# 最新国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生(21篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-07-14

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇一**

2、 心健大药房真情回报——专家现场免费义诊

3、 心健大药房购药抽奖大活动

时 间：9月28日——10月7日

地 点：心健大药房中心店

内 容：

1、爱心奉献社会 幸运送给顾客

1)、在两节期间如购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(四盒)以上，可优惠10%，并免费获赠名典咖啡店30元的消费券一张;

2)、其他顾客在两节活动期间购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(四盒)可获得10%的优惠，并免费获赠名典咖啡店20元的消费券一张;

2、 心健大药房真情回报——专家现场免费义诊

两节活动期间，特邀医学专家(西医专家)亲临心健大药房中心店现场免费为市民就诊，免费开据医药处方，免费测量血压等义务性的服务，顾客可以凭处方在心健大药房购药享受10%的优惠。心健大药房以真情回报娄底人民三年来对心健大药房的大力支持与关注。

3、 心健大药房购药抽奖大活动

两节活动期间，市民购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(均为四盒)，可免费获赠名典咖啡店30元消费券一张，多买多送，购买其它的医药产品可参加抽奖，中奖率为100%。(具体抽奖事宜另行)。

宣传：广告除了说明活动以外，着重树立企业形象心健大药房为社会福利事业真诚奉献，把幸运无私地送给消费者。两节活动期间，在心健大药房中心店通知媒介进行现场报道，大张旗鼓地炒作。

益处：不仅能花费最少的钱买到最好的产品，而且能免费获得消费券，定会吸引力大增，换来的是快速促销的实绩和良好的形象。

问题：促销广告往往不被消费者关注，其实并不是促销不具备吸引力的问题，而是由于促销广告本身缺乏说服力和吸引力，没有将促销活动的核心利益点表达清楚。故而，促销广告也需要进行精心的设计和创意，关键不在于说什么，而在于怎么说。

sp策略中，常用的主要有四种，即降价和打折、买赠、派送、有奖促销。在具体的操作比较上，降价和打折所涉及到的具体的活动支出费用最少，对一些价格敏感的消费群体的影响力也最大，价格的下调极易对品牌造成伤害，品牌产品所集聚的目标群体会因品牌的贬值而流失，另外，消费者是买涨不买跌，价格一旦下调，将很难回复，强行上调，只会是失信于顾客，让顾客对品牌产品心灰意冷。

与之相对应的是派送，产品派送可以在短时间内让精选的目标人群看到自己的品牌和产品，并且由于获取的低成本甚至是无成本，也非常容易引动获取者的尝试性消费，这种效果是很多促销方式费尽万般心思也望尘莫及的。而买赠和有奖促销，无论在促销成本和目标达成效应上都处于居中水平，这就难怪很多的操作者在实际的促销过程中，争捧这两种促销方式了。不过，就时间绵延的角度来考虑，有奖促销耗时会长一些，如果操作者不想让自己的这次促销活动拖泥带水的影响后续的市场操作，买赠促销势必就成为了选择的首要。

策略：一般说来，消费者接受商品信息的模式为：注意——兴趣——欲望——行动——满足。注意、兴趣、欲望都是在消费者头脑市场中的活动，加上目前的消费者越来越试图在商品大潮中寻求各自爱好、趣味和审美价值的落脚点，故而怎么能够将比较繁琐枯燥的促销信息转化为消费者的兴奋点，就非常重要。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇二**

一、活动目的：

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。

二、活动主题：精彩华诞，举国同庆

三、活动时间：x月xx日—x月x日

四、活动内容：

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

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xx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：

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10.1-5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)

五、广告宣传：通过各类媒介做好活动推广的宣传。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇三**

活动目标

1、激发幼儿积极参加活动的兴趣。

2、鼓励他们完整的讲一件自己经历过的关于国庆节的高兴的事。3.加强幼儿对国庆节的印象，培养爱国主义的情操。

教学重点、难点

能够完整的讲述一件关于国庆节的高兴的事。

活动准备

1、节前要求幼儿和父母一起参加一些有趣的活动。

2、节后第一天早上接待幼儿时，和他们说说怎么过国庆节的。

活动过程

过程1：创设情景，引出讲述话题。

前几天小朋友们为什么没有来上学?你们是怎么过国庆节的呢?现在啊，我们就来讲一讲国庆节期间所做过的有趣的，快乐的事。讲的时候啊

要说出什么地方什么人做了什么事，等等。最后还要说出你的感受哦。

过程2：让孩子围绕话题自由交谈，老师呢注意听他们的发言，了解哪些孩子讲得生动有趣，内容新颖，讲话连贯自然。

过程3：老师讲述示范。

过程4：老师叫孩子讲述。讲述时比一比，谁讲得。或者你喜欢谁讲的。

幼儿在讲述前老师再次提示讲述的要求。还有，在讲述时老师可以用提问的方式帮助幼儿讲完整，比如：这是哪一天发生的事啊?有些什么人啊?都做了些什么事啊?接着又做了些什么啊?后来怎么样?你心里感到怎么样啊?

