

# 最新十月一日国庆珠宝店活动方案策划(汇总9篇)

活动策划是指在一定的目标和要求下，通过规划、组织、实施和评估等多个环节，以完成特定目标为导向的一种工作方式，它可以有效地推动活动的顺利进行，我觉得我们需要好好规划一下这次活动。通过学习下文中的整改措施范例，我们可以更好地理解和应用于实际工作中。

## 十月一日国庆珠宝店活动方案策划篇一

趣味运动竞技是促进员工沟通感情、加强联系，建立团队意识，以提高工作热情和效率的方式之一。本次国庆趣味运动是响应全民健身、鼓励员工积极锻炼身体，在运动中陶冶情操、热爱生活。

丰富职工业余文化生活，增强企业职工凝聚力，加强企业文化建设，提升企业企业形象

公司人力资源部主办，公司生产部、技术部、质检部、财务部、销售部协办

时间：定于20xx年9月30日下午13：00（如有变化另行通知）

地点：公司内操场上

公司全体干部员工均可参加

- 1、总负责：
- 2、主持人：
- 3、负责人：

4、方案策划：

5、场地布置及人员组织：各负责人及办公人员。

## 十月一日国庆珠宝店活动方案策划篇二

“祖国妈妈生日啦！”

1、通过一系列的趣味教育活动来培养幼儿热爱祖国妈妈的情感，增强幼儿作为中国人的自豪感。

2、加强幼儿的爱国主义教育，使幼儿懂得了我们的幸福生活来之不易。

3、让幼儿了解我们中国的首都是北京，以及理解国旗的含义。

9月23日——9月25日

活动所需的物品和材料

全体幼儿

大班组：通过看看、说说、唱唱、画画等形式，感受祖国雄伟壮大。如：看看我国的名胜古迹、说说我去过的地方？、唱唱歌曲《我爱北京天安门》，最后大家一起用手中的画笔画出祖国的美。

## 十月一日国庆珠宝店活动方案策划篇三

1、活动主题：庆国庆活动

2、活动时间：9月27日~10月7日（11天）

3、活动地点□xx国际影城

#### 4、活动形式

本次活动为一般促销活动，主要体现在优惠策略上，影城无需筹备复杂的活动场地，只需做好票价和食品套餐的价格调整安排即可，本次活动市场宣传形式主要为同城区域户外广告（宣传单、海报）、影城阵地广告（x展架，吊旗）和线上宣传（微信、微博、qq、当地贴吧）等。影城各岗位需要默契配合执行，提前做好相关物料，保证本次活动井然有序的进行。

情系祖国，感恩祖国

2、互动当天现场猜字谜，答对字谜的幸运观众将获得精美礼品一份，连续答对三题者可获得电影票一张。

3、两人套餐：凡购买价值68元的两人套餐一份即可获得电影票2张+小杯饮料2杯+大份爆米花1份！

三人套餐：凡购买价值98元的三人套餐一份即可获得电影票3张+小杯饮料3杯+大份爆米花1份+精美月饼一份！

（备注：以上两个活动时间为9月27日，14：00—22：00）

畅享优惠季，假日乐翻天

老会员积分当钱花

凡在此活动期间老会员凭卡每100积分兑换5元，购票即享原会员卡折扣后再享8折。

新会员开卡可得20元食品兑换券

凡在此活动期间新办理会员卡并充值300元以上加5元即可领到价值70元电影票1张和20元食品兑换券。

## 微信互动拿5元食品兑换券

影城官方微信公众平台在活动前期编辑发送活动信息，凡关注影城公众平台微信并转发活动信息到朋友圈的粉丝，到店出示分享界面即可获得5元食品兑换券。

影城需要准备的物料：以下物料需25号前布置完毕

- 1、阵地广告，节日优惠信息海报，吊旗（阵地广告越早摆放越好，在活动前三天为宜）。
- 2、微信公众平台优惠信息的推送（可多次发送）
- 3、发短信给vip客户，告知影城的基本活动及优惠
- 4、精美礼品20个，价格限在20元一个
- 5、精美奖品100个，价格限在5元一个
- 6、精美礼品100份（影城可自行选择）

## 十月一日国庆珠宝店活动方案策划篇四

xx月xx日——xx月xx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xx月xx日起派发；

(4)xx月xx日起通知老顾客和会员参加活动。

# 十月一日国庆珠宝店活动方案策划篇五

在庆祝祖国成立xx周年之际，为加强爱国主义教育，弘扬民族精神，激发学生的民族自尊心、自豪感，增强学生的爱国主义热情，使学生以饱满的热情展示自我的风采，以用心的态度展示班级个性，丰富校园文化生活、展示学生才艺，我校少先队大队部特举办“庆国庆”系列活动。

