

大型商场国庆节活动方案(实用16篇)

营销策划的目的是通过有效的市场推广，实现企业的销售目标和利润增长。以下是小编为大家收集的整改措施范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大型商场国庆节活动方案篇一

一、活动目的：

- 1、通过此次活动，加强幼儿爱国主义热情，激发幼儿而爱祖国的情感。
- 2、初步认识我们的首都是北京，北京的标志是天安门，认识国旗。
- 3、体验集体活动的乐趣。

二、活动准备：

天安门挂图，国旗，白纸，油画棒。

三、活动过程：

- 1、集体起立听并跟唱国歌。
- 2、详细的像孩子们介绍中国的首都在北京，北京有个天安门，认识天安门。
- 3、认识我们的国旗，知道国旗的名称是五星红旗。是红色的长方形上面有五颗金黄色的星星，一颗大星，四颗小星。

4、集体朗诵儿歌《国旗国旗我爱你》。

国旗国旗我爱你，国旗国旗红又红，国旗上面五颗星，一颗大四颗小，国旗国旗我爱你！我们向您敬个礼！

5、幼儿以自己为祖国妈妈燃放礼花的方式庆祝祖国的生日。

(一)、教师介绍背景图。

(二)、边念儿歌边添画：点点点，画画画，送给祖国妈妈小礼花。

(三)、幼儿作画：添画烟花。

要求：

1、要用漂亮的颜色画烟花，要画满。

2、蜡笔不要涂到桌子上。

6、把作品送给“祖国妈妈”。

1、 把自己的礼物送给祖国妈妈，并对“妈妈”说：“祖国妈妈，生日快乐！”。

2、 展示成果，把幼儿的作品在班级展示，让幼儿有成功感。

四、活动延伸：

请家长在国庆节时带孩子外出游玩，体验国庆节欢乐的气氛。

大型商场国庆节活动方案篇二

国庆商场促销活动【1】

一、活动目的：

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题：

精彩华诞，举国同庆

三、活动时间：

9月31日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

四、活动内容：

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.31.1-7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福!

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200*秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不

渝!

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

五、广告宣传：

1、电台广告、飞字广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

2、气象局广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

3、dm(5万份)活动内容大度16开8张16页码

4、宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞举国同庆

5、喷绘中厅及店外活动信息

6、喷绘5米*12米晚会演出背景

7、播音服务台全楼播音内容为：促销信息

8、卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等

9、地贴全楼卖场主要通道

10、门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

11、吊挂装饰卖场通道喷绘

拓展阅读：

国庆节商场促销活动总结【2】

本次活动在时间从20xx年10月1日到xxxx年10月7日，共7天活动时间，总销售额xxxxx元，环比增长率xx%[]除去节日期间xx%的自然增长，实际增长率也达到了28%，超过了活动前5%预计增长目标。

活动时间安排紧紧扣住国庆节市场情况，同样在1日至7日之间也出现了连续七天平均营业额xxxx元，并将这种形式延续到1月2日。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在7日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

1、媒体选择：

本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日(周六)销售比上个周六却下降17.6%，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。

从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

2、缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。

单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

3、营利部门与非营利部门工作协调性差：

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。

企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

4、活动执行力差：

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。

员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的概念”。

另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

5、前瞻性和时尚性表现不够：

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

下一部计划

克服种种困难规避以上情况，每项活动都具备以下5个要素：

- 1、准确的市场背景；
- 2、周密的计划；
- 3、密切的结合；
- 4、密切的配合；
- 5、强悍的执行。

大型商场国庆节活动方案篇三

活动策划背景：中秋佳节，家人团聚、放灯赏月我想这是国人每年一个很重要的日子，当圆月当空的时候，不管是跟家人团聚的，还是没有跟家人团聚的，都会对着圆月，沉思相思吧。不管怎么说，这个晚上大家都会吃一顿丰盛的晚餐。而商家就会面临一个很大的商机，那么怎么把握商机，通过

怎样的活动来喜迎潜在的顾客，就成为了商家的重点，以下就是商家的一个活动策划方案：

活动策划方案：任何活动在都要在活动之前形成宣传效应，让别人知道我们的活动地点跟时间，增加他们参加互动的欲望，这些宣传么也就是一些发放活动彩页、做一些活动广告、网络营销等等。这个宣传可以很重要的。

大型商场国庆节活动方案篇四

地点：××商场一楼前厅

主题：圣诞节系列促销活动

- 1、与众不同，强调突破与创新。
- 2、针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚中国人(主要)的钱。

主要活动内容

- 1、目的：以此拉开从20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日乃至元旦的系列大型促销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自××商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。
- 2、场景设置。
- 3、场面描述。
- 4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参