过程5：活动结束

老师可以简单的总结或者表扬幼儿的讲述，最后唱一首庆祝国庆的歌来结束本次活动。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇四**

1、知道我是中国人，了解中国的名胜古迹和重要的人、事、物，萌发幼儿爱祖国的的情感。

2、知道我国是个多民族的大家庭，并让幼儿了解各民族的传统文化，激发幼儿喜爱各民族的情感。

3、激发幼儿参与丰富多彩的游戏活动，体验庆祝国庆的快乐。

二、环境创设：

1、欢腾的国庆”主题活动开展的过程中，应结合幼儿收集的图片，实物资料，师幼共同讨论环境布置的形式、位置、所需材料等，可以分别布置出“各族儿童是一家”、“北京\*”、“旅行去”、“了不起的中国人”等教育环境，环境随着活动的开展不断丰富变化，孩子们的创造力在活动中不断提高，孩子们热爱祖国的情感也在一天天地增长。

2、动室内挂一副中国地图，让幼儿了解有关中国的地理位置，中国之最等有关情况，扩展幼儿的认识和视野。

3、幼儿收集的各地土特产、服饰、特产的包装盒、袋等，举办“祖国特产展”、“民族服饰展”，师幼一同讨论展览的位置、物品的分类等。

4、幼儿将收集的北京名胜古迹的图片、自己游览北京及其他名胜的照片、各自画好的作品合理地组合布置。

三、家园共育：

1、识地通过看电视、上网等形式，让孩子欣赏、了解祖国各民族的服饰特征、习俗、文化，向孩子介绍各民族的风土人情和节日。

2、带领孩子共同制作和品尝1—2种不同民族的小吃，如羊肉串、馄饨、牛肉、奶茶等，体验各民族的饮食文化。

3、收集不同民族人们日常生活的图片、祖国自然风光图片和书籍，首都\*的照片、图片和录像片，与孩子一起欣赏，并回答孩子的问题。

4、利用书报、网络、参观展览和博物馆等方式，扩展孩子对中国过去和现在的了解，萌发热爱祖国的情感。

5、积极参与幼儿园组织的“国庆大联欢”活动。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇五**

1、目的

1.1 通过这次活动，进一步宣传雍景，扩大知名度

1.2 进一步挖掘潜在客户，增加客源

1.3 深度整合菜品，形成新的菜品风格

2、营销对象

本次活动以家庭消费群体为主要营销对象，尤其是有车的家庭(说明：国庆期间，各种商务宴会、公务宴会减少，而家庭消费成为主流，尤其是有车的家庭，父母或者是收入很高的私营业主、或者是商界的白领、或者是政界的中流砥柱，平时都有大量的公务商务活动，能够带来大量的客户。本次活动的主要目的就是通过此次活动巩固和提高这部分群体对雍景的认知，以拉动平时经营)。

3、本次活动的主题

“赏热带美景，品绿色佳肴”——第一届绿色美食文化节(说明：如果上客家菜的话，可突出以客家文化为主题，否则以海洋文化为主题)

4、活动时间

4.1自9月26日开始至9月30日结束为宣传准备阶段

4.2自10月1日开始至10月8日结束为实施阶段

5、活动的宣传

5.1宣传办法

5.1.1制作店外横幅：“赏热带美景，品绿色佳肴”——热烈祝贺第一届绿色美食文化节开幕

“结识新朋友，回报老朋友”\_\_10月1日\_10月8日美食节隆重推出各种优惠活动

5.1.2店内海报

a、招贴画b、易拉宝c、挂画

5.1.3宣传单(说明：可随《xx晚报》夹带发放)

5.2海报、宣传单等的主要内容

5.2.1生态园文字简介(可按以往的内容简单修改)、生态园的主体图片、主要的风景图片、地址电话等

5.2.2主要菜品介绍(略)

5.2.3优惠措施介绍(见6优惠措施)

5.3店内环境布置如以客家文化为主题则要布置客家的民风、民俗、民居、饮食习惯等图片和有客家民族风情的小品等，如以海洋文化为主题则布置海洋的有关知识图片和以贝壳、珊瑚为材料的小工艺品

6、优惠措施

6.1特价菜品，凡前来的客户每座均可获取一款特价菜(特价菜要选择本店的金牌菜或准备重点推销的菜品，获赠后不再重复打折)

6.2凡消费达到\_\_元以上的均可获得本店会员卡一张(这一项需要根据雍景的会员卡发放形式确定)

6.3凡菜金消费达到\_\_元以上的可获得\_\_白酒一瓶(因为家庭消费自带酒水的较多，可以与供货商联合，酒水由供货商免费提供)

6.4店内抽奖活动，凡消费达到\_\_元以上的可参与抽奖，奖品为金额为\_\_元的春节(或元旦)团聚宴(此举可拉动后续消费，奖品可设计几个档次)

6.5小赠品，按主题的不同客家文化可赠送客家的小饰品，海洋文化可赠送贝壳等工艺品

6.6针对车辆的优惠(略)

7、各部门职责

7.1店总和营销部经理负责营销活动的设计和实施

7.2办公室和美工负责宣传品的制作和环境的布置

7.3出品部负责菜品方面的准备

7.4工程部和前厅配合及前厅营销活动内容培训

8、菜品准备(略)

9、考核(略)

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇六**

一、活动形式：国庆联欢会

二、活动目的：

1、通过此次联欢活动，加强幼儿的爱国主义热情，使幼儿懂得我们的幸福生活来之不易，从而更加刻苦学习。

2、让幼儿了解我们中国的首都是北京，以及国旗、国徽的含义。

3、培养幼儿敢于在集体面前大胆表现的性格。

三、活动时间：

20xx.9.30日上午9：00开始

四、活动过程：

1、集体齐唱国歌。

a、当庄严的国歌演奏完毕，孩子们共同高呼：“祖国生日快乐!”

b、主持人详细向孩子们介绍中国的首都、少数民族以及国旗、国徽的含义。

2、各班集体大合唱。(有关国庆的歌曲)

3、钢琴独奏(中一班小朋友表演)

4、舞蹈(中二班全体女生表演)

5、木兰诗(中一班小朋友朗诵)

6、歌表演《拉拉勾》(中一班全体表演)

7、歌表演《小鸭捉迷藏》(中二班全体表演)

8、各班集体儿歌展示。

9、互赠节日礼物。(以班级为单位)

中一班(大地图);

中二班(少数民族服装图片)

10、。(结束)

