# 2024年国庆节商场促销活动方案范文最新

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-08-25

*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。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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年国庆节商场促销活动...*

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。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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年国庆节商场促销活动方案范文最新一**

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(最大直径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、电脑旗舰店做学生游行昭示牌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年国庆节商场促销活动方案范文最新二**

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\_\_2.4m 130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：5 0元

**2024年国庆节商场促销活动方案范文最新三**

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

\_\_X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：\_\_最优质的稻田蟹、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沈阳独家全场秋冬品震撼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：天安门搬进大家庭到大家庭看天安门——为祖国祝福

国庆期间，大家庭将把8米高“天安门”灯楼请进大家庭共享大厅。这座“天安门”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，与天安门巍峨庄严的气势颇有几分神似。来大家庭的顾客可以在“天安门”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年特供单品游行

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年国庆节商场促销活动方案范文最新四**

一、活动背景：

1、\_\_电器有限公司成立x周年，为更好的证明了\_\_的实力，传达\_\_的经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金(无论是在电视广告、报纸、单张上)全力反搏;国美电器欲于国庆前后在\_\_开业;大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业激战越演越烈。

3、为了减少\_\_电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4、中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。

综上所述，我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

二、活动主题及思路：

1、活动主题

国庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌;众店齐庆、礼礼俱到;(具体时间：9月24日——9月30日)

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。(具体时间：9月28日——10月5日)

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现\_\_辉煌历史。

3、活动时间：9月24——10月5日

三、活动地点：

\_\_各连锁店(包括\_\_店)

四、活动组织：

总监督： 总负责部门：销售管理、采购部、各分店

各分店总负责人：各分店店长(监督人：销售管理部、采购部)

五、活动内容及安排：

1、各分店全场特价

各分店特价商品要保持在80%以上，特价商品主要定位在

a、库存量较大、急需处理商品

b、其它商家主推商品及公众敏感性机型

c、我司主推商品

d、厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

2、来就送(司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮)

活动主要针对司庆期间光临\_\_电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

3、购又送(购物送麦当劳券)

活动主要针对国庆期间在\_\_电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券;购物满3000元送价值30元麦当劳使用券;购物满5000元送价值50元麦当劳使用券;购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由\_\_\_\_负责联系券，\_\_店由\_\_\_\_负责联系，\_\_店由\_\_\_\_负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

4、厂家好礼送

主要根据厂家在我司活动期间所推出的优惠政策配送的赠品及日常所配送的赠品，要求在活动前由采购部根据厂家赠品配送政策

及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

5、老总签名、字字重金

活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2日、8日、5日(星期六、日)开展老总签名售机活动，活动形式：签名优惠、现场竞猜、游戏娱乐、文艺表演、购机有礼、现场新机及主推机展示、赠送礼品等。(具体内容根椐采购部提供的资源再来安排)

6、一元超低价活动

a、活动时间：9月24日——26日;10月1日——3日

b、超低价商品明细表(仅供参考，具体由采购部确定)

价位 商品 数量 单价 合计 亏损

1元 风筒 5台 20元 100元 95元

1元 烫斗 5台 30元 150元 145元

1元 电话机 5台 30元 150元 145元

1元 风扇 5台 40元 200元 195元

1元 微波炉 1台 280元 280元 279元

1元 dvd 1台 280元 280元 279元

1元 彩电 1台 600元 600元 599元

总计 1760元 1737元

3店共 5280元 5202元

两天共 10560元 10404元

c、超低价抽号券2种领取途径：

(a)、每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。(凭单张排队)