与xx商场圣诞节系列推广活动。

平安夜晚会

1、时间□20xx年xx月xx日晚21：00时~24：10时

2、地点：××商场一楼大厅。

3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。

4、节目设计说明

整个晚会分为两个部分：第一部分主题为“爱与诚信的感恩”，点燃希望与祝福，高雅而不失庄重；第二部分主题为“欢乐共享海的热情”，格调热烈、狂喜与满足。

5、抽奖及游戏(奖项设置)：

6、晚会亮点。

7、晚会节目单。

促销活动说明，核心促销手段：

1、(商场名称)给你一个心愿。

2、来自己圣诞老人的神秘礼物。

本活动的形式，从启动活动开始后，到24日前之的每个周六，周日晚上，由××商场公司组织圣诞车，由一人装扮成圣诞老人，对在活动期间，或是在以往的会员中中奖的(消费比较高的重要会员)进行派送礼品一份。

媒体推广

1、第一阶段□20xx年xx月xx日(周五)至20xx年xx月xx日间，重点是渲染圣诞节的活动及氛围，与其它主要竞争对手拉开距离并抢得主动。

2、第二阶段□20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，主要对活动现场推广。

3、媒体形式：以平面媒体为主，软文与硬广相结合。

4、内容：(略)。

费用预算

1、场地设计装饰：

2、节目演出类。

3、仪式部分。

4、媒体推广费用。

背景分析

每逢节假日，尤其是过洋节的时候，都是亲友聚会的时光。商家除了能大把吸金外，也是一个很好的宣传自我，提升品牌形象的好时机。许多商家在圣诞的是后除了布置丰富海报，挂饰，工艺实景外也会举办很多晚会形式的演出，但是有新意的确是寥寥无几，因为除了看着主持人一一报幕后就是一个个简单的节目，形式过于枯燥，本来就是顾客出来放松休闲的时光反倒是被影响影响心情。现在过节都是小孩子最开心的时候，如果你的演出定位不是在小孩子身上的话，你将会是一场失败的演出。

在圣诞之际，要是顾客看到用舞台情景剧的形式来串联整个

节目，而且整体像一个故事一样，而顾客也有很高的参与度的话，想必是一个不错的选择，温馨而浪漫，犹如童话一般的故事，加上精心设计进去的精致的节目，一定会给顾客赏心悦目的体验。

形式新颖创意独特，现今社会，要想博得众彩必须要有新颖的创意和构思，老是停留在老一派的演出上不仅不能烘托节日当天的气氛，在商场更是影响顾客的购物心情，但是要是采用用舞台情景剧的形式来串联整个节目，会被这个新鲜的形式所吸引，会驻足脚步，用心的欣赏，这样不仅起到了宣传的作用也大幅度的提升了品牌的形象和影响力。

文档为doc格式

大型商场国庆节活动方案篇五

我们的方案就是针对不同年龄、不同的人分别做不同的活动：

情人、恋人之间，他们当然希望可以幸福的生活在一起，那么我们就投其所想，卖月饼就在活动现场请情人、恋人吃月饼，分享他们的甜蜜爱情，感染活跃气氛，搞出主题“吃恋人月饼幸福甜蜜”

当然你也可以请一些当地的名人恋人，或者是就再现场请情人、恋人讲述他们的爱情史，并分别赠送甜蜜月饼，或者一些其他的奖项，这就要看商家的实力了。

对于幸福家庭吗，思路当然也一样，就是重要的一点就是要突出主题：“吃家庭月饼美满和睦”当然还有水果、蔬菜、肉等等了。

对于老年人嘛，就是主题：“吃长寿月饼健康长寿”。

对于小孩么，他们就是希望开开心心、茁壮成长，那我们的

主题：“吃孩童月饼健康快乐”，另外还可以办一个小型的游戏，让孩子参与进来，参与的孩子可以得到免费的礼品，这样的口碑营销，就可以让更多的孩子参与，也就有更多的顾客。

另外所有购物的顾客，都可以参加抽奖、享受打折、优惠、免费赠品等措施，效果更佳。

活动策划行动方案：事前周密的计划跟员工的安排，对参与员工进行各种培训、将活动的目的和主旨让每一位员工都要记在心中，实施在心中，发挥团队的精神。结束之后对办事好的、业绩高的进行奖赏，充分调动员工的积极性。

总之一点，那就是让不同角色的人，感受到不同的氛围，投其所想，让他们真切感受到那么甜蜜、美满、和睦、健康、长寿、快乐，现场气氛越活越好，当然你也可以请一些魔术师、狮子团、歌舞之类的。反正就是带动顾客的兴趣，成为商家的潜在顾客。

大型商场国庆节活动方案篇六

1□xx电器有限公司成立xx周年，为更好的证明了xx的实力，传达xx的经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金（无论是在电视广告、报纸、单张上）全力反搏；国美电器欲于国庆前后在xx开业；大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业激战越演越烈。