准备：

1、道具：幼儿人手一面自制的红旗。

2、庆祝国庆的英文口号、诗歌、歌曲等。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇七**

1、目的

1.1 通过这次活动，进一步宣传雍景，扩大知名度

1.2 进一步挖掘潜在客户，增加客源

1.3 深度整合菜品，形成新的菜品风格

2、营销对象

本次活动以家庭消费群体为主要营销对象，尤其是有车的家庭(说明：国庆期间，各种商务宴会、公务宴会减少，而家庭消费成为主流，尤其是有车的家庭，父母或者是收入很高的私营业主、或者是商界的白领、或者是政界的中流砥柱，平时都有大量的公务商务活动，能够带来大量的客户。本次活动的主要目的就是通过此次活动巩固和提高这部分群体对雍景的认知，以拉动平时经营)。

3、本次活动的主题

“赏热带美景，品绿色佳肴”——第一届绿色美食文化节(说明：如果上客家菜的话，可突出以客家文化为主题，否则以海洋文化为主题)

4、活动时间

4.1自9月26日开始至9月30日结束为宣传准备阶段

4.2自10月1日开始至10月8日结束为实施阶段

5、活动的宣传

5.1宣传办法

5.1.1制作店外横幅：“赏热带美景，品绿色佳肴”——热烈祝贺第一届绿色美食文化节开幕

“结识新朋友，回报老朋友”\_\_10月1日\_10月8日美食节隆重推出各种优惠活动

5.1.2店内海报

a、招贴画b、易拉宝c、挂画

5.1.3宣传单(说明：可随《xx晚报》夹带发放)

5.2海报、宣传单等的主要内容

5.2.1生态园文字简介(可按以往的内容简单修改)、生态园的主体图片、主要的风景图片、地址电话等

5.2.2主要菜品介绍(略)

5.2.3优惠措施介绍(见6优惠措施)

5.3店内环境布置如以客家文化为主题则要布置客家的民风、民俗、民居、饮食习惯等图片和有客家民族风情的小品等，如以海洋文化为主题则布置海洋的有关知识图片和以贝壳、珊瑚为材料的小工艺品

6、优惠措施

6.1特价菜品，凡前来的客户每座均可获取一款特价菜(特价菜要选择本店的金牌菜或准备重点推销的菜品，获赠后不再重复打折)

6.2凡消费达到\_\_元以上的均可获得本店会员卡一张(这一项需要根据雍景的会员卡发放形式确定)

6.3凡菜金消费达到\_\_元以上的可获得\_\_白酒一瓶(因为家庭消费自带酒水的较多，可以与供货商联合，酒水由供货商免费提供)

6.4店内抽奖活动，凡消费达到\_\_元以上的可参与抽奖，奖品为金额为\_\_元的春节(或元旦)团聚宴(此举可拉动后续消费，奖品可设计几个档次)

6.5小赠品，按主题的不同客家文化可赠送客家的小饰品，海洋文化可赠送贝壳等工艺品

6.6针对车辆的优惠(略)

7、各部门职责

7.1店总和营销部经理负责营销活动的设计和实施

7.2办公室和美工负责宣传品的制作和环境的布置

7.3出品部负责菜品方面的准备

7.4工程部和前厅配合及前厅营销活动内容培训

8、菜品准备(略)

9、考核(略)

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇八**

一、活动目的

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，扩大百货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。

二、活动主题

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

三、活动时间

负一层超市、一楼洗化超市特价时间：10月1日---7日

二楼以上穿戴类商品打折时间：9月28日---10月7日

四、活动内容

活动总负责：

1、超市抢购风

负责人：

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。

2、洗化特价潮

负责人：

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)

3、穿戴类商品打折促销：

负责人：各楼层经理

具体内容：

1)活动时间：(9月28日---10月7日)

2)凡参加活动的商户结算时扣13个点，不含税。

具体商品及折扣幅度：

鞋帽类商品5---5.5折，箱包类商品5.8折，二、三楼男装5.5折，三楼休闲装6.5折，4楼女装6折，5楼针织6.5折。

3)不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣3个点。

4)原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。

5)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。

4、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：

11：00---1：00，

3：00---5：00，

7：00---9：00

顾客凭有效证件在总台登记领取。有限证件包括：身份证、户口、警官证、士官证

如果是10月出生的顾客送价值2元的礼品。

如果是10月1日出生的顾客送价值5元的礼品。

如果是49年出生的顾客送价值30元的代金券。

如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值50元的代金券。

如果是49年10月1日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值1000元的代金券。(限每天一位)

五、门前的活动

1、26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。

2、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，详细后附节目流程单。

3、10月1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，9：30分准时到岗，9：45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。

六、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，欢迎光临百货!”送声“欢迎下次光临”，具体方案由业务部制定后下发。

七、媒体投放

1、报纸广告

9月26日都市报：四分之一黑白版6500元

9月30日晚报头版：二分之一彩版5250元左右

建议投放广告时间跨度相应增加

八、卖场装饰布置

1、店外：

巨幅布标20m\*10m约1800元

大型喷绘3.6m\*2.4m130元

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：

1)中厅以气球彩链编织为主。费用约：3000元

2)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。费用约：50元

3)“大型超市”牌子更换，因画起泡、变形、布局调整(洗化已搬至一楼)规格：6.6m\*1.8m费用约：190元

4)各楼层中厅悬挂相应商品折扣幅度为内容的喷绘。

费用约：4条350元(可长期使用)

九、费用预算

1、巨幅布标1800元(含制作和发布费)

2、楼层喷绘350元

3、大型喷绘130元

4、气球彩链3000元

5、时装展示4000元(一场)

