

2023年国庆期间促销方案(汇总14篇)

活动策划还需要对市场环境和竞争对手进行分析，以制定有效的活动策略和营销方案。年会策划需要注意的几个关键点如下，希望能够为您的策划工作提供一些帮助和指导。

国庆期间促销方案篇一

不少商家都会在国庆节期间进行促销活动，那么，下面是小编给大家整理收集的国庆节促销方案模板，供大家阅读与参考。

我国传统的国庆节，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。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

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，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辉煌历史。

3、活动时间：10月1日——10月7日

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□xx店由负责联系□xx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

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、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)

略

(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)

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“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。

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: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4日—5日

b□活动地点: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。

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: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。

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：创造首家，制造舆论效果，从侧面提升影响力、费用不是很大。

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

精彩华诞，举国同庆

9月31日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.31.1-7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200*秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐 欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

1、电台广告、飞字广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

2、气象局广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

3、dm(5万份)活动内容大度16开8张16页码

4、宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞 举国同庆

5、喷绘中厅及店外活动信息

6、喷绘5米*12米晚会演出背景

7、播音服务台全楼播音内容为：促销信息

8、卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等

9、地贴全楼卖场主要通道

10、门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

11、吊挂装饰卖场通道喷绘

国庆期间促销方案篇二

活动主题：喜迎国庆□xx美容院大派送

活动目的

- 1、利用举国同庆的日子带动市场整体经济，让更多的人走进美容院。
- 2、通过十一火爆的人气氛围，扩大消费群体，进而提高美容院的销售业绩。
- 3、通过特色的十一促销活动，引导新老顾客消费高附加值项目，提高美容院的客单价和整体利润。
- 4、火爆的促销产品是建立美容院品牌形象的关键利器，让顾客快速建立对美容院的好感度。
- 5、通过国庆节促销活动，维护店内老顾客，拓展新客户，稳定客源。

活动内容

- 1、价格折扣与折让这种方式通常体现在会员制美容院上，不少美容院通过积分制来实行价格折让。
- 2、赠送护理和礼品消费积分是美容院为回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠送的一些礼品，礼物、疗程等，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。
- 3、免费课程试听举行一些沙龙，开一些美容课程等，传授顾客更多的美容健康护理知识。

4、有奖促销在顾客购买了某一款产品或某些价位的产品后，美容院可使用的. 一种激励顾客消费的促销手段。

5、会员促销主要是采用赠送会员卡促销方式，区别于销售会员卡。

该会员卡一定期限内消费达到一定金额后，即可被赠于会员卡，获得会员资格。（这个会员卡也有消费时间限制）

活动注意事项

1、赠品、奖品、产品的设置有使用，应时应季应需。

2、制定时间表，控制好活动节奏。

3、安排好人员分工，即不交叉，又不要出现人员的空档。

会后做好人员的奖励。

4、制定有序制度防止出现分抢顾客等不利美容院形象的事件。

国庆期间促销方案篇三

20xx年x月x日——20xx年x月x日。

xx珠宝全国各地专卖店。

“xx”□

随着xx珠宝形象代言人、著名影星xx主演的电视剧□xx□的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“xx”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的xx钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“xx”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大xx珠宝的知名度和美誉度，提高xx珠宝的品牌情感附加值。

1、活动内容

(1)x年之约：我们签约的形式担保凡购买xx珠宝“xx”系列新款钻饰的顾客在以后的x年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“x年之约”。

如果顾客在购买后x年内离婚，凭离婚证即可原款退还(在钻饰无损情况下)。

(2)牵手多年：

凡签约后x年仍然相依相守的夫妻将会获得xx珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得xx珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加xx珠宝举办的各种联谊活动等等。

2、造势宣传

(1)20xx年1月1日(元旦)主题是“xx”在活动开始后x日左右以新闻的形式报道此次活动以宣传造势。

(2)活动期间不定期在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

国庆期间促销方案篇四

电器有限公司成立x周年，为更好的证明了xx的实力，传达xx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xx开业;xx□xx□xx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xx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