4、中国传统的国庆节，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。

综上所述，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，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

1、活动主题

国庆期间活动口号:诚信铸就、十九辉煌;众店齐庆、礼礼俱到; (具体时间:9月24日——9月30日)

国庆期间活动口号:贺国庆、一元家电惊爆全城,挑战价格极限。(具体时间:9月28日——10月5日)

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xx辉煌历史。

3、活动时间:9月24——10月5日

xx各连锁店(包括xx店)

总监督: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xx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350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xx电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由**负责联系券□xx店由**负责联系□xx店由**负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4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

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9月24日、25日，10月1日、2

日、8日、5日（星期六、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:9月24日——26日；10月1日——3日

b□超低价商品明细表（仅供参考，具体由采购部确定）

价位商品数量单价合计亏损

1元风筒5台20元100元95元

1元烫斗5台30元150元145元

1元电话机5台30元150元145元

1元风扇5台40元200元195元

1元微波炉1台280元280元279元

1元dvd1台280元280元279元

1元彩电1台600元600元599元

总计1760元1737元

3店共5280元5202元

两天共10560元10404元

c□超低价抽号券2种领取途径：

(a) 每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。（凭单张排队）

d 方法:9月24日—26日；10月1日—3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“xx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（廖总事先安排），派发人员:文员、财务人员。

国庆活动方案策划

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

精彩华诞，举国同庆

9月30日—10月7日（据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整）

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.30-10.7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限500面，送完为止）

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200*秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日（7天）

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

通过各类媒介做好活动推广的宣传。

大型商场国庆节活动方案篇七

一、活动背景

1、电器有限公司成立19周年，为更好的证明了家家乐的实力，传达经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金(无论是在电视广告、报纸、单张上)全力反搏；国美电器欲于国庆前后在新塘开业；大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、

三级别市场，家电行业激战越演越烈。

3、为了减少家家乐电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4、中国传统的国庆节，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。

综上所述，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，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

二、活动主题及思路

1、活动主题

司庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌；众店齐庆、礼礼俱到；（具体时间：9月24日——9月30日）

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。（具体时间：9月28日——10月9日）

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家家乐辉煌历史。

3、活动时间：9月24——10月9日

三、活动地点：家家乐各连锁店（包括河源店）

四、活动组织：总监督： 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)

五、活动内容及安排：

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家家乐电器连锁店的顾客，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350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家家乐电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由 负责联系券，新塘店由 负责联系，河源店由 负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4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9月24日、25日，10月1日、2日、8日、9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：9月24日——26日；10月1日——3日

b□超低价商品明细表(仅供参考,具体由采购部确定)

价位	商品	数量	单价	合计	亏损
----	----	----	----	----	----

1元	风筒	5台	20元	100元	95元
----	----	----	-----	------	-----

1元	烫斗	5台	30元	150元	145元
----	----	----	-----	------	------

1元	电话机	5台	30元	150元	145元
----	-----	----	-----	------	------

1元 风扇 5台 40元 200元 195元

1元 微波炉 1台 280元 280元 279元

1元 dvd 1台 280元 280元 279元

1元 彩电 1台 600元 600元 599元

总计 1760元 1737元

3店共 5280元 5202元

两天共 10560元 10404元

c□超低价抽号券2种领取途径：

(a)□每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。（凭单张排队）

d□方法：9月24日—26日；10月1日—3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“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(廖总事先安排)，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”

j□在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅(4人)维持现场秩序。

7、购物抓现金活动

a□活动时间：9月24日——26日；10月1日——3日

b□活动地点：家家乐各连锁店

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1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次；购物满10000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：9月24日—25日、10月1日—2日、10月8日——9日(活动期间星期六、日，具体情况也调整)

b活动地点：家家乐各连锁店店门外

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。

f司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品(糖果火为主)要提前由市场部审核，尽量做到最好最有影响力。

9、放心服务全方位体验

a□活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难由绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b□活动时间：9月24日——10月9日(如消费者反应强烈可继续实施)

c□活动主题：家家乐电器放心服务全方位体验；

d□活动内容□(a)□售前服务体验;(b)□售中服务体验;(c)□售后服务体验。

e□活动详解及分：

a□售前服务：主要是指免费接送消费者，目前在家电零售行业免费接送在广州还未曾见过，在超市行业已早实施，推出此项业务主要基于：创造增城首家，制造舆论效果，从侧面提升家家乐的影响力；费用不是很大；突出家家乐的服务质量；为以后的服务提供借鉴依据。