6、媒体20xx0元

9月30日晚报二分之一彩版6500元

9月27日都市报1/4黑白版2750元

因考虑到10月1日至10月7日各大报纸休报，为不使广告宣传出现断档，以至影响销售，建议在9月27日至10月7日期间通过广播电台974或929滚动播出，每天20次15天15000元

7、超市广告画：190元

8、五楼购物导示牌：50元

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇九**

1、中秋、国庆，国家法定休假时间分别是9月26-27日，10月1日至7日;

2、中秋、国庆时节，分店刚经历过淡季、上了秋款、迎来小旺季，因此，不适合做大让利的活动，所以，本次活动策划的基调是重氛围、轻让利;

3、中秋、国庆时节，对于夏季产品，已经过了消化的时机，对于秋季产品，也正值当季，所以双节活动，不策划整体库存的清仓活动;

4、2024年，公司给分店推广的重点内容之一，就是微信营销，藉此增加分店的顾客基数、顾客与分店的粘性，因此，本次的活动方案，也会围绕此来策划。

1、本套方案中，共包含5套促销活动，其中四套的侧重点是，拉动双节销量的，其中1套的侧重点是，帮助分店消化部分积压和断码库存的;

2、五套方案中，形式分别是折扣、买赠、立减、抽奖、指定款9折;

3、五套方案中，除了让利的形式有变化外，其他嵌套的内容都不变，其他嵌套内容包括3个：第一、扫码有礼;第二、分享链接即可参加官方组织的线上抽奖活动;第三、储值活动。

4、如果分店不做让利促销，但必须要有氛围促销，氛围促销参照本套方案中“第五点，宣传造势及氛围营造”来执行;

5、本方案最后，还策划了一个微信互动活动，分店可通过此活动，增加微粉，增加顾客与分店的粘性，锻炼微信营销的水平;

2024年9月27日——10月7日

1、拉动双节销量;

2、促进指定产品的快速收尾;

3、培养分店微信营销的意识、锻炼微信营销水平、增加分店的微粉。

一)氛围营造：(无论是否有让利活动，双节的氛围促销必须做)

1、led屏或条幅宣传活动内容，不做活动的换成节日祝福语(后附);

2、门口摆放x展架或张贴橱窗海报，海报内容是活动海报或节日主题海报;

3、在国庆前三天，门上插上大国旗，如果城管干涉，也可以在店内橱窗、高架、吧台处插上小国旗;(如下图，小国旗可从淘宝订购，约0.19元)

4、橱窗上用中秋、国庆玻璃贴纸来装饰;(见附图)

5、双节期间，店面要播放中秋节、国庆节的节日音乐;(见附件)

6、如果分店做送礼品活动，那橱窗要做出礼品的堆头，加上礼品区台卡;

7、导购的迎宾语改成：“欢迎光临百圆裤业，中秋快乐”，“您好，中秋快乐”，送宾语改成：“您慢走，祝您百事百圆”、“您慢走，祝您节日快乐”等，国庆也一样调整迎宾、送宾语。

二)微信宣传/互动

提示：微信营销的前提是，第一，员工要将顾客添加为自己的微信好友;第二，微信公众平台上，至少要有500人以上用户;第三，有顾客微信群;微信营销是趋势，从现在开始，必须去做。

1、朋友圈：

1)分店所有员工，从9月23日开始，在朋友圈内发送活动图文，双节祝福的图文，或者自己编写的软文，增加顾客对双节活动的期待;

2)每天在朋友圈里发送三次，每天发送的时候体现活动倒计时;

2、微信平台：

1)双节前一周，开始推送与中秋，国庆有关的图文，开始为烘托节日氛围;

2)活动前3天开始推送活动内容，每天推送一次，并将推送的内容在朋友圈转发;

3、顾客微信群：

1)活动前一周，开始在群里发布双节活动内容，调动大家对活动的参与度;

2)双节前三天，开始在群内给顾客发节日祝福，烘托节日氛围。

4、微店：

1)已开设微店的分店，双节前一周，将微店的招牌、封面，换成活动海报的图片;

2)将活动内容标注到每个商品描述里面，之后分享出去;

三)短信宣传：9月23日开始给顾客发活动短信，不做活动的分店，针对重点顾客发送双节祝福短信。短信内容控制在67字节(包含标点、空格、后缀);

四)电话邀约：过去的经验也告诉我们，电话邀约的效果会高于短信。如果分店做活动，针对贵宾客户，要打电话邀约，更能体现我们的诚意和对顾客的重视。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇十**

“浓情中秋，喜迎国庆”

让全院的师生们都感受到节日的浓厚氛围，以及家庭的温暖。

农历 八月十五 晚上( 7点30分到9点45分)

院图书馆喷池广场

经济管理系 xx级商务英语专业

全院师生

活动形式：聚会+自助餐

环境的布置：

场地布置主要围着喷池进行，大致的布置情况如下：

聚会地点选在图书馆的喷池广场上进行，场地分为7个部分，分别是主席台(包括唱歌场地)、喷池、餐台a和餐台b(三米长)、工作后台和游戏场地橘子灯、猜灯谜和“你信任我吗?”。

场地布置饰品有横幅、灯笼、气球、丝带。

猜灯谜 “你信任我吗?”

