

小学十月一日国庆节的活动方案及内容

十月一日国庆节活动方案(通用8篇)

活动策划是指在特定的时间和空间条件下，通过制定一系列计划和方案，实现特定目标的过程。以下是一些年会策划的成功案例分享，或许可以为你提供借鉴和灵感。

小学十月一日国庆节的活动方案及内容篇一

庆祝国庆，时尚烫染，大礼包。

1、针对十一的烫染顾客和剪发顾客的回笼，并为以后的节假日活动作基础，稳定业绩。针对十一顾客回笼，并控制顾客的消费周期。为脱离同行商圈的高争压力，造就更稳定而成长的业绩。帮助员工造势，创造客数，产生不断的烫染客户。

2、使我们掌握和控制客人的消费周期。让员工认识到，唯有会员卡的保护，才有真正的指定客人重复消费，固稳业绩。激励员工，使全体员工都能增加凝聚力，建立团队精神，创造个人和团队高业绩。使员工和客人都拥有一颗感恩的心。

待定。

烫发，代金券，会员卡等。

1、烫发，护发一律3折，吸引顾客，创造大量烫发客群。

2、内部设立烫发套餐，剪发卡销售责任目标数，创造高单业绩。

(1) 水能高弹理疗烫：烫发+天然醋疗精华原价现价；烫发+染发原价现价；染发+天然醋疗精华原价现价；烫发+染发+天然醋疗精华原价现价。

(2) 凡单项满xx元，均送一张价值xx元的母亲感恩卡，可以任意消费。母亲感恩储值卡原价xx元现价xx元，可任意消费。凡购买倒膜一套原价xx元再送xx元的储值卡一张。凡到本店消费者一律送价值xx元的天然精华倒膜。凡购买我店任意产品的，均送价值xx元的剪发。

3、凡烫发顾客在当日护发一律同价免费。

4、剪发卡优惠办卡大活动：洗剪吹三次特价xx元，并赠送价值元的倒膜1次凡在当日购买贵宾卡的客人，可免当日消费。凡做烫发套餐的顾客，可购买烫发，只需花xx元（不含洗剪吹，有效期至xx月xx日）顾客的利益：认识好的产品是由专业人员来操作完成的。令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。令顾客安心，信心满意的服务。超值价值，超值服务。

1、促销产品的备置，不可以是店内日常销售的，一定要是市场买不到的。对于烫发的操作流程，每位员工务必用熟。店内的pop布置及技术质量，语气沟通训练是否到位。最新流行图片收集是否以全。顾客资料卡的整理，并拟定可控名单做检查。预约卷发放区和分配是否划分清楚。

2、发型师对商圈的住家拜访预约成果和工作分配情况，并制定可控名单。现场销售话述，文字整理，如何让单剪变为烫染护客人，让烫染护客人如何变为高单客户。精神动员早会，提前营造时间1个小时每天早晚会检讨前1日营业状况。

发型师套餐比赛；推卡比赛；总业绩及单项业绩；助理套餐比赛；助理推卡比赛。

小学十月一日国庆节的活动方案及内容篇二

为大力弘扬优秀传统文化，丰富群众精神文化生活，让广大

群众欢度国庆节，营造热烈喜庆、文明和谐的文化氛围。经区委、区政府同意，决定在全区开展“我们的节日？国庆节”主题群众文化活动。现将有关事项活动方案通知如下：

深入贯彻落实党的以来会议精神在全国宣传思想工作会议重要讲话精神，进一步推进社会主义核心价值观体系建设，弘扬主旋律、传播正能量。按照“节俭办活动”的要求，通过组织开展“我们的节日国庆节”主题群众文化活动，积极引导和激励广大干部群众进一步增强爱党、爱国、爱社会的情感，引导群众认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统，使节庆活动真正成为推动精神文明建设和思想道德教育的重要载体，努力提升群众文明素养，为“精致x□美好杜集”建设提供强大的精神力量。

