

十一店家活动方案 十一国庆节活动方案(模板15篇)

在竞争激烈的商业环境中，广告策划能够帮助企业提升品牌形象、增加市场份额，是推动企业发展的重要手段。以下是小编为大家整理的一些项目策划案例，希望对大家有所帮助。

十一店家活动方案篇一

国庆大假，愿××医院通过这次义诊活动，作为大假期间的礼物送给××的每个人，共同度过愉快的大假。

庆“十一”体验“××之子”——××医院情系老百姓。

- 1、利用节日长假期间，推广我院的品牌。
- 2、回 社会，建立美誉度、信誉度。

20xx年10月1—7日，时间任选。

广场、大超市或商场门口等。

大假期间不同层次有人群都会出现在广场、超市、商场这些地方，而且层次各不相同，有老年、中年、青年、等。以及远离家乡的打工者，这次活动所涉及的人群面就很广。

- 1、宣传手册的发放，主要是让更多的人认识和了解我院。

(1)、认识我们医院地址和规模。

(2)、了解一些医疗常识让其知道我院现有的先进仪器和强大的专家阵容。

2、现场专家咨询：主要针对咨询者提出的问题进行解答，严重者直接推荐到我们医院看病。

3、测量血压：在广场测量血压知识一种形式，主要是为了吸引患者前来咨询。

4、维权卡及小纪念品的赠送是宣传医院最直接的方法。

1、场地费：每场xx元，时间1天

2、宣传手册□x元本，平均每场大概要发放xx本。

3、宣传单□x元张，平均每场大概要发放xx张。

4、赠品□x元个，平均每场大概要发送xx个。

5、维权卡□x元张，平均每场大概要办xx张。

6、人员工资、生活补助等

生活（1）工资加补助每人每天补10元。

包括（2）伙食和水。

如进广场活动建议：

（2）、申请 买音箱一套，目的是为了在活动期间，播放卫生知识讲座的录音带，以便吸引更多人围观注意。

（3）申请买应急灯x个，主要用于活动晚间照明。

一场活动下来费用算大概要在xxx元左右。

1、内部人员由xx主任调配。

2、勤工俭学人员由xx主任安排。

1、“十一”大假，多数人都以家庭、朋友聚会游玩为主是、且报纸、电视看的人就不会多，但是我们又不能放弃这个假日宣传的机会，所以我想这种义诊的效果应该还是比较理想的。

2、因节日期间光顾广场、超市、商场人员的种类较多，这样可以弥补一些平时看不到或不想看广告的人。

3、这次活动主要以发放我们医院的宣传资料为主，也是最直接宣传我们医院的方法之一，使大家在不同程度对我们医院有所了解，有病就会前来我们院咨询以达到开发病人的目的。

4、为我院能实行区、市医保，打下良好的基础。

1、以往在报纸、电台广告上花费平均每天3元，而购买回来的'病人大概在x位左右，这类人大部份以经常在办公室内办公的中高层人较多，而忽略了一大批不常看报纸的人，如大学生、打工者以及工作性质较特殊的人。

2、通过这种广场活动的宣传，可以直接吸引前来就诊的患者就比效全面，如媒体广告一天的费用可以用来在广场做xx天的义诊活动，而且回馈的病人也远比广告购买回来的病人数量多很多。

十一店家活动方案篇二

为热烈庆祝中华人民共和国成立xx年，热情讴歌新中国社会主义现代化建设的伟大成就，以丰富多彩的文艺活动表达xx社区居民迎接共和国xx华诞，为构建文明、富裕、和谐新区而开拓奋进，勇创佳绩的豪迈心情，“庆国庆”文艺汇演将隆重开幕，特制定方案如下：

“与时代同步让青春飞扬”

为了庆祝中华人民共和国建国xx周年，丰富社区广大居民的假日生活，xx社区特举办庆国庆系列文化活动。展示我社区居民健康向上的精神风貌和艺术特长，推动社区精神文明建设。

