

2023年国庆门店活动策划(实用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

国庆门店活动策划篇一

10月1日-10月7日，时间为一周。

国庆节是一个结婚的`高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“花语心恋”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

开展“名门珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与联通或移动大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。最好能把“名门珠宝”几个文字嵌在祝福语中！

奖设：1等奖1名，奖价值3000元名门钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。

凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。

联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“名门珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与名门珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

2、反之，凡在名门珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

聆听爱情 煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她（他（转载自白领网:））那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

国庆门店活动策划篇二

在庆祝中华人民共和国成立xx周年之际，为加强爱国主义教育，弘扬民族精神，激发学生的民族自尊心、自豪感，增强学生的爱国主义热情，使学生以饱满的热情展示自己的风采，以积极的态度展示班级个性，丰富校园文化生活、展示学生才艺，我校少先队大队部特举办“庆国庆”系列活动。

一、活动对象：

1—6年级17个班级

二、活动内容：

教室布置、黑板报、手抄报评比。

三、活动要求：

1、教室布置

- (1) 张贴物规范，无灰尘、无破损；
- (2) 卫生角规范，卫生工具摆放整齐；
- (3) 室内无卫生死角，门窗洁净，讲台、地面无灰尘纸屑。

2、黑板报

- (1) 主题鲜明，突出重点，有实际教育意义；
- (2) 以文字，宣传画形式，具有较强的针对性和实效性；
- (3) 形式新颖，图文并茂，布局合理，有整体美感；
- (4) 书写美观、工整、字体清晰，字距、行距适当。

3、手抄报

- (1) 手抄报必须包含报头、插图和文字等三部分；
- (2) 版面制作均使用手抄文字和手绘插图，不能有任何粘贴；
- (3) 主题要突出，具体题目自行设计；
- (4) 统一使用8开纸张，页面为横向，注明班级、姓名。

四、评比时间：

1、手抄报：9月25日（周三）下午放学前，各班上交10份较好的手抄报进行评比，9月26（周四）日展览优秀作品（凡展览作品，每份为本班加0.2分）。

2、教室及黑板报：9月27日（周五）晨读时间。

请各年级班积极组织，布置好本班教室，创办出一期高质量的黑板报和手抄报，为校园文化再次构建一道靓丽的风景线。

国庆门店活动策划篇三

的冲动。作为我们华润苏果超市，超市的规模也不算小，老客户也应该很多了。所以前期的宣传显得至关重要。对于宣传工作，特此做出如下建议和意见：

第一：尽快制作出超市节日活动的宣传彩页，彩页的设计一定要明确确立主题，在语言描述上能充分激起消费者的购买欲望，同时，对参加活动的特价商品还有各项活动要一一列举，一定突出两点，一是最实惠的价格，二是最有趣味的购物体验。

第二：在节日前展开宣传，可以将彩页放到收银台处，对购物的每一个客户发放。也可以在周边小区和银行等人最多的地方散发。把活动的声势先搞起来，相信很多客户会有所期待。

第三：如果市区有相关的报纸，可以花很少的钱去做个活动的广告，主要是面向全市的消费群体，让更多人知道超市总会吸引客户的。

第四：不间断在市区相关的qq群和论坛等发布超市的相关活动广告，要求说清楚超市的规模和活动内容，以及详细的地点和坐车路线等。

总之，还有其他的宣传方式，就多宣传，活动之前的宣传工作至关重要！

活动期间，我们以时间为主线，开展一系列策划。

第一：限量销售，从一早上就吸引客户排队争抢。

这一招在活动期间非常管用。超市可以推出这样的活动，比如每天早晨9点超市开门营业，要求每天早上在营业前50名购物的客户，都将获得由超市送出的超值月饼或者其他物品，或者获得在活动期间所有物品8折的超值优惠。这样一种促销方式有个很大的好处，就是会吸引一大批老头老太太很早来超市排队。不但每天有一个良好的开端，更让他们做了广告，因为老头老太太一天在一起的很多，往往能把广告做出去。

