宝夺金

10月1日-10月7日，邀请商户参加本次活动，参加商户将在正门贴上活动标签，每天抽出一户商户，作为今天的宝岛岛主，持有本次活动印章，凡在本商户消费的顾客，凭盖有夺金章的收据可获得现金券5元一张，每人每天可领取一张。

本次现金券，由管理公司及岛主分摊费用，每张现金券商场支付3元，岛主2元。在活动结束后，商场凭由顾客手中取得的收据与商户结数。现金券使用规则：

本券有效日期至20xx年10月7日商城正常营业休市时间止，过期作废。

本券最终解释权归xxxxxxx公司所有。

3、购物请你去秋游

二等奖温泉门票2张2份

三等奖电影票2张3份

4、义乌闪耀庆国庆

10月5日文艺表演，抽秋游大奖。

流程：

第一部分

1、开场舞蹈《开门红》

2、男歌献唱《恋爱无限》

3、女歌献唱《开心派对》

4、街舞

5、游戏互动

传气球：2人一组，3-4组两个人用身体夹着气球，运送到特定的位置，在规定的时间内成功运送气球最多的一组为胜组，组员可获得现金券20元/人，其他组员的可得现金券10元/人，2次比赛。

第二部分

6、男歌献唱《自由乐》

7、小丑表演《欢乐世界》

8、女歌献唱

9、游戏互动

文字接龙：2人一组，3-4组。以义乌城开始，接词组下去，每组2个人任意一个人接都可以，接龙必须将前面所讲的词组都要报出，接龙停止时间不能超过10秒，超过视为接不上，淘汰。胜利一组组员可获得20元现金券/人，其他组员的可得现金券10元/人。

如：义乌城-城池-池水-水果

第三部分

10、魔术

11、舞蹈《印度舞》

12、男歌

13、《信者得爱》

广告宣传：

1、现场x展架及展板

3、广告短信10万条

国庆中秋活动方案篇八

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：

：国庆7天乐万国欢迎您

1、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。

2、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。

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。

1、活动期间，商场营业员须配合宣传商场、酒店活动规则。

2、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。

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。

国庆中秋活动方案篇九

以建国xx周年国庆节为契机，结合改革开放xx周年，以少先队活动为主要载体，以小岗位实践活动为主要途径，对全体队员进行爱国主义教育，引导学生爱国从爱家、爱父母做起，全面提升队团员的国家意识和爱国情怀。

1. “祖国发展我成长”专题的红领巾广播(9月25日，602中队负责)

2. “祖国发展我成长”为主题的黑板报比赛(10月11日组织评比)

3. 利用班队、十分钟队会各中队开展“祖国发展我成长”主题队会(第三周)

4. 举办1-6年级“祖国发展我成长”集体朗诵比赛。

1. 各年级由语文教研组长选定一篇诵读文章。

2. 选一篇或自创一篇以“祖国发展我成长”为主题的诗歌(自创内容可适当加分)。

集体诵读各中队在规定范围内根据诵读篇目进行诵读训练，可穿插动作等其他艺术样式，以进一步提升诵读的艺术表现

力。

东校区9月29日(周二)12:00分开始(三楼音乐教室)

9月29日(周二)12:00分开始(多功能教室)

一至三年级, 四至六年级, 期间由比赛工作人员通知。

(1) 衣着整齐, 佩戴红领巾, 举止大方、得体, 充满自信。(10分)

(2) 使用普通话, 语速适中, 富有感情, 轻重缓急合理, 声音能传达出文章、诗歌的韵味。(35分)

(3) 朗读正确流利, 吐字清晰, 不破句, 停顿恰如其分。(30分)
(4) 朗读时能辅以合理的动作。(15分)

(5) 自创诵读内容。(5分)

(6) 上、下场静、齐、快。(5分)

: 薄高、沈辉、朱彦、许芳、沈芳(请评委们提前5分钟到达比赛场地)

1、烦请总务处在赛前布置好比赛场地。

2、烦请金老师在比赛时全程摄影。

国庆节活动策划方案

国庆晚会策划方案范文

社区国庆节活动策划方案

国庆节营销活动策划方案

幼儿园国庆活动策划方案

2017国庆节活动策划方案

国庆节超市促销活动策划方案

2017年国庆节活动策划方案

2017商场国庆节活动策划方案

2017店铺国庆节活动策划方案

国庆中秋活动方案篇十

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的；
3. 塑造xx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。

