

最新十一国庆节营销活动方案 国庆节营销活动方案(通用18篇)

项目策划需要考虑各种资源的合理利用，确保项目能够按时高效地完成。下面是一些年会筹备的经验和教训，希望对大家在未来的策划工作中有所帮助。

十一国庆节营销活动方案篇一

我国传统的国庆节，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。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，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

1、活动主题

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x辉煌历史。

3、活动时间[x月x日——x月x日]

x超市(包括各大连锁店)

四、活动组织

总监督[xx]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)

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x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xx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x超市购物的顾客，凭购物单，购物满x元送价值x元xx使用券;购物满x元送价值x元xx使用券;购物满xx元送价值x元xx使用券;购物满xx元送价值x元xx使用券。

总店由xx负责联系券□x店由x负责联系□x店由xx负责联系□x月x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x月x日、x日，x月x日、x日、x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。(具体内容根据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□x月x日——x日

b□超低价商品明细表(仅供参考，具体由采购部确定)

略

(a)□每天的排队的前xx名顾客都可以领取抽号券。(凭单张排队)

d□方法□x月x日—x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“x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(x总事先安排)，派发人员：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”

7、购物抓现金活动

a□活动时间□x月x日——x日

b□活动地点□x超市各连锁店

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xx元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满xx元及以上抓两次；购物满xx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□x月x日——x日

b□活动地点□x超市各连锁店店门外

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列活动。

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

十一国庆节营销活动方案篇二

一、活动时间：9月15日(周五)——10月8日(周日)

二、活动主题：普天同庆迎国庆，牵手团圆渡中秋

三、活动范围：__商城及八一店、__购物广场及北园店

四、活动内容：

(一)部分穿着类、床品、箱包满200元减60

活动时间：9月28日(周四)——10月7日(周六)

活动期间，凡单店当日购买部分穿着类、床品、箱包商品同一品牌单张发票满200元减60，多买多减。

(超市及特例品牌除外)。

活动期间，会员积分卡只积分不打折。

喷绘写真费用

(二)喜迎国庆欢度中秋__帮你圆梦想

活动时间：10月1日——7日

活动期间，凡当日单店购物累计满200元(包括超市)的顾客，均可到各店总服务台领取“梦想卡”一张，填写后投至梦想大礼盒，每日抽出13名梦想成真奖，奖品设置为：

一等奖(1名)：幸运顾客填写的价值1000元以内(含1000元)的所在门店在售商品。

二等奖(2名)：幸运顾客填写的价值500元以内(含500元)的所

在门店在售商品。

三等奖(10名)：幸运顾客填写的价值200元以内(含200元)的所在门店在售商品。

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满200元(包括超市)的顾客，均可到各店总服务台凭发票领取“梦想卡”一张，每人限领5张，仅限单店领取，不得跨店领取，填写后投至梦想大礼盒。

梦想卡内容包括姓名、性别、年龄、联系电话、详细地址、填写时间、梦想奖品(必须是所在门店在售的商品，价值不超过活动规定的奖项设置)、每张卡需参照奖项设置填写3个备选奖品，次日抽奖时按照奖项产生依次选择中奖卡片上的一、二、三等奖品价值。

