# 2024年国庆节促销活动策划方案(20篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-09-09

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。国庆节促销活动策划方案篇一活动具体安...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**国庆节促销活动策划方案篇一**

活动具体安排：

(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)

10月1日20：00-22：00，央视绝活川剧大变脸等。

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\_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：

1、9月26日日报、晚报、商报、快报软文宣传(一)

2、9月27日日报、晚报、商报、快报软文宣传(二)

3、9月28日日报、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)

国庆节促销活动策划方案篇二

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，扩大富成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，特制定如下计划。

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：马成章执行负责：戴煜萍、许宏伟

1、超市抢购风

负责人：魏红

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：耿秀丽，何平

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)

六、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。

七、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，欢迎光临富成百货!”送声“欢迎下次光临”，具体方案由业务部制定后下发。

八、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，

九、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)

十、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20\_\_0元

9月30日晚报二分之一彩版6500元

7、超市广告画：190元

8、一、五楼购物导示牌：50元

国庆节促销活动策划方案篇三

一、前奏

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。

二、活动主题

喜迎国庆欢度佳节

三、活动目的

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\_\_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。

四、活动对象

顾客、供应商、员工

五、活动广告语

1)喜迎国庆欢度佳节。

2)月圆中秋情系\_\_。

3)举国同庆佳节大献礼。

4)重阳佳节\_\_浓您家乡情!

5)每逢佳节倍思亲\_\_为您送温情。

6)热烈庆祝中华人民共和国成立!

7)爱是挚诚家乃至亲。

8)品质、服务、物有所值!

六、活动布置与宣传

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。

七、活动内容

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9月15日—10月7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\_\_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。

八、活动操作

1)活动总负责：\_\_。

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。

国庆节促销活动策划方案篇四

一.系列活动主题：

1.十月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2.心系千千结，十万爱情大展示

3.迎十一旅游大礼回馈会员

4.秋季时装周

5.打折促销活动

6.印制银座商城《精品购物指南》秋季版一期

二.活动时间：

1.十一购物赠大礼，欢乐假期全家游：20\_\_年10月1日——10月10日

2.心系千千结，十万爱情大展示：20\_\_年10月1日——10月10日

3.迎十一旅游大礼回馈会员：20\_\_年10月1日——10月12日

4.秋季时装周：20\_\_年10月1日——10月10日

5.打折促销活动：20\_\_年10月1日——10月10日

三.系列活动范围：

地点：银座商城及八一店、银座购物广场及北园店.系列

活动内容：

(一)十月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在十一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办“十月购物赠大礼，欢乐假期全家游”即购物赠十一情侣、全家旅游套票活动。实施细则：

①20\_\_年10月1日——10月7日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

②凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得十一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得十一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④凡当日累计消费正价商品满12000元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

⑤凡当日累计消费正价商品满20000元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000——20000元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：爱情专线尽显温馨

十一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

施细则：

①十一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

②每日抽取一对幸运情侣，可获赠十一期间济南近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算5000块，0.5元/块×5000=2500元;红色尼龙绳：50m×5元/m=250元;情侣旅游套票价值200×5=1000元;宣传活动\_展架，总计3750元，由商城承担活动费用。

(三)迎十一旅游大礼回馈会员

活动范围：银座商城

为感谢银座会员多年来对银座的支持，截止至20\_\_年10月1日——10月10日，会员卡累计购物积分排名前三名的银座会员，于20\_\_年10月1日——10月10日期间，可凭银座会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。(过期不候，排名情况于十一结束后统计在网站及各大报纸公布)第一名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。第三名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游套票(限三人)一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人×3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000×2=2024元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。

国庆节促销活动策划方案篇五

一、活动背景

国庆黄金周是餐饮的旺季,人们会在此节日期间成群结伴外出游玩,聚餐聊天,西式快餐店的环境和气氛是人们更好地选择。因此为了抢占市场先机,雨多甜汉堡借此良机开展国庆促销活动,烘托节日气氛,拉动并稳定周边客群,树立企业品牌形象。

二、活动目的

1、增加活动期间店面的营业额

2、回馈老顾客,吸引新顾客

3、快速提高当地市场占有率

4、增强雨多甜汉堡品牌知名度

三、活动主题

国庆黄金周,免费尝新品

四、活动时间

20\_\_年10月1日—20\_\_年10月7日

五、活动内容

a、4款新品:活动期间每天免费送出前20位客户,送出时间上午9点到10点之间,下午3点到4点。每个时间段各送出10位客户。每位客户可以免费领取任何一款新产品,免费品尝。

b、消费者一次性消费金额满20元即可获得甜筒一个,活动时间是10月1,2,3,号。(注:外卖不参与活动a,不参与活动b)

c,10月1日当天一次性消费30元送卡通发光玩具一个,一次性消费40元送智力玩具一个,一次性消费50元以上送精美风车玩具一个。

六、主要促销活动

1、海报(在当地印刷)

2、宣传单页(在当地印刷)

3、吊旗(在当地印刷)

七、媒体宣传配合

宣传单页:

单店1000——3000张;(各店根据实际情况增加或减少)

宣传单页提前5天在人流量较大的路口、校门口或人流量聚集的场所传发!连续持续,关键日必须大量传发,可在店门口附近传发,必须保证日有效传发量在100份以上!

