

2023年国庆节促销活动口号 国庆节促销活动策划(精选11篇)

标语常常用于宣传活动或商业广告中，它能够吸引人们的注意力并传递出特定的信息。设计一个成功的标语需要灵感和创造力，同时也需要深入了解目标受众的需求和心理。青春无悔，拼搏到底。

国庆节促销活动口号篇一

每个人都有自己的生日，当生日来临的时候，家人都会给他庆祝。祖国也有自己的生日，此次活动，我们通过“国庆节”主题活动，帮助幼儿知道祖国的生日，以自己的方式庆祝，激发幼儿对祖国的情感。

活动目的：

- 1、知道每年的十月一日是国庆节，是祖国妈妈的生日。
- 2、感受节日的气氛，以自己的方式表达热爱之情。

活动准备：

活动时间：20__年9月29日星期二

活动内容：

- 1、谈话：观看解放军阅兵的碟子，为什么到处有鲜花？
- 2、介绍国庆节。
- 3、幼儿以自己的方式庆祝祖国的生日。

4、幼儿作画，添画烟花。

5、将作品送给“祖国”。

通过此次活动，让幼儿们认识“祖国的生日”，对中国地图也有初步的认识，知道国旗是红色的，有“一颗大星星，四颗小星星”，最后，幼儿纷纷给祖国“送礼”，表达庆祝，将活动推向_。

国庆节促销活动口号篇二

中秋节过后，紧接国庆节，中秋节我们的促销主题是超市月饼酒水等，国庆节七天长假，秋季服装已全面上市，本促销活动以穿着类商品为主，其他为副配合进行促销，全面提升商场在国庆节假日的人气，增加公司美誉度，提高销售额。

活动时间：9月29日——10月7日

活动主题：庆国庆七天乐最快乐

活动内容：

活动一：欢乐国庆现金篇——满200送30(现金)

活动期间，购穿着类、百货类商品当日满200元送30元现金券，满400元送60元现金券。多买多送，依次类推。

活动二：欢乐国庆好运篇——国庆七天乐大奖属于我

活动期间，超市单票满30元参加摸奖一次，60元摸奖二次，多买多摸，以此类推。

奖品设置：

特等奖1名：彩电一台

一等奖10名：电磁炉一台

二等奖100名：2.5升可口可乐一瓶

三等奖1000名：恰恰瓜子一袋

四等奖10000名：

活动三：欢乐国庆特价篇——特价最快乐

活动期间，每天不定时推出十几款超低惊爆价商品抢购。生活用品类：炒锅8元/个，拖把9元/把，雕牌洗衣粉3元/袋，舒肤佳香皂1元/块、佳洁士牙膏1元/盒，、调味品、等商品，抢购!主推季节服装出清以及库存大商品的抢购。

活动四：欢乐国庆故事篇——国庆《故事会》大行动

活动期间，顾客在我商厦购物折后满20xx元以上即可获赠20xx年度全年《故事会》，每天限赠100份，赠完即止。

活动五：欢乐国庆生日篇——与您生日同庆

活动期间，凡10月1日生日年满1周岁的婴儿，家长可凭户口簿(复印件)在国庆节当日获赠价值101元的生肖玉坠一个(数量有限，赠完为止)，凡10月1日生日的顾客(不限年龄)凭身份证复印件获赠精美礼品一份。

活动六：欢乐国庆激情篇——精彩演出秀不停

活动期间，特邀演出歌舞团现场进行歌舞、京剧、吕剧、二人转等系列演出活动。每天1场，好机会不容错过。

(以上活动团购、明示商品不参加)

广告宣传：

1. 宣传彩页50000份
2. 手机短信150000条
3. 电视台广告
4. 气象局广告
5. 莒州文艺、莒州宣传刊登
6. 大型文艺演出：京剧、吕剧
7. 卖场活动看板
8. 卖场

国庆节促销活动口号篇三

活动目的：

本专业的学生主要学习化学、资源植物分离纯化工程、植物功能成分提制工艺学、植物功能成分分析与检测、功能产品开发与评价的基本知识，受到植物功能成分生产技术管理、植物功能成分提制工艺设计、工程设计与科学研究等方面的良好训练，具有资源植物引种和高效栽培、植物功能成分开发与利用、资源产品营销与贸易以及生物发酵工程等方面的基本能力。植物成分提取及其成分分析，是本专业的特色，所以为了发展本专业的特色，，根据市场上能够接受的形式，并且希望能够在群众里面得到广泛的认同，特别制作紫薯饮料，利用紫薯中特别的有效成分，如富含硒元素和花青素，

另外18种氨基酸，易被人体消化和吸收，其中包括维生素c、b、a等8种维生素和磷、铁等10多种矿物元素。

活动意义：

为了迎接学校创新杯实践大赛，结合本专业的特色，推广紫薯产品，让人们了解紫薯有个较为全面的了解，了解她的保健功能，了解她的药用价值，让紫薯能够在群众中得到广泛的应用，造福百姓。