如：先抽取一等奖，该卡片中奖奖品价值即为价值1000元的在售商品，其次，抽取二等奖，那么卡片中奖奖品即为顾客填写的二等奖价值500元的备选在售商品，依次类推。

b□顾客凭机打发票领取梦想卡时，工作人员需在机打发票上加盖“1”(赠品已领)章。

c□当日抽奖时间为次日上午10：00，由门店总经理或部长抽出，并于中午之前按照中奖梦想卡上的联系方式及时通知中奖顾客。

d□领奖时间截止至10月30日，逾期未领该奖项作废，中奖顾客需持本人身份证明及复印件至总台领取。

各门店正门需每天公示前一天中奖信息，如□x月x日来自济南的x先生已梦想实现梦想奖品为__。

e□梦想卡由总部统一设计制作，梦想大礼盒各店按照总部设计尺寸自行安排制作，奖品费用由各门店承担。

费用：

梦想卡：4店7天

喷绘写真

(三)中秋佳节喜相迎、牵手团圆渡中秋

活动时间：9月15日——10月6日

活动范围：__购物广场及北园店

1. __购物广场及北园店组织中秋商品系列展销区

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。

展销区域上方吊饰由总部统一设计，各店拷图自行制作。

2. 广场店及北园店制作dm专题海报一期。

十一国庆节营销活动方案篇三

x月x日—x月x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。

十一国庆节营销活动方案篇四

一：时间选定(时机很重要)

a: 调查周边商圈或工厂集体休假时间(建议礼拜天)

b:查看天气预报, 排除糟糕天气

二: 人员分工

a:设定一个活动指挥

b:成立一个小组:

c:广告, 宣传, 培训, 招促, 等分工进行

三: 分析市场(重点)

a: 活动主题设计关联附近整个市场, 了解对手的活动主题, 找一个创新独家的活动主题

b:调查附近竞争对手的畅销机型, 杀低价钱, 设计出多款差异化机型, 调高卖价:

c:礼品采购, 也需要差异化, 建议分层次采购, 重点礼品, 催单礼品, 活动派送小礼品

四: 活动主题设计(联合厂家办路演)

1:找合作伙伴, 降低活动成本

2:设计突出主题: 例如

(独家震撼送大礼, 手机不要钱, 免费送)

五: 提前设计活动模拟图

1:进行场地考察, 利用好所有广告位置

2:进行构想，设计动线，进行简单的图画模拟设计

六：广告设计，物料准备

1:广告设计，建议主题要突出，内容不要太复杂

2:节日物料，帐篷，拱门，等节日物料准备到位

七：设计激励政策

1:店总任务达标奖励

2:个人目标奖励

3:目标机型奖励

八：礼品采购

1:主要礼品(节日主题礼品，具有超强吸引力的礼品)

2:催单礼品(普通礼品，在销售过程中起到再次赠送的催单作用)

3:活动小礼品(舞台派送，进店免费送，起到吸引人气作用)

十一国庆节营销活动方案篇五

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。

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

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

活动总负责：马成章执行负责：戴煜萍、许宏伟

1、超市抢购风

负责人：魏红

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：耿秀丽，何平

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）

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。

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，

1、店外：

巨幅布标20m_10m约1800元

大型喷绘3.6m_2.4m130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

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)

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_0元

9月30日晚报二分之一彩版6500元

7、超市广告画：190元

8、一、五楼购物导示牌：50元

十一国庆节营销活动方案篇六

活动形式：“迎国庆、讲文明、树新风”

- 1、通过此次联欢活动，加强幼儿的爱国主义热情，使幼儿懂得我们的幸福生活来之不易，从而更加刻苦学习。
- 2、让幼儿了解我们中国的首都是北京，以及国旗、国徽的含义。
- 3、培养幼儿敢于在集体面前大胆表现的性格。

活动时间：

20xx年9月30日上午 9：00 开始

1、集体齐唱国歌。

(1) 当庄严的国歌演奏完毕，孩子们共同高呼：“祖国生日快乐！”

(2) 主持人详细向孩子们介绍中国的首都、少数民族以及国旗、国徽的含义。

2、各班集体大合唱。

3、开展“我爱我的祖国”主题教育活动。

4、组织观看视频影像。一是组织收看国庆专题节目；二是开展优秀爱国主义教育影片进校园活动。

5、开展“三礼”教育实践活动。

6、各班集体儿歌展示。

十一国庆节营销活动方案篇七

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！

活动方案一

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。

活动方案二

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。

十一国庆节营销活动方案篇八

幸福传递

迎国庆亲子活动的开展，不仅让孩子们知道中华人民共和国的国庆节是每年的十月一日，而且也让家长和孩子增进彼此的了解和信任，同时也增进了家长和孩子之间浓浓的亲情及让家长在游戏中感到亲子互动与合作的快乐，从而进一步促进家园同步教育。