吊旗

单店至少50张;(各店根据实际情况增加)吊旗需在店门口或店内吊挂,烘托节日气氛

其它:

各店面可根据实际情况寻求合适自己的推广方式。

注:以上要求为最少数量,在印制单页上,务必要用质量好的纸张,以利于品质的提升和形成广告应有的经济效益,媒体选择时可与总部沟通确定广告样版,由于各地实际情况不同,总部鼓励加盟商自己印制宣传单页,如需总部代印则5000份起印!

八、活动人员准备

活动期间可临时雇用若干发单员,具体数量可根据当地实际情况而定;活动期间必须保证用餐环境内有

1——2个工作人员不定时清理打扫卫生,确保用餐环境整洁;活动期间用餐时间段客户可能会剧增,一定要确保服务人员数量充足;其它相关准备。(注:工作人员要确保工作热情,态度诚恳,具体参考注意事项)

九、活动注意事项

本活动持续一周时间,涉及参与人员较多,为确保活动有质量的完成,保证活动目标的顺利实现,加速品牌形象的提升,加快在市场上形成良好的口碑效应,门店应注意以下事项:

1.保证门店服务人员充足,精神状态饱满,以积极热情的态度对待每一位客人,活动期间人数较多,一定要注意服务细节,服务态度,防止服务人员疲惫产生消极情绪有损品牌形象;

2.确保门店卫生情况的整洁有序;

3.活动期间确保食品安全卫生达到食品要求状态出炉,不得有损公司形象。

4.确保店里安全、防火措施!

5.活动期间货物需提前准备,确保货源充足。

6.其它

国庆节促销活动策划方案篇六

一、活动目的

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。1—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—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\_\_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—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x12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。

国庆节促销活动策划方案篇七

一、活动目的：

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。

二、活动主题：

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

三、活动思路

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。

四、活动时间：

20\_\_年9月10日—20\_\_年10月5日

五、活动地点：

x路x城x家居自选商场

六、活动内容：

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

国庆节促销活动策划方案篇八

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\_\_商场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，特制定如下方案。

二、活动主题

国庆佳节，相约\_\_，惊喜不断。

三、活动时间

负一层超市、一楼洗化超市特价时间：\_\_月\_\_日;

二楼以上穿戴类商品打折时间：\_\_月\_\_日。

四、活动内容

活动总负责：\_\_。

(一)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。

(二)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)

(三)穿戴类商品打折促销

负责人：各楼层经理

活动时间：\_\_月\_\_日。凡参加活动的商户结算时扣\_\_个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品\_\_折，箱包类商品\_\_折，二、三楼男\_\_折，三楼休闲\_\_折，4楼女\_\_折，5楼针织\_\_折。不参加此次活动的商户在原扣点的基础上加扣\_\_个点。原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。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。

(四)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。顾客凭有效证件在总台登记领取。如果是\_\_月出生的\'顾客送价值\_\_元的礼品。如果是\_\_月\_\_日出生的顾客送价值\_\_元的礼品。如果是\_\_年出生的顾客送价值\_\_元的代金券。如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值\_\_元的代金券。如果是\_\_年\_\_月\_\_日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值\_\_元的代金券。(限每天一位)

五、门前的活动

\_\_月\_\_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。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。\_\_月\_\_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，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、优服流动红旗评比

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\_\_商场!”送声“欢迎下次光临”。

七、卖场装饰布置

1、店外：巨幅布标;大型喷绘;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：中厅以气球彩链编织为主。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。“大型超市”牌子更换。各楼层中厅悬挂相应商品折扣幅度为内容的喷绘。

八、费用预算

国庆节促销活动策划方案篇九

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达商场与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播商场业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

一、活动主题

“金秋营销”

二、活动时间

20\_\_年\_月\_日——\_月\_日。

三、活动目的

以国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人商场业务全面发展;同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容：

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1.“金秋营销.自助服务送好礼”

2.“金秋营销，卡庆双节”

(1)活动期间申请卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品。

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品。

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品。

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品。

3.“金秋营销.速汇通优惠大放送”

(二)“金秋营销.产品欢乐送”商场活动

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销，产品欢乐送”营销活动，稳步推进第二阶段营销工作。结合活动促销内容，确定目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升营销经营业绩。

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务;对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性;对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取导地代发工资等批量汇款业务。

抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(三)“金秋营销，产品欢乐送”活动。

五、活动目标

客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高。

国庆节促销活动策划方案篇十

国庆佳节来临之际是各商场举办促销活动的大好时机，我司已经制定好了本次国庆节的活动策划。

一、活动时间

\_月\_日——\_月\_日

二、活动主题

合家团圆渡中秋，金猪献礼迎国庆

三、活动范围

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

四、活动内容

采用消费见面，商品打折的形式促进顾客消费。

五、中秋活动活动主题

“月圆中秋，情浓某商场”