（一）发挥文化民生工程作用，搞好公共文化服务。

各镇（办）综合文化站要以文化站免费开放为契机，组织好送电影下乡活动，以积极健康的电影文化丰富群众的文化生活。

在农家书屋或者村级文化信息资源共享工程点因地制宜举办科学养生健康知识讲座、开展读书朗诵比赛等增知识、促成长的适合儿童的文娱活动。

用好农民体育健身工程，举办群众喜闻乐见、主动愿意参与的趣味农_动会、农民篮球赛、乒乓球赛等活动，增强群众体质，活跃节日气氛。

（二）抓好一团体两队伍，搞好文化志愿服务。

各镇（办）综合文化站要发挥好主导作用，利用文化站办民间文艺团体，组织好文化志愿者队伍和群众文化辅导员队伍，围绕“精致x□美好杜集”主题，开展迎庆国庆群众性文体活动、送文化下乡活动。

倡导在美好乡村建设试点村或开放式村部的文体活动室开展“家庭和睦、邻里友善、社会和谐、参与广泛”的小型室内文体活动，让群众在欢乐互动的氛围里感受节日的美好。

（三）做好两个宣传，加强农村文化建设。

做好活动宣传工作，鼓励群众积极参与，提高群众的参与热情，引导群众在自娱自乐中不断提高文化、文明素养，真正达到“文化乐民、文化育民、文化富民”的目的，加快推进农村文化建设和精神文明建设。以高度的文化自觉和文化自信，结合农村文化建设、文化站免费开放等民生工程工作，做好媒体宣传报道工作，不断扩大杜集群众文化的影响力。

（一）高度重视，精心组织。

组织开展“我们的节日？国庆节”主题文化活动，是推进社会主义核心价值观体系建设的有力抓手，是加强农村建设、丰富群众精神文化生活的重要途径，对于推进农村传统文化建设和弘扬文明新风具有重要意义。

各镇（办）综合文化站要把开展主题文化活动，作为群众爱国主义教育活动的一件大事，制订具体方案，落实工作措施，做到覆盖面广，影响度深，务求取得良好效果。做好安全预案，做好活动过程中的安保工作，确保群众文体活动安全有序。

（二）创新载体，彰显特色。

要按照“三贴近”的原则，认真设计特色鲜明，积极健康、群众喜闻乐见的活动，要突出精致x□美好杜集、平安家庭等主题，弘扬中华民族优秀传统文化。

积极创新欢度节日的形式和载体，使传统节日与现代社会人际交往相结合，与现代群众生活方式相吻合，不断增强节日

文化活动的群众性、广泛性和吸引力、感染力。

（三）大力宣传，营造氛围。

要充分发挥新闻媒体的宣传教育作用，通过专题专栏、新闻报道、张贴标语等，积极倡导文明、和谐、喜庆、节俭的现代节日理念，在移风易俗中体现人文关怀，在举国欢庆中倡导文明新风，营造浓厚的舆论氛围，使“我们的节日”深入人心。

活动开展情况资料、图片请及时报送区文化广电体育旅游局办公室。

小学十月一日国庆节的活动方案及内容篇三

1、企业电子银行服务签约奖

签约短信银行的单位客户均可参加抽奖，共200名，各奖价值约100元的移动充值卡；同一企业客户不重复中奖。

2、高级客户交易动户奖

活动期间，首次通过网上银行（含重客，下同）办理日常款项结算业务（包括转账、代发）的且达到一定笔数的客户，实施动户奖励措施。

奖励规则：活动期间通过网上银行办理结算交易三笔以上的客户（不含查询）

满足条件的客户名单均可参加交易动户奖抽奖，奖品设置如下：

一等奖20名，各奖价值800元的移动充值卡；

二等奖40名，各奖价值400元的移动充值卡；

三等奖400名，各奖价值100元的移动充值卡。

3、代发代扣交易奖

对于今年新开通代发代扣服务的客户，在活动期间使用网上代发（代发工资或财务报销）、代扣业务交易笔数满100笔的客户，就有机会获得代发代扣幸运交易奖，中奖名额100名，每个客户奖励价值200元的移动充值卡。