主办单位：xx社区居委会

承办单位：武术协会、xx社区红歌会

1、健康向上，风格要清新，明朗，幽默，充分围绕“庆国庆”主题，反应xx社区居民奋发向上的精神面貌。

主要表演形式为唱红歌等。

演出时间10月3日

1、突出主题，统筹协调，积极引导。要坚持团结稳定鼓劲和正面宣传为主。

2、积极宣传，营造氛围，推动工作。要充分利用外媒体和宣传阵地，宣传好在庆祝活动中好的做法和经验。做好庆祝建国xx周年活动的宣传工作。

十一店家活动方案篇三

时值中华人民共和国61华诞之际，为进一步激发学校师生爱国之情、报国之志，以形式多样的活动展现学校新风貌与灾后重建新气象，学校根据上级文件精神 and 自身实际需求，努力达到营造国庆热烈氛围，歌唱社会主义好的时代主旋律，加快美好家园重建步伐，为此而特制订本方案。

组长：xxx 宏观调控各活动流程，加快新学校灾后重建步伐。

副组长：xxx 具体落实活动的实施、监督与宣传。

组员□xxx□xxx□xxx□xxx分别负责部门活动的开展，各班班主任配合。银奎负责环境消杀等工作。

1. 学校支部与工会组织学校教工开展“唱红歌歌咏比赛”。本项活动也告一段落，活动中，各教研组与幼儿园以及教师个人均十分投入，对参见比赛的教师个人评出五名获奖者。活动在高亢的大合唱《歌唱我的祖国》之声中圆满结束。

2. 大队部举行庆国庆板报专刊竞赛活动，9月18日前，各班板报完成，学校给予评比奖励。同时学校红领巾广播站开展“我为祖国生日寄语”演讲活动，为学校升旗仪式和课间活动再添一道靓丽风景。

3. 学校数字电影组9月15日播放《霍元甲》、9月16日播放《举起手来》等爱国主义为题材的影片，进行直观爱国主义教育。

4. 学校教导处积极开展庆国庆征文比赛活动，争优创先为祖国生日献礼。

5. 强化校园环境综合整治工作：一是实行每日“一清扫三保洁”行动，彻底消除卫生死角，同时发扬大队部环保小卫士奉献精神，对周边环境进行不定时整治。二是加大安全教育力度，要求做到消防安全，邀请市消防支队马警官举办消防知识讲座，配备了必备消防器材；要求做到交通安全，邀请了区交警三大队何警官举办交通安全图文展；要求做实卫生防疫安全，在严防甲流等季节之交流行疾病上做到宣传到位、消杀到位、一日三检到位、与家长、社区医院及上级配合到位。三是提升学生文明素养，形成优良的班风，学风和校风。

6. 结合板房实际，渲染隆重氛围。学校将于9月20日前完成迎国庆国旗、彩旗等的悬挂、标语与对联的张贴等，完善庆祝活动硬件建设。

7. 学校相关部门全力做好国庆期间安全值班工作与国庆前后的校园宣传工作，做到行声合一！

十一店家活动方案篇四

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：

1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，即使有促销，销售量也不一定高。

2、现在很多手机都有mp3的功能，目标消费人群的消费能力较差，那么很多人就不会为了听音乐或看视频，再另外购置mp3/mp4。由于顾客的品牌忠诚度不高，那么参加活动的手机着重以功能、价格为特点，而不需要考虑品牌手机。

此外，由于外来人口众多，那么贵店所在乡镇应该是属于工业企业集中区域，因此电脑耗材作为办公必备耗材，需求量应该不少。可以在电脑耗材这块上多做促销活动。

要搞促销，就要先做好宣传。一可以通过派发传单的方式来宣传，派发地可以选择超市、菜场主要街道、工业企业园区附近等；二在主要交通要道、人流集中区域悬挂广告横幅，如“中秋国庆惊喜大促销”等；三是张贴海报，在人流集中区域张贴宣传海报。

1、推出几款特价机。这些机型功能要比较齐全，比如拍照、上网、音乐等功能；价格要尽量实惠，最好在千元左右的机型中考虑。外观也要尽量时尚些。这些手机的目标人群是35岁以下较为年轻的人。