六、活动简述

因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。

七、活动内容

在所有品牌现有折扣上，当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)。当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)。当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

国庆节促销活动策划方案篇十一

一、营销环境分析

1.国庆节是国家法定节假日，共7天。绝大部分企业都会放假，这为活动提供了一个很好的促销机会。在这个机会面前，我们主要是提高市场占有率，增加来客数。

2.国庆已是仲秋，秋季的特点明显，气候干燥，人体有些不适，特此现场有凉茶、开水、始矿泉水或其他饮料等免费满足供应，而且要打出标语，免费饮料供应、免费手机充电、免费手机贴膜、免费电脑维修等，要在活动前期准备充分，而已一定要写出标语，挂出横幅，免费标语应放在或贴在显目位置，做好营销活动文章，这也是能带动整个秋季的一个营销重点活动。

3.国庆长假，特别是工厂人员，他们难得放假休闲购物，特此一定花样要多，产品要够犀利。

二、目标对象

商圈内的居民及外来工。

三、活动策略

营业推广和广告并驾齐驱，以期提高市场占有率。

四、活动目标

来客数较去年同期提高x个百分点。销售额较去年上升150%，利润提升50%，提升品牌形象。

五、活动方案

1.活动时间：x月x日。

2.活动地点：x区x镇，x商场。

3.活动主题：精彩x，来了就有数。

4.主题商品：x等。

5.国庆参与促销产品：x等。

六、奖项设置

一等奖1名：平板电脑一台。

二等奖5名：大容量移动电源一个。

三等奖10名：无线鼠标一个。

幸运奖50名：游戏鼠标垫一个。

纪念奖：到场均可得服务增值卡一张。

注：奖品当场发放，如有变动，以现场实物为准，奖品过期不领作废。凡在我店购物的顾客，凭我店销售单据，均可参加此活动。

七、活动前期准备

帐篷、座椅、物料等必须在x月x日号到位，且需在之前列出清单。人员安排、分工要明确，不然会造成活动现场混乱，以促使场面规范。在活动中要注重细节以便于临时灵活调整。

var \_hmt = \_hmt || []; (function() { var hm = element(\"script\"); = \"https:///?b1abfbdcb359c34ac09852ebbb77810e\"; var s = mentsbytagname(\"script\")[0]; before(hm, s); })();

国庆节促销活动策划方案篇十二

一、活动背景

今的十月，赶上国庆中秋两个佳节，回家团聚，走新访友是中国人过节的传统习俗，同时，十月又是婚庆的高潮，酒店可以利用这样的环境来做促销。

二、活动时间

三、活动主题

与国同庆，谱天伦

四、活动内容

1、活动期间，推出黄金套餐

良朋相聚宴：元/桌

金玉满堂宴：元/桌

富贵吉祥宴：元/桌

2、中秋之夜推出团圆饭： 元/桌 、元/桌、元/桌 ;提前预定，赠送礼品一份。

3、活动期间，婚庆宴消费达万元以上，赠送价值达千元的蜜月礼物。

4、活动期间，凡是外地到本店就餐者，凭身份证就可获得中秋小点一份。

5、与旅游团联合促销，指定旅游点，发赠就餐券，同时，到本站消费的客人，可以获得\_\_旅游景区门票一张。

五、促销宣传

背景音乐：以国庆，中秋为主要音乐风格。

门厅装饰：酒店用气球做彩门装饰，营造热闹氛围。

媒体宣传：电视台，无线电，网站，报纸。

视觉宣传：提前三天开始宣传，主要以条幅、易拉宝、彩菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广，以达到最佳的效。

六、人员培训

1、促销内容及目的要与工作人员介绍清楚，以达到促销的目的。

2、加强工作人员的服务意识及操作规则培训。

七、预算：(略)

国庆节促销活动策划方案篇十三

(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：20\_\_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“l”章，即时开奖。

(三)国庆同欢乐，\_\_商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过暴雨事件后，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\_\_商场以人为本，关心顾客，为树立\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_元的意外伤害保险(成本50元)。

国庆节促销活动策划方案篇十四

一、活动时间：

9月23日——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。

二、活动目的：

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，又贏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。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

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、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、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費者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相當丰厚的利润空间，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，开展一届滋補保健品节，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間的销售。

3、名酒名特产荟萃展

中秋节本來就是酒的销售旺季，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額的增长。(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”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

1、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送!