9月x日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动一：“喜从天降”活动

奖品设置：

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。

活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买xx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档射箭，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)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 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)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在xx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。

活动四：“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

四. 活动宣传推广策略

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

4. 在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

5. 后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6. 宣传器材及内容：

(1)x展架：

主题□xx珠宝国庆"xx珠宝国庆有礼"

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及xx珠宝logo□咨询电话等内容。

(2) 宣传页dm□

主题□xx珠宝国庆"三大活动三重惊喜"

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)[]xx珠宝logo[]xx珠宝专柜位置图、地址、电话等。

五. 活动控制与评估

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

六. 活动经费预算

1. “喜从天降”活动奖品费用： $200\text{元}\times 3\times 9=5400\text{元}$ ；
2. “婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服：3000元；
3. 易拉宝： $65\text{元}/\text{个}\times 2=130\text{元}$ ，pop:80元，条幅：40元；
4. 宣传页(dm)[] $2\text{元}/\text{张}\times 1000\text{份}=2000\text{元}$ ；
5. 总计：10650元。

(广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定，故现暂不作预算)。

国庆中秋活动方案篇十一

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，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——超市的美誉度。

“喜迎国庆, 欢度佳节”

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。

顾客、供应商、员工。

1) 喜迎国庆，欢度佳节。

2) 举国同庆, 佳节大献礼。

(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：设计制作中秋节及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：

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，时间月日一月日□a4□4p彩色；

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的.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。

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

购物抽大奖”

送金星

活动时间：20年月日—一月日

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：20年月日—一月日

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——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) 庆国庆日

活动时间□xxx_月xxx_日至xxx_月xxx_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。

国庆中秋活动方案篇十二

- 1、利用打折进行促销
- 2、免费礼物满就送
- 3、积分换购或积分抵现金
- 4、加价购
- 5、满就减
- 6、买就赠这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

节双利用中秋节、国庆节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。从而赚更多的信用、钱。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq,博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

1、免费礼物满就送购物订单到一定金额(10)即送免费礼物一个(国徽一枚)。

2、积分换购或积分抵现金积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折凡是在中秋节和十月一当天到我店铺买东西的都可以您只要花2元就可以买到我们店里价值5元的商品或者您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给5元的宝贝打个7.7折，那买家感觉这个宝贝就是值3块，那他的质量估计也就是3的质量。但是你把打折改称花2元就可以带走价值5元的商品，买家就会觉得这个商品的价值还是5元，但是我只要花2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

4、加价购消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价买取头饰类等装备。

5、满就减凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

6、买就赠中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品；案例如买上衣服装备就送精美头饰等。

国庆中秋活动方案篇三

伴着金秋明媚的阳光，迎着十月的云淡气爽；带着世纪创业的豪情，满怀丰收的幸福渴望。十一，这个美好的假期！忙碌了大半年的人们将在八天的长假里暂时放下疲惫，带家人、恋人、朋友一起来享受轻松、惬意，我们带给你快乐假期。

金秋十月，玩转xx□

xx位于城区十余公里的骆马湖畔。依园傍水，景色怡人。沙滩、酒店、婚庆园环绕周边，凸显主题游乐园。世界排名第四的擎天巨制xx摩天轮巍然耸立，格外耀眼。已申报吉尼斯纪录的世界第一大鼎庞然稳坐，庄严大气，默默延伸着西楚霸王拔山扛鼎的美丽传说。总投资1.5亿元的xx□严格按照国家4a级旅游景区设计，建筑面积达3600平方米。目前已通过国家全面检测好的游乐项目有：全球排名第九的摩天轮、碰碰车、高空揽月、太空漫步、海豚戏水、飞椅、摩天环车等。新颖、独特而又神秘的xx□吸引着山东、安徽、淮安、盐城等淮海经济区的旅游爱好者。他们不辞遥远，驱车前来观光旅游，一睹xx风采。口碑相传带动了周边更多的人群来岛欢乐行□xx已成为西楚大地上的一道靓丽风景线。