- 1、通过亲子活动，萌发关心长辈的情感，增进与长辈之间的感情。
- 2、在游戏过程中锻炼幼儿平衡能力。

3、让家长在游戏中感到亲子互动与合作的快乐

2、幼儿经验准备：幼儿会趴地匍匐前进

1、教师组织幼儿有序下楼到达指定的活动场地。

3、播放音乐，教师带领幼儿做放松运动。

来，（注意，由于球是圆的，所以可能需要家长与小朋友多加配合，注意平衡），第二轮是请前两次获胜的小组进行第二轮比赛，比赛第一名的小组将有奖励，剩下的其他小组，也会相应的奖励。

5、活动结束后分发小礼物，并组织幼儿有序的到达校门口放学。

6、在整个活动过程中家长注意看好自己的小孩，注意安全。

20xx年幼儿园十一国庆节活动方案2

国庆节

1、引导幼儿感受国庆节的气氛、萌发热爱祖国的情感。

2、让幼儿知道十月一日是国庆节，初步了解国庆节来历

3、鼓励幼儿用多种方式表达对祖国的了解和感情。

1、在教室内与幼儿一同布置庆国庆的喜庆场面。

2、《开国大典》的视频片段，以及欢度国庆的图片。

3、准备幼儿的绘画工具和泥工用的材料。

(一)开始部分：

以谈话的形式请幼儿们谈谈这段时间电视上播放的节目内容，依次导入主题活动。

(二)基本部分；

1、引导幼儿初步了解十月一日是国庆节，是中华人民共和国的生日。

2、观看开国大典的图片和录象带，在幼儿们讨论及教师的讲述下知道“国庆节”的名称和来历。

3、出示把幼儿们的画来进行讲评。并挂在绘画角上。

1.在这节活动中幼儿们通过看图片、录象带及绘画等，知道了十月一日是国庆节并知道了国庆节的由来，萌发了热爱祖国的情感。

十一国庆节营销活动方案篇九

以“感恩伟大祖国，营造尊老氛围，建设和谐社区”为主题，在社区内营造文明、和谐、幸福的人文环境，进一步深化社区居委会服务体系，促进社区的和谐发展。

时间□20xx年9月24日(星期六)

上午9：30—11：30、

地点：花城社区文化广场

主办单位：花城社区居委会

协办单位：碧桂花城物业管理公司、碧桂花城学校

活动主题：感恩伟大祖国营造尊老氛围、建设和谐社区。

花城社区居民;特邀有关领导、嘉宾。

总策划□xx

策划□xxx

成员□xxx□xxx□xxx□xxx

主持□xxx

(一)资料组:

(1)主持稿、节目单。(解力耘、陈金凤)

(2)发放入场券、《节目单》、小礼品等物品资料。(黄思研、公司员工)

(3)现场饮用水、标识,活动方案报辖区民警中队。(何杰潮)

(4)现场环境(横幅、嘉宾台、观众座位等)布置。(物业管理公司)

(二)统筹:

(1)节目的流程监控。(周倩雯)

(2)全场录像、拍摄。(何杰潮)

(3)现场音响。(阿康)

(4)交通、安保。(何杰潮)

(5)老年人专座、演员、嘉宾座位安排。(欧少芬)

(三)活动流程:

- 1、8：30—9：00时工作人员就位，做好准备工作。
- 2、9：00—9：30时暖场，播放音乐。
- 3、9：30时主持人介绍领导和嘉宾。

梁淑艳陈嘉茵何海仪(政府)黄绮霞冯兆元(公司)

束轩梁少蓉(学校)王春泉方佩玉黄汉光(老年人代表)

