

2023年国庆节商场超市促销活动方案及策划(精选7篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国庆节商场超市促销活动方案及策划篇一

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(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x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

宣传办法：

- 3、9月28日报、晚报、商报、快报、广电报整版广告
- 4、9月26日-10月7日人民台、交广网广告

5、9月26日-30日5万份dm入户、下乡、小学校散发

6、9月26日会员短信广告

7、10月8日日报、晚报、商报、快报国庆营销实况报道五、夜晚十点派送红包满三送四满五送五(10月1日)

国庆节商场超市促销活动方案及策划篇二

充分利用十一长假契机，整合资源，有计划、有策略的.开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达x家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：十一买家具就来x

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展x的品牌影响。

20xx年9月10日—20xx年10月5日

x路x城x家居自选商场

- 1、一元“秒杀”更劲爆!
- 2、预订套装家具更惊喜!
- 3、套装组合家具更超值!

活动一“x·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

国庆节商场超市促销活动方案及策划篇三

20xx年9月29日至xx年10月5日，合计7天。

根据此安排，各门店需要重点做好以下工作：

1、dm单的发放工作。计划dm单26号晚前下发至各个门店，各片区经理需在25日完成所在片区各个门店的发放计划，包括每日每人发放数量、发放地点及发放时间段等，并经营运部确认审查无误后交商品部存档核查。dm单发放工作务必在28日完成整个总量的50%，促销首日的29日要完成dm单30%的发放，剩余20%留至活动期间发放，主要是在销售清淡时段对门店外流动顾客进行发放，用于临时刺激销售。

2、特价爆炸贴工作。各门店须在28日下午20点前做好特价爆炸贴的书写工作，但是不得早于该时间点陈列出来。28日下午20点开始进行特价爆炸贴的陈列工作。此规定同样适用于pop海报的张贴和悬挂。pop特价贴的具体内容由营运部规定并下发，海报由商品部制作完成后于xx年9月27日前下发到门店。

3、检查和处罚。国庆促销负责人需对上述两项工作的结果做好跟踪抽查工作。片区经理拥有责令整改、现场处罚当事人和店长20元以内的权限，并拥有上报国庆促销总负责人给予符合公司奖罚规定的更重处罚。

本次处罚资金全部用于该区域优秀门店的奖励，奖励由片区经理和国庆促销总负责人做出，但须做好处罚和奖励的公示，并将处罚和奖励明细交商品部、财务部存档备查。

国庆快乐来抽奖，秋高气爽乌镇游

凡在活动期间购物每满68元，另赠抽奖券一张，中奖率100%。10月5日上午10点准时现场抽取，100%有奖，尖叫奖：乌镇两

日游；惊喜奖：牌春秋被一套。

1、抽奖券使用

a□抽奖券在使用前须由店长进行签字方为有效；

e□抽奖券的发放和登记由收银人员完成，在收银人员工作繁忙时，该顾客的接待人员须协助收银人员完成登记工作。

f□收银人员在发放抽奖券时须特别提醒顾客在10月5日上午10点到自己片区对应门店抽奖，去了都有奖。

g□每日营业时间结束时，各店长须将当日抽奖券赠送汇总情况以电子版形式上报营运部指定人员，营运部人员须在次日12时前将整个公司的抽奖券赠送汇总表交商品部备案。

h□整个活动结束后，原始《抽奖券发放登记表》在10月8日前汇总至营运部审查合格后，交商品部、财务部存档抽查。

2、抽奖现场

a□营运部在10月1日下班前预估确定各抽奖地点抽奖奖品数量，交仓储部进行配送，并对抽奖现场布置方案进行宣讲，确保抽奖门店明白知了；仓储部在10月3日将抽奖礼品送至各抽奖门店，店长需签字接收奖品，商品部要全程跟踪相关工作进展情况。

b□国庆促销负责人须结合营运部1日下发的现场布置方案协助门店对抽奖现场的布置并对抽奖现场组织拍照、录像等工作，确保整个抽奖活动在顾客提出异议时可以备查，相关资料在活动结束后三日内交商品部备查。

