# 国庆节珠宝活动方案 中秋国庆珠宝店活动主题方案(5篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-09-09

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？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。国庆节珠宝活动方案 中秋国庆珠宝店活动主题方案...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

**国庆节珠宝活动方案 中秋国庆珠宝店活动主题方案篇一**

秋“悦”·礼

二、活动时间:

20\_\_年9月22日-10月7日

三、活动地点:

一楼北3号门

四、活动对象:

活动期间前来购物的消费者

五、活动目的

中秋佳节，月圆之时，团圆之际，古有寄语“但愿人长久，千里共婵娟”;十一国庆，盛世之时，庆典之际，举国上下，共庆华诞。在这中秋国庆双节期间，透笼国际商品城配合“团圆·庆典”的节日主题，选择进店有礼、购物有礼、分享有礼的营销方式，达到扩大宣传，降低成本的活动目的，在提高消费者消费热情的同时，加大消费者的参与度，让消费者能够更深入的了解透笼国际商品城，扩大商场在消费者中的影响力。

六、活动内容:《月圆中秋》

进店礼——乐享中秋送好礼凡9月27日中秋节当天前来透笼国际商品城购物的消费者，即透笼国际商品城·企划部中秋国庆营销方案可到活动区域领取精美礼品一份，数量有限，送完即止。

活动礼——全民争当万人“谜”

凡9月22日-9月28日期间前来透笼国际商品城购物的消费者均可参加猜灯谜活动，我们将在活动区域上方悬挂灯笼，并在灯笼下挂有带编号的灯谜，消费者可任意选3个灯谜，记住编号和答案到工作人员处核对，全部猜对即可获得精美礼品一份(27日中秋节当天发月饼，22、28日发小礼品)。每日仅限150名，送完即止。

购物礼——尝鲜果切水果赢积分送好礼

凡9月22日-9月28日期间前来透笼国际商品城购物的消费者均可免费品尝我们准备的水果和月饼，和我们共享团圆，同时满88元的消费者，凭当日购物小票即可参加“水果忍者”体感游戏，消费者可凭积分换取相应礼品。数量有限，送完即止。

微信礼——乐拍庆团圆评选“最暖全家福”

凡9月22日-9月28日中秋节期间与家人一同前来透笼国际商品城购物的消费者，凭当日购物小票均有机会参与“乐拍庆团圆”活动，活动期间我们选用拍立得相机为前50组家庭拍摄全家福，现场拍摄，即拍即得。同时顾客也可参加“最暖全家福”微信投票活动，参与形式为扫描微信二维码加关注，并将活动链接转发至朋友圈，每组家庭需为自己取个温暖的名字，仅限30组家庭。投票时间为9月29日8:00-10月4日13:00。投票结束后于10月5日9:00根据票数公布5名获奖名单。获奖顾客可于10月5日-10月7日到活动区域领取精美大礼一份。

预热广播稿尊敬的顾客朋友们!为感谢您对透笼国际商品城一直以来的支持与厚爱，我们将于9月22日至10月7日期间推出“秋悦·礼”系列活动，活动期间进店有礼、购物有礼、分享有礼，详情请见商场内展架。我们欢迎您与家人前来享中秋迎华诞，祝您中秋国庆双节愉快!

国庆节珠宝活动方案 中秋国庆珠宝店活动主题方案篇二

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：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)

中国大学排名

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20mx10m约1800元

大型喷绘3.6mx2.4m130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：6.6mx1.8m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、媒体20000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、一、五楼购物导示牌：50元

国庆节珠宝活动方案 中秋国庆珠宝店活动主题方案篇三

一、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，提高企业的知名度和美誉度;

2、通过国庆长假，限度的提高人流量、提升人气、扩大专卖店的销售业绩;

3、累积客户信息资源，为日后组建“建达成车友会”或“建达成自驾游”等项目做好铺垫;

二、活动主题:

主标题:破除旧思想，建立新概念

二级标题:新中国靠革命创造，新概念由建达成演绎，让二手车市场也来一场革命吧!建达成全新概念二手车4s店面世!