实施措施：

(a)时间：9月24日—10月9日，24日前通过广告宣传，渐渐把顾客注意力注意到家家乐，国庆前再通过广告宣传活动内容以此把活动推向高潮。

(b)是以打电话预约形式完成(未形成惯性，避免无目的性)，我司通过广告形式向顾客说明预约电话号码，一般情况下是

提前1天预约，次日根据顾客的购买时间定时到顾客家中接人。

(c)各片区、分店接电话负责人：各分店文员，分店文员接电话后登记顾客的姓名、电话号码、地址、及接送时间，如顾客需当天来店内购买，文员电话至接送司机，司机负责到顾客家中接人，每天下班前文员负责登记需接顾客名单并交班给车队长。

(d)接顾客车安排：增城区安排面包车接顾客，新塘安排售后面包车接顾客，河源安排长安面包车接顾客，由车队长负责安排接顾客司机(原则上一个司机负责一天接顾客的工作)。如司机把顾客接到店内后又到其它地方接顾客首先到仓库询问是否有到该地方的货物并顺代送货。

(e)顾客到车上后，司机负责给顾客发“购买商品意向”纸条(到店门口用，后有介绍)，并告诉顾客把希望购买商品写在纸上，由顾客保留，司机向顾客说明到店门口后交在门口接待的服务人员。

b□售中服务：是指顾客到店门前后到购完商品后阶段的服务

(a)负责接顾客的司机把顾客接到店门口后，司机向顾客说明到店门口由接待员接待并把“顾客购买意向”书交给门口接待人员。

(b)9月24日至10月9日各分店负责安排至少2名接待人员在店门口接待顾客，接待人员要统一(男：上衣为公司服装，下身为深蓝色裤子。女：上衣为公司服装，下身为公司蓝色裙子)同时带公司绶带，接待服务人员不仅仅是在门口微笑、鞠躬，而也要带领顾客到店内对应组(如是车接来的顾客会有“购买商品意向书”，如没有接待人员要问顾客要购买商品)，接待服务人员把顾客送到对应组并交接给销售员后再回到原位。

(c)销售员在接到顾客后要微笑向顾客解说并在顾客选商品的

同时给顾客倒杯水，现场会出现顾客先不购物而是到其他商场比较或者是等几天再购买的现场，销售员要极力挽留顾客，提高购买完成率。

(d)顾客购物后，如小件商品顾客自行提走，如是大件商品顾客可自愿选择自行走或跟车走，如顾客选择跟车走购物后到休息区休息，各分店安排一个休息区，休息去旁要有饮水机一台及当天或前日报纸，并在现场摆放一台彩电和dvd并播放精彩电影，现场安排一名服务人员负责现场倒水和处理其他事项工作，让顾客真正感受到的放心服务。

c□售后服务：具体由廖总负责，按照以往操作执行。

f□宣传安排

大型商场国庆节活动方案篇八

下文为大家介绍，活动主题为合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆，让我们一起来看看具体内容吧！

活动时间：9月21日(周五)——10月7日(周日)

活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

活动内容：

活动主题：月饼+红酒 某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

活动简述：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。)

活动内容：

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%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

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。

大型商场国庆节活动方案篇九

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

二、活动时间

9月6日至9月30日

三、活动目的

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

四、活动主题

庆中秋，迎国庆，送大礼！

五、活动口号

六、场景布置

(一)场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；

外墙悬挂巨幅：宽：高=10*13m□宣传活动内容；

在门上方悬挂大红灯笼8个。

(二)场内布置：

- 1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。
- 2、在一楼大厅设立一个大月饼(由采购部洽谈);
- 4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼;宫廷灯笼300个。
- 5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面);吊旗1000张。
- 6、楼梯护栏以金黄色绒布围边,同时加强对电梯口布置。
- 7、中厅中央吊一个大型(2、5米宽)的灯笼(用kt板制做),在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”,在从再加上其它的装饰物。

七、宣传策略

1□dm海报宣传(具体操作明细见附表);

2、电视媒体宣传:

a□宣传内容:月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容;

b□时间:9月20日26日;

c□费用收取:

d□宣传形式:动画图片加文字。

3、场外巨幅、展板宣传;

4、场内播音宣传;

5、社区各人流密集处以小条幅宣传，内容□“xx购物广场祝全市人民中秋节快乐；中秋大宗购物热线：*****”

八、活动策略

活动一、购物满20留住快乐瞬间

活动时间：9月1---9月30日

活动内容：一次性在本商场购物满20元以上可凭电脑小票在商场入口处靓新新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：

一等奖：奖价值288元摄影套餐

二等奖：奖价值198元摄影套餐

三等奖：奖价值98元摄影套餐

详情请到靓新新娘婚纱摄影咨询处咨询。

此项活动奖品由靓新新娘婚纱摄影赞助

活动二：老师，您辛苦了！

活动时间：9月10日

活动内容：

1、9月10日教师可凭购物小票(不限金额)和教师证在服务中心领取礼品一份。限量100份，送完即止！男教师送领带，女教师送化妆品(礼品由前台部发放)

