

12 月国庆活动方案 (34 篇)

12 月国庆活动方案 (精选 34 篇)

12 月国庆活动方案 篇 1

活动主题

珠宝，四喜贺国庆！

国庆七天乐，珠宝囤货乐，黄金越囤越快乐！

活动内容

珠宝抢购一重喜

10 月 1 日 7 日，珠宝黄金特价 280 元/克，全场 298 元/克，精品 326 元/克，囤货集结令！钻石、翡翠和田玉，全场 8 折，实付金额满 2500 元再送 3 克黄金！

银饰彩宝杂项类：100 当做 220 花。

免费兑换二重喜

臻稀铂金月：10 月 1 日 31 日，铂金免工费兑换，添金部分正价销售！

购物抽奖三重喜

凡购物客户，均可参加由珠宝旗舰店组织筹办的幸运大抽奖活动，抽奖时间为 10 月 7 日下午 16:00 整，奖品设置为：

一等奖 1 名，价值 1598 元的纯银保健杯一个；

二等奖 2 名，价值 998 元的珍珠项链一条；

三等奖 3 名，价值 598 元的珍珠手链一条，幸运奖 10 名，价值 19.8 元的纯棉毛巾一条。

生日同庆四重喜

顾客持身份证购物，凡 10 月 1 日出生的客户(或身份证上有 101 连号)，购买钻石玉石类，满 2500 元，折后现场再减 101 元。

12 月国庆活动方案 篇 2

一、 活动时间

9 月 10 日&&10 月 7 日

二、 活动主题及主题释义

箭牌十八载、亿元贺华诞

双节总动员 省钱欢乐购

箭牌卫浴中秋国庆双节全国大型促销

三、 促销方式：

【贺双节，聚划算&&神秘大礼送给您!】

活动细则：

◆ 只要在活动时间内 2 位用户以上同行，即可获得神秘大礼各一份；

◆ 两位用户必须在店内成功消费 3000 元以上；

◆ 在结账时凭小票在店内指定地方领取礼品；

◆ 消费特价产品除外；

备注：

1、 只要达到 2 位用户以上即可享受神秘大礼，如果其中一位用户消费满 3000 元，其中有 1500 元是特价产品的，应扣去 1500 元，即实际该用户只消费 1500 元，因此两位用户则不可享受领取神秘大礼的优惠。

2、 神秘大礼可选择一些贵一点的礼品，一定要用礼品纸层层包起来，还在礼物纸上打一个蝴蝶结，把礼物包装的既美观又神秘，吸引消费者。

【团 BUY 惠，尽省钱&&厂价出售就为您！】

活动细则：

◆ 箭牌卫浴厂价直供，多款精品卫浴产品击穿品牌价格底线限量热卖，精品座便器低至 元，畅销浴室柜低至 元，先到先得，售完即止。

◆ 指定促销产品型号：

备注：

选几款产品作为特价促销产品，座便器 499 元，限量发售，价格因各地消费水平不同，可根据经销商当地实际情况决定，几款特价促销产品可由经销商根据自己库存实际情况而选择，建议畅销产品做促销效果会更明显。

结合海报、横幅、单张、贴纸发布信息。（此促销活动不可享受神秘大礼）

【聚一起，玩游戏&&百万大奖属于您！】

活动细则：

金秋佳节，箭牌卫浴邀请您和您的亲朋好友一起过中秋、贺国庆，只要您在店内购物满即可获得精美礼品一份!购的越多送得越大!

◆ 购满 3888 元，凭小票就可获得名牌台式电风扇一台;

◆ 购满 5888 元，凭小票就可获得名牌果汁机一台;

◆ 购满 8888 元，凭小票就可获得

◆ 购满 11888 元，凭小票就可获得

(礼品由当地经销商自己定)

◆ 拿完大礼，不用着急走，只要您在店内消费满 3000 元即可获得刮刮卡一张，只要您刮出 GO 心生活四个字，百万大奖就是属于您!百分百中奖，人人有份!