c□抽奖结束后，店长将抽奖物品数量及剩余数量报营运部，营运部汇总核实后交商品部备案并在下一个配送周期安排退

仓处理。

d□抽奖地点□xx荟佳（地点□xx市虎山街道东岳路虎山公园对面□□xx太平（地点□xx县龙洲街道清廉路2号□□xx阳光店（地点□xx县龙洲街道阳光小区路口□□xx百分百店（地点□x区振兴中路68号）、香溢店（地点□xx市下街人民医院对面）逸德店（地点□xx市柯城区荷花东路东区大排档南路口）、巨化店（地点：巨化九号桥农贸市场3-8号□xx友善店（地点□xx县天马镇柚香路友好超市旁□□xx仁爱店店（地点□xx县城关镇芹北路20号118、119）

e□抽奖券在投入抽奖箱前，须由工作人员核对印章和店长签名，确认有效后方可投入；

f□抽奖人由主持人随机在抽奖人中进行确定，并当场宣布。

1、与国同岁，为您庆生

活动期间，凡在1949年9月29日——10月5日期间出生的顾客（以身份证为准），持本人身份证原件及复印件均可在百年老字号——xxxx药店领取价值388元神秘礼物一份，领取时间限活动期间，须同时持会员卡或当场办理会员卡。

b□神秘礼物的发放和登记由店长完成，在店长工作繁忙时，店内其他员工可代为执行。

c□神秘礼物不得重复发放领用，如有重复领用，同一人领取多份礼物按时间排序除第一人外其他门店店长需按原价赔偿。

d□门店店长每日将《神秘礼物登记表》电子版上交至营运部汇总审核后，通过指定微信群下发所有门店。

e□活动结束后，门店店长将《神秘礼物登记表》纸质原件上

交营运部汇总审核后，交商品部、财务部备案核查。

2、满额送，好礼多多

活动期间，凡购买金额达到以下金额者，均有好礼相送。限非特价商品。不可多张小票累计，单张小票可分拆享受赠礼。

购满38元（会员满35元）送200抽纸1包或武义肥皂1块

购满98元（会员满88元）送佳洁士180g牙膏1支或200抽x8包抽纸1提

购满178元（会员满158元）送不粘锅一个或电茶壶1个

购满298元（会员满268）送春秋被1床或抱枕1对

购满518元（会员满468元）送10kg大米1袋或5l花生油1瓶

a□片区经理指导并监督门店设立赠品区，并做好推头、爆炸卡等前期工作。（赠品区建议放在橱窗、收银台附近等顾客容易看到的地方）

b□各门店需对所有赠品标明满赠金额（并写明特价和打折商品不参加买赠）

c□系统设置为满会员价金额后台跟单（跟单指收银付款操作完成后后台自动跳出的赠品），对非会员顾客店长和收银员需严格按执行单上非会员价格跟单，并提醒顾客办理会员卡或加金额参加买赠，否者就取消赠品赠送。商品部、财务部对非会员买赠单据进行每单检查，如发现非会员未满足金额跟单赠品门店按赠品金额2倍赔偿。

