

最新国庆箱包促销活动方案设计(汇总6篇)

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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

国庆箱包促销活动方案设计篇一

缤纷国庆，惊喜优惠抢先送”

9月30日——10月8日

- 1、改善并提升美容院形象，增加知名度。
- 2、拓展商圈，开发更多的客源。
- 3、稳定客源，提高顾客忠诚度。
- 4、刺激营业额，提升顾客人均消费额度。

1、免费送大礼：在活动期间，每天前6名顾客，送价值288元的美容项目免费体验一次，附加赠送一些小礼品；此外每天前10名顾客，888办vip卡一张，可终身享受会员服务，另外还送价值488元的美容护肤产品一套，机会不容错过哦！

2、豪华spa双人套餐：十一长假，相信很多情侣们都打算去哪个景点旅游或者回家过节去，但是还是会有一小部分情侣会留下来，这时美容院不妨专门为这些情侣打造一个豪华的spa双人享受，让他们花实惠的价格享受同等的待遇。

3、“1+1”联合促销：十一长假带动了各大商场、电影院的消费，同时不少有经营头脑的商家会联合一些商场或者电影院搞联合促销，所以在此，美容院也可以在十一期间联合一些影院，推出在美容院消费满388元，即可获得最新电影门票一张；同时，还可以联合一些知名的服装店，推出在服装店消费满500元，即可获得在美容院享受一次288元的护理。

1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

国庆箱包促销活动方案设计篇二

国庆佳节来临之际是各商场举办促销活动的大好时机，我司已经制定好了本次国庆节的活动策划。

10月1日——10月7日

合家团圆渡中秋，金猪献礼迎国庆

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

采用消费见面，商品打折的形式促进顾客消费。

“月圆中秋，情浓某商场”

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。

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%。

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。

国庆箱包促销活动方案设计篇三

看似国庆的大促销，其实真正的消费者并没有少花钱，有很多是以返券形式促销而吸引顾客，很多顾客对这种促销方式明显失望，而商场的人士认为，这是商家吸引客源又保证收益的必然选择。

“购物满500元赠50元代金券”、“消费可享3倍积分，限时5倍积分”，今年“十一”的促销力度让消费者大呼“不给力”。相比“五一”时“满300减150”、“满100减60”等折扣活动，“十一”黄金周商家更乐于使用返券、加倍积分、满额赠送等促销手段。某商场相关人士表示，“从‘五一’假期过后，商场的活动就没有停过，以周为单位，基本上每周都会有一个主题促销，持续了整个夏天。”

“我之前就看好了这款外套，上市后两周左右，它就参加了商场9折销售的活动，我当时想着马上就到国庆了，到时候可以更便宜，没想到，国庆商场的促销力度是满500元返50元代金券，虽然看似是9折，可是我需要花正价买下它，再找可以使用代金券的品牌消化返券，反而多花钱了。”还在上大学的戴君对记者抱怨着。戴君看上的这款外套售价799元，同一家商场，9折时的价格为720元，而“十一”活动价“满500元返50元代金券”，相当于售价为749元，反而贵了29元。可以说，虽然是促销季，但是商品价格并不一定最便宜。

而商家认为，之所以加大返券、赠送积分等活动，其实是为了留住客源、刺激消费。“我们今年主推和各家银行的卡业务合作，几家银行的信用卡都可以在我们这里享受到折扣，并且我们也推出了赠送积分的活动，这些积分到年底的时候都可以折现使用。”某商场负责人表示。

其实商场也提供了减免的促销方式，因为这种方式可以让消费者直观地看到实惠，是刺激消费的一种手段。但是返券、增利等方式的比例一直在增加。“这也与品牌战略有关，近一年以来，很多国际品牌进驻天津，商场也不断调整品牌，力争提高品质。而很多品牌是有独立活动的，他们为保证品牌形象和定位，也会选择满额赠礼等形式，而不会选择打折。”业内人士分析认为。

旺季来临 保“盈”争胜

天津市百货业协会秘书长王炳东分析认为，促销的“不给力”恰好反映出百货行业对于下半年市场的信心。从今年2月份开始，百货业的销售就一直处于沉寂的状态，仅在“五一”期间有一小波销售高峰。沉寂大半年的时间，商家一直在以各种促销、打折来吸引顾客，“大半年的时间，百货行业的整体利润都已经压得很低了”。