- 4、主持人宣布活动开始。
- 5、活动期间穿插抽奖。
- 6、活动结束，演职人员和领导嘉宾合影留念。

备注：

- 1、黄思研负责活动后剩余礼品的保管和活动报道
- 2、周倩雯负责演出服装、道具、音响的安置与保管
- 3、欧少芬负责嘉宾礼品的发放
- 4、何杰潮负责配合公司人员做最后清场。

十一国庆节营销活动方案篇十

《携手今朝一喜迎国庆》

9月下旬7：30~9：30。

- 1、一年一度的国庆晚会，让我们在校学生时刻铭记祖国的伟大成就，时刻以祖国为荣。

2、锻炼学生的舞台的表现力，增强勇气，提升自信。

3、加强师生之间的交流，构建和谐社会。

形式不限，可单人或团体表演均可，节目类型包括大合唱、独唱、独舞、等舞蹈、相声、小品，节目题材要求体现新颖、活泼、生动、感人、搞笑、优美、意义深刻等不同风格。

项目式管理晚会宗旨：展现师生风采，共祝祖国富强九、晚会基调：积极向上，和谐雅致，温馨喜庆。

（每个节目各设一个负责人，负责节目的纪律和安排）。

1、第一乐章：春潮激情篇以新中国成立以市民富国强、万象更新的音乐歌舞为主。表达盛世明月光芒，玩家团圆喜庆的欢乐之情。

2、第二乐章：江魂豪情片以国庆65华诞，为祖国自豪和骄傲的节目为主，表达四海笙歌、普天共庆，盛世和谐的豪迈之情。

3、第三乐章：花信温情篇以表达对祖国的情之情的节目为主，其中可包括自创歌曲、小品等节目。

4、第四乐章：温情深情篇爱是人类恒古永恒的主题，以此章传递人与人之间爱的传递，让世界充满爱。

副主任：

委员：

第一项目组：

节目组组长：

副组长：

组员：

任务：

a□9月13日晚完成第一次彩排；

b□9月25日早晨将晚会节目定下来，并把节目单发到各班手中。

c□9月20日之前准备好主持人的形象设计及台词。

d□晚会之前准备好晚会所需的一切服装道具。

e□晚会之前联系好演员化妆单位。

2、第二项目组：

礼仪组组长：

副组长：

组员：

任务：

a□9月27日晚上之前准备好请柬、接待到场嘉宾，及负责来宾签名。

b□9月27日晚上之前挑选出六个女礼仪。

c□9月27日晚上之前准备好会场服务物品，如水杯、茶叶等。

3、第三项目组：

舞台组组长：

副组长：

组员：

任务：

a□舞台搭建；

b□舞台灯光设备、音箱设备的安装；

c□演出中道具的递送，灯光、音响的调试

4、第四项目组：

机动组组长：

副组长：

组员：

任务：

该组核心任务在于晚会期间，负责会场纪律维持、会场后勤保障以及处理紧急情况，保证晚会取得圆满成功。

5、第五项目组：

后勤组组长：

副组长：

组员：

任务：

会场的打扫及布置（盆景、横幅等），物资（矿泉水、胶卷、礼品等）的准备，相关用具的购买和回收。

6、第六项目组：

信息传递组组长：

副组长：

组员：

任务：负责各组之间信息的传递，传递灯光师、音响师的信息，并通知演员准备上台，舞台道具的准备和搬运工作，确保工作紧张有序。

7、第七项目组：

宣传组

组长：

副组长：

组员：

任务：为活动进行宣传

8、第八项目组：

志愿组

组长：

组员：组员在全校学生中产生。

自愿即可注意：

a□各项目组应该认真负责的完成本组的任务，若碰到紧急情况应及时向晚会负责人通报。

b□各项目组人员任务发生严重冲突时，可是情况重新调整各组的人力资源，并可随时启用机动组。

c□各项目组之间应配合协调，共同协作完成本次晚会任务。

十一国庆节营销活动方案篇十一

幼儿园喜迎国庆，庆祝祖国母亲的生日，让幼儿表达正确的祖国概念，对国家、国歌、国旗、国徽等内容能有认知。时值国庆，街上热闹的场景，高高升起的彩旗，迎风飘扬的五星红旗等等，自然而然地将幼儿置身于主题需要的氛围中。对国庆节的好奇，对节日的渴盼，就是孩子参与主题的原动力。