3、大“剪”价

以下特价商品，须持该商品的特价图标享受。特价商品为：

04871葡萄糖酸钙12支哈药三精特价13

04881葡萄糖酸锌12支哈药三精特价13.8元

00077晕车贴4贴海南宝元堂特价10.8元

00805珍菊降压片（乙）48片上海雷允上特价7.8元

01302氨咖黄敏胶囊（速效伤风胶囊□12s浙江迪耳特价0.4元

02503复方丹参片（甲□60s云南白药特价3.8元

01397阿奇霉素分散片（齐迈星）（乙□0.25g×6s浙江亚太特价4.0元

02558复方降压片（复方利血平片）（甲□100s杭州民生特价2元

02837小儿感冒颗粒(感感乐)6gx6包杭州前进特价5.6元

02872格列吡嗪片（美吡达）（乙)5mgx30s海南赞邦特价9.5元

03092护肝片(乙)100s黑龙江葵花特价11.8元

03168红霉素软膏(甲)10g安徽新和成特价0.6元

03187黄芪生脉饮（无糖）易拉新光10ml×10浙江新光特价13.8元

03822开塞露(甲)20mlx20安徽新和成特价0.4元

11106氯霉素滴眼液8ml四川美大康华康特价0.7元

05719麝香保心丸(甲)22.5mgx42s上海和黄特价13.8元

02453快克10s浙江亚峰制药有限公司特价6.8元

06183同仁乌鸡白凤丸(甲)9gx10s北京同仁堂特价7.8元

06627消渴丸(甲)30g:120丸广州中一特价11.8元

07691血塞通片25mgx20s云南特安呐特价5.8元

03227小儿氨酚黄那敏颗粒(护彤)0.2gx12包哈尔滨特价4.8元

10636妇科千金片108s株洲千金特价14.8元

10921头孢拉定胶囊0.25gx24s宁波大红鹰特价5.0元

02556复方降压片(北京o号)(甲)10s北京双鹤特价4.8元

01750酒石酸美托洛尔片(倍他乐克)(甲)25mgx20s阿斯利康特价5.0元

01353阿莫西林胶囊(甲)250mgx24s回音必集团特价2.5元

a□特价品种门店需张贴明显爆炸卡，并说明需消费者剪下dm单特价图标到门店购物，每张图标只能购买一盒，各门店凭收银小票（第一张小票，重打印小票无效）及dm单图片（订书钉钉一起）活动结束后上交营运部复核，并于xx年10月10日前交商品部、财务部抽查抽查比例不低于10%。

b□收银员活动期间打折权限为6.5折，收银员需严格按照执行

单上的特价金额进行特价打折，如发现低于活动特价销售一经核查对收银员予以差价5倍赔偿，同时店长予以差价两倍赔偿。

c□如发现活动特价销售但无小票上交门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人承担50%差价（国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚），公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

4、特价器械特别赠

活动期间，所有家用医疗器械8折酬宾，安特卫系列3折起。部分商品折后信息如下：

- 1、09284电子血压计hem-4030欧姆龙190元
- 2、15531血糖仪安稳免调码三诺生物120元
- 3、16053腋下拐杖九美铝合金a型扬州九美30元
- 4、10080手腕式数字电子血压计bpcboa-2f深圳市康贝199元
- 5、10081上臂式数字电子血压计bp200a深圳市康贝249元
- 6、10099多功能足浴按摩器at-009北京轻松伴侣199元

a□片区经理需要指导并监督门店做好特价器械的陈列、爆炸卡□pop海报等工作。

b□各门店收银员打折权限为65折，但医疗器械（除安特卫外）最低折扣力度为8折。

c□安特卫系列所有品种均设为活动价，门店不需重复打折。

d□如出现销售异常如：活动方案不打折商品门店私自打折，门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人各承担50%差价（国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚），公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

5、营养保健品斯特龙系列、麦金利系列、康百力系列，参茸、花茶、药食同源汤料再购3折（限会员，非会员再购6折；不同价商品，价高者原价，价低者折扣；当场办会员，立享会员折扣；）

1、06894西洋参片东北10g3折4.5元

3、15252枸杞子100g安徽盛海堂3折7.6元

4、15280野菊花80g安徽盛海堂3折5.6元

6、10155朝鲜红参人30支14g朝鲜3折42.6元

7、04453麦金利乳清蛋白质粉300g深圳市麦金利3折58.8元

8、16335钙镁片（麦金利□100s深圳市麦金利3折38.4元

9、14597康百力深海鱼油胶囊1500mgx100s美国凯普泰克3折44.4元

10、14593康百力磷脂胶囊1200mgx100s美国凯普泰克3折后44.4元

a□片区经理指导协助门店对斯特龙、麦金利、康百力系列□dm单品种参茸稀货陈列工作，门店打折操作方案为同样商品同时打两瓶6.5折每瓶，如不同商品员工先计算好低价商品3折高价商品原价的总额除以原价得出折扣进行打折，打折