三级标题:举国欢庆革命成果，新中国\_\_周年，建达成二手车4s店派送八重礼

三、活动时间:

20\_\_年9月30日——20\_\_年10月9日

四、促销活动内容的设计:

1、一重礼:进店免费礼

无需消费，进店就有礼。活动期间内所有顾客凭单页进店登记后均可免费领取精美礼品一份。促销说明:活动期间礼品发放数量限前30名进店的消费者(预计10天300个)。

2、二重礼:国庆特价礼

惊爆价，推出特价车，不参与其他礼品及服务活动，每天限购3辆。本数量仅供参考，商家可以根据自身情况自行申请。

3、三重礼:购车豪华礼(特价车除外)

根据不同价位段的车型设立不同的礼品赠送，售价越高利润相对越大。针对购买高端车型的客户，在保证利润的范围内，送豪华大礼包。大礼包可由商家自己购买汽车精品、油卡、现金券等自由组合成多个不同大礼包。

4、四重礼:国庆红包礼(工时费现金券)

凡是在活动期间的每天上午10点和下午16点准时派发国庆红包礼，红包派发方式从面额800元发至100元的售后服务工时费现金券，先到先得。

5、五重礼:国庆现金礼(特价车除外)

活动期间凡购买正价车型的消费者凭购车发票或收据即可参加抓现金一次。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。

备注说明:

建议此活动公司在平常买卖车时也可采用。一、现金付出不多，二、易树立口碑。

6、六重礼:以旧换新千元“豪”礼(特价车除外)

所有的客户，在活动期间享受以旧换新的优惠:凡以旧换新，可减免手续、上牌费、保险费等，在利润范围内，也可为其赠送一些精美小礼品。

备注:消费者提供的旧车来源为正规渠道，否则不享受以旧换新优惠活动

7、七重礼:抽奖惊喜礼

为庆祝建国72周年之际，公司申请举办“建达成国庆汽车场地驾驶比赛”活动。同时也为回馈广大消费者对建达成二手车4s店的厚爱和支持，特地在国庆72周年之际举行此次大型购车抽奖活动。

⑴、活动期间凡购车的消费者均可参加一次抽奖活动;

⑵、抽奖细则:

将编号1至6的兵乓球放在不透明的箱子里，抽完一个编号以后，再将此编号的球放入箱子里再抽，抽满6个为一组，即一次抽奖完成;每人只限抽一次;顾客抽奖时不得观看箱内，否则无效，不予兑换;

⑶、本次抽奖活动建议共设置6个等级的奖励，具体设置按实际情况而定，建议多用本公司的工时现金券或汽车精品现金券等。

8、八重礼:阳光服务礼(售后优惠服务工时费现金券)

凡是建达成4s店的客户，在“国庆节”促销活动期间都可以来专卖店免费享受清洗、打蜡等维修保养服务。并可以收到价值50元的建达成售后维修服务现金券。

建议商户也可以根据需要做其他的服务项目。如凡在活动期间购车的消费者，可免费换一次机油格、风格、空调格、汽油格等，终身免换手刹线等在行驶过程中不易损坏的零部件的服务活动，积聚人气和树立形象。

五、具体前期宣传方案:

1、发放宣传单张可从活动前6天至7天发放一直延续到活动结束。先确定发放人员，对其进行必要的培训，使其能够正确理解活动的各项事宜。其中包括时间、地点、主题、优惠活动、有关促销礼品如何发放等信息。为使其宣传覆盖面广，信息传达要精准有效。有条件的可进入小区、社区、大型停车场等进行发放宣传。

2、海报:在活动前7至8天，在人流量比较大的商场、广场、街道、社区、大型停车场旁边粘贴海报。海报内容包括时间、地点以及能够吸引消费者前往的促销礼品和活动内容。

3、网络媒体的滚动字幕广告或图片广告，在活动前6至7天开始宣传至活动结束。这个宣传方式具有临时性和集中性，应在深圳主流汽车网站做流动字幕或图片广告(不建议制作视频广告，因成本过高，不适应于此类短期促销活动)，以保证最广泛的传达信息。

