# 2024年国庆节促销活动策划方案 十一国庆促销活动主题(五篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-09-09

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。开展十一...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**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**

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\_\_

中秋国庆喜连连、\_\_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\_\_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。

**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**

利用国庆佳节进行促销活动，刺激消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备。

二、活动主题

庆国庆，得大礼，游北京。

三、活动对象

潜在客户

四、活动时间

x月x号至x月x日

五、活动内容

1、促销活动时间，购买x手机多媒体系列，即可获赠x一张。

2、促销活动时间，x手机x系列，九折销售，不享有赠送活动。

3、x月x日当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动。

一等奖：北京国庆游。

二等奖：x数码相机。

三等奖：x。

注：回答问题均与本手机有关，且除了问答题也伴有动手操作手机等关卡，旨在调动了解和扩大本机的影响力。

六、活动宣传

1、报纸、当地电视台滚动广告等。

2、宣传单。

3、店外展板，条幅等。

七、活动注意

1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述国庆手机促销方案主旨及要求。

2、对工作人员进行责任分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

**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**

孩子们的世界是五彩缤纷的，要想吸引孩子们的目光，第一条，也是最直观的就是卖场的布置，即要与自己的风格相符，又要为节日添彩。

a国庆节店内通过暖色调的挂旗、气球，促销海报，节日特色装饰品来营造节日氛围，(如形象人偶等)，同时在店内张贴海报，布置各类pop等宣传品吸引顾客关注;门口挂节日祝福横幅，在户外张贴促销pop海报。

b、有促销场地的店可以搭建促销形象展区，利用形象展架(至少保证三至四个，有一定的数量才能有气氛)，帐篷，气球，进行实地陈列。没有促销场地的店要利用好宣传品和陈列作好氛围以吸引人气。

c、店内播放节日特色的音乐，快节奏的，喜乐的音乐，来吸引消费者，同时刺激在店内购买的消费者，更易购买。

d、休息区和赠品区的有效陈列。赠品陈列要让顾客看到，摸到。休息区推出不同的玩具和娱乐活动，比如说和卡通人偶一起做游戏、照像等。

同时，促销员在整个活动中也相当重要，由于孩子相比成人更为感性，他们会先熟悉人再购买产品，因此店员的亲和力十分重要，所以要做好促销员的业务培训工作。

活动的选择

爱玩是孩子们的天性，让孩子们参与进来的活动自然更能吸引他们的目光，提起他们的兴趣，自然也会对产品的销售起到促进作用，这是童装品牌商都明白的道理，重要的是应选择什么样的活动，具体到每次活动该如何操作。

我们来看一些例子：

加菲猫是一只非常幽默风趣、个性的猫，加菲猫童装也是这样一个风格，为了突出这种风格，加菲猫童装店内会放很多加菲猫的毛绒玩具，也会有由人扮演的加菲猫做各种表演，与小朋友互动，做游戏，比如不久前开展的活动：十八种拥抱的方式，由加菲猫教会孩子们各种拥抱的姿势，孩子们可以拥抱他们喜爱的加菲猫玩偶，也可以相互拥抱，同时鼓励孩子们开动脑筋，想出更多更有意思的拥抱方式。加菲猫玩偶在每个地方出现都会引起轰动，特别是到六一儿童节，每个店面都希望加菲猫能在当天出现。

在促销活动上，巴拉巴拉主要采用概念营销方式，传递产品的独特之处，通过赠品的选择来推广品牌文化，如不久前的一次促销活动\"纸飞机的夏天\"，通过纸飞机来承载孩子的梦想，体现孩子们在春末夏初的一种欢悦心情;五一期间巴拉巴拉推出促销活动\"炫彩的世界\"，表现孩子的世界是多彩多姿的，赠品是漂亮的水壶;母亲节巴拉巴拉进行的推广活动是\"蹦谢妈妈的爱\"，表现的是一种关爱，一种母子、母女的深情，一种感恩的文化;红黄蓝则在休息区推出f1赛车道，让小朋友享受游戏的快乐，红黄蓝还在圣诞节时准备了免费的糖果机，希望小朋友能参与进来，亲自动手。

当然，上面只是六一童装促销的个别方面，要做好整场促销还需要各个部门的共同努力，各个环节的相配合!

**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四**

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，当然\_\_\_\_区域在该乡镇范围内;提供免费的打字、上网等内容培训。

6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。

7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，可以再联系我，对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆!

首先明白一下几点

你的店位于乡镇 客服消费能力差

1，国庆中秋齐贺礼

3，买一送一，针对笔记本电脑而言，买笔记本送mp3之类的。因为是乡镇用户，所以笔记本相对而言比较难销。这个要看当地的情况了。

亏点，主要目的是让更多人知道你的店 知道你的店的产品质量好。所以手机尽量选择进口的质量不错的，消费者换购至少要让他们换购的手机使用时间长点，这样对塑口碑是有好处的。

**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五**

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》

1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”

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!

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