活动时间：四月

活动地点：xxx

参与对象：xxx

主办单位：湖南农业大学园艺园林学院

活动内容：xxx

前期准备：xxx

活动前期：xxx

1. 搜集与紫薯相关的资料，了解紫薯的相关保健作用及其药用价值，了解紫薯的有效成分及其组成。
2. 根据搜集而来的资料，分析其中有效成分的提取方法，找到相关的文献，分析实验原理，找到相关的提取设备。
3. 向相关的老师租借实验室，购买研究物品，准备实验材料。
4. 着手实验提取有效成分，联系相关的老师，指导实验。

5. 根据资料及其最终的成品来做活动当天的宣传传单。

活动中期□xxx

人员安排□xxx

宣传传单的派发□xxx

饮料的销售□xxx

产品的推销□xxx

数额的整合□xxx

拍照□xxx

后勤（负责搬运杂物工作□□xxx

活动后期□xxx

1. 相关人员将物品, 帐篷等相关物品归还到原处。

2. 将当天所出售的饮料金额及其从准备期间所花费的金额进行整合, 计算盈亏。

3. 打扫场地。

4. 班主任对当天活动进行相关的总结, 同学们开个简短的会议, 交流当天的活动感受及心得。

将本文的word文档下载到电脑, 方便收藏和打印

推荐度:

点击下载文档

搜索文档

国庆节促销活动口号篇四

为了迎接新中国71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

__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：__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

__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

__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71年10大活动共狂欢

狂欢1：71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：_搬进大家庭到大家庭看_——为祖国祝福

国庆期间，大家庭将把8米高“_”灯楼请进大家庭共享大厅。这座“_”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，甚至照片和城墙标语等都一应俱全，与_巍峨庄严的气势颇有几分神似。来大家庭的顾客可以在“_”前合影留念，喜迎国庆71周年。

狂欢3：大家庭大国庆升国旗——为祖国自豪

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：“71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71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，届时顾客们可以一起看阅兵式，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71年特供单品_

同贺祖国71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)!

国庆节促销活动口号篇五

节假日

促销活动内容

1、活动期间，凡在本超市购物累计满_____元的顾客，即可凭当日购物小票到服务台抽取奖券一张，每张小票只能抽取一张奖券，抽奖后小票回收。

2、本次抽奖活动共设置6个等级的奖励，具体设置如下。

一等奖：_____洗衣机一台

二等奖：_____豆浆机一台

三等奖：_____挂烫机一台

四等奖：_____压榨花生油一壶

五等奖：_____洗衣液一瓶

纪念奖：_____保鲜盒一套

3、本次活动采用现场开奖方式，中奖者凭借中奖的奖券到服务台领取奖品，领奖最后期限为购物当天超市停止营业之前。

活动细则

1、活动的成本预算

商家在策划抽奖促销活动时，应根据自身店铺的可承受促销活动的规模制定抽奖促销时的奖品价值。同时，要预算好在整个活动期间进行的广告宣传费用以及其他辅助费用(活动处理费用、公证费、汇编人员费用等)。

2、奖品的选择

(1) 奖品要具有特色

商家在选择奖品时，不要以为奖品是额外送给顾客的，就随意选择应付了事。要知道，在某种程度上而言，奖品也代表了商家的形象，因此，应选择质量好、符合商家形象、具有时尚感的奖品。如果还能够考虑到当下顾客的需求，则更好不过。

(2) 奖品与产品的价位要相匹配

商家在选择奖品时，要注意奖品与产品的价位要相匹配。如果是售价低的产品，最好采用中奖率低，但中奖面广的方式；如果是售价高的产品，则可以采用适当设置大奖，但是中奖面小的方式。

(3) 大、小奖的数量设置要适量

商家在奖品数量的设置上，大小奖品要适量。据调查，顾客最感兴趣的奖项就是最高奖，如果没有大奖，则无法引起顾客的参与欲望。因此，一定要设置适量的大奖。同时，要多设置小奖，这在很大程度上能够刺激顾客的购买欲望。

3、抽奖促销的方式

(1) 回寄式抽奖

回寄式抽奖要求顾客将自己的姓名、地址等信息填写好放入信封内，邮寄到指定地点参与抽奖活动，有的商家还要求顾客提供购买商品的凭证。这种抽奖方式的优势在于，可以获取顾客的资料，便于今后继续开展促销活动。但是这种方式也有不可避免的劣势，邮寄的方式需要一定的时间，再加上还需要顾客自己承担邮费，难免会让许多顾客望而却步。在如今这个通讯业发达的时代，商家可以选择将邮寄到指定地点改成发短信到指定号码，或者是发邮件到指定邮箱。最后需要注意的一点是，商家要对顾客的真实信息保密，不要随意透露出去。

