# 最新庆祝国庆商店活动策划方案 国庆商场促销活动方案设计(8篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-08-22

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**庆祝国庆商店活动策划方案国庆商场促销活动方案设计篇一**

为隆重、热烈、活泼的庆祝中华人民共和国成立70周年，激发少先队员的爱国主义情感，增强少先队员的集体荣誉感，进一步加强未成年人的思想道德建设，我校特开展“庆国庆，心向党”系列活动。

二、活动内容及要求：

(一)举办以“祖国，我爱你”为主题的黑板报比赛。

请各年级各班根据活动主题要求，出一期高质量的主题黑板报。

比赛时间：9月22日至9月28日

评比时间：9月29日中午1：30

评委：学校少先队大队部、三——五年级各班检查员

评比细则：

1、评分表：

(1)评比项目：字体内容色彩排版图案

(2)评比内容：字迹工整、美观大方;切合主题、联系实际;鲜艳、引人注目;有创意、切题;美观。

(3)各项分值：各占20分，总分100分

2、评分统计：学生评委自己班不打分。去掉分，去掉最低分，取平均分。

(二)各中队开展“祖国妈妈，我爱您”活动。

时间：9月26日周一的班会活动课

各班主任于国庆节前上交相关活动方案。

(三)3—5年级设计一份“国庆专刊”手抄报。(每班至少上交5份作品)

上交作品截止时间：9月27日

要求各班主任认真组织活动，积极开展工作，10月9日大队部将组织学生会对各班开展活动情况进行检查评比。

**庆祝国庆商店活动策划方案国庆商场促销活动方案设计篇二**

金秋十月，在举国欢庆祖国60大寿庆典的同时。我们这班意气风发，挥斥方遒的高校学子也纷纷想为亲爱的祖国献出自己的满腔热情!更恰逢中秋佳节，风华正茂。就让我们在这特殊的日子，熟悉的季节中展现自我，燃烧自我吧!

二、活动目的、意义和目标

活动的目的是发扬爱国精神、促进房产班与读书协会的友谊。增进读书协会在学院的影响力以及促使房产班日益团结向上!

沉浸在书香至余再品味美味佳肴实在乃乐事乐事。其意义有：可以让学院广大学子感受中国风情，回味古色古香的传统节日，发扬爱国情怀，铭记传统节日，传承民族文化!我们的目标是：“举校同庆、八系同乐”。中国学子，中国情怀。

三、活动介绍

活动名称：深秋十月，品书、品乐、品人生。

活动内容:第一阶段猜灯谜、字谜、书籍相关题目来换取食物劵、饮料劵、奖品劵;第二阶段参入乐器及音乐舞蹈演出以及浓厚的民族风竹子舞。

活动单位：读书协会、08房地产班联合举办。

活动时间：暂定为10月中旬。(10月21日晚上19：00---22：00)(视天气情况)

活动地点：中区篮球场。

活动嘉宾：老师嘉宾、各兄弟协会会长等。

协办单位：醒狮团、乐队表演、管乐团、歌唱队、武术协会、书画协会等

活动观众：全院所有人员。

四、资源需要

a、人力资源：房产班及读书协会加起共一百二十多人。分外联(公关部)部、宣传部、组织部、学习部、秘书部、人力资源部。

b、物力资源：需要长椅、长凳数十张。中心舞台一个、方桌数张。宣传物资、演出物资等。

五、活动安排

1、前期宣传期：10月9号----10月16号

(备注：1、10月13号前完成展板及其海报绘制工作。工作任务由读书协会和08房产班宣传部负责。)

2、10月14号前完成部分邀请函制作。工作任务由读书协会和08房产班宣传部负责。

3、10月15、16号为派传单日。工作任务由读书协会和08房产班宣传部及其组织部负责。(在各饭堂和附属通道派发。读书协会负责1、3饭堂和其区域、08房产班负责2、4饭堂和其区域。

4、10月16号前协会学习部、班级资讯部筛选出600道难度系数分为难、中、易的谜及文学题目。

5、10月14号前，协会、班级公关部拉赞结束。拉赞目标：原点小筑园、保利城地产、祈福辉煌台等。)