1、通过国庆知识比拼的游戏活动，让幼儿表达对国庆的理解；

2、激发幼儿对祖国、国旗、国歌、阅兵、民族等节日相关知识的兴趣；

3、更进一步地了解国庆的来意，能主动描述出祖国和国庆节的相关元素内容。

4、通过一些列活动激发幼儿对祖国的热爱之情，体会节日的愉快气氛。

国庆阅兵视频、代表国家/国庆的元素图片、国庆节的故事、

各国国旗、国旗贴纸

国庆节红心贴纸/脸贴

幼儿园奖励专用240贴超大版

一、国庆节的由来

1、今天我们要做一个游戏，叫做知识大比拼，看看哪位小朋友知道的最多。

2、下面老师要给大家讲个故事，大家认真听，看看谁知道这是一个什么故事。

(故事的内容《国庆节的由来》)

3、故事结束，大家谁来告诉我，这是一个什么故事，讲的是什么?回答正确，给一个红旗贴纸。

二、我爱国旗和国徽

1、接下来给大家展示不同国家的国旗图卡，看谁能第一个找出我们国家的国旗。

2、其他国家的国旗，谁能看着图卡说出对应的名字。

第一个找出和认识最多的奖励国旗贴纸。

3、展示不同国徽，再来一轮。

三、庆祝国庆

1、国庆节是祖国母亲的生日，那我们是不是要为他好好庆祝呀?那么接下来，就为大家看看我们都是怎样庆祝国庆的?播放国庆阅兵、国庆节宣传片等视频。

2、提问刚才我们在视频中都看到了什么？

国旗、灯笼、阅兵、军人、天安门、国徽.....

3、说出最多的奖励国旗贴纸。

将幼儿说出的所有元素记录下来，然后为每个元素提供图片或模板，投放所需材料，集体分工制作国庆相关的元素作品。

活动总结：

今天大家都很棒，我们认识了祖国的国旗、国徽、天安门、国歌，还知道了国庆节我们可以挂灯笼、挂国旗、看大阅兵，唱国歌等等方式来庆祝祖国的生日。那么，希望我们的小伙伴们以后都要记住十月一日国庆节，我们要爱我们的祖国，因为他太美丽，对不对?!

活动延伸：

十一国庆节营销活动方案篇十二

又是一个秋高气爽的季节，一年一度的中秋、国庆佳节的来临，使得国人各个喜气洋洋，也使我们的孩子沉浸在无比欢乐的氛围中。每当这个时候，到处都张灯结彩，洋溢着一片愉悦的氛围，电视、报纸、广播等各种媒体会有很多关于爱国主义教育方面的报道、介绍，给我们的爱国教育的实施带来很多的便利条件，因此，这是一个对幼儿进行爱国教育的良好契机。

通过主题知识的积累，孩子们都知道祖国妈妈的生日是：十月一日国庆节。孩子们对这个节日已经有了初步的认识，但对于大班的孩子来说他们渴望了解更多有关国庆的、祖国的知识，这些可从孩子的日常交谈中发现。如很多孩子会问：“为什么会有国庆节？”

“国旗上为什么会有五颗星?” “五颗星星代表什么意思?” 于是,在这个节日来临之即,我们建议家长与幼儿一起收集关于国庆节的书籍、图片,多带幼儿外出游玩。借助家长的资源,我认为,幼儿在七天长假后肯定能经历很多,积累很多有关的知识、经验。这样,就能通过幼儿间的生生互动来让他们一起分享、一起整理、表达和表现自己的情感,进一步增强幼儿情感的体验,使幼儿更加了解我们的国庆,从而更加热爱我们的祖国。

- 1、了解我们的祖国,认识国旗、学唱国歌,了解升旗仪式。
- 2、知道自己是中国人,能积极、主动地与同伴一起分享自己有关的经历与认识,萌发爱祖国的情感。

1、导入:

国庆节前,徐老师给了你们一个任务,是什么任务?