4、报纸、杂志软文在各地的受众也是很广泛的。应提前7天左右开始宣传，同时需要很强的连续性，至少在一周内隔天发布三-四次。从这个侧面也能很好的传递信息，也有很高的可信度，深受部分消费者信赖。

5、活动期间，建议在展厅前的停车场组织“建达成国庆汽车场地驾驶比赛”以及文艺演出活动，以吸引人气。也可以由员工自行组织演出。

7、短信宣传:通过移动公司，以短信为平台，宣传活动;为车主发送国庆相关活动信息，活动期间免工时费给车主保养爱车，同时挖掘潜在的消费者。

8、结合实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。比如在活动期间可以播放露天电影，车队游街宣传，只要可以烘托十一喜庆的气氛和达到广而告之的目的均可。

国庆节珠宝活动方案 中秋国庆珠宝店活动主题方案篇四

一、活动主题

金秋十月，礼惠全国

二、活动时间

20\_\_年9月20日——10月10日

三、活动目的

1、以国庆节为契机，通过策划一系列活动，提高知名度;

2、挖掘潜在客户，尽力留住浏览过淘宝店及网站的客户，提高店铺知名度。

3、利用国庆节流量大优势进行促销，留住大客户，实现老顾客营销。

四、活动内容

1、全场耗材5折疯抢

新风机高效过滤器、粗效滤芯、净化机耗材活性碳片、初效滤芯(sc125、sc250、sc500)

2、满200元包邮

单笔订单满200元，即可享受包邮优惠

3、每日前5名

每单赠送远大鼠标垫一个，3m防霾口罩一只

4.购机五重豪礼：

礼包1：购机有惊喜，凡购买远大空气净化机、远大新风机任一型号，都有惊喜大礼包，请详询客服。

礼包2：凡购买远大任何型号净化机，每台赠送1年相应型号的活性碳片;

礼包3:凡购买远大任何型号净化机，赠送会员卡一张，内含300元购机现金;

礼包4:凡购买远大任何型号净化机，赠空气宝一台。

国庆节珠宝活动方案 中秋国庆珠宝店活动主题方案篇五

一、活动目的

1、抓住黄金时节，提高销售额。力争10月1日至3日，日均突破10万元。整个促销期力争突破日均7万元。(以上指标仅限统一收银区)

2、借机发放会员卡，扩大市场。促销期间，发放会员卡2024张。

3、树立“做会员好，用会员卡优惠”的企业形象。

4、打击竞争对手，展示“实力雄厚”的企业形象。

二、活动时间：

10月1日——11日

三、活动主题：

庆国庆，好礼相送;抓现金，金银到手。

四、活动内容：

活动一：购物满一百，现金一把抓

时间：10月1日——11日地点：一楼收银区抽奖处。细则：细则：

1、凡于活动期间，在我店购物一次性满100元以上者，凭小票均可参加抽奖活动。100元抽取一次，200元2次……以此类推。金额零头不计。最多抽取5次。每次可抓一把。

2、凭小票参与抽奖活动，小票当日有效，不可累计。

3、已抽奖小票盖章作废。小票退还顾客。

4、本次抽奖活动采用围棋子抽取。抽中黑子者获奖。一个黑子可换取1元人民币。多中多得，金额不限。

5、现金到服务台换取，即中即换。兑换现金前须填写《领奖登记表》，经抽奖处当班抽奖员和防损员以及服务台当班客服员、中奖顾客共同签名后方可领取。(设计表格一份)

