

2023年国庆节商场活动方案(优秀18篇)

游戏策划是一门综合性学科，需要综合运用文学、美术、程序、设计等多个领域的知识。接下来是一些创新的活动策划实例，希望对大家在进行活动策划时提供一些新的思路和参考。

国庆节商场活动方案篇一

国庆快到了，能否搞好本次国庆活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，那么怎么写好策划书；下面是有商场国庆节活动策划方案，欢迎参阅。

活动主题：庆十一 品牌建材十元一元大放送

活动时间： 月 日—— 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— 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— 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、全市最低价承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。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— 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— 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— 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— 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 全市最低价

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。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。并在店面标贴全市最低价商场统一标记。

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— 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。

活动时间□xx月xx日——xx月xx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□20xx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□xx月xx日——xx月xx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20xx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□20xx年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。

国庆节商场活动方案篇二

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。

公司

年月日

国庆节商场活动方案篇三

活动主题：喜迎教师节礼品大赠送祝老师们身体健康、生活快乐

活动目的：积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

活动安排：

1、赠送活动

针对对象各大中小学校的老师

具体内容9月10日，凭教师证即可在购物广场领取一份礼物，每张教师证限领一份；

执行方式每位教师凭教师证到三楼登记后，即可领取一份礼物；

2、感恩教师节征文比赛

针对对象任何人士均可参加，年龄不限

具体内容以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式即日起接受到9月8日结束，作文统一交到三楼绿洲书屋，请在文稿上注明作者的姓名、工作单位、地址、电话；9月9日，进行评选；评出奖一等奖1名，品牌复读机1台；二等奖3名，奖收音机1台；三等奖5名，奖学习用具1套；鼓励奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。另：凡参加者都可获一份精美礼物。（礼品限1000份）

3、教师节特卖

针对对象9月10日的教师顾客和部分相关顾客。

具体内容

a.家电组喜迎教师节价格蹦极跳

推出几种凭本人教师证才可认购的特价样机。

相关支持：样机选择采购部

样机陈列家电组

pop支持市场科

b.文体组迎教师节文具特卖

针对学生送礼这一市场，推出特价一栏。

相关支持：商品选择采购部

商品陈列文体组

pop支持市场科

c.烟酒组老师，我们喝一杯吧！

营造节日气氛，拉动酒的销售。

相关支持：商品选择采购部

商品陈列烟酒组

pop支持市场科

d.书店本人凭教师证购买图书打8折！

口号：用爱荡起育人之舟用德铸就教师之魂

相关支持：商品选择采购部

商品陈列烟酒组

pop支持市场科

活动配合：

1、营运部经理负责协调各个科的工作；市场科负责作好宣传及相关的作文评选组织工作。

2、采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

附赞助品清单

教师节赠品800复读机1

收音机3学习用具5套

精美笔盒10圆珠笔1000

国庆节商场活动方案篇四

活动期间，在xx商场门口□xx商场为您在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，凡在我商场二楼一次性购物满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商场三楼时尚服饰馆，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xx商场秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间□xx月xx日——xx月xx日

xx月xx日起，在xx商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商场名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四季各专柜，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xx月xx日——xx日，凡在我商场二楼一次性购物满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）

国庆节商场活动方案篇五

活动时间：9月29日(周一)—10月5日(周日)

活动主题：缤纷国庆惊喜多开心购物乐洋洋

活动范围：某商城、某购物广场、某八一店、某北园店、某华信店、某金牛店

活动内容：

(一)“实惠先到手，开心再消费”(超市及特例品牌除外)

活动时间□20xx年9月29日—20xx年10月5日

活动内容：先抽优惠再消费，提前送您大实惠，国庆佳节好手气，满减活动同时用，重重优惠惊喜多。

活动期间，每日10：00—11：00，14：00—15：00可先免费抽取优惠卡再消费，最高价值30元，每人限抽一张。每日在门店总服务台或者活动区抽奖处放置抽奖箱供顾客免费抽取优惠卡。

活动细则：(抽奖箱内按比例放置优惠卡，各店自行准备抽奖箱)