(寻找并记录“五星红旗在哪里飘扬”)

2、翻盖乐:

1、师出示“翻盖乐”:

3)请幼儿说,说清楚你要翻哪张?看看五星红旗在哪里飘扬?

4)师请幼儿翻第四排,第四张。翻开后,是空白的。师:你准备怎样让它不空白,你准备画些什么?(扩散幼儿的经验)。

3、观看“升旗仪式”:

1)、你在哪里看到过升旗仪式?

2)、幼儿观看“升旗仪式”的视屏。

提问：

a□你看到了什么，哪些人在进行升旗仪式？升旗时人们是怎样的？（引导幼儿用不同的语句来形容）

b□为什么升国旗时人们一动也不动？

4、观看幻灯：

1)、当我们看到国旗在各个地方飘扬时，你的心情如何？观看幻灯：在天安门广场上飘扬的五星红旗；中国地质勘察队在南极升起的五星红旗；运动员刘翔身上裹住的五星红旗等。

2)、你怎样为国争光？

5、辨别国旗

1)、四面国旗中到底哪面国旗是正确的、标准的。

2)、认识五星红旗。

十一国庆节营销活动方案篇十三

活动形式：“迎国庆、讲文明、树新风”

1、通过此次联欢活动，加强幼儿的爱国主义热情，使幼儿懂得我们的幸福生活来之不易，从而更加刻苦学习。2、让幼儿了解我们中国的首都是北京，以及国旗、国徽的含义。3、培养幼儿敢于在集体面前大胆表现的性格。

活动时间：

20xx.9.30 日上午 9：00 开始

- 1、集体齐唱国歌。（1）当庄严的国歌演奏完毕，孩子们共同高呼：“祖国生日快乐！”（2）主持人详细向孩子们介绍中国的首都、少数民族以及国旗、国徽的含义。
- 2、各班集体大合唱。（有关国庆的歌曲）
- 3、开展“我爱我的祖国”主题教育活动。
- 4、组织观看视频影像。一是组织收看国庆专题节目；二是开展优秀爱国主义教育影片进校园活动。
- 5、开展“三礼”（学礼仪，知礼节，讲礼貌）教育实践活动。
- 6、各班集体儿歌展示。

十一国庆节营销活动方案篇十四

迎国庆，惠不停

20xx年x月x日xx月x日

2、通过xx周年策划一系列与爱国有关的. 宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

各店

活动一：迎国庆，惠不停，

x月x日xxx月x日活动期在本商场推出系列“迎国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

- 1、各店必须提前x天向总部作出每日惊爆抢购价、会员独享价书面申请。
- 2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。
- 3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20xx年10月1日到我商场消费者消费满xx元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务台领取，每张小票限送一面，限量xxx面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口(附图)。

活动四：“迎国庆，惠不停”大型文艺晚会演出。

20xx年x月x日xx月x日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

1)dm海报宣传单：

a□dm活动时间□20xx年x月x日xx月x日

b□印量xx张，a3纸4p□105g铜版纸。

2)大门口海报宣传。

3) 商场广播滚动广播。

4) 卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。

十一国庆节营销活动方案篇十五

在全校营造欢度中秋节、国庆节的喜庆气氛，激发学生的爱国热情，感受中华传统与诗文魅力，力求全员参与又不影响学生的学习。以年级为单位进行承办，分期举行，即减轻承办人员的压力，又能让节日气氛延续。