而从“十一”开始，百货行业已经进入传统的销售旺

季，“可以这么说，商家盼了大半年，终于等到了这个好时候。”王炳东说，“因此，百货店都不会在这个时候推出大力度的打折活动，继续压低自己的利润，而是会选择返券、赠送积分等促销手段来刺激消费，在让消费者得到实惠的同时，保证自己的盈利点。”每年百货业的旺季都是从“十一”开始，持续到下一年的春节，这5个月的时间，是百货行业每年最为赚钱的时段。

国庆箱包促销活动方案设计篇四

金九银十对于任何商家来说都是不可错过的提高销量的好时机，此时人流大，人们的消费欲望也很高，同时十月又是婚庆高峰，要利用有效的促销条件，提高销量，扩大影响力。

9.10-10.10活动内容：庆祝国庆xx家具送您团圆饭活动
细则：凡活动时间内在xx家居购正常价商品满6000元即送价值600元的中秋团圆饭一桌(8-10人)。

1、团圆饭指定饭店，指定人数，指定时间范围内消费。

2vip顾客参与活动不再打折，促销、处理品除外

3、团圆饭抵用现金、不折现

4、团圆饭酒水须顾客自备。费用预算：略

“庆国庆、新品展四天折扣爽到底”

整个活动月期间，商场推出家具新品展，10月1日到10月4日将对新品展的所有商品进行劲暴折扣让利活动。

第一天，展出新品消费者可以获得九折的优惠。

第二天，展出新品八折优惠。

第三天，展出新品七折优惠。

第四天，展出新品六折优惠。

1、活动新品数量有限，销完为止。

2、售出产品不可退换。费用：略

“国庆有礼，新婚送祝福”

凡9月10日-10月10日内结婚的顾客，凭结婚证买就送电子相框一个。

1、一证送一个。

2、参与顾客需登记个人资料，夫妻同时在场有效

3□vip顾客消费持同等待遇。费用预算：略

“开门有礼，礼送现金券”

凡活动时间内每天开门前60名顾客即送价值200元购物抵用券一张。

1、购物券须当日消费，购物满3000元方可使用，每人每券限用一次。

2□vip顾客、促销、处理品不参与活动。费用预算：限制购满3000元可使用

200元抵用券，相当于最低9.3折，满4000元相当与9.5折，买的越多，折扣越低。每天限前50名，既可限制费用又可吸引人气，提高人流量和销售。

1、店内布置。包括吊旗，展板，充气门等。

2、报纸、无线电、电视宣传。

3、宣传单的发放。

4、网上论坛宣传。

国庆箱包促销活动方案设计篇五

消费者在20xx年10月1日--2017年10月8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。

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。

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。

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：门店前店内悬挂印有店标和广告语的小气球，并在店门口大量派发。增加节日气氛，吸引孩子进入。

国庆箱包促销活动方案设计篇六

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_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_

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_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：

_路_城_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!

国庆促销活动方案2

__年10月1日国庆将到，面对国庆长假消费旺季的到来，各大商家早已瞄准了黄金周长假，为促销活动下足功夫，准备在国庆大搞促销，迎接旺季，调集一切资源来抢夺这块金九银十的大蛋糕。如何做好国庆促销活动是汽车销售一年中的促销重头戏。但随着产品、促销样式等的同质化，要想取得好效果，就得多费点力气了。

一、主题：

庆国庆，购车送礼五重奏

二、时间：

9.27-9.28

三、地点：

南部县城西客运站

四、活动内容：

1、一重礼进店有礼

无需消费，进店有礼，客户进店登记姓名、电话和是否愿意购车后，均可免费领取精美礼品一份。

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1辆。

3、三重礼购车豪华礼(特价车除外)

根据不同价位的车型设立不同的礼品赠送，针对购买高端车型的客户，在保证利润的范围内送豪车大礼包(大礼包：油卡、现金、汽车精品、保险)。

4、四重礼抽奖惊喜礼

为庆祝建国__周年，诚信汽贸为回馈顾客对本店的支持，特立一个抽奖区

(1)、在活动期间凡购车的消费者均可参加一次抽奖活动。

(2)、抽奖细则：

将奖球放在抽奖箱内，奖球里有一个折叠纸，顾客抽完奖凭折叠纸兑奖，抽奖时顾客不得观看箱内，否则无效，不予兑奖。

抽奖奖品：价值4500元skyfol全车膜、奔腾电饭煲、高级座垫、油卡等

5、五重礼阳光服务礼

凡在诚信汽贸购车新老客户，均可享受南部凌江汽修厂更换机油免工时一次。

五、活动宣传

1、发传单

2、报纸

3、电台

4、短信

5、_展架

六、活动费用预算

国庆促销活动方案3

一、活动时间：

__年9月29日至__年10月5日，合计7天。

根据此安排，各门店需要重点做好以下工作：

1□dm单的发放工作。计划dm单26号晚前下发至各个门店，各片区经理需在25日完成所在片区各个门店的发放计划，包括每日每人发放数量、发放地点及发放时间段等，并经营部确认审查无误后交商品部存档核查□dm单发放工作务必