2、活动准备期：10月17号----10月21号

(备注：经过实地考察我院中区篮球场更加适宜举办此次活动。中区篮球场长约60米，宽约45米。有灯柱共16根。

其\*有6.5个大场，场地及其氛围适合此次活动需要、电源及灯光设备齐全。)

i、活动准备：0、猜谜区布置、兑换区布置、中心舞台布置。

1、乐器、音响、灯光、麦克风、灯笼。2、主持人确定。3、会场布置：椅凳准备整齐。4、服装准备(向模特队借取)。

5、颁奖及礼仪培训。6、协助单位邀请。7、老师嘉宾、社团嘉宾邀请。

ii、场地准备：1、活动现场布置：如策划图所示每5米挂一个灯笼。用塑胶线将所有区域围起来。在灯笼挂放线上点缀彩色，气球和彩带，营造节日气氛。2、舞台搭建、嘉宾席布置、纯净水的摆设、节目单制作。

3、出入口布置。4、音响、灯光、音响设备搬运及摆放。5、后勤准备：(食物、饮料、奖品发放、表演人员安置、工作人员调动、服装更换等)

具体工作安排如下：

0、协会、班级秘书部在10月18号派发邀请函到各个嘉宾手中。(协会、班级秘书部负责。分配到各个成员)

1、组织部在10月16、17日将剩余活动所需用品购买齐备。(灯笼、礼炮特殊购买。)

2、10月21号14：00——14:30音响等器材、桌、椅、凳的搬运。(工作任务主体：协会、班级全体男生)

彩带、气球、灯笼的放置、电源的安置、音响的放置。(工作任务安排：协会、班级组织部、人力部辅助)

4、10月21号16：00——16：30灯谜、字谜、文学题目的悬挂。(工作任务安排：学习部和资讯部负责)

5、10月21号16：00——17：00人力部检查各区域布置情况，立刻反馈并实施整改。(工作任务安排人力部)

人员按照安排进入岗位待命筹备)

3、活动现场(内容安排)10月21号(分为3个区域安排、2个时间段分配)

(备注：第一、第二区域为第一时间段;第三区域为第二时间段)

第一区域：外围灯谜区(文学艺术文化)、

第二区域：兑换圈(饮食、手工文化)

第三区域：中心演出区(音乐舞蹈艺术文化)

具体工作安排如下：

0、18：00——18：10安置食物、饮料、奖品。

1、18：10——18：20秘书部通知各协助演出单位。(协会秘书部负责)

2、18：20——18：30协会、班级组织部分居于各区域四面、准备活动中的秩序维持、猜谜点(2个猜谜区有4个工作人员指引)

工作人员准备就绪、兑换区工作人员(10名，协会、班级各派5名)准备就绪。

3、18：30——18：40通知灯光师傅调音和调节灯光。(协会组织部负责)

4、18：40——19：45协会、班级公关部正装位于迎宾口准备迎宾。(设置来宾签名处：入口旁)

5、19：45——19：00各表演单位到场准备。(班级秘书部跟进)

6、19：00——19：10开场：主要来宾老师讲话。(话音落：礼炮)

唱起大中国。(工作安排：班级秘书部准备好歌词，练好歌准备伴唱)

(备注：20：10后进入第二时间段：中心舞台传统音乐舞蹈汇演)

8、20：10——20：25醒狮队助兴乐开怀。

9、20：25——20：40诗朗诵(我爱我的祖国)

10、20：40——20：55教师乐器演奏展示(协会、班级秘书部负责找寻)

11、20：55——21：10管乐团演奏

12、21：10——21：25民族舞演出(与此同时，竹子舞大家同乐。主持人要邀请大家共舞之)

13、21：25——21：40乐队演出

14、21：40——21：50对联(书画展示)

15、21：50——22：00幸运抽奖及其颁奖。(特别奖产生方式为：谜题答对最多者居之、幸运奖产生方式为嘉宾抽之)