后留第一张小票（重打印小票无效）店长签字确认并在每日活动结束后以布谷鸟形式汇总报营运部、商品部。

b□各门店收银小票在10月10日前上交营运部复核完成后交商品部、财务部抽查，商品部、财务部抽查比例不低于10%（收银小票必须是第一张小票上交）重打印收银小票上交无效。

c□如出现销售异常如：活动方案不打折商品门店私自打折，门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人承担50%差价（国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚），公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

6、厂家特惠直通车

1、汤臣倍健买大蛋+29.8元送小蛋活动，凡购买汤臣倍健蛋白质粉一罐加29.8元即可获得150g蛋白质粉一罐。汤臣倍健活动已经开始门店按照原来执行即可。

2、购广州白云山（11755口炎清颗粒）送180g洗衣粉1袋

4、05245奇正消痛贴买5贴送竹炭毛巾1条

5、惠氏金76钙尔奇、15052善存片买一瓶送香皂1块；

6、01340奥美拉唑肠溶胶囊（金奥康）买一盒送餐巾纸一包。

7、15322香丹清买1盒送精美天堂雨伞1把。

8、02390东阿阿胶买250g送熬胶辅料1包、熬胶碗1个。

9、08198（21金维他）买5瓶送1瓶。

10、09743复方碳酸钙泡腾颗粒（盖笛欣）买一盒送1支电子

体温计一个。

11、三九系列品种满30元送棉签1包，满50元送180g洗衣粉1包。

a□片区经理和国庆片区负责人需对以上有活动厂家品种指导并监督门店做好爆炸卡、陈列等相关工作。

b□以上所有厂家赠品均设置为一分钱，由门店自行跟单。财务部、商品部负责抽查小票流水，如发现赠品单独出单，每单对出单责任人处以200元处罚，如出现特殊情况（活动期间2次内）需店长签字并交国庆促销片区负责人签字上交，单店超过两次将对出单责任人和店长每人处以100元处罚。

1、提成和奖金发放：因本次活动的销售在一定程度上是由于公司投入赠品拉动的，降低了门店一线人员的推荐难度，同时，为激励员工努力完成任务，故活动期间门店所有单品返利按照门店任务完成情况同比例发放。

3、鉴于此次促销活动信息系统权限下放较大，为保证资金安全，特设立国庆活动促销检查组，检查组总负责人为潘xx□具体人员由潘xx自行安排，人员以2-3人为宜，其职责主要是负责所属区域促销活动执行情况的监督检查和辅导，但不干涉各片区和门店的具体工作，其检查的依据主要是本执行手册。

4、各片区负责人和检查组人员于xx年9月26日交尚锋备查，本次活动进行中遇到的问题，由尚锋进行最后协调。

5、奖励政策：活动结束后对完成任务的'片区负责人给予300元的现金奖励，并对国庆活动完成率第一名片区额外奖励各300元。

6、奖罚规定：

c□营运需在27日下班前将音乐下发至门店，28日门店要进行试播放并调试到位，活动期间门店需播放营运下发的活动音乐，国庆促销负责人抽查一次未放处罚20元，以后每次翻倍处罚。

d□所有一线销售人员不允许与顾客发生争吵，国庆促销负责人发现一次当事人处罚100元，店长处罚100元。

e□活动期间顾客对活动期间销售问题投诉/次对投诉当事人50元处罚，对投诉问题解决不到位的，给予该店店长和国庆片区负责人每人每次50元处罚。

7、活动期间不得请假，店长休息日活动结束后安排调休。

国庆节商场超市促销活动方案及策划篇四

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xx辉煌历史。

3、活动时间□xx月xx日——xx月xx日

xx超市(包括各大连锁店)

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

总店由xx_负责联系券□xx店由xx负责联系□xx店由xx_负责联

系□xx月xx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xx月xx日、xx日，xx月xx日、xx日、xx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□xx月xx日——xx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□xx月xx日—xx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(xx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□xx月xx日——xx日

b□活动地点□xx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□xx月xx日——xx日

b□活动地点□xx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。

国庆节商场超市促销活动方案及策划篇五

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的‘节假日市场。

20xx年9月23日——20xx年10月8日7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的时间定为以上的时间。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)”欢乐在华联，情浓意更浓”

