# 2024年商场国庆节活动策划方案范文精选

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-21

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。2024年商场国庆节活动...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**2024年商场国庆节活动策划方案范文精选一**

活动方案主题：国庆特别奉献——零点打烊乐无眠幸运购物赢大奖

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)

**2024年商场国庆节活动策划方案范文精选二**

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：--执行负责：--

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)

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

**2024年商场国庆节活动策划方案范文精选三**

为了迎接新中国68年华诞，--购物中心特别推出“6大方阵齐阅兵10大活动共狂欢”系列活动，让--购物中心成为购物的天堂、欢乐的海洋，为国庆节献礼。

活动时间：9月25日—10月11日

活动主题：6大方阵齐阅兵10大活动共狂欢

---大国庆百万螃蟹大请客满300送40

活动一：祖国大庆--年6大方阵齐阅兵

家电方阵大阅兵：建国--年换台大电视看阅兵

--电视城，全场商品折扣价，再送600万--卡

品牌冰洗厨具大阅兵：600万--卡大放送

国产手机大阅兵，60万--卡大放送

食品方阵大阅兵：十一好礼在--

1、第9届--螃蟹展：--质的稻田蟹、苇塘蟹、水库蟹汇聚--购物中心，凌晨蟹田捕捞，3小时直供大家庭。9月25日推出抓河蟹，河蟹爬行，画河蟹三大赛事，获胜者有大礼相赠。

2、泰国水果展：9月26日盛大开幕。激情泰国舞蹈精彩绝伦，正宗泰拳表演惊险无限，美味泰国水果挑战味蕾。

3、第6届天下月饼展：9月23日—10月3日，万瓶马赛特红酒大放送，活动期间凡购月饼单张小票满300元送价值99元西班牙马赛特干红葡萄酒一瓶，单张小票最多送5瓶，送完为止。

百货服饰方阵大阅兵：新店新货庆国庆国庆商品大联展

--鞋城：6大品类60大品牌贺国庆

25-30日，6天疯狂大回馈，大谢天下60大品牌09秋款瓢鞋5折;6天大抢购，929双秋款92.9元/192.9元商品超值特供。

--羽绒世界：09新款抢先上市;9月25—30日羽绒服以旧换新。

--羊绒：六大品牌重装上市8-8.5折

品牌折扣店：40余品牌超低折扣，全场低至2折。运动368：耐克、耐克360同贺，满200减50，特供商品4-6折;户外十一装备8-9折;

女装商场：百大品牌全面折上再满300送40螃蟹券;ONLY沈阳全场秋冬品震撼9折;

黄金珠宝方阵大阅兵：建国60周年纪念金条/金铤/金章/金银币全展珠宝全场7折再满300送40螃蟹券;

--美食方阵大阅兵：吃在大家庭，品在大国庆/小吃一条街盛大开幕

室内公园方阵大阅兵：玩在大家庭乐在大国庆

10月1日—8日，在室内公园购娱乐票的消费者，即可刮奖一次，中奖率50%，

有机会赢取年卡或娱乐项目免费游/蔡氏艺术团国庆期间推出互动杂技魔术。

活动二：祖国大庆68年10大活动共狂欢

狂欢1：68年国庆60000面五星红旗送省城——为祖国献礼

9月25日—30日，--购物中心联合FM975辽宁交通广播在大家庭正门向全省免费发放60000面五星红旗，只要凭驾驶证件或有效身份证件就可免费领取五星红旗一面。

狂欢2：-搬进大家庭到大家庭看-——为祖国祝福

国庆期间，大家庭将把8米高“-”灯楼请进大家庭共享大厅。这座“-”灯楼是辽中县44岁农民黄湖用高粱秆装饰而成。国徽、宫灯和红旗，甚至

\_\_\_\_

照片和城墙标语等都一应俱全，与-巍峨庄严的气势颇有几分神似。来大家庭的顾客可以在“-”前合影留念，喜迎国庆68周年。

狂欢3：大家庭大国庆升国旗——为祖国自豪

为庆祝祖国68年大庆，10月1日—8日每天早9：00，大家庭将在正门举行庄严的升旗仪式。同时面向各行各业有志人士诚招升旗手，只要你热爱祖国，只要你有突出事迹，均可报名参予。咨询热线：88619500

狂欢四：大家庭大国庆唱国歌——为祖国高歌

每天升国旗仪式之后，大家庭还要组织上千名员工和过往行人共唱国歌，歌唱美丽的祖国，表达对祖国的美好祝福。

狂欢五：“68年生活记忆”百姓生活藏品大征集——为祖国纪念国庆前夕，--购物中心联合《辽沈晚报》向全社会征集各种具有历史特色的物品，可以是服饰，可以是家用电器、食品、日用品，只要是有纪念意义的老物件，都可报名参与。