备注:

1、 如果刮刮卡刮出 GO 心生活四个字，就看获得

2、 如果刮出节日快乐的字眼，即可得到精美钥匙扣、或环保袋、雨伞等礼品一份(印有箭牌 LOGO 的促销小礼品)

3、 此活动相当于进店有礼活动，只要刮卡，即可人人可以拿到一份礼品，而且限制了消费金额。

4、 刮刮卡可以在当地制作，由箭牌总部设计，大奖 1 个，纪念奖 N 个，即 N 张刮刮卡上都是节日快乐，1 张刮刮卡上是 GO 心生活，大奖就是名牌液晶电视(大奖由经销商自己定)

12 月国庆活动方案 篇 3

一、指导思想

在新中国成立__周年之际，通过开展一系列活动，促使学生进一步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，激发学生的爱国热情，并将之化为自己的具体行动，立志好好学习，争做社会主义建设的接班人。

二、活动主题：

怀感恩之心，唱祖国颂歌

三、活动日期：_年9月30日_年10月31日。

四、组织领导

组长：姚万里

副组长：朱金花

成员：江慧 张琳泽 章祖银 郑爱武 倪红美

组长指导副组长制定欢度国庆活动月方案，并指导落实工作的开展。

副组长制定方案并落实到各班级，监督各班级的实施并及时收集资料。

成员即各班班主任组织学生按活动方案参与各项活动，并注重材料的上交。

五、具体活动安排

(一)活动一：

出班刊、校刊，进行广播宣传

时间：_年9月30日

方式：一六年级学生在班主任的组织下，查找资料，了解祖国的历史、风土人情、发展和成就，出一期国庆专刊。

少先队大队部在少先队大队辅导员的组织下，利用校宣传栏出国庆专栏，宣讲新中国的相关知识，便于学生进一步了解认识。

少先队宣传部组织人员撰写国庆宣传稿，并于9月30日晨会时间进行爱国主义宣传教育，营造国庆氛围。

(二)活动二、讲故事比赛

参赛主题：

我爱你我的祖国妈妈

参与对象：46 年级全体学生。

活动过程：

整个活动分三个阶段

第一阶段：

学生选择故事内容

各班班主任在9月30日指导学生，利用国庆放假时间，进行我爱你我的祖国妈妈故事搜集、选取。

第二阶段：

班级选拔

各班班主任在10月7日10月9日期间，在班级进行说故事比赛，选拔优秀的学生参与学校的说故事比赛。每班不超过四名学生。

第三阶段：校级评比

学校于10月10日利用中午自休时间，进行我爱你我的祖国妈妈的说故事比赛。评委老师从中评出前三名。

(三)活动三：

主题队会

活动主题：

红领巾相约中国梦建队纪念日主题队会

活动时间：_年10月11日

活动方式：

少先队大队辅导员组织学生观看视频，唱队歌，讲解少先队相关知识，学生说身边榜样，谈今天的幸福生活，激发学生的责任感和使命感，培养学生的爱国之情。

活动地点：四年级班级

参加人员：学校所有少先队员 活动过程：整个活动分为三个阶段

第一阶段：整理准备阶段

少先队大队部召开少先队大队干部会议，就队会内容进行布置。

12月国庆活动方案 篇4

一、活动目的：

1. 知道"十月一日"是"国庆节"，是祖国妈妈的节日，今天的幸福生活来之不易。

2. 通过老师讲解，看图片、自己动手制作等一系列环节让幼儿感受节日的热烈气氛，培养幼儿热爱祖国，身为中国人的自豪感。

二、活动准备：

1. 节日前收集在班上展出家乡和祖国建设成就的各种图片

2. 通过散步组织幼儿观察人们为迎接国庆节所进行的准备活动和环境布置

3. 材料：彩纸、白纸、油画棒若干。

三、活动过程：

1. 组织幼儿齐唱国歌。

2. 介绍"十月一日"是"国庆节"，是祖国妈妈的生日。

3. 通过图片、故事讲述，让幼儿了解国庆节的来历，教育幼儿今天幸福生活来之不易，要好好珍惜。

4. 让幼儿用自己方法"庆祝十月一日"。创作画《娃娃庆十月一日》。画烟花、天安门、国旗等。

5. 师生共同装饰教室。

6. 齐唱歌曲《国旗国旗红红的哩》。

四、活动延伸：

1. 请父母在节日晚上带幼儿去看焰火。

2. 组织幼儿节日后的谈话。

12月国庆活动方案 篇5

一、活动背景

- 1、为更好的证明美的净水的实力，传达美的的经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、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： 与国同庆净入千万家