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

2、“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。

3、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

4、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!(建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。)

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，dm的制作与发放，活动的监督执行。

国庆节促销活动策划方案篇十五

一、活动时间：9月28日(周一)-10月7日(周三)

二、活动主题：国庆十天欢乐颂 抽奖返券乐翻天

三、活动内容：

活动一：国庆十天欢乐颂 购物送券乐翻天

金秋国庆，\_\_沸腾，\_\_购物广场、\_\_人民商场店秋季商品全新上市，穿着类、百货类商品当日累计满200送40元购物券，满400送100购物券，满600送150购物券。

注：(会员卡正常积分，名烟名酒、黄白金、特价、明示商品不参加送券活动。购物券全楼通用，凭券购物不再享受折扣、赠券等活动)

活动二：国庆十天欢乐颂 购物抽奖中大礼

活动期间，超市购物单票满39元，抽奖一次，穿着类、百货类商品、特价商品当日累计满99元抽奖一次，满198元抽奖二次。

名表、化妆品、生活小家电、数码小家电享9折后，当日累计满99元抽奖一次，满198元抽奖二次。

名烟名酒、黄白金类商品当日累计满500元参加抽奖一次，好运多多，惊喜连连!激情时刻，不要错过!

(以上活动单票最多限抽3次，抽奖后不再参加累计赠券活动)

奖品设置：

一等奖：6名 奖42寸彩电一台;

二等奖：30名 奖洗衣机一台;

三等奖：600名 奖保暖内衣一套;

四等奖：5000名 奖可乐一瓶;

纪念奖：奖瓜子一袋。

活动三：国庆十天乐 新郎送好礼

活动期间，推出以旧换新活动，整套折价150元，单件折价100元。

活动期间，购新郎西服满298元，赠领带;满598元，赠衬衣或裤子;满998元，赠长t或衬衣+腰带;满1298元，赠短t或休闲服;满1698元，赠茄克或毛衫或羽绒服;满2198元，赠西服或羽绒服。

(备注：本项活动需现金购买，赠品为指定商品，活动商品不予退换，小票累计当日有效，金卡、提货单不参加活动)

活动四：\_\_庆国庆大型文艺演出

\_\_、庆国庆大型文艺演出10月1日隆重举行，山东电视台著名主持人与您一起走进\_\_，观看精彩的内衣秀、二人转、省杂技团柔术、魔术、民乐团等丰富多彩的文艺演出。

主办：\_\_市\_\_商厦有限公司 协办：\_\_

国庆节促销活动策划方案篇十六

具体内容如下：

一、活动时间：9月15日(周五)——10月8日(周日)

二、活动主题：普天同庆迎国庆，牵手团圆渡中秋

三、活动范围：\_\_商城及八一店、\_\_购物广场及北园店

四、活动内容：

(一)部分穿着类、床品、箱包满200元减60

活动时间：9月28日(周四)——10月7日(周六)

活动期间，凡单店当日购买部分穿着类、床品、箱包商品同一品牌单张发票满200元减60，多买多减。

(超市及特例品牌除外)。

活动期间，会员积分卡只积分不打折。

喷绘写真费用

(二)喜迎国庆欢度中秋 \_\_帮你圆梦想

活动时间：10月1日——7日

活动期间，凡当日单店购物累计满200元(包括超市)的顾客，均可到各店总服务台领取“梦想卡”一张，填写后投至梦想大礼盒，每日抽出13名梦想成真奖，奖品设置为：

一等奖(1名)：幸运顾客填写的价值1000元以内(含1000元)的所在门店在售商品。

二等奖(2名)：幸运顾客填写的价值500元以内(含500元)的所在门店在售商品。

三等奖(10名)：幸运顾客填写的价值200元以内(含200元)的所在门店在售商品。

操作细则：

a、凡当日单店购物累计满200元(包括超市)的顾客，均可到各店总服务台凭发票领取“梦想卡”一张，每人限领5张，仅限单店领取，不得跨店领取，填写后投至梦想大礼盒。

梦想卡内容包括姓名、性别、年龄、联系电话、详细地址、填写时间、梦想奖品(必须是所在门店在售的商品，价值不超过活动规定的奖项设置)、每张卡需参照奖项设置填写3个备选奖品，次日抽奖时按照奖项产生依次选择中奖卡片上的一、二、三等奖品价值。

如：先抽取一等奖，该卡片中奖奖品价值即为价值1000元的在售商品，其次，抽取二等奖，那么卡片中奖奖品即为顾客填写的二等奖价值500元的备选在售商品，依次类推。

b、顾客凭机打发票领取梦想卡时，工作人员需在机打发票上加盖“l”(赠品已领)章。

c、当日抽奖时间为次日上午10：00，由门店总经理或部长抽出，并于中午之前按照中奖梦想卡上的联系方式及时通知中奖顾客。

d、领奖时间截止至10月30日，逾期未领该奖项作废，中奖顾客需持本人身份证明及复印件至总台领取。

各门店正门需每天公示前一天中奖信息，如：x月x日 来自济南的 x先生 已梦想实现 梦想奖品为\_\_。

e、梦想卡由总部统一设计制作，梦想大礼盒各店按照总部设计尺寸自行安排制作，奖品费用由各门店承担。

费用：

梦想卡：4店7天

喷绘写真

(三) 中秋佳节喜相迎、牵手团圆渡中秋

活动时间：9月15日——10月6日

活动范围：\_\_购物广场及北园店

1.\_\_购物广场及北园店组织中秋商品系列展销区

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

展销区域上方吊饰由总部统一设计，各店拷图自行制作。

2.广场店及北园店制作dm专题海报一期。

国庆节促销活动策划方案篇十七

一、【营销活动背景】：国庆是举国欢庆的大节日，更逢\_\_各业种大调整完毕，形象和档次再次提升。这三大热点必将掀起一阵销售热潮，各业种把握时机，甄选商品再掀销售新高。