2、买手机送话费活动。推出几部指定手机送一定的话费。这

些手机的基本功能要全，外观不求多时尚，也可以是贵店需要尽快出手的一些机型。这类手机的目标人群是35岁以上讲求实惠的人。

3、满就送。消费到一定金额可以送一定的产品，这些所送产品要实惠。

4、满额换购。消费到一定金额可以以低价格或低折扣换购一件数码产品，特别是电脑耗材一类。

5、在贵店如果购买一台电脑，可以赠送一张优惠卡。优惠卡的内容可以是：以后在店内购买其他电子产品打8折；终身免费xx维修电脑（免工时费），当然xx区域在该乡镇范围内；提供免费的打字、上网等内容培训。

6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。

7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，可以再联系我，对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆！

首先明白以下几点：

你的店位于乡镇消费能力差对品牌的忠实度不高，所以你的产品应该以外观和使用为主，不要打品牌广告。

1，国庆中秋齐贺礼建议可以与相近的其他类型店铺共同举办，例如食品店或者超市，买电子产品赠送中秋贺礼或者其他。

2，考虑消费者的经济能力，可以选择举办很常规品牌的手机mp3mp4降价大回馈活动，这类活动最重要的是宣传，只要

宣传到位就ok□除了一半的散发传单等等，本人建议可以从学校的学生入手，对于mp3mp4除了降价以外，可以送给学生消费者qb卡，游戏卡等网络消费的东西，这些东西网上均可以购买到。毕竟大部分高中生，初中生对qq以及网络游戏很有兴趣。

3，买一送一，针对笔记本电脑而言，买笔记本送mp3之类的。因为是乡镇用户，所以笔记本相对而言比较难销。这个要看当地的情况了。

4，针对手机，低价的品牌手机，以及国产山寨机可以对外宣传为“抛售处理”。

另外可以举办“以旧换新，国产手机换名牌手机”，名牌手机以诺基亚，三星等老式手机为主，因为感觉乡镇的客服，尤其是中年人对手机的功能没有多大要求，对外表以及实用性很在意，换购价格要尽量低，亏了就亏点，主要目的是让更多人知道你的店知道你的店的产品质量好。所以手机尽量选择进口的质量不错的，消费者换购至少要让他们换购的手机使用时间长点，这样对塑口碑是有好处的。

十一店家活动方案篇五

以联络物业公司与业主、业主与业主之间的感情为主旨、以丰富社区精神文明建设，营造一个欢乐、祥和的国庆节社区氛围，创建昆明最具文化内涵的新型品牌社区为目标！

2、指导思想：为欢庆建国66周年国庆，并积极配合市委、市政府提出的“和谐南昌行动”计划，建设和谐南昌，加强社区各界群众的思想道德建设和爱国主义教育。

3、活动目的：树立小区的品牌文化，培养业主热爱自己社区的情感；加强各方沟通，提高业主满意度，稳固与彰显物业公司在业主心目中的地位；回馈业主，报答社会，提高佳园物业

公司、金牛小区的知名度和美誉度。

4、主办单位：物业服务中心

5、协办单位：国际健身俱乐部 太极养生研究所 武警中队

6、活动时间□20xx年9月25日19:30~21:30，活动当天早上10:00健身相关人员进入小区布置活动现场并开展宣传活动。

7、活动地点及主要内容：活动在金牛小区内小广场举行，主要内容以健身项目表演、业主现场身体测试、集体健身操(舞)表演以及互动游戏形式为主，节目之间穿插几个物管小常识有奖抢答，充分调动业主参与活动积极性，为日后小区物业服务起到先导宣传作用，最后以抽奖形式抽出业主大奖。