1——6年级17个班级

教室布置、黑板报、手抄报评比。

## 1、教室布置

- (1) 张贴物规范，无灰尘、无破损；
- (2) 卫生角规范，卫生工具摆放整齐；
- (3) 室内无卫生死角，门窗洁净，讲台、地面无灰尘纸屑。

## 2、黑板报

- (1) 主题鲜明，突出重点，有实际教育好处；
- (2) 以文字，宣传画形式，具有较强的针对性和实效性；
- (3) 形式新颖，图文并茂，布局合理，有整体美感；
- (4) 书写美观、工整、字体清晰，字距、行距适当。

## 3、手抄报

- (1) 手抄报务必包含报头、插图和文字等三部分；
- (2) 版面制作均使用手抄文字和手绘插图，不能有任何粘贴；

(3)主题要突出，具体题目自行设计；

(4)统一使用8开纸张，页面为横向，注明班级、姓名。

1、手抄报：9月25日(周三)下午放学前，各班上交10份较好的手抄报进行评比，9月26(周四)日展览优秀作品(凡展览作品，每份为本班加0.2分)。

2、教室及黑板报：9月27日(周五)晨读时间。

请各年级班用心组织，布置好本班教室，创办出一期高质量的黑板报和手抄报，为校园文化再次构建一道靓丽的风景线。

## 十月一日国庆珠宝店活动方案策划篇六

欢度国庆□xx大学为庆祝祖国xx周年诞辰，决定举办一次校园活动，以“祖国在我心中”为主题开展如下活动：

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。培养学生民族自豪感，调动每个大学生积极参与的热情，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

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9月29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9月30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。

## 十月一日国庆珠宝店活动方案策划篇七

xx年9月28日。

红光小学新校区操场。

全校工会会员、教职员工。

(一)、分发国庆礼物，每位会员一份。

(二)、投篮比赛(男女)、投准比赛(女)、一分钟跳绳比赛(男女)。

按年级进行分组及中心校组共七个组。

以组为单位分组报名，每人限报一项、每项限报四人。

1、投篮比赛：在篮球场罚球线上定点投五次篮球，得分标准如下：

2、投准比赛：投掷靶与投掷线相距十米外投掷五次垒球，得分标准同上。

3、一分钟跳绳比赛：在一分钟之内(含一分钟)计正确完成的总次数。

分个人名次和团体名次，个人名次按实际参赛人数减半取录名次，如无成绩则不取录名次，如遇相等则进行复赛(或抽签确定)。个人名次按9、7、6、5、4、3、2、1分计入团体总分(第8名以后均只得1分)，团体名次按得分多少取前三名及特别奖一名。

个人名次第一名为一等奖(奖50元或相当于50元物资)；第二至第五名为二等奖(奖40元或相当于40元物资)；其于为三等奖(奖30元或相当于30元物资)。团体第一名奖50元、第二名奖40元、第三名奖30元；特别奖50元。参与本次活动均有纪念奖一份。

## 十月一日国庆珠宝店活动方案策划篇八

1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；

2、提高——珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；

3、塑造——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。

一月一日——一月一日（以国庆期间为重点）

活动一：“喜从天降”活动

奖品设置：

每日一枚价值——一元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买——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——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——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，一月一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

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）。

3、在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员（如有条件可设立咨询电话）；

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) 一展架：

主题：——珠宝国庆 “——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——珠宝logo□咨询电话等内容。

(2) 宣传页dm□

主题：——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）、——珠宝logo□——珠宝专柜位置图、地址、电话等。

1、在活动中做好顾客咨询到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

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——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。

1、“喜从天降”活动奖品费用：一元；

2、“婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服：一元；

3、易拉宝：一元□pop□一元，条幅：一元；

4、宣传页□dm□□一元；

5、总计：一元。

（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）。

# 十月一日国庆珠宝店活动方案策划篇九

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，另外今年又和xx年一样，中秋节（9月14日）和国庆节（10月1日）相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。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，在中秋、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，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

“喜迎国庆”

20xx年x月x日——20xx年x月x日

（3）通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通；扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“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
- （2）举国同庆
- （3）礼情款款
- （4）品质、服务、物有所值！
- （5）关爱社区居民共建温馨家园

（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) 大门口上方悬挂大红灯笼。

## 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；  
(备选)

(4) 手工吊pop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，（有月饼供应商提供）

## （二）活动宣传

### 1、海报：

国庆节dm时间9月24日—10月5日a312p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”，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。

5dm刊广告：2期。

6、电视广告：3期，宣传中秋月饼促销信息。

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。

(1) 活动总负责□iga

(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