礼品由百货部负责提供，男士领带40条；超市部日用区女用化

妆品60份。

注：企划部在9月9日前将“教师优惠卡”设计打印好由财务盖好章交前台部执行。

活动三、办喜事，找xx

活动时间：9月10—10月7日

活动内容：活动期间我购物广场为办喜事的消费者准备了大量的结婚用品，并设有大宗购物服务点(服务中心)，并均可享有返利或打折优惠。同时结婚用品在一楼堆头展销，包括：糖果、烟酒、饮料等。

活动四、买30元送30元现金券

活动时间：9月18日—10月7日

活动内容：凡一次性在本商场超市区购物满30元送价值30元的百货现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：

- 1、现金券只能在百货部指定专柜使用；
- 2、现金券在9月18日至10月7日期间消费有效；
- 3、现金券不设找零，不兑换现金；
- 4、购买百货满98元时使用一张，满196元时使用2张，以98为整数倍递增，多买多用。
- 4、现金券盖有本公司财务印章均为生效；
- 5、本次活动的最终解释权归xx购物广场。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

[商场庆中秋迎国庆活动策划]

大型商场国庆节活动方案篇十

各区县(市)教育局，市直学校：

为贯彻落实党的十八大精神，大力弘扬中华优秀传统文化，进一步丰富“我们的节日”主题活动内容，增强民族凝聚力，根据《关于印发通知》(文明委〔 〕 号)要求，结合教育系统实际，现就组织开展“我们的节日·中秋节”主题活动的有关事项通知如下：

一、活动主题

“我们的节日·中秋节”

二、活动时间

9月10日-30日

三、活动内容

1、中秋节期间(9月13日下午)，拟由市文明委主办，市委宣传部、市文明办、市教育局、团市委、市妇联、市关工委、__晚报、市广播电视台、天心区文明委承办，组织开展“欢乐__——我们的节日·中秋——中华长歌行”特别节目(__篇)暨校园文化进社区活动，拍摄制作“我们的节日·中秋——中华长歌行”特别节目(__篇)，并在__电视台新闻频道播出。各单位要组织师生认真收看，并组织撰写观后感。

2、各区县(市)教育局、市直学校要结合本单位实际，组织开展扎实有效的“我们的节日·中秋节”主题活动。一是要深

入挖掘中秋民俗文化的内涵，组织青少年开展学习经典、诵读经典活动，诵读中华经典诗文、近代现代诗文中有关爱国、团结、和谐、奋进的诗词歌赋，让广大青少年熟知经典、亲近经典、热爱经典，更好地弘扬中华民族团结、友爱、互助的优秀传统，倡导高雅、健康的文化生活。二是要广泛开展传统民俗文化活动，通过组织升旗仪式、召开主题班会、创编节日小报、举行黑板报比赛等，引导广大未成年人了解中华民族的悠久历史、优良传统和节日民俗，弘扬优秀民族文化。三是要广泛开展节日志愿服务活动，关心社区中的困难家庭、流动人口家庭，关心城乡的孤寡老人、残疾人、留守儿童，组织志愿者与他们一起过中秋吃月饼，让他们感受到社会主义大家庭的温暖。四是要结合全市环境卫生综合整治行动，按照文明创建常态化的要求，搞好校园环境保洁卫生，创造整洁优美的公共环境。

四、活动要求

1、把握活动目的。要以社会主义核心价值观体系建设为根本，以团结、团圆、庆丰收为主题，坚持贴近实际、贴近生活、贴近群众，坚持立足当地、因地制宜，积极创新，突出文化内涵、民俗活动、人文关怀、未成年人和营造氛围，把“我们的节日”过成文化节、爱国节、仁爱节和传承节，着力引导广大师生继承和弘扬中华民族的优秀传统，着力营造喜庆祥和、团结稳定、家庭幸福的浓厚节日氛围，在全社会唱响共产党好、社会主义好、改革开放好、伟大祖国好、各族人民好、美丽家乡好的时代主旋律，更好地凝聚人心，建设美丽__。

2、加强组织引导。各区县(市)教育局、各级各类学校要把深化“我们的节日·中秋节”主题活动作为推进社会主义核心价值观体系建设和群众性精神文明创建活动的重要抓手，作为加强和改进未成年人思想道德建设的重要载体，进一步拓展领域、丰富内容，不断提升活动的思想文化内涵，突出未成年人、突出文化熏陶、突出营造氛围、突出教育特色，精心策划，