狂欢六：大家庭大国庆画国画——为祖国添彩

国庆期间，大家庭将邀请我市知名国画大师现场绘百米长卷，顾客可以执毛笔在画卷上签名，寄托对祖国的美好祝愿。

狂欢七：大家庭大国庆听国粹——为祖国喝彩

国庆期间将在共享大厅推出国粹表演专场，期间将为顾客献上京剧、评剧、二人转、武术等精彩表演，弘扬传统文化，带给百姓艺术上的享受。

狂欢八：大家庭大国庆下国棋——为祖国助威

为庆祝祖国68年大庆，大家庭将举办一场真人象棋大赛，棋子由真人扮演，分立楚河汉界两侧，上演一场精彩的中国象棋真人对决。

狂欢九：大家庭大国庆看阅兵——为祖国骄傲

国庆期间，大家庭共享大厅将安装大型LED屏幕，届时顾客们可以—起看阅兵式，共同感受国家的富强与发展。

狂欢十：大家庭大国庆喝红酒——为祖国干杯

贺国庆、中秋佳节，大家庭推出“喝长城红酒，登蓬莱仙岛，游君顶酒庄”现场大抽奖活动，并提供优质红酒供大家免费品尝。

活动三：祖国大庆68年特供单品-

同贺祖国68年大庆，9月25日-30日各大品牌纷纷推出特供单品超值大优惠，数量有限，售完为止。

活动四、大家庭大国庆百万螃蟹大请客满300送40

为了迎接十一国庆节，大家庭推出“百万螃蟹大请客”活动，请沈城百姓吃螃蟹，丰富老百姓的节日餐桌。活动期间，凡顾客在--购物中心购物累计满300元，部分商品满500元或1000元(超市、餐饮、娱乐、明示商品及特殊部位除外)，即可获得40元螃蟹券一张(单张小票最多限领10张)!

**2024年商场国庆节活动策划方案范文精选四**

一、活动主题

国庆红礼乐翻天

二、活动时间

20\_\_年10月1日――10月7日

三、活动目的

提升客单价，促进销售目标达成。

四、主题活动内容

消费者在9月23日――10月11日期间，只要购物满56元即可加1元换取我们精心为消费者准备的15种商品中的任意一件。

备注：

1、单张小票不累计。

2、前场联营、团购、烟草不参加此活动赠品要求：挑选十五种(或十五种以上)商品作为活动商品。要求商品售价在3元以上的商品，也可对部分毛利损失较大的商品进行限量，但每天需保证在8个商品以上。

五、气氛布置

广场气氛：包括竖幅、横幅、巨幅、门前广场刀旗、免费购物班车车身贴;

社区气氛：社区条幅、社区海报;

店内气氛布置：入口展板、活动现场的气氛营造、店内海报、广播稿。

六、活动执行与分工

企划部：负责活动宣传、策划、操作及跟进。

采购部：负责商品的组织、到位。

财务部：负责资金的到位。

门店店长：活动操作的总负责人、负责督促各部门的工作。

门店店办：负责活动方案的具体执行与工作协调，负责对整个活动进行统计、分析、总结。

门店客服部：负责活动商品发放和统计活动。活动广播、咨询、解释。

门店美工：负责店内广告及pop的宣传，活动气氛布置。

广告气球：门

**2024年商场国庆节活动策划方案范文精选五**

一、活动目的

国庆节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题：

\"国庆同欢喜，好礼送不停\"

三、活动对象：

针对高中低不同的人群进行不同的促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间：

9月25日――10月8日

五、活动形式：

打折;赠送;抽奖

六、活动具体内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动广告宣传

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

八、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备

**2024年商场国庆节活动策划方案范文精选六**

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!

**2024年商场国庆节活动策划方案范文精选七**

一、活动时间

9月28―10月7日

二、活动地点

八达手机城回龙路店(贵族酒店旁)

三、活动主题

手机最怕贵，八达最实惠!