二、【活动目标】：同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

三、【活动主题】：十一国庆节欢庆、\_\_耀眼\_\_

四、【广告词】：庆国庆、走亲朋、送好礼、到x

中秋国庆喜连连、x商品好又全

中秋国庆双联欢、超低折扣大惠战

五、活动时间：

甜蜜婚庆购物周9月24日(周五)——30日(周日)6天

十一国庆主题活动10月1日(周五)——7日(周日)7天

六、活动内容：

1、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺，本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品，并结合中秋节给予全场深情价，部分商品再降1——2折的适度折扣。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌火爆上市的宣传，针对调整升级推出华丽转身、荣耀升级——大升级、转惊喜活动(活动期间到二楼预购羊绒羊毛商品可转转盘一次，领取指定的立减金额，可设置50—200元的立减金额。每日限前100名)同时各业种最后库存夏季商品开始1-2折的超低价折扣。

营销部将在dm广告重点宣传。

2、20\_\_金秋婚庆月：珠宝、化妆、家居床品、家电形成互动，相互给予立减x元的折扣。(立减金额有业种拟定，但须报营销部)食品业种、超市酒水、糖果、干果类商品全市。免费送到指定位置。开展公司级的大套购，联购满50000、30000、20000等金额赠送不同婚庆大礼。(本活动初期即开始宣传，24—30日开展力度)

3、会员活动：

(1)会员购物即赠购物袋一个

(2)会员购物满300元赠送月饼礼盒

(3)会员购物满500元送大闸蟹。

(4)新人免费办理会员卡、信用卡并赠送双卡好礼。

(5)会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠0.5—1折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

4、特别活动：购\_\_满500元以上可免费邮寄及全国各地，为您的亲人送去浓浓的思念。

一、市场现状：

1、大中城市房地产市场回暖。

2、处于每年的销售旺季(金九银十)。

二、项目现状：

1、一期，d、e、f区剩余房源大部分为六楼。楼层相对较高。

2、g区g8、g9部分房源存在明显的产品缺陷

3、三期即将认筹，开盘在即。

针对目前房地产发展的现状，及项目本身特点及产品特点，特制定十一促销活动方案，旨在促进一二期房源的销售，为三期的开盘做足准备工作。

三、活动目的：

1、增加小区的知名度。

2、制造营销气氛，化的去化二期剩余房源。

3、增加三期a1号楼的认筹数量，树立三期项目形象，为开盘奠定好基础。

四、活动时间：10月1日—10月7日

五、活动主题：

主题一：“国庆豪情盛典，舞动黄金海岸”

主题二：“欢度国庆之喜，领略黄金真情”

主题三：“活力黄金周，超值优惠7天乐”

六、活动内容：

1、黄金周每天推出8套特价房(主要以二期特惠房源及g9一口价房源为主);

2、活动期间购房一次性付款96折，银行按揭98折，但对外统一为一次性付款97折，银行按揭99折，销售部视情况决定是否给予一个点折扣(特价房除外);

3、活动期间，天天豪礼相送，凡是国庆期间到访的客户均有机会参与抽奖，每天开奖两次(上午、下午各一次，视现场气氛而定)，凡是签约客户均可获赠电饭煲一个，多买多赠抽奖奖项设置：

一等奖：电饭煲两名(每天提供两台)

二等奖：台历三名三等奖：购物袋若干

七、宣传方式：

1、网络(搜狐焦点新闻报道、现场报道，新华网)

2、短信(短信定于9月30日、10月3日每天两万条信息)

3、报纸广告(今日莱州半版，暂定9月29号)

4、国庆宣传易拉宝

5、户外演出一场或花车x3天

八、现场包装：

室外：

1、横幅：0.7x10米x2条

2、国庆抽奖礼品的堆放;

3、气球装饰：大门、礼品区;

4、吊旗;

5、易拉宝展示

国庆节促销活动策划方案篇十八

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20\_\_年10月1日、3日、5日上午10：00和下午17：00。

活动商品：

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

参与顾客资格：

持有x家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格：

1、9月10日—10月5日期间，至x家具自选商场认购秒杀券;

2、10月1日—10月5日期间，在x城x一元秒杀券认领处认购;

3、9月10日—10月5日期间，拨打x晚报发行热线x或洽x晚报发行人员认领一元秒杀券;

4、9月10日—10月5日期间，预订x套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

1、地面推广：10月1日至10月5日期间，在x城周围布置不少于10个一元秒杀券售卖处进行推广;