第二：商场所有特价商品实行限时购买，形成争抢效应。

先将超市需要做特价活动的商品归类下，在中秋节和国庆节期间，马上推出限时销售。打个比方，月饼和其他物品的销售，我们规定，中秋节当天购物的客户享受超值优惠，超市不赚钱，打6折扣，第二三天购买的打7折扣，后续购买的不打折；一直到国庆节，推出新的商品促销，也是当天购物的打6折扣，第二三天购买的打7折扣，后续购买的不打折。这样一种限时购物的形式能极大提高客户购物的积极性。一想到后续不打折，而活动期间打折很大，会出现争抢的局面。到时候，超市要确定好商品的价格。

第三：多种乐趣活动吸引客户，参与活动有惊喜礼物

好多人其实很喜欢超市愉快购物，有意外惊喜往往乐此不疲。活动一定要推出更多让客户参与的活动项目，通过活动，让他们获得更多意外的收获。特此，我思考如下几个活动，请选择使用。

第一个活动：所有购物的客户，在购物前和购物后，都可以免费参加抽奖活动。购物前，超市可以设置好几个抽奖的平台，由专人管理，比如以乒乓球抽奖为例，放置好多乒乓球在大箱子里，里面的中奖项目有：免费赠送购物袋；一楼**商品打**折；二楼**商品打**折；赠送其他各种小物品等。没有抽的客户就显示购物愉快，下次再来！这样，有个很大好处，好多客户购物前，总要试试运气，能拿到相关的优惠，对他们来说将非常高兴。超市要严格限制抽奖的几率，主要是吸引客户。购物后的抽奖会更有意思，可以这样设置，凡是购物达到***元消费的客户，均可参加人人有奖的抽奖活动。对购物达到一定消费的客户都可以赠送购物袋或者小礼品等，设置少量的奖项赠送饮料或者其他物品。

第二个活动：乐趣多多，游戏多多。

建议在超市开出一个小的区域来，专门吸引人做游戏。游戏的规则很简单。在地面上，一头放置一个带“球门”的椅子，由客户在另一头用脚轻轻把球踢进球门，连续5次全部踢进的就赠送小孩子喜欢的小物品。这个游戏很简单，但是可以吸引好多孩子们来参加，孩子们往往会告诉其他孩子，这样家长就会带孩子来购物，形成口碑效应。

总之，活动的策划很灵活，希望老板根据超市的实际情况作出变通！希望生意兴隆哦！

下面再提供一些活动策划需要注意的资料：

节日营销须知事项：

主要表现在主题鲜明，明确是传达品牌形象宣传还是现场售卖，不要陷入甩卖风，折价风的促销误区。另外也需要了解竞争对手的动态，特别是在几个大的节假日，竞争对手最新的促销意图，比如新品状况，折扣情况，赠品分派，新产品引进等。

除了事前周密的计划和人员安排,还要有一个好的方案,发挥团队作战优势,团结一致,齐心协力方能做好工作;其次是有较强的执行能力,再者所有的活动安排和物料准备要紧扣活动主题,总负责人要清楚活动的每个环节,了解各块的进度,及时发现和解决活动现场出现的新问题;要对参与活动的人员进行详尽的培训,把活动的目的和主旨深入传达到每个人心中,充分调动每位员工的积极性和主人翁责任感.

卖场促销时间宜早不宜迟,特色活动最好比对手早三四天,以免被对手抢先.再好的策划,再好的时机,如果没有完整准确的规划预算,届时产品不充足,促销品不到位,顾客该买的买不到,该拿的拿不到,也必定影响整体活动的效果.

节日活动气氛包括两部分,一是现场氛围,包括气氛海报,pop张贴,装饰物品的布置,恰到好处的播音与音乐,这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望.具体而言,做好主题广告宣传,从色彩,标题到方案,活动等均突出节日氛围,以主题广告营造节日商机;另外一种氛围就是员工心情,这就要看组织者是否能够调动员工的积极心态.其中最有效的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标,活动结束后按照达成率情况进行奖赏.