宣传形式：

1)校园海报宣传;

2)校园播音宣传;

3)校园各人流密集处以传单方式宣传 。

餐点样式：

1)水果类：苹果、葡萄、哈密瓜、橘子、橙子、香蕉、西瓜、火龙果、山竹、柚子、柿子、李子、

2)饮品类：可乐、雪碧、绿茶、橙汁、奶茶、葡萄酒、矿泉水

3)小吃类：月饼、栗子、牛角、叶仔糕、寿司、骨肉相连、鱿鱼丝、薯片、花生、棉花糖、瓜子、饼干、鸡翅、开心果、牛肉干

活动节目：小橘灯、猜灯谜、“你信任我吗?”、交际舞、赏月吃月饼、我爱记歌词、许愿船

节目内容：

1)小橘灯：把线

穿在吃完的橘子皮的瓣儿上，相互串接，然后把所有的线统一绑在一根小木棒上，在橘子里点上一条蜡烛，就可以做成一个小橘灯。材料有橘子、丝线、15厘米长的小木棒、一条小蜡烛、打火机

2)许愿船：你，是否有几多心愿，那么让许愿船带着你五彩的梦，遨游大海。扬起许愿船，冉起希望，让我们心想事成，美梦成真!把自己的愿望写在彩纸上，然后折成小船，放到喷池中，随波逐流。材料有彩纸、马克笔

3)猜灯谜：在排好的已贴好谜题的灯笼上，选择自己感兴趣也会解的谜语，猜中就有精美奖品。材料：线、灯笼、谜题、奖品

4)“你信任我吗?”一对情侣或朋友站在相隔2米远的地方，前面的人站在约50cm高的地方上，然后毫无预警地往后倒，看看后面的人能否及时接住她/他。主要考大家彼此之间的信任度及灵敏度。材料：软垫、凳子、桌子

5)我爱记歌词：先给选手放一段音乐前奏，音乐一停，选手必须马上接唱，而且歌词一字不能错，唱错要受罚，把气球绑在身上，其他人用尖锐的东西刺破气球。而最后胜出的人将获得一份神秘大礼品

6)交际舞：在广场上放一段华尔兹音乐，让在场的师生自由组合，跳舞放松心情。

7)赏月吃月饼：月亮高挂于空，最圆最亮的时候，大家团团坐，边赏月边聊天吃月饼

聚会开始之前，准备好一切招待师生工作，并分发荧光棒和小灯笼。一切准备完毕，聚会仪式开始：

1)领导致词并宣布晚会开始 7点30分

2)猜灯谜、小橘灯、“你信任我吗?” 7点45分—8点15分(自助餐在游戏结束后正式开始)

3) 我爱记歌词 8点20分—8点50分

4) 交际舞 8点55分—9点05分

5)赏月吃月饼 9点05—9点30分

6) 许愿船 9点30分—结束

宣传费：100元(横幅、传单、海报)

餐饮费：400元(批发价格)

奖品费：200元(学习用具、毛公仔、体育用品、精品)

其他杂费：100元(丝带、灯笼、气球、节目材料费)

总金额：800元

学院拨款

如果遇到停电-点蜡烛或启用发电机;如果遇到火灾-附近有消防栓可灭火;如果遇到有人发生急病-我们会立刻将她或他送往校医室;一旦遇到地震、台风、暴雨等紧急情况-大家帮忙散场中秋节活动方案、中秋节活动策划方案

1)对工作人员的到会时间、筹备人员分组与分工等要求：准时到位、认真

2)对环境布置的要求：简单即可

3)对活动议程安排的要求：紧凑有序

4)对活动内容的要求：尽兴就好

5)其他要求：随便

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇十一**

活动时间：xx年9月30日上午9：40开始

活动地点：二楼活动室

活动人数：××人

组织者：×××、×××

活动思路：

国庆节马上就要来临了，幼儿对节日的到来非常的高兴，但是有的幼儿对于国庆节的来意并不是很清楚。作为幼儿园的幼儿，有必要了解十月一日是国庆节，知道五星红旗是中国的国旗，中国的国歌雄壮有力，\*是中国首都的象征，“黑眼睛、黑头发、黄皮肤，永永远远是龙的传人”，长江、黄河是中国的象征，从古代的四大发明到现代的火箭卫星上月球，“我们是聪明的中国人”，这些都在孩子们的头脑中留下了痕迹，了解在“中国”这个好大好大的大家庭里有着许多的民族。在与同伴共同欣赏各地游览的照片录像，领略祖国山河的秀丽，收集展览的各地特产宝藏，让幼儿们知道祖国地大物博，我都设计在这一系列活动中。并希望通过此活动，让幼儿了解国庆的来意;让幼儿了解人们是怎样的方式来表达爱国之情的;让幼儿了解多个民族传统习俗文化，激发了幼儿喜欢各民族的情感;从而体会节日的愉快气氛。

眼看这些孩子马上就要进入小学了，到小学后的第一个变化就是星期一早上要进行升旗仪式、要戴红领巾、要戴国徽、要行队礼、要唱国歌等，希望通过此活动，对孩子们进入一年级后有一定地帮助。

活动目的：

1.通过此次活动加强幼儿的爱国主义热情使幼儿懂得我们的幸福生活来之不易从而更加刻苦学习。

2.让幼儿了解我们中国的首都是北京，以及国旗、国徽的含义。

3.培养幼儿敢于在集体面前大胆表现的性格。

活动准备：

9月29日下午组织幼儿亲自参加升旗仪式;音乐《国歌》、《中国功夫》、《国旗多美丽》、《大中国》等;长城、\*、故宫、人民英雄纪念碑的图片;各国国旗;国徽;制作红旗的材料;动画电影《闪闪的红星》。

活动过程：

一、开场

1.全体师生表演《中国功夫》。

2.集体齐唱《国歌》。

二、比知识

1.出示各国国旗(图片)，请幼儿从中选出我们的国旗。

2.说说我国的国庆(祖国妈妈的生日)是哪一天。

3.说说我们国家的首都—北京。

4.认识国徽。

5.认识一些有代表性的中国建筑。(如：长城、\*、故宫、人民英雄纪念碑等。)

6.说说这两年我们国家的大事。(如：北京奥运会、上海世博会等。)

三、唱红歌(暂定内容)

1.儿歌：《国旗红红的》。

2.舞蹈：《国旗多美丽》。

3.全体幼儿齐唱《大中国》。

四、观看电影

欣赏红色动画电影《闪闪的红星》。

五、制作红旗

1、教师把材料分发到每一位幼儿手中。

2、教师一边示范，一边讲解制作国旗的要点。

3、幼儿操作，教师巡回指导。

4、师生一起复习有关国庆的所有知识。

5、最后，大家一起高呼：“祖国生日快乐!”