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，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xx辉煌历史。

3. 活动时间：9月25——10月5日

xx各连锁店(包括xx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(购物送麦当劳券)

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xx负责联系券□xx店由xx负责联系□xx店由xx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

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。

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。(具体内容根据采购部提供的资源再来安排)

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。

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。

国庆期间促销方案篇五

国庆黄金周，是商家进行促销活动推广的最佳时机，可以有效带动销量的提升。下面是国庆节的促销活动方案，欢迎参

阅。

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了两套方案。打算以两根线相辅相成，一条造人气；一条促销售。两线交*，提高综合效应。

超市国庆节促销具体方案如下：

一、超市国庆节促销的贺百年校庆活动

(一)、七楼挂竖条幅

内容：

超市恭贺南大、东大、南师大、南林大、南航等九所高校百年校庆！恭迎返校学子光临本商场！

(二)、在媒体上发两则活动广告

1、内容：百年校庆 乐够同贺——超市恭迎返校学子光临本超市

校庆期间：

*返校学子凭有效证件，可到超市一楼总服务台领取vip金卡一张；

*返校学子在光临本超市时，可凭有效证件在本商场五楼总服务台领取一张“顶楼旋宫”的嘉宾(免费)参观券。另凭此券可不定期参加本超市的抽奖活动，并可在购物时参加超市同期开展的优惠活动。

2、发布媒体：《金陵晚报》10.5彩通

《南京晨报》10.5彩通

《扬子晚报》10.5彩通

(三)、营销二部组织营销人员，带上“参观券”分头到南大、东大、南师大上门赠券，最好是和他们的校庆组委会联系进行赠发；同时，四部确定一批可使用“参观券”购物打八折的品牌厂家，专门针对这批返校学子优惠使用。

(四)、特价商品特价限购

活动期间，每日推出十款特价商品进行特卖推出，九所大学的学子均可凭学生证进行购买，会员则需要会员卡进行购买。

(五)、费用预算

品名	数量	单价	小计
----	----	----	----

1、媒体费用	2家		6750元
--------	----	--	-------

2、印刷费用	xx0张	0.085元/张	1700元
--------	------	----------	-------

3、条幅	20*2米	7.5元/米	300元
------	-------	--------	------

合计：8750元

二. 超市国庆节促销的国庆游园会系列

店庆活动

(一) 运动宝贝速爬王比赛

报名条件：凡xx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xx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□xx年9月28日9：30-----17：30

比赛地点：篮球场或跑道

奖项设置：

每场冠军：宝宝温度表一只

总冠军：宝宝乐童车一辆

比赛方法：

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

一年一度的国庆佳节即将来临，为配合各分销商的节日促销，本公司特制订此促销方案，意在帮助分销商实现产品的销售，维护与分销商的合作关系。国庆假期也是消费的热潮，我们的促销在让利消费者的同时，也会保障分销商的利益。

国庆促销方案如下：

1. 促销时间为9.26---10.7，为期12天。
2. 活动期间对分销商的零售价格不设硬性规定，最低为官方零售价85折。
3. 活动期间eliminate stretch全部妊娠纹产品全国包邮。
4. 活动期间购买组合套装会赠送78元的bb霜。
5. 活动期间，对所有实现销售的分销商施行10%的返利奖励，活动结束后统一发放。（即为五折供货）

通过淘宝分销平台合作的分销商要注意，如果合作三个月无销量，我们的合作关系会自动终止，所以分销商要利用好公司的促销政策实现销售。另外，在非促销活动时期，我们对分销商的奖励政策如下：

国庆节的促销图片一起给到各位，希望大家在活动前能够放在店铺首页。预祝各位老板国庆节过的开心，店铺生意兴隆！

eliminate stretch旗舰店

20xx.9.22

一、活动主题：迎双节 惠不停

二、促销时间□20xx年9月28日-10月7日

三、活动目的：

2、通过xx周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

四、活动地点：各店

五、活动企划：

活动一：迎双节，惠不停，

9月29日——10月3日活动期在本商场推出系列“迎中秋、国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。

2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。

3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20xx年10月1日到我商场消费者消费满63元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务台领取，每张小票限送一面，限量300面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口(附图)。

活动四：“迎中秋，庆国庆”大型文艺晚会演出。

20xx年9月29日-10月7日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

五、活动宣传

1)dm海报宣传单：

a□dm活动时间□20xx年9月28日—10月7日

b□印量10000张□a3纸4p□105g铜版纸.