2、入户推广：x晚报发行队伍，每天进家入户直接推广;

3、小区推广：x指定小区由x晚报发行人员有针对性的目标客户推广;

4、内场推广：在9月10日—10月5日期间，在x城南楼四层和x卖场内，布置不少于5个一元秒杀卡售卖点，进行推广;

5、媒体推广：x报广、dm、大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

x的客群主要以x消费者居多，要把活动推广好，首先要影响x的人群，要影响x人群就要选择能够影响x人群的媒体。x晚报主要发行x市区及周边市县区，办报60多年，在x老百姓心目中有着良好的口碑，在x市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与x客群吻合，选择与x晚报合作更适合。

媒体合作形式：

1、以“x晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团”成员招募形式，进行大规模顾客召集;

2、以“预订x套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“x晚报·家具惠十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

1、x晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集;

2、x客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织;

3、x建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织;

4、活动期间，到x店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

活动道具：

1一元秒杀券：制作3—5万张，考虑到安全性，在售卖前，加以防伪识别，或加盖公章;

2一元秒杀售卖台：x卖场周围5个，x卖场周围5个，x城周围10个，共计20个;

3秒杀活动券投递箱：摆放在活动现场，参加秒杀的顾客，投递秒杀券用，共两个，一个使用，一个备用;

4秒杀活动主会场舞台：背景为活动内容主画面，考虑到人员较多因素，建议设置在较空旷的地域，以能容纳500—1000人地域为宜;

5秒杀获得者领取商品登记表：每场秒杀活动，获得商品的顾客，要登记其信息，包括姓名、住址、电话、身份证号及身份证复印件等;

6秒杀活动颁奖牌：共计30个，每场活动结束后为获得商品的顾客进行现场颁奖，顾客凭此牌现场办理相关手续;

7照相机或摄像设备：每场活动全程摄录，以备公司留存和有质疑的顾客查证;

8秒杀活动主持人：以口才好、语言富有煽动性、体健貌端的人为宜，需一人;

9公证人员：为了体现活动的公平、公正、公开的原则，建议设置活动公证人员;

10颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

活动规则：

1参加x家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”活动，需持一元秒杀券;

2持一元秒杀券参加“秒杀”活动正联和副联均需完整，缺损即视为无效，持券参加秒杀所获得的商品，x居有限公司不承担税务;

3一元“秒杀”活动定于2024年10月1日、3日、5日、上午10：00和下午17：00，请于活动开始前两小时到场，未按时到场造成不能参加活动，后果自行承担;

4一元秒杀券不退换、不记名、遗失不补、逾期作废，仅限使用一次，用后自动作废;

5一元秒杀券正面未工整的填写姓名、电话、身份证号的顾客，x在无法确认其真实有效时，有权选择结果无效，重新秒杀;

6秒杀结果当场确认，获得秒杀商品的顾客如不在现场，在下一场活动前未与主办方取得联系的，则视为自动放弃，x不再追发商品;

7如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，x保留相关法律权利;

8在法律许可的范围内x家居有限公司拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

秒杀活动流程：

1上午8：00——下午5：00

秒杀活动开始前，组织x员工在活动现场摆设一元秒杀券售卖台，进行秒杀券的售卖;

2上午8：00下午3：00

每场秒杀活动开始前两小时，告知参加秒杀的顾客到达活动现场，顾客到场后把秒杀券正券投递进秒杀箱，副券留存好，等待秒杀开始，如有公证人员，请在公证人员监督下，顾客开始投券;

3上午8：00—9：50下午3：00——16：50

投递过秒杀券的顾客，在等待秒杀活动开始前，x员工要引导顾客到x卖场内进行参观，趁机推广促销活动;

4上午9：50下午16：50

为了体现公平，活动开始前十分钟，封存秒杀箱，不得再投递秒杀券;

5上午10：00下午17：00

主持人对活动进行总体介绍，说明一元秒杀活动规则，着重介绍套装组合家具活动，鼓动顾客前到x卖场预订或购买;

6上午10：10下午17：10

请x领导讲话，介绍x及x企业文化、经营理念等;

7上午10：20下午17：20

随机请一位现场的顾客上台，摇动秒杀箱，查验秒杀箱是否完整及有无猫腻存在;

8上午10：25下午17：25

随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台;(第一场活动请x领导抽取第一个顾客)

9上午10：28—10：48下午17：28—17：48

请第一个幸运顾客发表获奖感言，并抽取下一个顾客，以此类推，所有被抽中的顾客，依次在台上等候，待最后一名被抽出后，如有公证人员，请公证人员对本场活动进行现场公证;

10上午10：50下午17：50

请x领导，上台为顾客颁奖，拍照留存;本场活动结束，主持人告知下场活动时间及如何获得秒杀券;

11上午10：55下午17：55

x嘉员工引导顾客光临x卖场;