1□xx年中秋美食节——月饼展结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2□xx年滋补保健品节中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，

由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

3□xx年名酒名特产荟萃展中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)4、“华联送情意，中秋礼上礼”

国庆节商场超市促销活动方案及策划篇六

为隆重热烈地庆祝中华人民共和国成立xxxx周年，进一步加强公司员工的思想道德建设，弘扬和培育民族精神。使员工了解建国xxxx年来建设及经济发展伟大成就，激发爱国主义情感，树立为构建社会主义和谐社会和中华民族伟大复兴做贡献的志向，并努力把远大志向化作每一天的具体行动，学会做人、学会学习、学会创造。进一步推动公司文化建设工作，增强员工的集体荣誉感，我公司将开展“我们爱祖国”庆国庆系列活动。

我们爱祖国

组长：

副组长：

组员：

20xx年xx月为“我们爱祖国”爱国主义教育活动月□20xx年10月1日开展具体庆国庆系列活动。

1、十月份为“我们爱祖国”爱国主义教育主题活动日，以各部门为单位开展弘扬民族精神活动。各部门负责人召开“我们爱祖国”“勿忘国耻，兴中华”纪念九一八“民族精神代代传”等主题部门会，借助广播、电视让员工深入了解祖国建设xxxx年所发生的天翻地覆的变化，了解全国各族人民为给祖国母亲xxxx华诞献礼所展开的活动等等，对员工开展爱国主义教育。将爱国情怀转化为具体的爱国行动，从做好每一件小事做起，从爱家、爱公司起，教育员工以小见大，真情爱祖国。

2、向员工推荐反映我国灿烂历史，光荣革命传统，锦绣壮美河山的书籍，记写读书笔记，部门内召开读书交流会，书友会。让员工从书籍中了解祖国，感受发展。

3、以画祖国、唱祖国、颂祖国、看祖国、写祖国为系列，开展庆国庆庆祝活动。

画祖国：发动员工及员工家属拿起画笔，把对祖国的热爱之情绘成一幅幅表现祖国变化，美丽的图画，公司将在酒店布置画展。

唱祖国：要求员工选唱内容健康向上，反映建国xxxx年来发展变化的红歌曲目。

颂祖国：朗诵篇目自选，内容要健康向上，体现爱国热情。

看祖国：观看国庆献礼片，了解建国历史□xxxx年的伟大建设成就，也可举行“我们爱祖国”摄影展，让员工们以自己的视角看祖国的进步、家乡的发展，激发员工爱祖国、爱家乡的感情。

写祖国：布置员工看爱国电影以后写观后感，举行“我们爱祖国”征文展。让员工们深刻感受祖国xxxx年来巨大变化，展现出来的中国风貌，为自己是一名中国人而感到由衷的骄

傲和自豪。

(1) 请各部门按要求认真开展活动□xx月xx日前上报参赛歌谣、朗诵题目。

(2) 各部门负责人必须参加朗诵或歌曲选唱活动。

(3) 公司办公室人员全部参加、项目部至少两人参加、酒店至少五人参加朗诵或歌曲选唱活动。

(4) 未参加朗诵或歌曲选唱的员工在其他的活动中任选一项。

(5) 参加朗诵或歌曲选唱每一项加5分，两项都参加加10分，选择其他活动加2分。另外还有纪念品发放予参加人员。

本次活动由公司统一安排，各部门负责人具体负责组织，员工协调运作。做好评分工作，以备案存档。“我们爱祖国”的主旋律已经奏响，举办好这次国庆庆祝活动，为祖国母亲华诞献礼，表达我们最真诚的敬意和祝福。

国庆节商场超市促销活动方案及策划篇七

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：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）

中国大学排名

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

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974或929滚动播出，每天20次，15天15000元。

7、超市广告画：190元