在28日完成整个总量的50%，促销首日的29日要完成dm单30%的发放，剩余20%留至活动期间发放，主要是在销售清淡时段对门店外流动顾客进行发放，用于临时刺激销售。

2、特价爆炸贴工作。各门店须在28日下午20点前做好特价爆炸贴的书写工作，但是不得早于该时间点陈列出来。28日下午20点开始进行特价爆炸贴的陈列工作。此规定同样适用于pop海报的张贴和悬挂pop特价贴的具体内容由营运部规定并下发，海报由商品部制作完成后于__年9月27日前下发到门店。

3、检查和处罚。国庆促销负责人需对上述两项工作的结果做好跟踪抽查工作。片区经理拥有责令整改、现场处罚当事人和店长20元以内的权限，并拥有上报国庆促销总负责人给予符合公司奖罚规定的更重处罚。

本次处罚资金全部用于该区域优秀门店的奖励，奖励由片区经理和国庆促销总负责人做出，但须做好处罚和奖励的公示，并将处罚和奖励明细交商品部、财务部存档备查。

二、活动主题

国庆快乐来抽奖，秋高气爽乌镇游

凡在活动期间购物每满68元，另赠抽奖券一张，中奖率100%。10月5日上午10点准时现场抽取，100%有奖，尖叫奖：乌镇两日游；惊喜奖：牌春秋被一套。

1、抽奖券使用

a□抽奖券在使用前须由店长进行签字方为有效；

e□抽奖券的发放和登记由收银人员完成，在收银人员工作繁忙时，该顾客的接待人员须协助收银人员完成登记工作。

f□收银人员在发放抽奖券时须特别提醒顾客在10月5日上午10点到自己片区对应门店抽奖，去了都有奖。

g□每日营业时间结束时，各店长须将当日抽奖券赠送汇总情况以电子版形式上报营运部指定人员，营运部人员须在次日12时前将整个公司的抽奖券赠送汇总表交商品部备案。

h□整个活动结束后，原始《抽奖券发放登记表》在10月8日前汇总至营运部审查合格后，交商品部、财务部存档抽查。

2、抽奖现场

a□营运部在10月1日下班前预估确定各抽奖地点抽奖奖品数量，交仓储部进行配送，并对抽奖现场布置方案进行宣讲，确保抽奖门店明白知了；仓储部在10月3日将抽奖礼品送至各抽奖门店，店长需签字接收奖品，商品部要全程跟踪相关工作进展情况。

b□国庆促销负责人须结合营运部1日下发的现场布置方案协助门店对抽奖现场的布置并对抽奖现场组织拍照、录像等工作，确保整个抽奖活动在顾客提出异议时可以备查，相关资料在活动结束后三日内交商品部备查。

c□抽奖结束后，店长将抽奖物品数量及剩余数量报营运部，营运部汇总核实后交商品部备案并在下一个配送周期安排退仓处理。

d□抽奖地点：__荟佳(地点：__市虎山街道东岳路虎山公园对面)、__太平(地点：__县龙洲街道清廉路2号)、__阳光店(地点：__县龙洲街道阳光小区路口)、__百分百店(地点：__区振兴中路68号)、香溢店(地点：__市下街人民医院对面)逸德店(地点：__市柯城区荷花东路东区大排档南路口)、巨化店(地点：巨化九号桥农贸市场3-8号)__友善店(地点：__县天马镇柚香路友好超市旁)、__仁爱店(地点：__县城关镇

芹北路20号118、119)

e□抽奖券在投入抽奖箱前，须由工作人员核对印章和店长签名，确认有效后方可投入；

f□抽奖人由主持人随机在抽奖人中进行确定，并当场宣布。

三、活动内容

1、与国同岁，为您庆生

活动期间，凡在1949年9月29日——10月5日期间出生的顾客(以身份证为准)，持本人身份证原件及复印件均可在百年老字号——____药店领取价值388元神秘礼物一份，领取时间限活动期间，须同时持会员卡或当场办理会员卡。