(b)、9月24日—10月3日各分店每天购物满1000元以上即送1张，每天最多送出50张，每店至10月3日通过购物最多送出550张

d、方法：9月24日—26日;10月1日—3日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一列，后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写“\_\_商品，1元”及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人：派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序(廖总事先安排)，派发人员：文员、财务人员。

e、美工在活动前书写抽奖明细海报(活动开始前日晚在店门口划出“领取现金抽号券及购买超低特价机”排队处，并拉起排队隔离绳墙。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛

f、超低价抽号券由市场部设计，数量4000张，各分店平分，由行政专员负责盖店章并负责暂时保管，于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人：行政专员、文员、财务人员

g、所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分店负责本次活动的财务人员处，由其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即在现场交款，由现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入店费用。

h、当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当通过抽号产生购买超低价商品后，由现场司仪宣布中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i、活动开始的前一天晚上(营业结束时)，各店把超低特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”

j、在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅(4人)维持现场秩序。

7、购物抓现金活动

a、活动时间：9月24日——26日;10月1日——3日

b、活动地点：\_\_各连锁店

c、活动方式：购物抓现金

d、方法规则：

(a)、活动期间凭本公司购物满1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次;购物满10000元以上可抓三次，最多三次。

(b)、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。

(c)、顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。(须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等)

e、美工在活动前书写抓现奖明细海报(活动开始前日晚在店门口规划好“购物抓现金”区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f、各分店美工负责各分店抓现金箱;行政专员兑取抓现金的一元硬币，数量可根据抓现金箱的大小来安排。

8、演艺狂欢、热力酬宾

a、活动时间：9月24日—25日、10月1日—2日、10月4日—5日

b、活动地点：\_\_各连锁店店门外

c、活动形式：根据厂家提供的文艺资

源，在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系活动。

d、场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外，着重于舞台、舞台背景、音响(调试)、产品展示为主。

e、采购部根据厂家回复情况与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

f、司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品(糖果火为主)要提前由市场部审核，尽量做到最好最有影响力。

**2024年国庆节商场促销活动方案范文最新五**

活动时间：9月29日(周一)―10月5日(周日)

活动主题：缤纷国庆惊喜多开心购物乐洋洋

活动范围：某商城、某购物广场、某八一店、某北园店、某华信店、某金牛店

活动内容：

(一)“实惠先到手，开心再消费”(超市及特例品牌除外)

活动时间：20\_\_年9月29日―20\_\_年10月5日

活动内容：先抽优惠再消费，提前送您大实惠，国庆佳节好手气，满减活动同时用，重重优惠惊喜多。

活动期间，每日10：00―11：00，14：00―15：00可先免费抽取优惠卡再消费，最高价值30元，每人限抽一张。每日在门店总服务台或者活动区抽奖处放置抽奖箱供顾客免费抽取优惠卡。

活动细则：(抽奖箱内按比例放置优惠卡，各店自行准备抽奖箱)

1、抽奖可设为优惠卡，金额分别为5元，10元，20元，30元，比例分别为：20%、50%、20%、10%。

2、抽奖时间为20\_\_年9月29日―20\_\_年10月5日(每天10点―11点、14：00―15：00)

3、优惠卡限当天使用，过期作废。

4、优惠卡使用说明：凡当日购物满300元(即同于满减活动基准金额)即可使用一张，对于参加满减活动的品牌，可累计使用，同品牌谈判时参加两个活动的品牌按照满300减110协商承担(两个活动累加)，不参加满减的品牌应尽力动员参加优惠卡活动，统一按照300减30协商承担。

5、优惠卡部分不找零即商品350元，顾客先抽到一张30元的优惠卡，可使用240元现金和30元的优惠卡，基本相当于6.9折扣，如购物基准大于300元，折扣力度实际达不到这个折扣。

6、优惠卡不累计，只能单张使用

7、使用范围：仅限部分穿着类、箱包、床品。印刷优惠卡费用：210000张×0.06元=12600元

(二)部分穿着类、床品、箱包满300元减80(超市及特例品牌除外)

活动期间，凡单店当日购买部分穿着类、床品、箱包商品单张\_\_满300元减80，多买多减。

活动期间，会员卡暂停积分打折功能。

原则上参加品牌范围要广，参加活动品牌数量不少于80%，济南6店相同品牌要保证相同力度。

(三)购物某，尽享意外惊喜―“幸运返还等你拿”(超市除外)