6、本公司员工不得参加此次活动。

7、玉器、手机、化妆品、成人保建品、影碟以及临时摊位不参与此次抽奖活动。

相关操作规定：相关操作规定：

1、每天抽奖用的现金由财务部发放。服务台负责领取和核对，日清日结，与财务部交接清楚。

2、一经发现抽奖处、服务台工作人员作弊，按公司相关制度处罚。并立即取消其在抽奖活动处工作的资格。

3、抽奖处防损员务必担负起监管的作用，维护好抽奖处的抽奖秩序和顾客安全，以及工作人员的安全。抽奖箱的监管由防损部负责。

4、人员配备：抽奖员1名，防损员1名，服务台客服员1名。

5、抽奖处及服务台人员职责：抽奖员：负责核对小票、盖章、指导顾客抽奖、给中奖顾客填表。防损员：负责监管抽奖处的秩序、安全。引领顾客兑换现金，防止作蔽。客服员：负责兑换现金，并核对真伪。与财务部作好交接工作。

6、防损部王主管对本次抽奖活动的安全负有全部责任。

7、中奖率控制在5%以下。

活动二：先到先得，满30就送会员

活动时间：10月1日——11日发放地点：服务台细则：细则：

1、凡于活动期间，每天在我店(含服装)购物满30元以上的前200名顾客，即可送会员卡一-1-张。凭小票到服务台领取。先到先得，送完即止。(小票收回)

2、小票当日有效，过期作废。

3、顾客领取会员卡时须填写《申领表》，由顾客和客服员共同签名后方可领取。小票须粘贴在《申领表》上。(设计表格一份)

4、本公司员工不得参加此次活动。

5、玉器、手机、化妆品、成人保建品、影碟以及临时摊位不参与此次赠送活动。

相关操作规定：相关操作规定：

1、服务台客服员务必核对小票日期，小票当日有效。

2、细则中已注明的专柜和临时摊位绝对不可以参与此次赠送活动。

3、客服员不可以徇私舞弊，给自己的亲朋好友不按规定送出会员卡。

4、会员卡由服务台到财务部领取。

5、会员卡发放要日清日结，与财务部作好交接工作。每日余下的会员卡顺延第二日，充作本日应发会员卡数。

6、收银部邱主管对此次活动负有监管责任。

活动三：尊贵会员，优惠独享

活动四：买贵差价三倍赔

时间：10月1日——11日细则：细则：

1、在活动期间，凡是在我店购物的顾客，如果发现下列5项商品较石美地区同类商场卖得贵，我店将无条件按其差价的三倍赔偿。这5项商品是：

2、索赔顾客必须出示在我店购买这5项商品中任意一种的电脑小票，所报另一商场的同种商品的价格亦须得到我店工作人员的证实。如果一切属实，我店立即发放赔款。

3、赔款在服务台领取。领取时须填写《登记表》，并签名确认。

(设计表格一份)相关操作规定：相关操作规定：

1、采购部提供5项商品。并在活动期间要一直跟进这5项商品的价格。及时做好调价工作。

2、电脑部要及时调价，保证系统价格准确无误。

3、营运部要派1人在活动期间专门跟进这5项商品的市调工作(针对好润)，确保这5项商品的价格及时更正。并做好这5个单品的集中陈列。

4、策划部要做好pop的更正工作。确保这5项商品的价格展示正确无误。

5、杜绝赔款事件。

6、如果确实发生赔款，按细则规定办理。所赔款项金额由财务部支出，服务台发放。

7、服务台和财务部要做好赔款交接工作。

活动五：水果猜猜猜，儿童乐乐乐

时间：10月1日——3日地点：一楼收银区细则：细则：

1、5至12岁少儿均可参加。

2、小朋友把手伸进抽奖箱摸到自己想要的水果后，马上报出果名，然后将水果拿出抽奖箱。如果正确，我店免费赠送。如果不正确，将水果

放回抽奖箱。

3、每人每次只能拿取一个水果。

4、每个小朋友每天只能猜一次。

5、先拿出水果，再报果名无效。可以重猜一次。

6、水果数量有限，猜完即止。

相关操作规定：相关操作规定：

1、活动水果由水果专柜提供或者由我店现采。每天100个。水果有陕西富士、黄金李、青苹果、柑桔、皇冠梨五种。每种每天20个。每种共计60个。总计300个水果。采购部负责。