16、22：00——22：10大合唱2:明月几时有(女生领唱)

17、闭幕。

4、活动后期：当晚活动结束后

i、活动结束后所有工作人员按照会前安排的相应工作立即开展清理会场工作;(工作安排：人力部负责统筹。男生搬运、女生打扫等)

ii、各负责人完成自己的工作即可离开会场;

iii、活动结束后将对此次活动的各项工作进行全面细致的总结。

六、活动经费预算

项目数量单价总金额说明

小海报10份5元50元

大海报3份30元90元

展板3块50元150元各大饭堂门口

宣传栏3个免费

横幅2条免费学校申请

网站1个免费学院本身有

场地费1个免费学校申请

竹子4根20元赤泥购买

宣纸60张1.5元90元

邀请函制作10—20份2元40元

材料打印份免费学校申请

透明胶、双面胶10个1.5元15元现场装饰

气球2包7元14元现场装饰

打气筒3个10元30元现场装饰

塑料丝10卷(一卷15米)2元20元现场装饰

彩带1—203元60元现场装饰

礼炮4束15元60元现场装饰

灯笼32个15元480元现场装饰

换食劵换饮劵

(50个中国结为奖品劵。归入易得150份中。)

嘉宾席、汇演嘉宾用水2箱30元60元

合计：1979元

七、活动中应注意的问题及细节

奖次序、表演顺畅问题等。把握活动动脉，关注活动细节等。

八、活动负责人及主要参与者

组织者：房地产班班长郑××

读书协会会长唐××

参与协会：

嘉宾组织：

九、活动奖项

a设置1名特等奖:分别奖励名著一册。

b设置5名幸运奖：分别奖励本子。

c设置换食劵、换饮劵、换奖品劵共300张

十、商家补偿计划

名称形式备注

冠名权本次活动可以“××社团活动月”等来命名。赞助总金额要过半数方有冠名权。

传单宣传传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的传单。该项目可独立。

小册子宣传如公司有自新的宣传册子可协助派发由商家自己提供。

海报宣传海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物商家自行设计也可。

广播台宣传公司资料信息可以在校广播台专栏播出要另收一些宣传资金。

十一、赞助方案

多少决定。

自己的方案给我们。如果是双赢的效果。我们将乐于接受。

**庆祝国庆商店活动策划方案国庆商场促销活动方案设计篇三**

一、活动背景

今年的国庆中秋是下半年来第一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

二、活动主题

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

三、活动时间

20xx年xx月xx日-xx月xx日

四、活动形式

1、赠送;

2、有奖销售。

五、活动内容

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费，即可参加大抽奖。

六、活动宣传

1、提前造势，做好宣传;

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传;

3、店面布置要符合主题气氛。

七、活动预算

珠宝店国庆节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

**庆祝国庆商店活动策划方案国庆商场促销活动方案设计篇四**

迎双节惠不停

二、促销时间

20xx年xx月xx日-xx月xx日

三、活动目的

2、通过xx周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

四、活动地点：超市

五、活动企划

活动一：迎双节，惠不停，

xx月xx日-xx月xx日活动期在本商场推出系列“迎中秋、国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底!

要求：

1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。

2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。

3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20xx年10月1日到我商场消费者消费满63元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务领取，每张小票限送一面，限量300面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口(附图)。

活动四：“迎中秋，庆国庆”大型文艺晚会演出。

20xx年xx月xx日-xx月xx日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

六、活动宣传

1)dm海报宣传单：

a、dm活动时间：20xx年xx月xx日-xx月xx日

b、印量10000张，a3纸4p，105g铜版纸.

