# 开展十一国庆节促销活动方案 十一国庆节活动促销文案(三篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-09-09

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。开展十一国庆节促销活动方案十一国庆节活动促销文案篇...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**开展十一国庆节促销活动方案十一国庆节活动促销文案篇一**

1、国庆节是国家法定节假日，放假日期是:10月1日至10月7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。

营销环境中，对销售影响较大的主要是上述三点。

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:

1、来客数较去年同期提高20个百分点。

2、销售额较去年上升150%，利润提升50%。

3、提升品牌形象。

五、活动方案

1、活动时间:10月1日--10月2日，共2天

3、活动主题:精彩沃商务，来了就有数。

4、主题商品:价格及陈列:

奖项设置:

l一等奖1名:knc7寸平板电脑一台。

l二等奖5名:价值200元5600ma的大容量移动电源一个。

l三等奖10名:价值60元无线鼠标一个。

l幸运奖50名:游戏鼠标垫一个。

l纪念奖:到场均可得价值188元的服务增值卡一张。

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。

10月1日至10月2日，凡在我店购物的顾客，凭我店销售单据，均可参加此活动。

六、活动前期准备:

1、帐篷、座椅、物料等必须在9月29日号到位，且需在之前列出清单。

2、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。

3、在活动中要注重细节以便于临时灵活调整。

**开展十一国庆节促销活动方案十一国庆节活动促销文案篇二**

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:

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。

**开展十一国庆节促销活动方案十一国庆节活动促销文案篇三**

光棍节不孤单没有他，你还有我

二、活动档期划分

前期(11月1日-11月10日)活动前期宣传招募，物料准备;

中期(11月11日)活动进行时;(采取一组控制活动进行，另一组到街道现场访问等形式吸引人气，以达到人气吸引最大值。)

后期(11月11日之后)后期船舶上“炒冷饭”，回顾活动，进行二度传播。

三、活动具体细节

活动参与者：女性(须带上其闺蜜)

活动具体内容：参与者(一组6人)在女人城任意商铺选择衣服，来组成搭配，来装扮自己的闺蜜。然后由评委(从围观者众随机抽取9人)，搭配最佳者将从自己所选的搭配衣服任意选2件。其他参与者则送小礼品。活动不可重复参与。

活动参与方式：现场评选

其他优惠：

1、凡事当天活动参与者，在女人城消费满30元，加10元送电影票1张(可选热门电影)

2、凡是当天活动参与者，在女人城消费满60元，加10元松电影票2张(可选热门电影)

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