b□神秘礼物的发放和登记由店长完成，在店长工作繁忙时，店内其他员工可代为执行。

c□神秘礼物不得重复发放领用，如有重复领用，同一人领取多份礼物按时间排序除第一人外其他门店店长需按原价赔偿。

d□门店店长每日将《神秘礼物登记表》电子版上交至营运部汇总审核后，通过指定微信群下发所有门店。

e□活动结束后，门店店长将《神秘礼物登记表》纸质原件上交营运部汇总审核后，交商品部、财务部备案核查。

2、满额送，好礼多多

活动期间，凡购买金额达到以下金额者，均有好礼相送。限非特价商品。不可多张小票累计，单张小票可分拆享受赠礼。

购满38元(会员满35元)送200抽纸1包或武义肥皂1块

购满98元(会员满88元)送佳洁士180g牙膏1支或200抽_8包抽纸1提

购满178元(会员满158元)送不粘锅一个或电茶壶1个

购满298元(会员满268)送春秋被1床或抱枕1对

购满518元(会员满468元)送10kg大米1袋或5l花生油1瓶

a□片区经理指导并监督门店设立赠品区，并做好推头、爆炸卡等前期工作。(赠品区建议放在橱窗、收银台附近等顾客容易看到的地方)

b□各门店需对所有赠品标明满赠金额(并写明特价和打折商品不参加买赠)

c□系统设置为满会员价金额后台跟单(跟单指收银付款操作完成后后台自动跳出的赠品)，对非会员顾客店长和收银员需严格按执行单上非会员价格跟单，并提醒顾客办理会员卡或加金额参加买赠，否则就取消赠品赠送。商品部、财务部对非会员买赠单据进行每单检查，如发现非会员未满足金额跟单赠品门店按赠品金额2倍赔偿。

3、大“剪”价

以下特价商品，须持该商品的特价图标享受。特价商品为：

(略)

a□特价品种门店需张贴明显爆炸卡，并说明需消费者剪下dm单特价图标到门店购物，每张图标只能购买一盒，各门店凭收银小票(第一张小票，重打印小票无效)及dm单图片(订书钉钉一起)活动结束后上交营运部复核，并于__年10月10日前交商品部、财务部抽查抽查比例不低于10%。

b□收银员活动期间打折权限为6.5折，收银员需严格按照执行单上的特价金额进行特价打折，如发现低于活动特价销售一经核查对收银员予以差价5倍赔偿，同时店长予以差价两倍赔偿。

c□如发现活动特价销售但无小票上交门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人承担50%差价(国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚)，公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

4、特价器械特别赠

活动期间，所有家用医疗器械8折酬宾，安特卫系列3折起。部分商品折后信息如下：

(略)

a□片区经理需要指导并监督门店做好特价器械的陈列、爆炸卡□pop海报等工作。

b□各门店收银员打折权限为65折，但医疗器械(除安特卫外)最低折扣力度为8折。

c□安特卫系列所有品种均设为活动价，门店不需重复打折。

d□如出现销售异常如：活动方案不打折商品门店私自打折，门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人各承担50%差价(国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚)，公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

5、营养保健品斯特龙系列、麦金利系列、康百力系列，参茸、花茶、药食同源汤料再购3折(限会员，非会员再购6折;不同价商品，价高者原价，价低者折扣;当场办会员，立享会员折扣;)

a□片区经理指导协助门店对斯特龙、麦金利、康百力系列□dm单品种参茸稀货陈列工作，门店打折操作方案为同样商品同时打两瓶6.5折每瓶，如不同商品员工先计算好低价商品3折高价商品原价的总额除以原价得出折扣进行打折，打折后留第一张小票(重打印小票无效)店长签字确认并在每日活动结束后以布谷鸟形式汇总报营运部、商品部。

b□各门店收银小票在10月10日前上交营运部复核完成后交商品部、财务部抽查，商品部、财务部抽查比例不低于10%(收银小票必须是第一张小票上交)重打印收银小票上交无效。

c□如出现销售异常如：活动方案不打折商品门店私自打折，门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人承担50%差价(国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚)，公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

6、厂家特惠直通车

a□片区经理和国庆片区负责人需对以上有活动厂家品种指导并监督门店做好爆炸卡、陈列等相关工作。

b□以上所有厂家赠品均设置为一分钱，由门店自行跟单。财务部、商品部负责抽查小票流水，如发现赠品单独出单，每单对出单责任人处以200元处罚，如出现特殊情况(活动期间2次内)需店长签字并交国庆促销片区负责人签字上交，单店超过两次将对出单责任人和店长每人处以100元处罚。

五、其他事项

1、提成和奖金发放：因本次活动的销售在一定程度上是由于公司投入赠品拉动的，降低了门店一线人员的推荐难度，同时，为激励员工努力完成任务，故活动期间门店所有单品返利按照门店任务完成情况同比例发放。