时间：20\_\_年10月1日―3日

凡当日单店购物满500元的顾客，可凭购物\_\_参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，18个纪念奖，可选择超市商品，价值不超过5元)，工作人员需要在参加活动顾客\_\_上加盖“L”章，即时开奖。

(四)超市送惊喜，开心换不停(某北园店、某华信店、某金牛店)

加一赠三：

当日超市累计购物满58元，加1元即可获赠3件商品，建议市场价格透明，敏感度较高的日用品，如：日用调味品，酱油，醋，盐等低价值商品。加购商品由门店自行确定。

(五)黄金周旅游商品大展销

活动时间：20\_\_年9月30日―10月6日

活动内容：活动期间各店推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。门店自行确定展销商品和位置，并落实现场布置与场内外的宣传。

(六)九州同庆国庆日

活动时间：10月1日至10月3日

各店正门和店内悬挂国旗以活跃国庆节日气氛。

**2024年国庆节商场促销活动方案范文最新六**

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、中华鼓王欢庆盛世升旗大典感恩太平

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。

二、国庆佳节激情奉献穿着类满300立减100

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

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

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。

六、会员刷卡双倍积分买礼送券赢取电脑

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。

七、每晚八点实惠多多时点特价限量抢购

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：

1、穿着区域吊“满300立减100”葫芦。

2、电脑旗舰店做学生x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。

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。

2、9月27日日报、晚报、商报、快报软文宣传。

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。

**2024年国庆节商场促销活动方案范文最新七**

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(最大直径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。

(仅仅3天!务请动员所有品牌参加。)

(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

(一)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。

(二)氛围、造势：(10月1日-3日)

1、穿着区域吊“满300立减100”葫芦

2、电脑旗舰店做活动昭示牌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

(三)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)

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。

**2024年国庆节商场促销活动方案范文最新八**

一、活动目的：

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题：

精彩华诞，举国同庆

三、活动时间：

9月30日―10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

四、活动内容：

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.30-10.7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福!

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200x秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日――7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧!

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。除了菜价外，出惊爆价的部门依次为：二楼食品、酒饮、洗化、百货、针织、食品，酒饮。选择商品时，根据惠万家的近期活动，要有针对性的选择商品，原则上为平毛利。情况特殊可作负毛利。一定要在活动期间作出清早买菜老太太满场飞奔的情况

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台;

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台;

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖!

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖!

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜!

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好!亲爱的，我们结婚吧!让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝!

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。(小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品)

五、广告宣传：通过各类媒介做好活动推广的宣传。

**2024年国庆节商场促销活动方案范文最新九**

活动时间：

9月21日(周五)――10月7日(周日)

活动主题：

合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

活动内容：

中秋活动：

超市中秋档期DM海报9月5日―25日同步跟进

华信店中秋同步跟进

活动主题：

月饼+红酒，某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

活动时间：

9月21日(周五)――9月25日(周二)

活动简述：

因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色，国庆节促销活动方案。)

活动内容：

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

国庆节、某商场八一店五周年店庆：

活动时间：

9月28日(周五)――10月7日(周日)

活动范围：

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

活动内容：

(一)穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

(二)购物某商场，尽享意外惊喜―“国庆购物不花钱”

时间：

20\_\_年10月1日―7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“L”章，即时开奖。

(三)国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7。18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

A系列：加5元赠送保额为22000元的意外伤害保险(成本15元)。

B1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

B2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

C1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

C2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险(成本50元)。

详细规则另附

操作细则：

a、凡当日单店购物累计满1000元(包括超市)的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b、顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖“L”(赠品已领)章。

c、保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约：20000张×均价35元=约70万元

顾客加购可回收：20000张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

(四)真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送(仅限某商场八一店)

活动时间：9月26日(周三)――9月30日(周日)