8、活动对象：××小区全体业主

9、现场布置：活动舞台铺红地毯、背景板悬挂电脑喷绘主题画面、音响设施安装及调试。现场布置由维尼负责、物业公司提供场地、电源、灯光及其他必要的协助。

10、小区内醒目位置提前5天悬挂活动宣传横幅。宣传工作务必做到位，及时将活动通知到小区业主，确保参与人数达到一定的规模。宣传工作由物业公司负责。

11、物业公司提前5天通知业主活动信息，请业主到物业公司报名参加表演，希望参与抽奖活动的业主需留下手机号，作为抽奖凭据。

十一店家活动方案篇六

为了丰富xx社区文化生活，与全体住户共庆国庆佳节，让居民观赏精彩节目□xx小区管理处与多家商户合作隆重举办了此

次国庆晚会。

xx小区活动中心广场

xx日报□xx公司

节目表演现场抽奖

(一) 节目表演：

2、节目内容包括歌伴舞、戏曲联唱、器乐表演、幼儿舞蹈、老年人舞蹈等。(后附节目单)

(二) 现场抽奖：

1、共发放1000张印有编码的晚会奖券(开场前在入口处发放。

2、共设五个奖项：特等奖1名、一等奖5名、二等奖10名、三等奖20名。

3、抽奖方式：特、一、二、三等奖按投入抽奖箱中的副卷号码由嘉宾抽取。并在现场兑奖。

4、幸运奖用抽乒乓球上号码的方式抽取2个末位数。幸运奖兑奖于晚会结束后在指定兑奖处兑奖。

5、特、一、二、三等奖不可重复，但以上奖项中奖者仍可参加幸运奖的抽奖。

(一) 舞台：舞台设在活动中心广场东侧，舞台上铺设红色地毯，背景用红色幕布(上面粘贴晚会主题、主办单位、协办单位)，幕布四周用亮光纸和彩色汽球装饰，舞台上共挂红灯笼100对，舞台后侧阶梯上摆放高绿色盆景30盆，舞台前侧阶梯上摆放小花卉120盆，舞台灯柱上缠绕彩色汽球。舞台左侧

为奖品存放点。(注：舞台须加以严控，除演员、相关作人员及特邀嘉宾外任何人不得上去)。

(二) 嘉宾席：嘉宾席设舞台正下方，共摆放6张长条桌、24把椅子(分成两排摆放)。嘉宾席上铺设红绒布、矿泉水、果盘、嘉宾牌和节目单。嘉宾席后面为小演员席，摆放100张小椅子。嘉宾席和小演员席周围拉警戒带并拉出嘉宾通道。

(三) 兑奖处：设长条桌一张、椅子四把、标识牌一个以及相关奖品。

舞台上设10名安全员(每侧各5名)、嘉宾席左侧(包括嘉宾通道)设4名安全员、嘉宾席右侧设两名安全员、兑奖处设4名，其他12名安全员由主管安排设置在关键位置。

物资购买(见上表格)□xx元

备用金□xx元

共需经费□xx元

十一店家活动方案篇七

月日月日

八喜同庆，燃情

1、抢购一重喜：活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

4、复购四重喜：如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

5、团购五重喜：如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

6、新人六重喜：凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

7、返券七重喜：凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、国庆八重喜：凡10月1日出生、身份证中有“101”(连号)、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元(素金不参与优惠活动)。

(2) 印制活动宣传页2000份在月日起派发；

(4) 起通知老顾客和会员参加活动。

(略)

十一店家活动方案篇八

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

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□xx月xx日——xx月xx日

xx超市（包括各大连锁店）

总监督□xxx□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超市购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元xxx使用券；购物满3000元送价值30元xxx使用券；购物满5000元送价值50元xxx使用券；购物满5000元送价值100元xxx使用券。

总店由xxx负责联系券□xx店由xx负责联系□xx店由xxx负责联系□xx月xx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xx月xx日、xx日，xx月xx日、xx日、xx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□xx月xx日——xx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□xx月xx日—xx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□xx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□xx月xx日——xx日

b□活动地点□xx超市各连锁店

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xx月xx日——xx日

b活动地点xx超市各连锁店店门外

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列活动。

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xx月xx日——xx月xx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：制造舆论效果，从侧面提升xx超市的.影响力、费用不是很大。

十一店家活动方案篇九

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200*秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓：