备注：客户有多个代发代扣项目的，应合并计算，对于批量代发，按代发人数计算笔数。

以上两个交易奖项，同一企业客户不重复中奖。

4、电子对账回签奖

凡是我行电子对账客户（含活动期间新发展的电子对账客户），在xx年9月、10月、11月三个对账周期内，均按时办理电子对账回签的客户，均可参加抽奖，共500名，各奖价值约100元的移动充值卡。

5、“95533#123”企业电子银行服务热线体验奖

活动期间拨打“95533#123”客服热线咨询企业电子银行服务的，并留下客户信息及联系信息的，均有机会参加抽奖，拨打次数越多，中奖机会越大。中奖名额共100名，各奖价值约100元的移动充值卡。

十月一日国庆节主题的活动方案范文

关于国庆节的活动方案

小班一日活动方案

关于国庆节活动方案范文七篇

小学十月一日国庆节的活动方案及内容篇四

一、活动主题：

秋“悦”·礼

二、活动时间：

20xx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

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，降低成本的活动的目的，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》

进店礼——乐享送好礼凡9月27日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迎华诞，祝您国庆双节愉快！

小学十月一日国庆节的活动方案及内容篇五

20xx年x月x日

八喜同庆，燃情

1、抢购一重喜：活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物（数量可调整）。

4、复购四重喜：如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

5、团购五重喜：如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享

受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

6、新人六重喜：凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套（或指定婚纱影楼888元摄影券一张）。

7、返券七重喜：凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、国庆八重喜：凡10月1日出生、身份证中有“101”（连号）、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元（素金不参与优惠活动）。

（2）印制活动宣传页2000份在月日起派发；

（4）月日起通知老顾客和会员参加活动。

（略）

小学十月一日国庆节的活动方案及内容篇六

1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；

2、提高珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；

3、塑造珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

x月x日x月x日(以国庆期间为重点)

活动一：“喜从天降”活动

奖品设置：

每日枚价值元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示

的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，月日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜，柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

1、活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

3、在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)；

4、在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

5、后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6、宣传器材及内容：

(1)展架：

主题：珠宝国庆“珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及珠宝logo□咨

询电话等内容。

(2) 宣传页dm□

主题：珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)、珠宝logo□珠宝专柜位置图、地址、电话等。

1、在活动中做好顾客咨询到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

1、“喜从天降”活动奖品费用□xx元；

2、“婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服□xx元；

3、易拉宝□xx元，pop□xx元，条幅□xx元；

4、宣传页(dm)□xx元；

5、总计：元。

(广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定，故现暂不作预算)。

小学十月一日国庆节的活动方案及内容篇七

1、稳定老顾客

2、发展新顾客

3、提升xx美容院在该地区的著名度活动要求：预备5000元xx货品作活动用（公司送出10套裘服）活动时间：（促销时间：9月29日——10月5日）

一、活动对象：邀宴客人

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：（18：30——21：00）

（1）主持人公布晚会开始

（2）美容师表演《感恩的心》

（3）老板代表致感谢词

（4）颁奖

a感谢xx年对xx美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友特奖大礼一份

b凡是xx美容院新老顾客均有一份精美礼品（请第二天到xx美容院领取）

（5）顾客代表讲话（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助。

（6）裘服秀

□7□xx协会会长隆重推荐xx产品

□8□xx美容院5、1促销活动公布方案（凡当场下定金300元者，

即可送褻服优先享有)

a找托下定金

b美容师游说顾客促成

(9) 公布促销时间，欢迎到xx美容院咨询

(10) 表演舞蹈，公布晚会结束。

小学十月一日国庆节的活动方案及内容篇八

八喜同庆，燃情

1、抢购一重喜：活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

4、复购四重喜：如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则

在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

5、团购五重喜：如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

6、新人六重喜：凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

7、返券七重喜：凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、国庆八重喜：凡10月1日出生、身份证中有“101”(连号)、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元(素金不参与优惠活动)。

(2) 印制活动宣传页2000份在月日起派发；

(4) 月日起通知老顾客和会员参加活动。

(略)