广泛动员、认真组织。要与中华经典诵读、文明小博客、节日小报等主题实践活动结合起来，增强活动效果。要充分整合校内、校外资源，提高活动质量，打造活动品牌，利用各类宣传媒体和宣传手段，展示活动开展情况，扩大活动影响。

各区县(市)教育局、市直学校要按照全国文明城市迎检材料的要求，及时做好活动材料的收集整理、上交工作。活动情况(含活动方案、通知、小结、组织情况、特色资料、新闻报道及图片)于9月25日前报送市教育局宣统处。

大型商场国庆节活动方案篇十一

一、活动目的：中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题：精彩华诞，举国同庆

三、活动时间：9月30日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据实际情况可能随时调整)

四、活动内容：

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.30-10.7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限500面，送完为止）

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200*秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日（7天）

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖!

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖!

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜!

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好!亲爱的，我们结婚吧!让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝!

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼:

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。(小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品)

五、广告宣传：通过各类媒介做好活动推广的宣传。

活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日—一月日

活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动地点：商场前广场

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间：月日一月日)一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日一月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

三、全市承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

附：促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好!月日一日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日—一月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日一月日

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间：月日一月日)

二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者(以成交额为准)。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。(特价、团购商品除外)

三、商家签名低价销售全市

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市商场统一标记。

四、国庆购物大奖等你拿回家活动100%中奖

凡在活动当天来商场购物20xx元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。(购的越多，奖的越多)活动时间月日一月日。

奖项设置：一等奖：品牌空调每日一名

二等奖：彩电每日五名

三等奖：电饭煲每日十名

纪念奖：精美小礼品人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

- 1、商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。
- 2、商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。
- 3、在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。
- 4、此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于月日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。
- 5、展位面积3米×3米，展位前必须有x展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

某某公司

年月日

活动时间□xx月xx日(周五)——xx月xx日(周日)

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

活动内容：

(一)穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折

起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

(二)购物某商场，尽享意外惊喜——“国庆购物不花钱”

时间：201*年xx月xx日—xx日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

(三)国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为220xx元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险(成本50元)。

详细规则另附

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满1000元(包括超市)的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b□顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖“1”(赠品已领)章。

c□保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约□20xx0张×均价35元=约70万元

顾客加购可回收□20xx0张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

(四) 真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送(仅限某商场八一店)

活动时间：9月26日(周三)——9月30日(周日)

(1) 7折以上商品再送大礼

当日累计满300元(包含300元)至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元(包含500元)至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元(包含800元)以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

- 1、超市、特价及特例品牌除外，
- 2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。
- 3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

(2) 花好月圆同欢喜新人购物礼上礼

凭201*年结婚证至5f购婚庆产品

鳄鱼、博洋、皮尔卡丹、水星均有购物赠礼活动

至2f购珠宝饰品

百惠珠宝、金戈尔、瑰宝均有赠礼活动

“新”意浓浓，刷出好心情

活动时间：201*年xx月xx日至xx月xx日

地点：某商场商城、某商场购物广场、某商场八一店、某商场北园店、某商场华信店

活动期间，刷招商银行信用卡：

单卡消费金额满288元(某商场联名信用卡单卡消费金额满188元)，即可获赠招行餐刀或叉一个。

一、活动背景

1、电器有限公司成立19周年，为更好的证明了家家乐的实力，传达经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金(无论是在电视广告、报纸、单张上)全力反搏;国美电器欲于国庆前后在新塘开业;大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业激战越演越烈。

3、为了减少家家乐电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4、中国传统的国庆节，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。

综上所述，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，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

二、活动主题及思路

1、活动主题

司庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌；众店齐庆、礼礼俱到；(具体时间：9月24日——9月30日)

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。(具体时间：9月28日——10月9日)

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家家乐辉煌历史。

3、活动时间：9月24——10月9日

三、活动地点：家家乐各连锁店(包括河源店)

四、活动组织：总监督：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)

五、活动内容及安排：

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发的销售定位表，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家家乐电器连锁店的顾客，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350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家家乐电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由负责联系券，新塘店由负责联系，河源店由负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4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9月24日、25日，10月1日、2日、8日、9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：9月24日——26日；10月1日——3日

b□超低价商品明细表(仅供参考, 具体由采购部确定)

价位商品数量单价合计亏损

1元风筒5台20元100元95元

1元烫斗5台30元150元145元

1元电话机5台30元150元145元

1元风扇5台40元200元195元

1元微波炉1台280元280元279元

1元dvd1台280元280元279元

1元彩电1台600元600元599元

总计1760元1737元

3店共5280元5202元

两天共10560元10404元

c□超低价抽号券2种领取途径：

(a)每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。(凭单张排队)

d方法：9月24日—26日；10月1日—3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“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(廖总事先安排)，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”

j□在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅(4人)维持现场秩序。

7、购物抓现金活动

a□活动时间：9月24日——26日；10月1日——3日

b□活动地点：家家乐各连锁店

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1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次；购物满10000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：9月24日—25日、10月1日—2日、10月8日——9日
(活动期间星期六、日，具体情况也调整)

b□活动地点：家家乐各连锁店店门外

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。

f□司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品(糖果火为主)要提前由市场部审核，尽量做到最有影响力。