1、抽奖可设为优惠卡，金额分别为5元，10元，20元，30元，比例分别为：20%、50%、20%、10%。

2、抽奖时间为20xx年9月29日—20xx年10月5日(每天10点—11点、14：00—15：00)

3、优惠卡限当天使用，过期作废。

4、优惠卡使用说明：凡当日购物满300元(即同于满减活动基准金额)即可使用一张，对于参加满减活动的品牌，可累计使用，同品牌谈判时参加两个活动的品牌按照满300减110协商承担(两个活动累加)，不参加满减的品牌应尽力动员参加优惠卡活动，统一按照300减30协商承担。

5、优惠卡部分不找零：即商品350元，顾客先抽到一张30元的优惠卡，可使用240元现金和30元的优惠卡，基本相当于6.9折扣，如购物基准大于300元，折扣力度实际达不到这个折扣。

6、优惠卡不累计，只能单张使用

7、使用范围：仅限部分穿着类、箱包、床品。

(二)部分穿着类、床品、箱包满300元减80(超市及特例品牌除外)

活动期间，凡单店当日购买部分穿着类、床品、箱包商品单张***满300元减80，多买多减。

活动期间，会员卡暂停积分打折功能。

原则上参加品牌范围要广，参加活动品牌数量不少于80%，济南6店相同品牌要保证相同力度。

(三)购物某，尽享意外惊喜——“幸运返还等你拿”(超市除外)

时间□20xx年10月1日—3日

凡当日单店购物满500元的顾客，可凭购物***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，18个纪念奖，可选择超市商品，价值不超过5元)，工作人员需要在参加活动顾客***上加盖“1”章，即时开奖。

(四)超市送惊喜，开心换不停

(某北园店、某华信店、某金牛店)

国庆节商场活动方案篇六

国庆红礼乐翻天

20xx年10月1日--10月7日

提升客单价，促进销售目标达成。

消费者在9月23日--10月11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。

备注：

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、。

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

国庆节商场活动方案篇七

活动地点：本班活动室、操场

活动对象：全体幼儿及部分家长、本班教师。

活动目标：

- 1、了解10月1号是国庆节，是全国人民共同的节日。
- 2、通过亲子制作，感受国庆节欢快、愉悦的节日气氛。
- 3、在做做、玩玩过程中感受节日气氛，并能愉快地参加节日的环境创设中。活动重难点：家长是否能和孩子一起合作完