3、鉴于此次促销活动信息系统权限下放较大，为保证资金安全，特设立国庆活动促销检查组，检查组总负责人为潘__，具体人员由潘__自行安排，人员以2-3人为宜，其职责主要是负责所属区域促销活动执行情况的监督检查和辅导，但不干涉各片区和门店的具体工作，其检查的依据主要是本执行手册。

4、各片区负责人和检查组人员于__年9月26日交尚锋备查，本次活动进行中遇到的问题，由尚锋进行最后协调。

5、奖励政策：活动结束后对完成任务的片区负责人给予300元的现金奖励，并对国庆活动完成率第一名片区额外奖励各300元。

6、奖罚规定：

c□营运需在27日下班前将音乐下发至门店，28日门店要进行试播放并调试到位，活动期间门店需播放营运下发的活动音乐，国庆促销负责人抽查一次未放处罚20元，以后每次翻倍处罚。

d□所有一线销售人员不允许与顾客发生争吵，国庆促销负责人发现一次当事人处罚100元，店长处罚100元。

e□活动期间顾客对活动期间销售问题投诉/次对投诉当事人50元处罚，对投诉问题解决不到位的，给予该店店长和国庆片区负责人每人每次50元处罚。

7、活动期间不得请假，店长休息日活动结束后安排调休。

国庆促销活动方案4

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20__年10月1日、3日、5日上午10：00和下午17：00。

活动商品：

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

参与顾客资格：

持有_家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格：

- 1、9月10日—10月5日期间，至_家具自选商场认购秒杀券；
- 2、10月1日—10月5日期间，在_城_一元秒杀券认领处认购；
- 4、9月10日—10月5日期间，预订_套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

- 2、入户推广：_晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；
- 3、小区推广：_指定小区由_晚报发行人员有针对性的目标客户推广；

5、媒体推广：_报广□dm□大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

_的客群主要以_消费者居多，要把活动推广好，首先要影响_的人群，要影响_人群就要选择能够影响_人群的媒体。_晚报主要发行_市区及周边市县区，办报60多年，在_老百姓心目中有良好的口碑，在_市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与_客群吻合，选择与_晚报合作更适合。

媒体合作形式：

- 1、以“_晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团”成员招募形式，进行大规模顾客召集；
- 2、以“预订_套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。
- 3、以“_晚报·家具惠十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

- 1、_晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；
- 2、_客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；
- 3、_建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；
- 4、活动期间，到_店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

活动道具：

2、一元秒杀售卖台：_卖场周围5个，_卖场周围5个，_城周围10个，共计20个；

7、照相机或摄像设备：每场活动全程摄录，以备公司留存和有质疑的顾客查证；

8、秒杀活动主持人：以口才好、语言富有煽动性、体健貌端的人为宜，需一人；

9、公证人员：为了体现活动的公平、公正、公开的原则，建议设置活动公证人员；

10、颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

活动规则：

1、参加_家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”活动，需持一元秒杀券；

4、一元秒杀券不退换、不记名、遗失不补、逾期作废，仅限使用一次，用后自动作废；

7、如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，_保留相关法律权利；

8、在法律许可的范围内_家居有限公司拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

秒杀活动流程：

1、上午8：00——下午5：00

秒杀活动开始前，组织_员工在活动现场摆设一元秒杀券售卖台，进行秒杀券的售卖；

2、上午8：00下午3：00

3、上午8：00—9：50下午3：00——16：50

4、上午9：50下午16：50

为了体现公平，活动开始前十分钟，封存秒杀箱，不得再投递秒杀券；

5、上午10：00下午17：00

6、上午10：10下午17：10

请_领导讲话，介绍_及_企业文化、经营理念等；

7、上午10：20下午17：20

随机请一位现场的顾客上台，摇动秒杀箱，查验秒杀箱是否完整及有无猫腻存在；

8、上午10：25下午17：25

随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台；(第一场活动请_领导抽取第一个顾客)

9、上午10：28—10：48下午17：28—17：48

10、上午10：50下午17：50

11、上午10：55下午17：55

_嘉员工引导顾客光临_卖场；

12、上午11：00下午18：00

登记幸运顾客信息，并办理相关手续，协商送货事宜。

活动注意事项：

1、每场活动抽出五位幸运顾客，且有顾客自己抽取，以免引起质疑；

3、活动开始前及结束后，_员工多注意引导顾客光临_卖场，推荐特惠活动；

5、每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。