“唱经典，颂祖国”歌咏比赛

1、以班为单位进行集体歌咏比赛；

2、歌曲以歌颂祖国的爱国歌曲为主，每班一首参赛歌曲；

3、自己编排造型、指挥，自己统一服装，学校不作统一要求，力求突出创新与特色；

4、抽签决定出场顺序，有现场的评委进行当场打分，最后评出一、

二、三等奖并给予一定的奖励。

1、地点设在学校文化小广场；

2、时间定于国庆节前夕某天下午的三四节课。

“我的青春我做主”风采展示

1、以“唱红歌、迎国庆”为主题开展学生的个性风采展示活动；

2、各班积极动员，认真推荐，选出班里有文艺天赋的苗子，

参加学校的节目选拔；

3、从众多参与的选手中选拔出参加最后决赛汇演的学生，强化训练后参加最后的汇演；

3、地点在学校操场，时间定于一年级主题活动之后。

十一国庆节营销活动方案篇十六

20xx年十月一日今年九月份是国家确定的第六个“中小学弘扬和培育民族精神月”，本次教育活动的主题是“庆祝新中国成立60周年”。通过一系列的活动，使学生了解新中国建立的艰辛历程和祖国建设取得的伟大成就，理解中国共产党领导中国人民走社会主义道路是历史的必然选择，增强对伟大祖国、党和人民的热爱，进一步把爱国情感化为具体行动，立志为实现中华民族伟大复兴做出贡献。

1、“我的中国心”歌唱祖国歌咏大赛：

各班组织“我的中国心”歌唱比赛，进行初选，选出2首歌曲，参加学校组织的歌咏比赛，最后按年级段设一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，评分标准由音乐组负责制定下发。

2、观看一部爱国主义教育影片，写观后感

(1)、时间：在国庆节前完成。

(2)、班主任负责收集感后感资料，并及时上交。

(3)、要求：观看的影片有《上甘岭》、《英雄儿女》、《狼牙山五壮士》、《甲午风云》、《林则徐》、《海外赤子》、《国歌》、《大阅兵》、《血战台儿庄》、《烈火金刚》、《地道战》、《地雷战》、《举起手来》等影片，学生可以通过电影院或电视电影频道进行观看，看后要写好观

后感，每班选出5篇上报校团委。

3、召开一次爱国主义主题教育班会

以班级为单位，开展一次以“爱祖国、爱人民、爱家乡”为内容的主题班会，班主任做好班会记录，并上交校团委备案。

4、组织“我爱我的祖国”征文活动

(1)、活动对象：小六、初一、初二年级组。

(3)、活动要求：作品题目自拟，体裁不限，必须为原创作品，小学组字数800字左右，初中组字数1500字左右；作品请注明年级、班级、姓名。

5、组织“我的祖国”绘画展

(2)、组织：由学校团委和美术教研组组织评比，对获奖作品进行展示，并做好宣传和报道。

6、各班出一期“爱我中华”黑板报，由各班团支部具体指导完成，完成日期20xx年10月10日。

具体活动内容要根据实际情况进行，如有必要可进行及时调节，总之，要通过这些爱国教育活动，使学生树立起爱国主义责任感，树立爱国意识，争取用实际行动来纪念建国60周年。

十一国庆节营销活动方案篇十七

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：

1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，即使有促销，销售量也不一定高。

2、现在很多手机都有mp3的功能，目标消费人群的消费能力较差，那么很多人就不会为了听音乐或看视频，再另外购置mp3/mp4。由于顾客的品牌忠诚度不高，那么参加活动的手机着重以功能、价格为特点，而不需要考虑品牌手机。

此外，由于外来人口众多，那么贵店所在乡镇应该是属于工业企业集中区域，因此电脑耗材作为办公必备耗材，需求量应该不少。可以在电脑耗材这块上多做促销活动。

要搞促销，就要先做好宣传。一可以通过派发传单的方式来宣传，派发地可以选择超市、菜场主要街道、工业企业园区附近等；二在主要交通要道、人流集中区域悬挂广告横幅，如“中秋国庆惊喜大促销”等；三是张贴海报，在人流集中区域张贴宣传海报。