众店齐庆、礼礼俱到；(具体时间：__月__日至__月__日)国庆期间活动口号：贺国庆、让优质水走进千家万户。健康从这一刻开始！

2、活动思路：充分利

3、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，要求在活动前由市场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，各分店根据市场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，同时市场部在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

购物抓现金活动活动方式：购物抓现金

(2)、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。

(3)、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)(4)、
推广在活动前书写抓现金奖明细海报。

(5)、各店推广负责各分店抓现金箱并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。

(6)、场地气氛营造:演示车、汽球、横幅、促销帐篷布置以外，音响(调试)、产品展示为主。

(7)、现场赠送礼品要提前由市场部审核，尽量做到最好最有影响力。

三、宣传计划

1、宣传词语:迎国庆，千万让利、以“礼”服人。礼多人不让，我们承诺：

只要您来，我们就送!比质量、比价格、比服务，就是我们美的净水。

2、小区宣传彩页投放。(1万份~2万份)

3、十一前小区的活动推广与牵引。

4、商场内气氛营造根据各店情况对店内气氛布置。

四、费用预算

1、彩页费用：1100 元

2、奖品费用：1000 元

3、促销礼品费用：10000 元

4、现场布置费用：1000 元

5、其他应急费用：3000 元

12月国庆活动方案 篇6

一、活动目的：

金秋十月，为了度过一个有意义而又能增进友谊的国庆，我们决定展开一次户外体验活动——四公里野炊之旅。这次活动得到了大家的积极响应，增进了我们的凝聚力与亲和力。

二、活动负责人：

三、活动对象：

四、活动时间、地点：

10月4日、四公里

五、活动方案：

1、星期六早晨负责买菜的同学于06：00在瓦窑坝菜市场集合，其余成员于11：30在校门口集合。

2、野炊活动具体安排如下：

(1)、到达目的地后，由陈宇、肖灵峰、夏志坚、杨成建、孙丽霞负责搭建灶台、拾柴火和挑水，具体由肖灵峰负责。

(2)、翟莉莉、姚固、熊春燕、杨珍负责整理灶具和作料，具体由熊春燕负责。

(3)、轮流烧火、上菜，具体由杨珍负责。

(4)、各种应急事件由陈宇、肖灵峰、夏志坚、杨成建负责，具体由陈宇安排。

(5)、火锅大概开始时间为11：30，翟莉莉、姚固、熊春燕、杨珍、孙丽霞负责收拾餐具。

(6)、午餐结束之后，一起往松树林留影纪念，到农家乐玩耍。

(7)、下午14：30大家开始烧烤宴会。

(8)、野炊之旅结束，清理现场之后，集体返校。

六、活动经费预算：

冬瓜 5 元、火腿 15 元、藕 7 元、火锅粉 6 元、小白菜 3 元、土豆 10 元、香菇 15 元、平菇 8 元、金针菇 7 元、鸡翅 20 元、三明治 10 元、竹笋 12 元、花生 5 元

车费：18 元

总预计：141 元人均：16 元/人

七、活动留意事项：

- 1、所有人必须要有强烈的时间感，准时集合。
- 2、活动期间必须服从安排，留意自身安全。

12 月国庆活动方案 篇 7

一、活动目的：

中秋节已经结束了。因为人们在节日期间走亲访友，家里有大量的礼品。所以国庆期间我们店的销售思路应该是在日常消费品上。因此，我们可以在十一国庆期间再次组织“超低货，严打”，在十一国庆发起购买超低货的抢购热潮，再次吸引人流，带动店内的人流和销售高峰。

二、活动主题：精彩生日，举国同庆。

三、活动时间：20__年__月__日-20__年__月__日。

四、活动：

- 1、国庆节很好玩，可以看精彩的剧。

活动期间，在西门，邀您一场精彩的演出，高雅的表演风格，多样的文艺形式，让您在国庆大饱眼福！

2、我是中国人，国旗送。

国庆节，凡在本超市二楼一次性消费满 38 元者，可凭收据到一楼服务台领取一面小旗子。（限量 500 张，送完为止）

3、秋装上市，名品服装展。

10 月 1 日起，三楼时尚服饰馆，名品秋装将隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新名品将陆续登场。几百件衣服总有一件符合你的口味。请来锦上添花秋装展。