(1)7折以上商品再送大礼

当日累计满300元(包含300元)至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元(包含500元)至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元(包含800元)以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

1、超市、特价及特例品牌除外，

2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。

3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

(2)花好月圆同欢喜，新人购物礼上礼

凭20\_\_年结婚证至5F购婚庆产品

活动时间：20\_\_年9月12日至9月28日

地点：某商场商城、某商场购物广场、某商场八一店、某商场北园店、某商场华信店

活动期间，刷招商银行信用卡：

单卡消费金额满288元(某商场联名信用卡单卡消费金额满188元)，即可获赠招行餐刀或叉一个。

**2024年国庆节商场促销活动方案范文最新十**

一、活动主题：

星光唱响――城市的心

二、活动时间：

20\_\_.9.24――20\_\_.10.7

三、活动主旨：

1、本活动把中秋和国庆两个销售旺季合并在一个活动周期，一方面两个活动可以相互造势，节省媒体投入资源，更重要的是利用活动的连续性，隐匿竞争对手对我们的阻击，并在\_\_\_\_\_\_形成节日的相应氛围。

2、结合\_\_X业态综合特征，中秋国庆营销活动更多的以参与性、娱乐性、时尚性为主，尽量淡化商品折扣的效应，尽量丰富购物中心综合业态形象。

四、活动预期

按照\_\_\_\_\_\_目前的营业额度，平日，节假日，活动第一阶段，平日销售额约34万元，预计活动期间销售额增长幅度平日不低于10%，节假日销售额约48。9万元，预计活动期间节假日销售额不低于20%，即活动16天销售额约达到660万元。

五、活动内容

商品促销

1、月圆折更高!

9月25日18：00起，\_\_\_\_\_\_步行街1、2、3街穿着类商品限时惊喜折扣\_\_折(或者满就减\_\_元，与广场，超市联合进行);

\_\_X环球影城中秋节当天5元票价;

餐饮9月25日推出“月圆情更浓”套餐系列，家庭套餐、情侣套餐、朋友套餐，各餐馆和排挡部分区域参加。

娱乐城买10赠5，推出中秋特别优惠场。

2、星光唱响，城市的心!

9月26日――10月7日，\_\_\_\_\_\_商品类每满\_\_X元减\_\_X元(公司不承担任何由于满减造成的利润损失)。

为了提升气氛，可以探讨抽奖的相关活动，费用另计。

\_\_X环球影城、餐饮、娱乐等项目推出国庆特辑。

公关演艺类活动

1、星光唱响，城市的心――王蓉走进\_\_\_\_\_\_暨\_\_\_\_\_\_搜酷城开业典礼。

2、中秋国庆礼品一条街

月饼区

9月15日开始，在\_\_X步行一街南区至中兴广场区域以超市堆头形式，举行中秋礼品展销会，摆放超市经营的月饼品牌，展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

现场制作月饼：现在的月饼质量已成为众多消费者心中担心的问题，即使商场的产品也不例外，可以联系超市供应商现场制作月饼，以现做现售形式，一方面可以让顾客消除对月饼质量问题的担心，另一方面可以可以提高顾客对商场的信任度。

礼品区

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元…。

餐饮美食区

中秋节到来，吃更是必不可少的，在步行一街展示月饼的同时，重点打造吃的概念，重点宣传二街的以吃为主的餐馆，通过氛围布置宣传，尝试推出中秋节团圆饭套餐(具体由各餐馆定制)。

娱乐区

邀请娱乐城将其小型的可以灵活搬动的一些游艺项目，搬到活动现场的娱乐区，购物满额可以免费娱乐，增加现场的互动感受。

影城可以把一些大片的宣传形象，dp点安排到街区的指定位置，丰富整个一条街的活动内容。

文艺演出区

中兴广场，在9月24日中秋季前一天晚19：00―21：00组织市老年艺术团进行迎中秋歌舞文艺表演，26日晚上，\_\_\_\_\_\_员工文艺演出。费用控制在500元以内。