2)大门口海报宣传。

3) 商场广播滚动广播。

4) 卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

六、全场形象布置

国庆期间促销方案篇六

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xx超市的美誉度。

喜迎国庆欢度佳节

- 1、以“国庆节”为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度。
- 2、借助“国庆节”等节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额。
- 3、通过策划一系活动，加深xx广场与消费者的相互了解与情感沟通。
- 4、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) 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x周年!
- 7) 爱是挚诚家乃至亲。
- 8) 品质、服务、物有所值!

(一) 场内外布置

1、场外

- 1) 巨幅：各分店根据物业实际尺寸联系制作，内容为中秋节各项主题促销活动和全场月饼优惠大酬宾的信息。
- 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

- 1) 吊旗纸：设计制作以传统佳节“中秋节”及国庆节为主题的一款吊旗纸，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境。
- 2) 牌楼：采购部联系供应商提供赞助中秋牌楼，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。
- 5) 全场悬挂纸红灯笼布置卖场，制作“月饼一条街”宣传牌，突显传统的特色，美化购物环境。
- 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

略

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□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。

略

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。

国庆期间促销方案篇七

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：

1、活动主题：国庆7天乐万国欢迎您

2、活动时间：2013年10月1日至2013年10月7日

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。

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。

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。

1、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。

国庆期间促销方案篇八

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

精彩华诞，举国同庆

9月30日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9、30-10、7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福!

2、我是中国人，国旗大派送：国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200x秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10、1-5日，凡在我商场二楼一次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10、6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的. 顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

通过各类媒介做好活动推广的宣传。

国庆期间促销方案篇九

我国传统的国庆节，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。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。

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

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xx辉煌历史。

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)

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。

国庆期间促销方案篇十

二、促销时间□20xx年9月28日-10月7日

三、活动目的：

2、通过xx周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

四、活动地点：各店

五、活动策划：

活动一：迎双节，惠不停，

9月29日——10月3日活动期在本商场推出系列“迎中秋、国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

- 1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。
- 2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。
- 3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20xx年10月1日到我商场消费者消费满63元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务台领取，每张小票限送一面，限量300面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口(附图)。

活动四：“迎中秋，庆国庆”大型文艺晚会演出。

20xx年9月29日-10月7日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

五、活动宣传

1)dm海报宣传单:

a□dm活动时间□20xx年9月28日—10月7日

b□印量10000张□a3纸4p□105g铜版纸.

2)大门口海报宣传。

3)商场广播滚动广播。

4)卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

六、全场形象布置

国庆期间促销方案篇十一

国庆特别奉献——零点打烊乐无眠幸运购物赢大奖

(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(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。

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

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。

氛围、造势：(10月1日-3日)

- 1、穿着区域吊“满300立减100”葫芦
- 2、电脑旗舰店做学生x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

宣传办法：

3、9月28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)

国庆期间促销方案篇十二

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

时间□20xx年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，

人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满xx元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为2xx元的意外伤害保险(成本xx元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为xx元的意外伤害保险(成本xx元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为xx元的交通意外伤害保险(成本xx元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为xx元的意

国庆期间促销方案篇十三

充分利用十一长假契机，整合资源，有计划、有策略的.开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达x家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：十一买家具就来x

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套

装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展x的品牌影响。

20xx年9月10日—20xx年10月5日

x路x城x家居自选商场

- 1、一元“秒杀”更劲爆!
- 2、预订套装家具更惊喜!
- 3、套装组合家具更超值!

活动一“x·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

国庆期间促销方案篇十四

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。

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。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

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□xx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□xx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□xx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"