2、策划部负责抽奖处的气氛布置和道具摆放。

3、水果由策划部控制。采购部采购回来后转交策划部。

4、每天尚未抽完的水果由策划部转赠食堂，发放给员工。

5、人员配备：抽奖员1名，收银区防损员负责监管。抽奖员由营运部抽调。

6、防损部王主管对抽奖处负有安全责任。

活动六：今日又逢重阳节，好礼敬老免费送

活动时间：10月11日发放地点：服务台细则：细则：

1、凡是已年满60岁的老人，凭身份证到我店服务台可免费领取精美礼品一份，价值20元。共30份。数量有限，送完即止。

2、领取礼品时须填写《登记表》，签名确认后方可领取。

相关操作规定：相关操作规定：

1、赠品由策划部准备。共30份，价值20元。赠品到仓库领取。

2、策划部把赠品包装好后转交服务台，活动结束后服务台与策划部交接。

3、收银部邱主管对赠品发放负责。

活动七：“庆国庆，强我国威;谢顾客，好礼相送”大型文艺晚会

时间：10月1日下午2：00至晚上9：00地点：广场舞台场次：下午2：00——4：00第一场下午5：00——7：00第二场晚上7：00——9：00第三场

相关操作规定：

相关操作规定：

1、策划部负责对晚会的全程监控。组织和安排各项事宜。宣传品的设计与制作。

2、工程部负责晚会的用电安全。

3、防损部王主管负责晚会的秩序、人员安全以及相关的公司财产安全。

4、营运部协助策划部搬运、调出各项赠品和设备。

五、广告宣传

六、准备工作

1、采购部负责下列工作：24日——提供快讯商品明细表给策划部。请一次性提供完整的、准确的、打印的商品明细表。23日——确认并提供5个“差价三倍赔”商品，6个“超低会员价”商品。落实水果300个的来源，在10月1日前把水果引进仓库并转交策划部。30日前——完成与供应商和专柜的费用洽谈。

2、策划部负责下列工作：30日前——所有宣传品到位。卖场气氛布置完毕。30日晚上收市后——抽奖处布置完毕。30日——与相关部门沟通，确认本次促销活动的准备情况，解释促销相关事宜。29日——对抽奖处员工进行培训，确保本次促销活动不再发生异常情况。26日——活动用具的准备。电动气泵1个。

3、营运部负责下列工作：30日晚上收市后——集中陈列好“超低会员价”“差价三倍赔”商品，地点是收、银台前方。

4、其它部门工作见各项“操作规定”，在活动进行中执行。

5、各部门对本方案如有疑问，请在活动前或活动中与策划部沟通，确保方案正确、顺畅地执行到位。

6、抽奖处抽奖员由人事行政部上官经理从营运部门抽调，上班由策划部统一安排。9月30日把名单报到策划部，由策划部进行培训。防损员由防损部安排。客服员由收银部安排。如果人员配备有问题，相关部门报人事行政部上官经理调整。

七、费用预算

1、宣传费用：10196元、宣传费用：手招10000份，单价0.55元，共5500元门头布标，8.5平方，单价15元，共127.5元店外展板，背胶5.85平方，单价25元，共146元舞台背景，灯布，16.5平方，单价20元，共330元“国庆送大礼”大字，背胶，4.9平方，单价25元，共122.5元吊兰2个，单价10元，共20元小松拉花10包，单价6元，共60元演出费用：4000元2、奖品费用：1627元、奖品费用：现金抽奖：预估1530元。水果抽奖：97元3、道具费用：30元、道具费用：电动气泵1个，共30元合计：合计：11853元4、费用分摊：、费用分摊：服装：2963元。玉器手机化妆品精品头饰成人保健品水果蔬菜肉类熟食文具床用电器影碟注：未写明金额的专柜由采购部洽谈。临时摊位是否收款，由公司决定。

八、组织结构

1、总指挥：冯总

2、活动监控及调整：李忠青

3、活动安全负责人：王建新

4、其他负责人：刘铮辉、钱振伟、邱爱萍、孟繁萍、龚云峰、黄建武、黄玺

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