理性预测和控制投入产出比,切不可盲目跟谁,挥金如土;

事实上,节日促销活动的设计,要“因己制宜”,这样才能取得好的效果.

每次节日营销整体活动都需进行一番很好的评估总结,才能提升节日营销的品质和效果.比如本次活动销量情况,执行有效性,消费者评价比,同业反应概况等.分析每次活动的优点和不足;总结成功之处,借鉴不足教训.评估总结的目的,就是为今后规避风险,获取更大的成功.

国庆门店活动策划篇四

- 1、知道十月一日是国庆节，是祖国妈妈的生日。
- 2、通过制作生日蛋糕来庆祝祖国妈妈的生日。
- 3、激发幼儿对泥工活动的兴趣。

有关国庆节的图片、橡皮泥

- 1、谈话导入，激发幼儿学习兴趣。

“从明天开始，我们就要放假了。要放七天呢！”（带幼儿扳手指点数，幼儿不能正确感知七天，让其感到可以放好多天。）

“小朋友，开不开心呀？”

“那你知道因为什么放假？”

- 2、教师通过各种图片介绍国庆节。

小结：国庆节是我们祖国妈妈的生日到了，我们对祖国妈妈说一句好听的话。（祖国妈妈生日快乐！）

- 3、请幼儿讨论：

a"小朋友过生日时，爸爸妈妈给小朋友准备了什么礼物？”

b"那我们给祖国妈妈怎么庆祝生日呢？”

- 4、教师出示“生日蛋糕”，引导幼儿观察它的制作方法。

“看看这个生日蛋糕是用什么做的？”

5、教师示范讲解蛋糕的制作方法。

先撮成一个圆球，再轻轻地压一压。最后搓一根小棒做生日蜡烛。

6、幼儿制作，教师辅导。

7、展示幼儿作品，教师评价作品

谁的生日蛋糕最漂亮？

幼儿园托小班《亲子同乐迎“国庆”》

托小班幼儿能力有限，自制玩具比较困难，为了让幼儿感受国庆氛围，特邀请家长与幼儿共同参与制作。制作内容结合各年龄班幼儿的特点而定，考虑到孩子年龄小，固制作物均为软性玩具。

托班制作内容：圆圆的月饼（结合中秋节）

小班制作内容：红红的太阳（寓意孩子是祖国的未来，祖国的希望）

1、结合国庆，让幼儿体验与家长共同制作玩具的喜悦心情。

2、提高家长参与的积极性，从而让家长更了解幼儿园的生活。

幼儿与家长共同收集各种碎布，棉花，毛线团。（针、线家长自备，注意安全）

国庆门店活动策划篇五

10月1日-10月7日，时间为一周。

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄

金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“花语心恋”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

开展“名门珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与联通或移动大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。最好能把“名门珠宝”几个文字嵌在祝福语中！

奖设：1等奖1名，奖价值3000元名门钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。

凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。

联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“名门珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与名门珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

2、反之，凡在名门珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

聆听爱情 煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她（他（转载自白领网:））那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

国庆门店活动策划篇六

“浓情中秋，情系火炬”

让全院的师生们都感受到节日的浓厚氛围，以及家庭的温暖。

七年 农历 八月十五 晚上（7点30分到9点45分）

院图书馆喷池广场

经济管理系 07级商务英语专业

全院师生

（活动的板块、各个板块的主题、基调等）

聚会+自助餐

场地布置主要围着喷池进行，大致的布置情况如下：

聚会地点选在图书馆的喷池广场上进行，场地分为7个部分，分别是主席台（包括唱歌场地）、喷池、餐台a和餐台b（三米长）、工作后台和游戏场地橘子灯、猜灯谜和“你信任我吗？”。

场地布置饰品有横幅、灯笼、气球、丝带。

看看我们以前做的酒吧鬼节活动策划

图书馆 校门口 主席台 后台 餐台a 餐台b 喷池 橘子灯

猜灯谜 “你信任我吗?”