四、活动内容：

(一)抽号购买，99元特价购

1、活动期间，每天抽取5名可享受99优惠购机，每位进店客户抽奖中奖金额均可抵扣购手机现金。

(二)、你来我就送，天天送好礼

1、活动期间，凭单页到店客户即可赠送精美礼品一份。

(三)、红国中国，国庆我放“价”

1、全场手机见钱就卖，苹果4最低价4888元、三星I9100机皇只售4999元、联想A60智能手机28元购等、中兴V880、。

(四)、国庆乐翻天，购机砸金蛋

活动期间，购机手机均可参与砸金蛋中手机活动，有机会中价值500元的手机一台，每天一台，中完为止。

五、宣传

1、拱门一个、帐蓬2个、一个礼品区、一个游戏区、柜台两节

手机销售部负责在27号派发单页，单页必须到店、到屋、到前台、到小区。

2、运营部负责3G手机政策的培训与引导。

3、店经理负责活动期间所需要的物资，如金蛋，抽奖卡，手机销售礼品等，除各品牌外，其它均采购。

4、金立厂家负责店外氛围的营造和人员的支撑。

5、城管、短信发送、政策指导等由店长负责。

**2024年商场国庆节活动策划方案范文精选八**

一、活动内容关键

1.活动内容

1)体感游戏吸眼球

为到达招引新老客户群知道我社区银行，走进我社区银行，特举行此项游戏活动以到达令人瞩意图作用。每周安排固定时段，在我社区银行门口(或才能可及规模内)展开体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方法新颖脱俗，别的又起到一个全民健身的作用，定能招引路过的客户，而这些停步的客户，必定有我行正在寻觅的客户集体。别的：参与体感互动游戏的客户需在活动参与概况挂号簿上签字留电话以作为我行客户信息来历。

2)当客户招引人群招引至必定规划时，可继续展开有奖抢答环节。

到访客户既可体会体感游戏的趣味，又可参与抢答问题的有奖回馈，宣扬定能到达预期作用。

2.交流论题主张

抢答问题主张如下：

1.某银行是哪年树立的?

2.某银行的运营理念是什么?

3.某银行理财产品的产品规格有几种?问题可挑选一些针对客户需求方面的。

3.宣扬方法

(1)在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告;

(2)在社区银行周边小区的电梯内、宣扬栏粘贴营销活动广告;

(3)经过微信宣扬活动信息;

4.活动反应与盯梢出售行动计划

依据活动展开状况，由现场人员总结客户答复问题状况进行剖析，有针对性的服务客户。关于参与游戏互动的客户，待游戏完毕之后再进行有针对性的深度发掘。

二、方针客户安排

1.方针客户

方针客户包含：社区银行周边小区经过宣扬慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户;

2.客户安排

约访的新老客户当日来我我行，由招待人员进行简略了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参与游戏客户带至游戏区挂号，游戏开端时刻由固定人员叙述游戏方法及注意事项后开端互动游戏和抢答游戏，关于答复正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

三、时刻地址的安排

1.时刻

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2.地址

我行社区银行门口(或才能规模可及内)

四、费用预算(请详细列出各项费用称号，单价，数量，总价等)

BO360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0--500元(可用我行现有水杯或其他)

平板电视1台3000元(社区银行应自有此设备)

五、预期作用剖析

1.经过本次活动估计带来的事务量

事务量不敢保，人气量必定暴增

2.经过本次活动估计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的一起，协作理财及储蓄产品的出售，大幅添加网点存款和事务量。

六、人员安排与责任

1.活动策划人：2人

责任：安排现场分区招待客户以及设备调试等流程分配

2.活动协调人：3人

责任：招待来访客户并做好推行解说作业

3.活动现场担任人：1人

责任：担任全部当日活动细则

**2024年商场国庆节活动策划方案范文精选九**

一、活动主题：

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!

**2024年商场国庆节活动策划方案范文精选十**

一、活动主题

\_\_

二、活动时间

\_\_

三、活动目的

(提升客单价，促进销售目标达成)

四、主题活动内容

(消费者在几月几日到哪日期间，只要消费满多少元，即可加一元换取我们精心为消费者准备的多少商品中的任意一件。备注：单张小票不累计。

赠品要求：挑选多少商品，作为活动商品，要求商品售价在三元以上的商品，也可对部分毛利损失较大的商品进行限量，但每天需保证在八个商品以上

五、DM快讯，

16K16P介绍活动，活动日期及商品活动。

六、气氛布置。

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

七、活动执行与分工：

企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。

采购部：负责商品的组织，到位。

财务部：负责资金到位。

店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

食品促销内容：

1.菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择

2.制作：让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望

3.观赏：在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌

4.价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌

5.赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

【2024年商场国庆节活动策划方案范文精选】相关推荐文章:

商场国庆节活动策划方案

商场国庆节活动策划方案

商场国庆节活动策划方案

精选商场活动策划方案范文 商场活动策划方案范文2024年

2024国庆节活动策划方案范文精选

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