2)大门口海报宣传。

3)商场广播滚动广播。

4)卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

**庆祝国庆商店活动策划方案国庆商场促销活动方案设计篇五**

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、活动时间、地点

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日在汽车4s店内。

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62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62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：

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。

**庆祝国庆商店活动策划方案国庆商场促销活动方案设计篇六**

1、在幼儿了解中华民族关于国庆节日的有关知识的基础上，激发幼儿做一个中国小公民的自豪之情。

2、幼儿和全体教师一起过节，体验国庆节日带来的快乐。

3、让孩子们感受第\_个国庆节这一重要节日的气氛，展开以“我的家——中国”为主题的一系列不同形式的活动。

小国旗若干，主题墙设计，幼儿准备的特别节目，生日蛋糕一个。

(一)制作国旗：

1、老师在和孩子们一起认识了国旗和国徽的基础上，组织孩子们自己动手制作国旗。

2、教师在幼儿制作小国旗的过程中，给予巡回指导，帮助那些能力相对较弱的幼儿也能制作自己的小国旗。

3、教师在幼儿制作好以后，组织孩子们将自己做的五星红旗展示给大家看。

(二)、升国旗仪式：

1、教师组织小朋友们参加升国旗的仪式。看着五星红旗冉冉升起，更为自己是一个中国人而感到骄傲。

2、在老师带领小朋友们认识了我国各民族的服饰，和风俗习惯的基础上，带孩子们一起跳维吾尔族的舞蹈《大阪城的姑娘》，加深了解了不同民族有不同民族的文化，知道我国是一个有56个民族组成的幅员辽阔的国家。

(三)、祝祖国母亲生日快乐：

1、教师组织幼儿进行给祖国母亲过生日的活动。教师在给祖国母亲过生日，分享蛋糕的过程，要注意到每个的情绪，尽量调动所有幼儿参加这一活动，同时注意幼儿的安全。

2、幼儿把自己做的五星红旗可贴在活动区块里，供大家一起欣赏，共同庆祝祖国母亲的生日。

教师在活动结束之后，一定要及时给予具体的评价，鼓励那些在活动中表现积极的幼儿，使其感受到活动的快乐。同时，教师也要照顾到那些能力相对较弱的幼儿的情绪，增强其自信心。

通过此次活动，加强了幼儿的爱国主义感情，知道了自己从小要好好学习，将来才能把祖国建设得更加强大!更加辉煌!