主办单位□xx

承办单位□xx

协办单位□xx

媒体支持：电视台、报纸□led显示屏等主流媒体

活动时间□20xx年10月1日至10月8日

活动地点：宿迁市xx

快乐假期，欢乐行。

此次活动以亲情。爱情。友情为主旨，以亲子互动游戏、少儿才艺展示为亮点，穿插婚纱时尚走秀及车模车辆展示为辅的综合性活动。让各年龄段人群度过一个快乐假期。

随着生活水平的不断提升，广大群众的需求不再局限于身边的狭小空间，游览各地美景、享受快乐假期已经成为一种轻松欢乐之旅。此次在xx举办快乐假期。欢乐行活动，让xx与活动主题完美融合，相得益彰。

十一长假期间□xx游乐区必将汇集大量观光游客。据不完全统计，日常客流量为20000人次，节假日定会疯狂增长。预计八天长假，总客流量将超过15万人次。加之长三角地区第一高的摩天巨轮将在十一期间正式对外营业，更加吸引周边慕名前来一享其乐的游客。此期间，在xx举办活动网聚人气，扩大快乐假期。欢乐行活动的整体影响，更为诸多商家带来了前所未有的商机，体现其潜在的宣传推广价值。

由家长带领小朋友参与活动现场组织的各种互动游戏，增进家庭成员间的默契度，开发儿童思维，拓展孩子身体整体协调性。培养孩子独立处理问题的能力。游戏中比赛获胜者，可以获得组织方提供的精美礼品。

活动组织方在xx搭设临时舞台，由活动协办方组织儿童进行才艺展示，吸引过往人群驻足观看。展示内容可设置歌舞表演，乐器演奏、相声小品等节目，突出小朋友的活泼可爱，灿烂阳光。

国庆中秋活动方案篇十四

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

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

国庆中秋活动方案篇十五

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。

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20x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、“xxxx”企业电子银行服务热线体验奖

活动期间拨打“xxxx”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。

国庆中秋活动方案篇十六

1. 活动目的：

由于淘淘一家的用户主要来自年轻一族，普遍具有追星的心理。淘you淘的就是你活动就是为了满足这些用户的需要，为他们创造和明星接触的机会。借明星吸引更多的年轻一族关注3d网淘，加入3d网购，从而达到助势产品推广的目的。

2. 活动时间□20xx年2月14日到28日

3. 活动简介：

淘淘一家用户在情人节、春节期间参加3d网购超过150元，即有机会参加淘you淘的就是你活动抽奖。活动将会有60%的机会能获奖，其中有50%符合条件的用户将获得国内娱乐明星亲笔签名的新年纪念礼物(初定为日历记事本)，10%的用户更能获得2015年娱乐明星见面会门票。

4. 活动执行：

(1)淘淘一家在参加3d网购时登记我最想见到的国内明星，并写出前三志愿。

(2)根据用户的对明星喜好的基本调查，确定5个基本明星，联系确定其意向。

(3)进行用户抽奖并送出新年纪念礼品，后续跟进明星见面会门票事宜。

四、活动预期效果：

(一)．活动能够体现系统性、规模性

淘you系列网络活动从淘友淘优淘游三阶段展开，各个阶段彼此相连，彼此贯穿，历时较长，共同形成大型的系列淘you活动事件，使活动具有系统性和规模性。通过长时间的大规模运作，将会对淘淘一家淘宝娱乐城进行较为广度的推广。

同时，由于活动通过现时广为流行的qq社区等媒介进行网络炒作、明星助势diy等活动的推广，保证了整个淘you系列网络活动的规模。

(二)．活动具备有用户群体的针对性

淘you系列网络活动从淘宝用户、社区论坛用户、游戏用户三种类型的用户着手，为他们创造亮点和吸引点。由于淘宝网用户本身对淘宝业务比较熟悉，从该用户推广开来可以带动其他非淘宝用户认识淘宝，加入淘淘一家，同时活动也兼顾到社区论坛用户和游戏用户，由于这些用户都常常关注论坛，因此活动通过论坛展开能把这两种类型的用户吸引进来，促进用户的大量参与和活动的广泛传播。

(三)．活动具有较大吸引力和趣味性

由于淘淘一家用户主要是年轻一族，根据他们喜欢追星、喜欢网游、喜欢论坛的心理策划淘you系列活动，结合有奖竞猜、免费出游、明星接触等多种富有吸引力和趣味性的形式，能够有效吸引追求时尚、追求创新、追求娱乐的用户加入淘淘一家。