1) 校园海报宣传;

2) 校园播音宣传;

3) 校园各人流密集处以传单方式宣传 。

2) 饮品类: 可乐、雪碧、绿茶、橙汁、奶茶、葡萄酒、矿泉水

1) 小橘灯: 把线

6) 交际舞: 在广场上放一段华尔兹音乐, 让在场的师生自由组合, 跳舞放松心情。

7) 赏月吃月饼: 月亮高挂于空, 最圆最亮的时候, 大家团团坐, 边赏月边聊天吃月饼

8、活动议程安排(详细议程安排表, 包括时间、地点、节目、参与人员)

聚会开始之前, 准备好一切招待师生工作, 并分发荧光棒和小灯笼。一切准备完毕, 聚会仪式开始:

1) 领导致词并宣布晚会开始 7点30分

2) 猜灯谜、小橘灯、“你信任我吗?” 7点45分—8点15分(自助餐在游戏结束后正式开始)

3) 我爱记歌词 8点20分—8点50分

4) 交际舞 8点55分—9点05分

5) 赏月吃月饼 9点05—9点30分

6) 许愿船 9点30分—结束

(详细的餐费、礼品、环境的布置、道具、海报、横幅等其它活动用品费用等)

宣传费：100元(横幅、传单、海报)

餐饮费：400元(批发价格)

奖品费：200元(学习用具、毛公仔、体育用品、精品)

其他杂费：100元(丝带、灯笼、气球、节目材料费)

总金额：800元

(主管单位拨款、自筹、赞助、捐赠等)

学院拨款

(停电、防火、急病、其他突发事件)

1)对工作人员的到会时间、筹备人员分组与分工等要要求：
准时到位、认真

2)对环境布置的`要求：简单即可

3)对活动议程安排的要求：紧凑有序

4)对活动内容的要求：尽兴就好

5) 其他要求：随便

随机应变

国庆门店活动策划篇七

一、活动项目：

此次活动项目分别设：象棋比赛、乒乓球比赛、跑胡子比赛、扑克牌(跑得快)比赛、安全谜语等五项。

二、活动规则：

此次活动比赛均以淘汰赛的方式进行。

1、象棋比赛：两人组成一局进行对弈，对弈开始两人用石头剪刀布的方式定谁先下。一局初赛结束胜出者进入复赛，初赛递补一名对弈，直至进入复赛选手满四名，自由组成两组对弈，决赛由两名胜者、两名负者分别组成两组对弈，最后决出一、二、三名。

2、乒乓球比赛：分别以单打的形式进行，从初赛中胜出者满三名进入复赛，进入复赛者以三局两胜的规则进入决赛，决出一二三名。

3、扑克牌(跑得快)比赛：初赛以手中的牌出完为胜出，满足三名选手直接进入决赛，决赛为一轮，首先出完牌者为第一名，其次两人，牌少者为第二名，以此类推，决出一二三名。

4、跑胡子比赛：初赛以50分为标准，一胡一分，直至50分止胜出者进入复赛，以此类推，最后有三人组成决赛，以其中一人满足50分结束，其他两名按分数高低排名，最后决出一二三名。

5、安全猜谜比赛：此比赛定于9月18日晚项目部全体员工聚餐时进行，除出谜者吕江波、屈玲莉两人不能参加之外，其余人员均可参加，自由抢答；答对一题20元，答错一题罚啤酒一杯，总计50题。

6、每轮比赛设立两名裁判。

三、活动人员

此次活动举办面向项目部全体人员，参赛人员自由报名，报名项目数不定。

四、活动奖项

此次活动设立一等奖、二等奖、三等奖三个奖项，其中获奖者奖金分别为：一等奖200元、二等奖150元、三等奖100元；裁判奖励纪念品(个/人)。

五、活动报名时间及比赛时间

此次“迎国庆”系列文体活动报名时间□20xx年9月21日至24日；比赛时间□20xx年9月25日至30日，具体比赛时间、比赛项目另行安排。