12上午11：00下午18：00

登记幸运顾客信息，并办理相关手续，协商送货事宜。

活动注意事项：

1每场活动抽出五位幸运顾客，且有顾客自己抽取，以免引起质疑;

2每场活动持续时间在30—50分钟为宜，主持人灵活把控活动节奏，互动时多介绍x特惠活动;

3活动开始前及结束后，x员工多注意引导顾客光临x卖场，推荐特惠活动;

4舞台设置要紧邻x卖场或是容易到达x的地方，以便顾客到卖场内参观，如若可以从舞台到卖场中间用红地毯铺设，地毯上张贴地贴;

5每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

国庆节促销活动策划方案篇十九

一、前奏

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，另外今年又和\_\_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。

二、活动主题：“喜迎国庆”

三、活动时间：待定

四、活动目的：

1)以“中秋节、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“中秋节”、“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，最大限度地扩大销售额;

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。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

六、活动广告语：

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

七、活动布置与宣传

(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)大门口上方悬挂大红灯笼。

2、场内：

1)吊旗：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;(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、a3、12p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。

4、人员广告：所有人员必须充分了解此次开展的促销活动，做好每一位顾客的活动解释工作;

5、dm刊广告：2期。

6、电视广告：3期，宣传中秋月饼促销信息。

八、活动内容

11)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。

十、活动操作：

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

国庆节促销活动策划方案篇二十

(一) “国庆”市场特点分析

“国庆”是中国人们的重要节日，每个家庭都非常注重这两个节日。通过本次市场调查，显示了“中秋”“国庆”消费市场不同于其他节日市场，具有以下几个明显的特征：

(1)合家欢聚多。调查数据表明40%的人都喜欢在国庆节、中秋节时节全家团聚在一起。

现在人们的收入增加了，生活水平也有所提高，长辈们与小辈们之间沟通的机会却变少了，一方面是因为住房分开了，另一方面是因为小辈们工作、学习的忙碌。因此无论是长辈还是小辈都盼望着假期的到来。中秋、国庆假日。全家人欢聚一堂，吃吃饭，聊聊天，尽享天伦之乐。

(2)外出旅游、游玩多。现在的双休日制度，使得平时辛苦工作和学习了一星期的人们，

在两天休息时间内只能好好在家休息。因此，旅游、游玩的计划全都安排在了七天长假。调查结果显示，有36.13%的人在“国庆节”、“中秋节”期间喜欢外出旅游。随着社会的发展，人们消费水平提高，短期旅游更是一种时尚。

(3)走亲访友多。经调查，有16.45%的人喜欢在国庆期间走亲访友。亲戚、朋友难得见面，增加感情。

(4)在 家中休闲多。孩 子们在过完两个月的暑假之后，才 开学一个月又迎来了七天的长假，更多的家长会选择全家在家中休闲，而不是外出旅游，以免使刚将心思放在学习上的孩子们又散了心。

根据上述节日的特点，在促销的时段中，前期逢中秋节，以合家欢聚，走亲访友，家庭宴请的顾客为主，月饼、酒类，饮料、生鲜食品，礼品的需求将大量增长。在促销的后期逢国庆长假，则以外出旅游、游玩的顾客为主，超市可以提供饮料，休闲食品，南北土特产，甚至提供旅游“套餐”包，方便旅游者的选购，有关这类商品的需求肯定比平时多。

(二)消费者节日期间对超市需求的分析

“国庆”期间，上海居民具有非常大的消费潜力。上海的gdp每年按两位数的速度大幅增长，人们的收入水平也有很大提高元。经调查有30.97%的家庭月收入在1000至20\_\_年的购物习惯有了很大的改变，一般生活消费品都喜欢去超市购买。在 “国庆”期间，消费者需要哪些商品呢?调查结果显示，节日期间消费者希望购买的商品分类为：饮料，生鲜食品，休闲食品，速冻食品，熟食，保健品礼盒，酒类，糖果，糕点，巧克力，南北土特产。月饼的需求也将在中秋节前成为热点商品。经分析，上海消费者对上述这类商品的选择往往喜欢有一定的品牌知名度;有明显得价格优势的商品。在节日促销商品的确定时，

不仅要考虑其需求量，还要考虑商品的品牌与价格，总之把消费者喜欢的商品作为本次促销活动的对象。根据“2024原则”，即商场的80%地利润来自于20%的主力商品，作为捷强超市的现有的门店规模，这次促销对象可以确定100种热销商品。(见附表一、二)

调查结果还显示了消费者对节日期间促销方式的选择偏好。顾客大多数对特价，赠品，免费使用，优惠券，抽奖等这些促销方式感兴趣。为此，在本次节日促销中，应该充分运用这些方式。

另外，上海消费者至所以喜欢去超市购买物品，因为超市的购物环境与气氛都能被他们所接受。因此，在本次促销策划时，如何设计商场环境、注意商品陈列、尤其是节日气氛的布置都要作全面的考虑。

促销活动主题

主题：“国庆、家庆在捷强”