成作品。

经验准备：活动前幼儿对国庆节有初步了解（中华人民共和国、首都x□祖国61岁生日、国旗、国徽、国歌），收集有关国庆节的照片资料、熟悉国歌。

材料准备：

1、各种废旧材料，如：纸盒、一次性纸盘、杯子、烟盒、易拉罐、矿泉水瓶、利是封、纸袋、报纸、废旧卡片等（活动前一周收集材料收回班上，老师保管）。

2、每个幼儿一张小卡片，活动前三天（27日）发放回家写好祝福的话语（要求：班级、幼儿姓名、愿望或祝福的话等）。

3、制作工具：双面胶、胶棒、胶水、剪刀（家长自备）、油画棒、水彩笔、水粉颜料（用一次性杯子分颜色装好）等活动过程：

1、要求：节约、幼儿不乱跑、剪刀的安全使用，制作时间的要求。

2、分组制作，提醒家长和幼儿一起合作，幼儿做一些简单的粘贴、绘画、涂色等工作。教师观察指导。

3、班级制作完成后一起合影。

1、粘贴好祝福卡片并将作品展示在操场绳子上。

2、幼儿与家长共同欣赏别人的作品，结束活动。

其他：

1、活动前一天准备好挂灯笼的绳子（廖总）。

2、活动当天将桌子摆放在走廊处，主持人说话结束后，由保育员将桌子、椅子摆放整齐。

3、事先收集的材料的的管理，由本班教室用杂物箱装好，按分组情况将物品平均分配，桌椅摆好后分组放好。

4、活动前领取皱纹纸、亮光纸等装饰材料。

5、打印图片

6、做好示范灯笼。

附：家长会稿国庆活动准备工作

活动目的：

1、有利于家长了解幼儿园国庆活动的开展。

2、对于孩子而言，与家人一起庆祝国庆，能激发孩子爱祖国的积极情感。更真切地感受节日的喜庆气氛。

3、活动以分组形式开展，活动中充分尊重孩子的活动自主权，孩子可以根据自己的兴趣、需要在家长帮住下选取自己喜欢的表达表现方式。

4、活动最后幼儿可以把自己的活动成果展示在幼儿园内，满足了孩子的表现欲。

活动准备：

1、经验介绍，家长可向孩子说说国庆节的来历、介绍中国及首都、国旗、国徽、国歌等。

废旧卡片等。材料带回幼儿园

3、制作工具：自备剪刀、双面胶、油画棒、水彩笔等

4、图片

5、活动前发放卡片与幼儿一起讨论写好祝福的画或愿望，（老师填写好班级和姓名）活动时带回幼儿园。

活动要求：

1、家长会时发放卡片，家长和幼儿回家写好祝福的话语，活动当天拿回来贴在灯笼上。

2、时间□20xx年9月日

3、地点：本班教室、幼儿园操场

4、家长来园。活动结束后告知本班老师再接幼儿离开。

5、做完早操后先集合幼儿听从主持人的指挥和要求。

6、具体要求：自行保证幼儿安全，保管好随身物品、注意制作工具的安全。分组制作，保证每人一个灯笼，注意灯笼的色彩搭配，制作活动后合影。将作品展示在操场上，带孩子欣赏别人的作品。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());

国庆节商场活动方案篇八

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20xx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，凡在我商场二楼一次性购物满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。

国庆节商场促销活动策划方案

2017商场国庆节活动策划方案

商场促销活动策划方案

商场促销活动策划方案

商场春节促销活动策划方案

商场双十一活动策划方案

商场国庆节促销活动方案

商场元宵节活动策划方案

中秋节商场活动策划方案

商场圣诞节活动策划方案

国庆节商场活动方案篇九

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xx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。

国庆佳节，相约xx惊喜不断

负一层超市、一楼洗化超市特价时间[x]1日—7日

二楼以上穿戴类商品打折时间[x]月x日—x日

活动总负责[x]xxx

执行负责[x]xxx

1、超市抢购风

负责人[x]xxx

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

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[x]xxx

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

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。有效证件包括：身份证、户口、警官证、士官证。

如果是10月出生的顾客送价值2元的礼品。

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）

10月x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。

主要以站姿，定岗，定位，三声服务为切入点，统一迎声“你好，欢迎光临xx百货！”送声“欢迎下次光临”，具体方案由业务部制定后下发。

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20000元

9月30日晚报二分之一彩版6500元；

9月27日都市报1/4黑白版2750元；

因考虑到10月1日至10月7日各大报纸休报，为不使广告宣传出现断档，以至影响销售，建议在9月27日至10月7日期间通过广播电台xx或xxx滚动播出，每天20次15天15000元。

7、超市广告画：190元；

8、一、五楼购物导示牌：50元。

国庆节商场活动方案篇十

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□xxx执行负责□xxx

1、超市抢购风

负责人□xxx

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

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□xxx

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月出生的顾客送价值2元的礼品。

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20mxxx10m约1800元

大型喷绘3.6mxxx2.4m130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20000元

9月30日晚报二分之一彩版6500元

9月27日都市报1/4黑白版2750元

7、超市广告画：190元

8、一、五楼购物导示牌：50元

国庆节商场活动方案篇十一

迎国庆大酬宾

凡当日购物的顾客，可在购物小票的重发行小票背面注明姓

名，联系电话，身份证号码，放进抽奖箱内参加抽奖，商场将于每日分两次，共抽取30张购物小票(其中全额返还10张，半额返还20张)9月30日和10月1日另增加22:00，23:00，24:00三次抽奖(每次抽奖全额5名，半额10名)

在这金秋十月xx商场为您准备了一系列婚纱服装展，您不但可以欣赏到精彩的婚纱表演，还可现场咨询婚纱适宜，也许您的终身大事在**就可以决定了。

活动地点:店外广场

国庆节商场活动方案篇十二

9月21日(周五)——10月7日(周日)

合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

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

月饼+红酒 x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)

9月21日(周五)——9月25日(周二)