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。

1、国庆七天乐欢乐实惠颂：

2、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！

3、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。

4、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）

十一店家活动方案篇十

在国庆节期间，我超市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。

二、活动主题

精彩华诞，举国同庆

三、活动时间

9月31日—10月7日

四、活动内容

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.31-10.7日活动期间，在__西门口，__为您在__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，__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20__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__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__西门名品服饰特卖场来__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

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。除了菜价外，出惊爆价的部门依次为：二楼食品、酒饮、洗化、百货、针织、食品，酒饮。选择商品时，根据__的近期活动，要有针对性的选择商品，原则上为平毛利。情况特殊可作负毛利。一定要在活动期间作出清早买菜老太太满场飞奔的情况。

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天

在10.1-10.5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__纯平彩电一台。

二等奖：__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，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__县__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10.6-10.7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)

五、广告宣传

- 1、电台广告播放时间：9月31日至10月7日。
- 2、__广告电视台媒体播放时间：10月1日至10月7日。
- 3、__(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。

十一店家活动方案篇十一

活动目标：

1、幼儿初步了解十月一日是国庆节，是祖国妈妈的生日。

2、在庆祝活动中，感受节日的愉快氛围。

1、国庆节的由来

2、每个班级一种民族舞蹈

3、老师群舞活动流程：

1、教师提问：明天要过节，你们知道是什么节吗？

2、教师介绍国庆节，幼儿了解十月一日是国庆节，是祖国妈妈的生日。

3、告诉幼儿五星红旗、天安门都是中国的代表，只有我们中国才有。

1、人们为了庆祝祖国妈妈的生日，开展庆祝活动，我们每个班的小朋友也想用自己的方式祝福祖国妈妈。

2、老师们也为祖国妈妈带来了礼物，我们一起看看吧。

十一店家活动方案篇十二

迎国庆亲子活动的开展，不仅让孩子们知道中华人民共和国

的’国庆节是每年的十月一日，而且也让家长和孩子增进彼此的了解和信任，同时也增进了家长和孩子之间浓浓的亲情及让家长在游戏中感到亲子互动与合作的快乐，从而进一步促进家园同步教育。

1、通过亲子活动，萌发关心长辈的情感，增进与长辈之间的感情。

2、在游戏中过程中锻炼幼儿平衡能力。

3、让家长在游戏中感到亲子互动与合作的快乐

2、幼儿经验准备：幼儿会趴地匍匐前进

1、教师组织幼儿有序下楼到达指定的活动场地。

2、播放音乐，教师带领幼儿做放松运动。

3、游戏开始前，老师讲解规则，规则如下，本游戏名叫幸福传递，每组由一个小朋友一个家长组成，每次2个组比赛，共2次比赛，比赛时，家长站在与小朋友相对距离12米远的水平线上，幼儿需钻过障碍物(山洞)并跑到家长那里和家长一起把球放在海绵板上，一起运过来，(注意，由于球是圆的，所以可能需要家长与小朋友多加配合，注意平衡)，第二轮是请前两次获胜的小组进行第二轮比赛，比赛第一名的小组将有奖励，剩下的其他小组，也会相应的奖励。

4、活动结束后分发小礼物，并组织幼儿有序的到达校门口放学。

5、在整个活动过程中家长注意看好自己的小孩，注意安全。

十一店家活动方案篇十三

通过本次庆祝活动，体验庆祝国庆的欢乐情绪，萌发热爱祖国的情感。培养少先队员民族自豪感，调动每个孩子积极参与的热情，真切感受经典诵读的快乐，营造良好的校园艺术文化氛围。

“祖国在我心中”

全体师生

20xx年x月x日——20xx年x月x日

各班布置教室黑板板画主题悬挂标语气球、彩带若干

1. 出一期“祖国在我心中”为主题的黑板报。请各班于x月x日前完成。
2. 全校开展“歌颂祖国、爱我中华”的经典诵读比赛。时间为x月x日下午两点。
3. 评比标准：
 - (1) 仪态大方、着装得体、动作适当。
 - (2) 所选诗歌内容必须是以歌颂祖国为主题。思想健康向上，符合学生年龄特点。
 - (3) 普通话标准、声音洪亮。
 - (4) 读出诗歌的韵味，语气、语调适当；重音、节奏恰当。
 - (5) 表达诗歌的情感准确自然。