**庆祝国庆商店活动策划方案国庆商场促销活动方案设计篇七**

xx年年9月30日

㈠8：00——11：30 游动物园

㈡12：00 午餐（职工食堂）

㈢13：00——13：40 男子篮球赛

㈣14：00——16：30 游戏活动

㈡客房队（11人）队 长：队 员：客房7人 前厅3人

㈠喝啤酒比赛游戏规则：每队出1人，同时喝，最快者第一，次者第二，余下第三。

奖品内容：

一等奖 除毛器1个

二等奖 粘毛滚子1个

三等奖 力士香皂1块

㈡托球跑比赛（2轮）游戏规则：每队出1人，托球跑，最快者第一，次者第二，余下第三。

奖品内容：

一等奖 除毛器1个

二等奖 粘毛滚子1个

三等奖 力士香皂1块王总抽取第一名幸运奖。奖美式蒸锅一个王总或幸运者为大家演唱歌曲一首。得纪念香皂一块。

㈢填鼻子游戏规则：每队出2人，蒙眼轮流画，最准者第一，其余纪念奖。

奖品内容：

一等奖 澡巾1个

纪念奖 衣挂1个

㈣齐心协力游戏规则：每队出4人，同时跑，最快者第一，次者第二，余下第三。

奖品内容：

一等奖 粘毛滚子各1个

二等奖 透明皂各1块

三等奖 衣挂各1块

王经理抽取第二名幸运奖。

奖美式蒸锅一个王经理或幸运者为大家演唱歌曲一首。得纪念香皂一块。

㈤吃西瓜比赛（2轮）游戏规则：每队出1人，同时吃，最快者第一，次者第二，余下第三。

奖品内容：

一等奖 澡巾各1个

二等奖 香皂各1块

三等奖 衣挂各1块

㈥团结一致游戏规则：每队出4人，围坐在椅子上，依次躺在后一个队友腿上，躺好后，将椅子撤出，坚持时间最长者第一，次者第二，余下第三。

**庆祝国庆商店活动策划方案国庆商场促销活动方案设计篇八**

一、活动背景

1.九月底十月初汽车用品销售已经进入黄金销售时段。随着国庆的到来，到4s店进行维修保养及车辆检查的客户日益增多，新车市场也迎来了销售旺季。

2.假日消费在中国已深入人心，消费者往往认为在大型节假日购车将享受到更多平时没有的优惠，决定了很多客户将购车计划放在节假日里。

3.国庆黄金周，大部分地区都有媒体组织的各种类型的室内室外车展。通过9月份车展，各经销商均已收集到大量的意向客户，急需组织大型店头活动进行集体消化。

4.金九银十!9、10月份是全国车市旺季，持币观望客户将在9、10月份进行集中释放。

二、活动目的

1.本次活动目标集客量：组，目标订单量：台。

2.以“国庆节”为契机，通过策划一系列活动，适时推出优惠活动，迎合消费者假日消费的心理期许，达到一个愿打一个愿挨的效果，同时还可以进一步宣传4s店整体形象，提高店铺知名度和美誉度。

3.通过国庆长假，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大4s店的销售业绩。

4.9月份遗留下来的意向客户，加上9月末车展上收集到的大量意向客户，通过本次店头活动进行集体消化，提升10月份整体销量。

5.累积客户信息资源，为日后组建“车友会”或“汽车自驾游”等项目做好铺垫。

三、活动主题

“七日国庆十礼相迎“

四、活动策略

思路主线：

1、订车促销政策

xx月xx日——xx日预热期内订车的用户，可参加xx月xx日—xx月xx日店铺抽奖。

2、现场好礼

针对国庆节试驾及购车的顾客好礼相送，参加现场游戏活动还有惊喜礼品，以最直观的礼品吸引客户落地成交。

3、贴心的活动服务

迎合客户的求便心理，活动现场免费提供零食、冷饮。

五、活动内容

(一)活动时间、地点：

20xx年xx月xx日—xx日，汽车4s店

(二)活动形式：

订车促销+店内活动

(三)参与对象：

所用进店消费客户

六、宣传策划

宣传预热：xx月xx日——xx日

(一)广告宣传

1、广播：跟汽车4s店合作电台适时发布广告信息。

2、报纸：汽车4s店合作报纸媒体专版宣传广告，并在报纸中夹放礼品券或抽奖券的方式来组织观众。

3、户外：海报张贴;街头直投;公交电视、出租车led、灯箱、广场电视等户外媒体按预算适量投放。

4、网络：与汽车4s店合作网络媒体的首页和娱乐专栏进行宣传，可设置文字链、旗帜、按钮等方式。

(二)店铺宣传

1、无线媒介：汽车4s店微博、经销商微信公众平台。

2、其他宣传媒介：电话邀请、短信邀请、qq群及时宣传、论坛广播等。

(三)客户招募：

1、电话邀请

2、促销广告信息发布

3、短信邀请

4、抽奖券发放

5、微信、微博互动吸引

6、街头邀请

七、活动策划

(一)进店1——见面礼

无需消费，进店就有礼。

活动期间内所有顾客凭宣传单进店登记姓名联系方式和是否愿意购车的问答卷后均可免费领取精美礼品一份。

活动期间礼品发放数量限每天的前30名进店的消费者(商家可以根据自身情况制订)。

(二)进店2——幸运礼

精美礼品、购车款，100%中奖，幸运抽取。

(三)进店3——国庆礼

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600元发至100元的售后服务工时费现金券，先到先得。

(四)试驾——纪念礼

进店试驾的客户可领取试驾纪念礼品一份。

(五)促销1——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)

(六)促销2——订车礼

9月21日——30日预热期内订车的用户，可参加10月1日—10月3日店铺订车抽奖。

精美礼品、购车款、油卡、现金券等，幸运抽取。

(七)促销2——购车礼(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。

(八)促销3——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。

(九)促销4——欢乐礼

拼图游戏

游戏规则：活动现场进行限时拼图(中国地图)大赛。

奖励规则：规定时间完成者，赠送一份小礼物。

(十)维护——服务礼(售后优惠、服务工时费现金券)

凡是汽车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。

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