表现：1、中秋节是中国传统的家庭团聚的日子，因此用“家庆”来表示。

2 、此主题突出在：捷强的国庆、中秋热闹的气氛，字面含义可理解为捷强与消费者共度节日，实质是在国庆与中秋期间，捷强是以“大酬宾”与消费者共庆佳节。

四、促销活动方案设计

调查数据显示，60.97%的消费者认为“特价促销”最有吸引力，紧接着的是“赠品促销”，认同人数占了31.94%，还有对免费使用，优惠券，抽奖等促销方式感兴趣。为此，我们决定本次促销活动可以采用以下方式：

(一)特价促销活动

选择50种商品以“假日酬宾价”销售，商 品价格下降15%—20%左右，来 吸引更多的顾客购买。

特价促销涉及的销售额由厂商消化，但各门店要做好这些商品的广告宣传、展台布置和商品陈列。

(二)赠送促销活动

另选50种商品通过不同商品组合以“买就送”(买一送一、买大送小)的促销方式，刺激消

费者购买更多的商品。赠送促销所涉及的商品由该厂商负责，但各门店要做好这些商品的广告宣传、展台布置和商品陈列。从促销方式角度上注重展台布置，考虑商品的组合陈列。

(三)情感促销活动

在整个活动期间，举办“佳节有感”一句话征文比赛。参赛对象年龄不限。凡参赛者均可获

得小礼品一份，同时通过评比选出一、二、三等奖若干名，并获得一定的奖品。活动费用估计68000元。

通过这种活动能有效地与消费者进行有效沟通，让消费者主动参与商场的促销活动，是消

费者成为捷强忠诚的顾客，这是现代促销的精神所在。要求各门店重视这一活动的开展，扎扎

实实地落实好总部所布置的具体活动事项。

(四)爱心捐赠活动

联系2～3家食品厂商，以双方名义在9月21日中秋节这一天，向慈善机构进行爱心捐赠。此活动由公司市场公关部统一组织。

捐赠对象：上海第一老人福利院的200位老人。

捐赠物品：每位老人2只广式月饼，1袋豆奶，《保健膳食》书籍1本。月饼、豆奶由厂商负责，书籍由捷强负责。书籍费用共计2024元。

五、促销活动宣传设计

(一)广告宣传

对象：市内92家分店 预算金额：274600元

负责人：广告宣传部 期限：9/12之前全部完成

项目 总量 要 求 作 用 费用预算

发放dm广告 150000份 100000投递50000门店发

使顾客了解促销商品及价格150000元

张贴促销海报 10000张 店内张贴 介绍卖场赠送销

售的商品20000元

悬挂特价pop 10000张 店内悬挂 介绍卖场特价销

售的商品20000元

放置广告牌 184个 店外放置 宣传活动内容 1840元

悬挂吊旗 4600面 店内悬挂 突出活动主题 13800元

悬挂红灯笼 9200个 店内外悬挂 烘托卖场气氛 46000元

悬挂国旗 184面 店门口布置 突出活动主题 3640元

悬挂彩色气球 9200个 店堂布置 渲染节日气氛 18400元

张贴征文海报 460张 店内外张贴 传递活动信息 920元

合计 274600元

(二)商品展示宣传

“特别展示区”：在卖场中心区域规划展台，根据“中秋”“国庆”的不同主题来布置商品主题。

“端头展示”：促销商品堆放在货架的两端，并注意商品的陈列。

“堆头展示”：在卖场过道区域作落地陈列促销商品，可以搞商品组合区。

上述商品展示要运用照明、色彩、形状及装置或一些装饰品、小道具，制造出一个能够吸

引顾客视线集中的商品展示，营造出促销气氛，顾客的需求及购买欲自然会增大。

(三)卖场广播宣传

在促销期间，间隔播放“明日几时有”、“祖国颂”等诗歌歌曲、民族音乐、轻音乐，在轻松

柔和的乐曲中，使消费者投人到边欣赏乐曲边安心购物的过程中。

六、促销费用预算

本次促销总费用安排如下：

(一)广告宣传费用：274600元;

(二)征文活动费用： 11400元;

(三)爱心赠送费用： 2024元;

共 计 ：288000元。

考虑到实际使用中的不可预见的因素，尤其是宣传广告费用，故应留些余地，整个“国

庆”促销活动总费用预算290000元。

七、促销活动进度安排

时间 工作布置 负责部门

7/23—7/30 与供应商、洽谈促销事宜 采购部

8/15以前 备货结束 采购部

9/1 制作dm广告 广告部

9/3—9/9 准备全部pop广告 广告部

9/10 发送dm广告 广告部

9/11 征文比赛活动准备会议 市场部、门店店长

9/13 海报张贴、广告牌摆放 各门店

9/14 设置红灯笼、气球 各门店

9/15 店面装饰、调整货架 各门店

9/15停业后 pos机调整价格 门店店长、pos人员

9/16～10/7 促销活动全面开展 各门店

9/21 爱心赠送活动 市场部

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