(6) 现场演出效果好。

1. 以中队为单位参加比赛，各年级段分别评奖，各中队原则上要求全体队员参加。本次活动将评出一等奖2个，二等奖2个，三等奖4个，优秀奖若干。一二等奖将设立奖金，以资鼓励。

2. 诵读内容积极向上，颂扬美德，崇尚感恩，传诵经典，表达自己对祖国的热爱。

3. 1—3年级可以选择《经典诵读读本》和童谣，4—6年级选择歌颂祖国的诗歌或散文朗诵。

4. 活动主要负责人及分工：

评委□xxx

统分员□xxx

会场布置□xxx□音响)

十一店家活动方案篇十四

在庆祝中华人民共和国成立73周年之际，为了加强爱国主义教育，增强学生爱国热情，培养学生良好爱国情操，激发少先队员爱国主义情感，增强少先队员集体荣誉感，我校少先队部决定开展“祝福祖国，放飞梦想”迎国庆“三个一”系列活动。

祝福祖国，放飞梦想。

全体学生

(一) 各班收集资料，图片等。精选关于祖国历史，祖国进

展，热爱祖国的诗歌，故事等。出一期国庆为主题的黑板报，参加校迎国庆73周年黑板报专刊评选。（评选时间：2022年9月30日）

（二）开展“祖国如此漂亮”书画作品展览（2022年9月30日之前完成）

1—3年级：水彩画祖国

学生通过图画形式，画出祖国巨大变化。画出人们的幸福生活，感受祖国的伟大。

4—8年级：自制手抄报赞祖国

自制手抄报可收集相关国庆的来历和庆祝活动的相关资料。每班通过初评，选出3幅优秀作品上交至少队部，再把优秀作品张贴在学校宣传橱窗。

（三）“颂祖国，唱红歌”活动。

各班组织演唱红色经典爱国歌曲，提高学生爱国之情。各班根据本班情况，自行挑选思想内容好，传唱范围广的歌曲。以班级为单位进行大合唱，小合唱，独唱皆可。每班预备一首歌曲。比赛时间：2022年9月26日下午最后一节课。

十一店家活动方案篇十五

2月1日-2月14日

二、活动地点

雅廷ktv

三、活动主题

爱情宣言，愉快而浪漫的情人节

四、活动内容

1、在2月1日-2月14日光临顾客，都可填写一张“爱情宣言”卡，写下自己的爱情感悟，“爱情宣言卡”代表抽奖券，每天每间包厢只限一张，并在情人节当天进行抽奖活动。

一等奖：1名

奖品：“我的最爱”21朵玫瑰，赠送价值300元vip钻石折扣积分卡一张

二等奖：2名

奖品：“十全十美”10朵玫瑰，赠送价值200元vip折扣积分卡一张

三等奖：3名

奖品：“我爱你”3朵玫瑰花，赠送价值100元vip折扣积分卡一张

2、活动期间光临顾客，点取洋酒、红酒套餐可获vip折扣积分卡一张

五、活动细节

活动一：爱情宣言

参加者把您对他（她）的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在2月14日进行抽奖活动。并在ktv包房大屏幕播出您的爱情宣言以及中奖名单。

活动二：酒水促销

春节期间活动：在活动期间点取洋酒套餐、红酒套餐的顾客均获vip折扣积分卡一张。

洋酒套餐系列：

人头马vsop套餐688元/支

斯米诺伏特加套餐288元/支

红牌威士忌套餐398元/支

（以上套餐均赠送软饮半打、小食2份、果盘1份）

红酒套餐系列：

98金装华夏套餐328元

（以上套餐赠送软饮、果盘）

啤酒套餐系列：（设计图另外制作）

珠江啤酒买一打送买一打套餐338元（赠果盘、小食品、爆米花）

购买两打送两打另加送半打。