六、活动结束。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇十二**

活动时间：xx月xx日(周五)——xx月xx日(周日)

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场

活动内容：

(一)穿着类、床品、箱包新品7折起

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)

(二)购物某商场，尽享意外惊喜—“国庆购物不花钱”

时间：20xx年xx月xx日—xx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“l”章，即时开奖。

(三)国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过事件后，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1000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220xx元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险(成本50元)。

详细规则另附

操作细则：

a、凡当日单店购物累计满1000元(包括超市)的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b、顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖“l”(赠品已领)章。

c、保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约：20xx0张×均价35元=约70万元

顾客加购可回收：20xx0张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

(四)真情相伴73周年，缤纷好礼喜相送

活动时间：9月26日(周三)——9月30日(周日)

(1)7折以上商品再送大礼

当日累计满300元(包含300元)至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元(包含500元)至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元(包含800元)以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

1、超市、特价及特例品牌除外，

2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。

3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

(2)花好月圆同欢喜新人购物礼上礼

凭20xx年结婚证至5f购婚庆产品

均有购物赠礼活动

至2f购珠宝饰品

均有赠礼活动

“新”意浓浓，刷出好心情

活动时间：20xx年xx月xx日至xx月xx日

地点：某商场商城、某商场购物广场、某商场八一店、某商场北园店、某商场华信店

活动期间，刷招商银行信用卡：

单卡消费金额满288元(某商场联名信用卡单卡消费金额满188元)，即可获赠招行餐刀或叉一个。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇十三**

1、 爱心奉献社会 幸运送给顾客

2、 心健大药房真情回报——专家现场免费义诊

3、 心健大药房购药抽奖大活动

时 间：9月28日——10月7日

地 点：心健大药房中心店

内 容：

1、爱心奉献社会 幸运送给顾客

1)、在两节期间如购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(四盒)以上，可优惠10%，并免费获赠名典咖啡店30元的消费券一张;

2)、其他顾客在两节活动期间购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(四盒)可获得10%的优惠，并免费获赠名典咖啡店20元的消费券一张;

2、 心健大药房真情回报——专家现场免费义诊

两节活动期间，特邀医学专家(西医专家)亲临心健大药房中心店现场免费为市民就诊，免费开据医药处方，免费测量血压等义务性的服务，顾客可以凭处方在心健大药房购药享受10%的优惠。心健大药房以真情回报娄底人民三年来对心健大药房的大力支持与关注。

3、 心健大药房购药抽奖大活动

两节活动期间，市民购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(均为四盒)，可免费获赠名典咖啡店30元消费券一张，多买多送，购买其它的医药产品可参加抽奖，中奖率为100%。(具体抽奖事宜另行)。

宣传：广告除了说明活动以外，着重树立企业形象心健大药房为社会福利事业真诚奉献，把幸运无私地送给消费者。两节活动期间，在心健大药房中心店通知媒介进行现场报道，大张旗鼓地炒作。

益处：不仅能花费最少的钱买到最好的产品，而且能免费获得消费券，定会吸引力大增，换来的是快速促销的实绩和良好的形象。

问题：促销广告往往不被消费者关注，其实并不是促销不具备吸引力的问题，而是由于促销广告本身缺乏说服力和吸引力，没有将促销活动的核心利益点表达清楚。故而，促销广告也需要进行精心的设计和创意，关键不在于说什么，而在于怎么说。

sp策略中，常用的主要有四种，即降价和打折、买赠、派送、有奖促销。在具体的操作比较上，降价和打折所涉及到的具体的活动支出费用最少，对一些价格敏感的消费群体的影响力也最大，价格的下调极易对品牌造成伤害，品牌产品所集聚的目标群体会因品牌的贬值而流失，另外，消费者是买涨不买跌，价格一旦下调，将很难回复，强行上调，只会是失信于顾客，让顾客对品牌产品心灰意冷。

与之相对应的是派送，产品派送可以在短时间内让精选的目标人群看到自己的品牌和产品，并且由于获取的低成本甚至是无成本，也非常容易引动获取者的尝试性消费，这种效果是很多促销方式费尽万般心思也望尘莫及的。而买赠和有奖促销，无论在促销成本和目标达成效应上都处于居中水平，这就难怪很多的操作者在实际的促销过程中，争捧这两种促销方式了。不过，就时间绵延的角度来考虑，有奖促销耗时会长一些，如果操作者不想让自己的这次促销活动拖泥带水的影响后续的市场操作，买赠促销势必就成为了选择的首要。

策略：一般说来，消费者接受商品信息的模式为：注意——兴趣——欲望——行动——满足。注意、兴趣、欲望都是在消费者头脑市场中的活动，加上目前的消费者越来越试图在商品大潮中寻求各自爱好、趣味和审美价值的落脚点，故而怎么能够将比较繁琐枯燥的促销信息转化为消费者的兴奋点，就非常重要。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇十四**

一、活动目的与组织策划单位

为庆祝国庆，营造一个宽松活跃的氛围，现由公司团支部组织策划公司20xx年国庆晚会。

1、组织策划组成员： 策划组：团支部 组织协调组：办公室、人力资源部

2、活动范围 本次活动针对公司广德县区域内的所有员工，具体包括公司总部、东川岭分 厂、蔡家山分厂、广信新徽商房产和广信小额贷款公司的员工。

二、 活动时间和地址

本次活动计划于 20xx 年 9 月 29 日 19:00-21:00，在公司总部大楼四楼多功能厅举行。

三、 现场布置及负责人员

1、现场布置及负责人员

1) 参加人员分成小组形式，每组 8 人，根据各分厂、部门报名人数的不同适当 分组;