氛围营造

(1)、中秋礼盒一条街

由超市采购部统一采购商品(包括月饼礼盒、酒水礼盒、保健品礼盒、水果礼盒等等，商品要讲究包装和品味)，超市提供堆头及尺寸，营销部统一制作堆头包装及一条街的整体形象入口设计场地提供约80米

(2)、天下美食一条街

由餐饮部提供精品菜系，可部分展览，外加现场制作、免费品尝等项目;

场地提供50米

(3)、时尚娱乐

由娱人码头提供部分小型机器，放置一街，可免费娱乐吸引人气，场地提供约50米

以上几大块的整体氛围将由营销部统一设计制作，须由各部门配合的是超市的堆头及总体尺寸，各相关单元的商品信息及实际所需的物品是否自备(象美食的展台等)

3、中秋画月

转眼间，中秋又到了，每逢佳节倍思亲，你想念你的家人了吗?想念你的另一半了吗?天上月圆，人间月半，月月月圆逢月半;一轮明月，寄托了多少人的思念之情;那一刻，我们幻想着时光能停滞，明月能永存……

现在，实现这一梦想的机会来了!\_\_\_\_\_\_举办的“中秋画月”活动，让你有机会实现梦想。拿起你手中的笔，融入你丰富的联想，画出你心中的月亮，让这轮中秋的明月永远留在人间!还犹豫什么?赶紧来参加吧!

活动方法：用简洁明快的线条画出你想象中的中秋明月，带有传奇，夸张色彩的更好。可以适当配以文字说明或者诗歌、散文。图片大小不限，但必须是原创作品。(电子稿和手绘稿均可)

作品发表：\_\_\_\_\_\_步行街一街、中兴广场活动时间：20\_\_。9。15―25日

活动评选：9月20日――9月25日

奖项设置：

最佳原创设计奖1名，奖励价值999元精美礼品一份;

最佳顾客认知奖3名，奖励价值299元精美礼品一份;

最佳创意火花奖5名，奖励价值99元精美礼品一份;

参与奖若干，奖励\_\_X城精美雨伞一把。

4、放飞蝴蝶放飞希望

10月4日是世界动物日，保护动物就是保护我们的家园，届时在\_\_X城中兴广场举行大型蝴蝶放飞活动，美丽的蝴蝶带着我们的希望飞上蓝天，与我们共同祈祷更加美好的明天!

5、大型文艺展示

9月15日――25日，中秋礼品一条街。

9月24日、26日，中秋文艺晚会(职工专场、专业演出团队一场)。

9月26日――30日，婚庆、司仪展示。

10月1日――10月7日，经济型轿车展示(\_\_X一街)。

10月1日――10月7日，中兴广场文艺演出，每天排期。(另附)

预算情况：

媒体推广费用

媒体名称时间次数/规格价格备注

\_\_信息9.14 1/2(一次)4000礼品一条街开街

\_\_信息9.24 1/2(一次)4000中秋活动

\_\_信息9.28 1/2(一次)4000国庆活动

\_\_晚报9.28 1/2(一次)5000

交通频道―――――每天六次，15秒广告;6720(280/天)

电视台――――根据情况，每天三次，每次30秒4000(450元/天)

合计28520

奖品费用

奖项价格数量备注

最佳原创设计奖999元精美礼品一份

最佳顾客认知奖299×3名=897元精美礼品一份

最佳创意火花奖99×5名=495元精美礼品一份

参与奖若干名精美雨伞一把

合计：2391元

物料费用合计：5800元

总计：36711元

【2024年国庆节商场促销活动方案范文最新】相关推荐文章:

国庆节商场促销活动方案

商场国庆节促销活动方案范文

2024年商场国庆节促销活动方案(1)

2024年商场国庆节促销活动方案

2024年商场国庆节促销活动方案

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