1、推出几款特价机。这些机型功能要比较齐全，比如拍照、上网、音乐等功能；价格要尽量实惠，最好在千元左右的机型中考虑。外观也要尽量时尚些。这些手机的目标人群是35岁以下较为年轻的人。

2、买手机送话费活动。推出几部指定手机送一定的话费。这些手机的基本功能要全，外观不求多时尚，也可以是贵店需要尽快出手的一些机型。这类手机的目标人群是35岁以上讲求实惠的人。

3、满就送。消费到一定金额可以送一定的产品，这些所送产品要实惠。

4、满额换购。消费到一定金额可以以低价格或低折扣换购一件数码产品，特别是电脑耗材一类。

5、在贵店如果购买一台电脑，可以赠送一张优惠卡。优惠卡的内容可以是：以后在店内购买其他电子产品打8折；终身免费xx维修电脑（免工时费），当然xx区域在该乡镇范围内；提供免费的打字、上网等内容培训。

6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。

7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，可以再联系我，对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆！

首先明白一下几点：

你的店位于乡镇消费能力差对品牌的忠实度不高，所以你的产品应该以外观和使用为主，不要打品牌广告。

1，国庆中秋齐贺礼建议可以与相近的其他类型店铺共同举办，例如食品店或者超市，买电子产品赠送中秋贺礼或者其他。

2，考虑消费者的经济能力，可以选择举办很常规品牌的手机mp3mp4降价大回馈活动，这类活动最重要的是宣传，只要宣传到位就ok除了发传单等等，本人建议可以从学校的学生入手，对于mp3mp4除了降价以外，可以送给学生消费者qq卡，游戏卡等网络消费的东西，这些东西网上均可以购买到。毕竟大部分高中生，初中生对qq以及网络游戏很有兴趣。

3，买一送一，针对笔记本电脑而言，买笔记本送mp3之类的。因为是乡镇用户，所以笔记本相对而言比较难销。这个要看当地的情况了。

4，针对手机，低价的品牌手机，以及国产山寨机可以对外宣传为“抛售处理”。

另外可以举办“以旧换新，国产手机换名牌手机”，名牌手机以诺基亚，三星等老式手机为主，因为感觉乡镇的客服，尤其是中年人对手机的功能没有多大要求，对外表以及实用性很在意，换购价格要尽量低，亏了就亏点，主要目的是让更多人知道你的店知道你的店的产品质量好。所以手机尽量选择进口的质量不错的，消费者换购至少要让他们换购的手机使用时间长点，这样对塑口碑是有好处的。

十一国庆节营销活动方案篇十八

厦门福佑大饭店是您的最佳选择！中秋节、国庆节期间，一楼逸轩自助餐厅、大堂咖啡吧、禧福会康体休闲娱乐中心推出系列活动，并可参加9月27日奥运庆功演唱会（乔丹之夜）和10月18日周杰伦演唱会门票的抽奖。

一楼逸轩自助餐厅

价格：午餐：68元/人，晚餐118元/人。儿童半价，另加15%服务费。

可享受4人免1人，3人以下八折优惠。

凡来用餐的客人从即日起至9月28日，可参加搏饼打折活动，可享受如下优惠：

如搏到状元可获得免费自助午餐券1张；

如搏到对堂可获得免费茶室体验券1张；

如搏到三红可获得免费电子高尔夫练习体验券1张；

如搏到四进可获得免费健身房体验券1张；

9月12日至9月14日晚餐，逸轩自助餐厅将特别推出20款冷菜，
并免费赠送每位用餐客人一件酥皮月饼。

对事务繁忙的商业人士特别设计了三款精致套餐，健康营养，
经济实惠。

价格分别为：48元/人、58元/人、68元/人

五楼禧福会康体休闲娱乐中心，将推出1988元/半天，超值优
惠套餐活动，超过四小时（半天）的将按每项消费8折优惠。

一楼咖啡吧

提供各款套餐、冰冻果汁、水果冰淇淋冰沙等各种美食。