9、放心服务全方位体验

a□活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难由绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b□活动时间：9月24日——10月9日(如消费者反应强烈可继续实施)

c□活动主题：家家乐电器放心服务全方位体验；

d□活动内容□(a)□售前服务体验;(b)□售中服务体验;(c)□售后服务体验。

e□活动详解及分:

a□售前服务: 主要是指免费接送消费者, 目前在家电零售行业免费接送在广州还未曾见过, 在超市行业已早实施, 推出此项业务主要基于: 创造增城首家, 制造舆论效果, 从侧面提升家家乐的影响力; 费用不是很大; 突出家家乐的服务质量; 为以后的服务提供借鉴依据。

实施措施:

(a)时间: 9月24日—10月9日, 24日前通过广告宣传, 渐渐把顾客注意力注意到家家乐, 国庆前再通过广告宣传活动内容以此把活动推向高潮。

(b)是以打电话预约形式完成(未形成惯性, 避免无目的性), 我司通过广告形式向顾客说明预约电话号码, 一般情况下是提前1天预约, 次日根据顾客的购买时间定时到顾客家中接人。

(c)各片区、分店接电话负责人: 各分店文员, 分店文员接电话后登记顾客的姓名、电话号码、地址、及接送时间, 如顾客需当天来店内购买, 文员电话至接送司机, 司机负责到顾客家中接人, 每天下班前文员负责登记需接顾客名单并交班给车队长。

(d)接顾客车安排: 增城区安排面包车接顾客, 新塘安排售后面包车接顾客, 河源安排长安面包车接顾客, 由车队长负责安排接顾客司机(原则上一个司机负责一天接顾客的工作)。如司机把顾客接到店内后又到其它地方接顾客首先到仓库询问是否有到该地方的货物并顺代送货。

(e)顾客到车上后, 司机负责给顾客发“购买商品意向”纸

条(到店门口用, 后有介绍), 并告诉顾客把希望购买商品写在纸上, 由顾客保留, 司机向顾客说明到店门口后交在门口接待的服务人员。

b□售中服务: 是指顾客到店门前后到购完商品后阶段的服务

(a)负责接顾客的司机把顾客接到店门口后, 司机向顾客说明到店门口由接待员接待并把“顾客购买意向”书交给门口接待人员。

(b)9月24日至10月9日各分店负责安排至少2名接待人员在店门口接待顾客, 接待人员要统一(男: 上衣为公司服装, 下身为深蓝色裤子。女: 上衣为公司服装, 下身为公司蓝色裙子)同时带公司绶带, 接待服务人员不仅仅是在门口微笑、鞠躬, 而也要带领顾客到店内对应组(如是车接来的顾客会有“购买商品意向书”, 如没有接待人员要问顾客要购买商品), 接待服务人员把顾客送到对应组并交接给销售员后再回到原位。

(c)销售员在接到顾客后要微笑向顾客解说并在顾客选商品的同时给顾客倒杯水, 现场会出现顾客先不购物而是到其他商场比较或者是等几天再购买的现场, 销售员要极力挽留顾客, 提高购买完成率。

(d)顾客购物后, 如小件商品顾客自行提走, 如是大件商品顾客可自愿选择自行走或跟车走, 如顾客选择跟车走购物后到休息区休息, 各分店安排一个休息区, 休息去旁要有饮水机一台及当天或前日报纸, 并在现场摆放一台彩电和dvd并播放精彩电影, 现场安排一名服务人员负责现场倒水和处理其他事项工作, 让顾客真正感受到的放心服务。

c□售后服务: 具体由廖总负责, 按照以往操作执行。

f□宣传安排

活动时间：9月21日(周五)——10月7日(周日)

活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

活动内容：

中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

活动简述：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。)

活动内容：

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%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

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。

大型商场国庆节活动方案篇十二

随着十一长假及中秋的即将到来，人们的购买欲也逐渐增强，也是我们销售旺季的来临。

活动一：特价风暴区

市场分析：消费者对特价商品是相当敏感的，为了更好的吸引顾客，带动人气，特推出特价区：

活动内容：选择消费者日常生活所需的商品打成堆码，以超低价出售，分为“特价风暴一区”以服装及床上用品为主，“特价风暴二区”以清洁用品和化妆品为主，“特价风暴三区”以肉、熟食和蔬果为主，“特价风暴四区”以调味品及礼盒为主。