(2) 当场兑现式抽奖

当场兑现式抽奖也叫“即开即中式抽奖”，一般商家将奖券或其他中奖凭据置于产品包装内，顾客在购买商品的同时就能够知道自己是否中奖，中小奖在当就能够领取到奖品，而

中大奖则需要到指定地点领取。这种抽奖促销的方式符合现代人们追求方便快捷的心理，所以很受消费者欢迎。这种方式对顾客刺激性大，有较强的吸引力，但是也存在不足之处，运用的次数多了，顾客就会渐渐失去兴趣，如若想一直保持顾客的新鲜感，就要在不改变其本质的基础上，创造出新的模式。

(3) 多重机会式抽奖

参与多重机会式抽奖促销的顾客享有多次抽奖的机会，如果第一轮没有抽到奖，就会自动循环到下一轮的抽奖环节中。这种方式持续的时间较长，一般分多期进行，目的是为了提提高消费者中奖机率，从而激发顾客的购买积极性。这种抽奖式促销的优势在于，能够调动起那些觉得自己运气不好，或是因为奖品价值小而不愿参与的顾客的积极性。但是需要商家提前做好周密的计算和安排，避免同一个顾客多次中奖。

(4) 定期兑奖式抽奖

定期兑奖式抽奖促销的方式是在顾客参与抽奖一段时间后才公开摇奖，而顾客粗腰等待一段时间才知道自己是否中奖。商家在使用这种方法时需要注意的是，兑奖之后要将顾客的奖券回收。

(5) 无购物式抽奖

无购物式抽奖的主要目的在于对商家进行宣传，因此不需要顾客购买商品，只需要顾客从商家的宣传中取得奖券。填好个人信息后，即可参与抽奖。

4、活动策划的注意事项

商家在进行抽奖活动前，为了避免引起一些不必要的纠纷，有以下事项需要告知消费者：标明活动的开始和截止日期，

一方面促使消费者把握机会踊跃参加，另一方面为商家减少不必要的纠纷；选用何种抽奖方法、什么时间在什么地点抽奖、什么时间以什么方式公布中奖者名单，以及用什么方式通知中奖者领奖地点等，都要明确标示出来；制定抽奖资格，如：“消费满_____元，即可参与抽奖”；禁止主办企业、经销商和聘用的广告公司的工作人员及直系亲属参加抽奖，此举是为了向顾客证明抽奖活动的公正性；具体设立的奖项、奖品数量、开奖次数、开奖时间、中奖公布方法及时间要清楚明白地告诉顾客；说明顾客可以参与抽奖的次数，是每人仅限一次还是不限次数可循环参与；告知顾客对抽奖活动进行监督公证的具体公证机关名称；说明大奖得主是否需要自行缴纳个人所得税；告诉顾客领奖时必须携带证明材料，按照规定领奖时间和地点领取奖品；说明活动会请公证处公证，与举办方有关联的人员不在本活动参加范围内、所有参与者的资料将归举办方所有、举办方保留活动解释权等。

促销流程要求

1、公布中奖者名单要及时

商家如果没有采用即抽即中式的抽奖促销方式，就一定要及时公布中奖者的名单。通常是在当地的大众媒体上公布中奖者名单(包括身份证号码，但中间几位则需要隐藏，避免泄露顾客真实信息)，同时逐一打电话或者发短信告知中奖者本人。与此同时，要在卖场内设置一张展板，上面写明中奖者姓名和具体的中奖信息。这样就可以增强抽奖活动的可信度，便于下一次再举行抽奖活动时吸引更多的顾客参与进来。

2、抽奖形式要具有趣味性

商家如果能在抽奖活动中增加一些游戏环节，则能够很好调动起顾客参与的积极性，例如：将普通的抽奖箱变成大转盘、投飞镖、摇乒乓球等。在吸引顾客的同时，还能够起到宣传造势，扩大影响的作用。

3、扩大纪念奖的比例

顾客愿意参加抽奖促销的活动，很大程度上是希望能够获取一定利益，如果多次参加却分毫未获，难免会让他们对活动失去兴趣。如果偶尔能够得到一些纪念品，顾客的内心就会感到满足和快乐，从而增强对商家的好感。

4、抽奖促销方式要丰富多样

5、不要泄露顾客的个人信息

抽奖促销活动不仅要将在中奖信息对广大顾客如实公布，也要保证不泄露中奖者的个人信息。例如：在公布电话号码时，可以只公布前3位和后4位，隐藏中间4位数，则能够做到两者兼顾。

促销方案评估

抽奖促销活动虽然被商家广泛运用，但仍存在着一些不足之处：参与者不一定是目标顾客，有的仅仅是单纯为了抽奖而参加；无法预估参与人数，在成本控制上难以把握；活动过程需要经过精心的策划和准备，活动周期较长，后续工作也较多，实施起来需要格外严谨有些顾客会因为屡次未中奖而对商家产生不信任的心理。如此看来，商家在进行抽奖促销策划时，一定要量力而行，认真考虑以上问题，避免在活动中出现差错，甚至导致亏本。