因为商场现有品牌自行举行的折扣□x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，国庆节促销活动方案。))

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x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。

国庆节商场活动方案篇十三

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x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x惊喜不断。

负一层超市、一楼洗化超市特价时间[x月x日—x月x日]。

二楼以上穿戴类商品打折时间[x月x日—x月x日]。

活动总负责[xx]

1、超市抢购风

负责人[xx]

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

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[xx]

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[(x月x日—x月x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x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。有效证件包括：身份证、户口、警官证、士官证。

如果是10月出生的顾客送价值2元的礼品。

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□x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。

主要以站姿，定岗，定位，三声服务为切入点，统一迎声“你好，欢迎光临x百货！”送声“欢迎下次光临”，具体方案由业务部制定后下发。

1、报纸广告

x报：四分之一黑白版6500元

x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□20mx10m约1800元

大型喷绘□3.6mx2.4m130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：20000元
- 7、超市广告画：190元
- 8、五楼购物导示牌：50元

国庆节商场活动方案篇十四

国庆特别奉献——零点打烊乐无眠幸运购物赢大奖

(一)10月1日——3日

(打烊时间：10月1日24：00，2-3日22：00)

一、中华鼓王欢庆盛世升旗大典感恩太平(10月1日8：10-8：40)

中华鼓王布30余人的锣鼓巨阵(最大直径2米)，中层干部及员工台阶列队观看升旗。8：40-8：50，经警清场，观看升旗(此次升旗增加队列表演)；9：00结束。(通过开门造势引客，使开门第一时间就进入销售高潮)

二、国庆佳节激情奉献穿着类满300立减100(10月1日-3日)

男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋满300元立减100元，满600元立减200元(封顶)，不跨部门、不跨柜组累计。会员刷卡不打折，但可积分。

三、电脑旗舰百日庆典破冰让利饕餮盛宴(10月1日-7日)

- 1、价值升级：电脑降幅30%，主流笔记本低至三千元；
- 2、服务升级：笔记本终身免费服务(限软件、送修)；
- 3、礼品升级：购电脑送mp4□盛大易宝□mp3□优盘等精彩好礼。

四、国庆晚会歌舞升平央视绝活精彩绝伦(10月1日)

五、夜晚十点派送红包满三送四满五送五(10月1日)

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块(零售15元，成本9元)；超过500元赠50元礼金券(超额部分不累送)。礼金券10月7日前使用有效。

(二)10月4日——7日

(打烊时间，晚10点)

一、会员刷卡双倍积分买礼送券赢取电脑

活动期间□1□vip会员刷卡购物，所有商品双倍积分奖励！

- 2、所有消费者在新亚商城购穿着类、针纺织品、洗化用品满200元，家电、电脑、手机、照相器材、健身器材□mp4□mp3□学习机、首饰、自行车、电动车、保险柜(箱)满500元，赠抽奖卡1张，多买多赠，上不封顶。奖品为价

值4990元的手提电脑1台，共计8台(个人缴纳奖品税)。10月8日电脑摇奖产生幸运顾客，10月9日发布中奖公告(淮海晚报、现代快报、新亚商城门前广告)。

二、每晚八点实惠多多时点特价限量抢购

(三)10.1-10.7门前活动安排

门前活动包括正门舞台活动和东广场大棚促销。采取申报制，原则上每个部门只能申报使用1天，而且舞台活动和大棚促销要同时举行。具体办法如下：

- 1、申报10月1-3日使用的，一是活动方案要好，影响力度要大，二是能够全部承担舞台、音响、背景制作等费用。
- 2、申报10月4-7日使用的，舞台、音响费用由公司承担。
- 3、申报时间：9月16日前报企划部。

氛围、造势：(10月1日-3日)

- 1、穿着区域吊“满300立减100”葫芦
- 2、电脑旗舰店做学生昭示牌20个(活动主题)，戴“新亚电脑旗舰店”绶带。
- 3、一楼月饼赠领处布置。
- 4、楼身巨幅、正门横幅、门前靠牌
- 5、广场舞台活动
- 6、包柱(正门4根廊柱，节日氛围)
- 7、营业大厅中庭节日氛围布置

国庆节商场活动方案篇十五

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。