活动二：购物黄金周天天有大礼

内容：在活动日期内，凡当天一次购物满28元的顾客，凭完

整购物小票可到服务台领取大米一斤。一次购物满48元的顾客，凭当天完整购物小票可领取鸡蛋8个；一次购物满88元的顾客，可领取2.25l可口可乐或2.25l雪碧一瓶。单张小票只限使用一次，多张小票不可累计。

活动三：鸿利会员大让利

由于促销活动的促销力度太大，导致整体毛利过低，盲目进行特价促销时间较长，商品选项时间较为仓促，无法导致顾客对促销海报商品的新鲜感不再具有太大的认同度，造成商品海报促销无效，故为争取会员顾客的到位和回流。

1、购物积分送大米，积多少送多少

活动分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着新一佳的进驻，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动每晚6：30

2、宜美家积分卡再次与您有约！

活动分析：由于第一次活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动内容：月圆家圆情亦圆……，宜美家积分卡再次与您有约！只要您在我超市购物满50元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我超市客服

中心办理。

活动四：十一到好运来

活动内容：圣诞节快乐推出：购物玩骰子，好运自然来！凡在我超市购物满28元的顾客，即有机会凭电脑小票参加一次“玩骰子”游戏活动。

最高幸运奖：掷出4个六点，奖价值50元以上的礼品一份；

玩骰子“高手”奖：掷出4个一点至4个五点，奖价值20元以上的礼品一份；

玩骰子“幸运”奖：掷出任何3个以上相同的点，获得价值5元礼品一份；

玩骰子“参与”奖：奖纪念品一份。

活动五：黄金十一假超级大换购

活动时间：

活动内容：凡于此期间，当日在我超市一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。

购物满28元加1元得高级棉袜一双

购物满38元加1元得月饼(个)

购物满48元加1元得(盒)

活动五：情系中秋爱心放送

日期：年月日当天(中秋节)

内容：凡中秋节当天一次购物满18元的顾客，凭完整购物小票可到服务台领取中秋月饼一块(100g)单张小票只限使用一次，多张小票不可累计。

场外活动：缤纷十一假快乐无极限

活动内容：购物、娱乐、休闲，宜美家与您开开心心团团圆圆过中秋，为此我们特准备了每晚一场大型娱乐节目，敬请关注。

时间：每晚7：30，超市广场

月日一日：影片经典放送

月日：下午大型文艺活动(有可由厂家赞助)

大型商场国庆节活动方案篇十三

1、xx电器有限公司成立19周年，为更好的证明了xx的实力，传达xx的经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金（无论是在电视广告、报纸、单张上）全力反搏；国美电器欲于国庆前后在xx开业xx等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业激战越演越烈。

3、为了减少xx电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4、中国传统的国庆节，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。

综上所述，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，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

1、活动主题

国庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌；众店齐庆、礼礼俱到；（具体时间：9月24日——9月30日）

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。（具体时间：9月28日——10月5日）

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xx辉煌历史。

3、活动时间：9月25——10月5日

xx各连锁店（包括xx店）

总监督：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发的销售定位表，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xx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350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xx电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由xx负责联系券□xx店由xx负责联系□xx店由xx负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4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

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。

活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2日、8日、5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）

用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序（廖总事先安排），派发人员：文员、财务人员。

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。

大型商场国庆节活动方案篇十四

3、气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡（每个气球都有奖），之后到x店的x专柜兑换奖品。

奖品设置：

每日x枚价值x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x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。

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x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x珠宝专柜购买首饰x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[x月x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

大型商场国庆节活动方案篇十五

活动期间，在xx西门口[xx]为您在xx邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限500面，送完为止）

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起[xx]三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200*秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在xx广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到xx名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸xx彩电一台；

二等奖□xx洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的

承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好!亲爱的，我们结婚吧!让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝!

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠xx婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。(小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品)

大型商场国庆节活动方案篇十六

活动时间：月日—一月日

活动地点：商场前广场

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间：月日一月日)一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日一月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

三、全市承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

附：促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好!月日一日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日—一月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日一月日

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。

在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间：月日一月日)

二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者(以成交额为准)。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。(特价、团购商品除外)

三、商家签名低价销售全市

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市商场统一标记。

四、国庆购物大奖等你拿回家活动100%中奖

凡在活动当天来商场购物20xx元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。(购的越多，奖的越多)活动时间月日一月日。

奖项设置：一等奖：品牌空调每日一名

二等奖：彩电每日五名

三等奖：电饭煲每日十名

纪念奖：精美小礼品人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

1、商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。

2、商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相

关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。

3、在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。

4、此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于月日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。

5、展位面积3米×3米，展位前必须有x展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

某某公司

年月日