2) 现场设两台投影仪，当员工表演节目时(例如唱歌) ，一台供演唱者观看、 一台供观众欣赏(排练时由宁成松安排) ;

3) 根据现场情况，设置适当的观众席(排练时安排) ;

4) 在主席台前设置主题横幅，主题为：“欢乐庆国庆，吉祥祝广信”(办公室安排) ;

2、晚会的组织及工作人员。 组织人员：周书;总部-黄莹;东川岭分厂-孙陶;蔡家山分厂-余学党;广信 房产;广信小额贷款公司。 主持人：周沫、李宗伟、黄莹 其他工作人员：史小恩、杨成晨、宁成松。

四、 组织要求

1、请各分厂、部门活动负责人将负责区域内表演节目(唱歌、相声、小品、演 奏等)的人员名单及节目于 9 月 25 日中午前交给团支部书记周书;

2、请个分厂、部门活动负责人将负责区域内参加活动的小组(表演节目的人员 包不包括均可)人员及分组方式与 9 月 25 日中午前交给团支部书记周书;

3、晚会定于 9 月 27 日 18:30 在总部四楼排练;

4、各分厂、部门活动负责人务必和分厂、部门行政负责人充分沟通，获得支持， 积极动员人员参加晚会。

五、 晚会要求

1、请参加晚会的工作人员务必于当日晚会开始前 1 小时调试好音响设备。

2、晚会前十分钟静场,自由音乐结束。19:00 晚会准时开始。

六、 节目单(略)

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇十五**

设计意图：

又是一个秋高气爽的季节，一年一度的中秋、国庆佳节的来临，使得国人各个喜气洋洋，也使我们的孩子沉浸在无比欢乐的氛围中。每当这个时候，到处都张灯结彩，洋溢着一片愉悦的氛围，电视、报纸、广播等各种媒体会有很多关于爱国主义教育方面的报道、介绍，给我们的爱国教育的实施带来很多的便利条件，因此，这是一个对幼儿进行爱国教育的良好契机。

通过主题知识的积累，孩子们都知道祖国妈妈的生日是：十月一日国庆节。孩子们对这个节日已经有了初步的认识，但对于大班的孩子来说他们渴望了解更多有关国庆的、祖国的知识，这些可从孩子的日常交谈中发现。如很多孩子会问：“为什么会有国庆节?”“国旗上为什么会有五颗星?”“五颗星星代表什么意思?”于是，在这个节日来临之即，我们建议家长与幼儿一起收集关于国庆节的书籍、图片，多带幼儿外出游玩。借助家长的资源，我认为，幼儿在七天长假后肯定能经历很多，积累很多有关的知识、经验。这样，就能通过幼儿间的生生互动来让他们一起分享、一起整理、表达和表现自己的情感，进一步增强幼儿情感的体验，使幼儿更加了解我们的国庆，从而更加热爱我们的祖国。

内容与要求：

1、了解我们的祖国，认识国旗、学唱国歌，了解升旗仪式。

2、知道自己是中国人，能积极、主动地与同伴一起分享自己有关的经历与认识，萌发爱祖国的情感。

活动过程：

一、导入：

国庆节前，徐老师给了你们一个任务，是什么任务?

(寻找并记录“五星红旗在哪里飘扬”)

二、翻盖乐：

1、师出示“翻盖乐”：

1)师：我想翻红色的第四个，怎么说?(第一排，第四个)翻开后：看，五星红旗在哪里飘扬?

2)师请幼儿翻“下面的右边的一张”是哪张?(第二排，第五个)翻开后：五星红旗在哪里高高飘扬?你是从哪里看出来的?

3)请幼儿说，说清楚你要翻哪张?看看五星红旗在哪里飘扬?

4)师请幼儿翻第四排，第四张。翻开后，是空白的。师：你准备怎样让它不空白，你准备画些什么?(扩散幼儿的经验)。

三、观看“升旗仪式”：

1、你在哪里看到过升旗仪式?

2、幼儿观看“升旗仪式”的视屏。

提问：

a、你看到了什么，哪些人在进行升旗仪式?升旗时人们是怎样的?(引导幼儿用不同的语句来形容)

b、为什么升国旗时人们一动也不动?

四、观看幻灯：

1、当我们看到国旗在各个地方飘扬时，你的心情如何?观看幻灯：在\*广场上飘扬的五星红旗;中国地质勘察队在南极升起的五星红旗;运动员刘翔身上裹住的五星红旗等。

2、你怎样为国争光?

五、辨别国旗

1、四面国旗中到底哪面国旗是正确的、标准的。

2、认识五星红旗。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇十六**

国庆节商场活动策划方案

一、活动目的

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。

二、活动主题

精彩华诞，举国同庆

三、活动时间

xx月xx日—xx月xx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)

四、活动内容

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

活动期间，在商场门口，商场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，凡在我商场二楼一次性购物满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，商场三楼时尚服饰馆，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，敬请光临商场秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：xx月xx日——xx月xx日

xx月xx日起，在商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，到商场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：

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，根据商场的近期活动，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xx月xx日——xx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)

五、广告宣传

1、电台广告、飞字广告电视台媒体播放。

2、气象局广告电视台媒体播放。

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。

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。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇十七**

在庆祝中华人民共和国成立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己的风采，以积极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。

一、活动对象：

1—6年级17个班级

二、活动内容：

教室布置、黑板报、手抄报评比。

三、活动要求：

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，有实际教育意义;

(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)手抄报必须包含报头、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。

四、评比时间：

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。

请各年级班积极组织，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。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇十八**

活动主题：迎国庆大酬宾

活动内容：

一.商场国庆同欢乐 好梦成真大抽奖

凡当日购物满100元的顾客，可凭购物小票换取愿望卡一张(每人仅限一张)，在奖品展示处挑选出一种最喜爱的商品，将其对应的编号及相关信息填写在愿望卡上，投入抽奖箱中 ，即有机会获得该件奖品.每天将产生5名幸运顾客

二.××商场国庆节尽享意外惊喜--\"今日购物不花钱\"

凡当日购物的顾客，可在购物小票的重发行小票背面注明姓名，联系电话，身份证号码， 放进抽奖箱内参加抽奖，商场将于每日分两次，共抽取30张购物小票(其中全额返还10张 ，半额返还20张).9月30日和10月1日另增加22：00，23：00，24：00三次抽奖(每次抽奖全额5名，半额10名)

三.××礼券免费送

凡当日购物满200元的顾客，即可凭购物小票领取免费券一张，十里堡店(舍宾试跳券含淋浴，桑拿)，亚运村(超值美容卡)每天限前100名，先到先得，送完为止

四.××商场金秋十月--××商场婚纱大联展

在这金秋十月，××商场为您准备了一系列婚纱服装展，您不但可以欣赏到精彩的婚纱表演，还可现场咨询婚纱适宜，也许您的终身大事在××就可以决定了.

活动地点：店外广场

五.××商场举行飞镖比赛

凡当日购物满100元的顾客，即可凭购物小票报名参加9月29日的飞镖比赛，前5名还将有礼品赠送.限前30名顾客.征集时间：9月-9月29日

六.××商场举行漫画比赛活动

在9月29日即将来临之际，凡来店的小朋友，均可将自己最好的漫画，交到我店服务台，即有机会获得意外惊喜!优秀作品还将在店内楼梯处进行张贴 征集时间：9月24日-9月28日

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇十九**

活动目标：

1、通过此次联欢活动，加强幼儿的爱国主义热情，使幼儿懂得我们的幸福生活来之不易，从而更加刻苦学习。

2、知道十月一日是国庆节。让幼儿了解我们中国的首都是北京，以及国旗、国徽的含义。

3、初步了解我国建国以来取得的重大成就，激发幼儿做中国人的自豪感。培养幼儿敢于在集体面前大胆表现的性格。

活动准备：开国大典、大阅兵纪录片片段

活动过程：

1、引导幼儿感受节日的气氛，知道国庆节。

集体齐唱国歌。当庄严的国歌演奏完毕，孩子们共同高呼：“祖国妈妈生日快乐!”

提问：小朋友有没有发现这几天街上有什么变化?我们的教室有什么变化(引导幼儿观察教室里有关祖国内容的墙饰)

国庆节是几月几号，这是一个社会节日，人们在这个节日里举行一些什么活动?

2、组织幼儿观看影片，帮助幼儿进一步理解国庆节的意义。

(1)观看影片“开国大典”片段。

教师提问：你在电脑里看到了什么?教师讲解，引导幼儿了解毛泽东主席宣布“中华人民共和国成立”时激动人心的场面和当时人们庆祝国庆的欢乐场景。感受当时人们自豪的心情。

(2)再次引导幼儿观看“祖国新貌”与“大阅兵”的片段。

教师提问在片段中都看到了什么，与刚才看到的有什么区别，引导幼儿了解我国建国后取得的巨大成就，激发幼儿做中国人的自豪感。

3、激发幼儿对祖国妈妈说一句话表示庆祝，说一说自己在假期里可以用什么方式来庆祝祖国

4、各班集体儿歌朗诵，以加深幼儿爱祖国的情感。

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇二十**

一. 活动目的：为了丰富某某社区文化生活，与全体住户共庆国庆佳节，让居民观赏精彩节目，某某小区管理处与多家商户合作隆重举办了此次国庆晚会。

二. 活动时间：2024 年9 月30日晚19：30-21：30

三. 活动地点：某某小区活动中心广场

四. 协作单位：长沙市 日报

五. 活动内容：节目表演 现场抽奖

(一) 节目表演：

1、节目提供单位：某某小区管理处、xx日报、 一小、 幼儿园、 小区老年活动组织

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。

七、安全保障：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。

八、晚会所需物资：

九、经费预算：略

**国庆活动策划书大学 国庆活动策划书大学生篇二十一**

以建国xx周年国庆节为契机，结合我的中国梦和社会主义核心价值观为主题，对全校学生进行爱国主义教育，引导学生爱国从爱家、爱父母做起，全面提升学生的国家意识和爱国情怀。

“迎国庆”践行社会主义核心价值观师生联欢活动

：20xx年9月29日上午

：1—8年级、幼儿园、各教研组。

歌曲、舞蹈、诗朗诵、相声、三句半等

：中小学部每班出两个节目，幼儿园每班出一个节目，每个教研组出一个节目、幼儿园教师出2个节目。

学生组各项活动内容设—二三等奖，另设班级参与奖，教师设参与奖。

1、大合唱：全班参加,服装统一;伴奏音乐自行解决。演出时间不超过8分钟。

2、舞蹈：服装自备;伴奏音乐自行解决，演出时间不超过6分钟。

3、独唱：内容健康，积极向上，选手自备伴奏音乐，亦可伴舞，演出时间不超过5分钟

4、各班要提前做好节目的选材和排练工作，做到早打算、早排练，确保节目质量。排练时相关的教师要确保排练学生安全。

5、获奖的学生或教师由学校颁发奖状或奖品

6、器乐自备。

7、各班出入会场一定要有序，任何学生不准将小食品带入会场，保持室内卫生，不准大声喧哗。

九、以上节目内容必须围绕主题。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找