4、名品夏装，当季折扣，超低特价，最后清仓。

活动：10 月 1 日—7 日（7 天）

10 月 1 日起，广场三楼名品男女夏装，换季折扣，超低价格，让你心动到家。带上你的家人去淘宝参加__名品服装特卖吧！

百货部会把柜台安排在三楼和四楼。如果有外卖，会统一处理。

5、国庆快乐实惠日颂歌：

7 天国庆假期，每天都推出超级震撼的价格。让客户感受到实实在在的好处。除了菜价，价格惊爆的部门还有：二楼食品、白酒、洗洁精、百货、针织、食品、白酒。在选择商品的时候，根据最近的活动，需要有针对性的挑选商品。原则上是持平毛利。特殊情况可以做负毛利。活动期间一定要一大早买菜，老太太会围着房子跑。

6、购物的回报是刮刮乐，惊喜大奖铺天盖地：

10月1—5日，凡在我店二楼38元二次购买或134楼58元一次性购买，可凭购物小票参加国庆刮奖活动，获得刮奖卡，刮开涂层即可获得相应奖品：

一等奖：29寸彩电一台；

二等奖：洗衣机一台

三等奖：电饭煲一个；

奖品：一袋洗衣粉或一瓶醋。

百分百赢！

国庆，逛街，中大奖！

7、黄金周，结婚季，浪漫又甜蜜！

曾经，因为那次心痛，现在，我要履行对你的承诺，就是给我一次机会，让我一辈子对你好！亲爱的，我们结婚吧！让金和一起为我们见证，这份爱情将地久天长！

凡在黄金周期间结婚，在我商城一次性购物满500元，可获赠婚纱摄影店提供的20寸免费艺术照一张。

8、你来购物，我会送你一份礼物：

10月6—7日在我店二楼48元，或134楼88元购物的顾客朋友，可凭收据到前台领取洗洁精一瓶。（收据不分累计，每张收据限一项）

9、广告：通过各种媒体做好活动宣传。

12月国庆活动方案 篇8

背景:我们将伴随着红歌的旋律去回忆那段_烧的岁月。红歌是中国革命历史真实的写照，它永远是激励我们继续奋斗的号角!红歌是一种呼唤，红歌在呼唤红色精神。这种精神经过历史的沉淀早已根植人心。让我们敞开心扉，释放_唱响红色经典!今晚，让我们纵情放歌，歌唱祖国，抒发时代豪情!

建国 67 周年后的今天，我们对比今昔，深入体会大学生在社会中的位置，明确我们的使命，将大学生热烈爱国情怀继承下去、传唱下去。

活动的目的及意义:一方面，红歌是中国革命历史真实的写照，它永远是激励我们继续奋斗的号角!红歌是一种呼唤，红歌在呼唤红色精神。这种精神经过历史的沉淀早已根植人心。新时代面对挑战面对机遇，我们大学生应肩负起身上的社会责任，用自己的实际行动，发展自己完善自我，为祖国的明天做贡献。另一方面，大学生演唱红歌有利于培养我们对美好生活积极追求精神，有利于大学生增强自身的演唱技能，以适应社会的多元化需求，有利于大学生积极的展现自我，发展自我。

活动名称:祖国六十七周年成就班级红歌演唱比赛

活动主题:弘扬爱国主义精神展现大学生风采我与祖国共奋进

举办单位:

活动时间:国庆期间(初步定在 10 月 7 日上午)

活动地点:

活动内容:

红歌用极具民族风格的独特魅力，感染着一代又一代青年。我们欢聚在一起，用宏亮的嗓音，高唱红歌。既是展示才华，也是为了把红色的接力棒传承过来，发扬光大！五星红旗，正在迎风飘扬，东方雄狮，正在引颈高吭。我们亲爱的祖国，经历了多少血雨风霜，才迎来今天的繁荣富强。千言万语，道不尽我们对党的深情；万语千言，谢不完党对我们的深恩。

祝福我们的民族日益强大！

祝福我们的祖国繁荣富强！

祝福我们的党与日月同辉！

祝福我们的事业蒸蒸日上！

演唱曲目：《明天会更好》《精忠报国》《今天是你的生日，我的祖国》《站起来》

《我和我的祖国》《歌唱祖国》《军港之夜》《黄河大合唱》

演唱形式：个人独唱 组队合唱 集体合唱

评分标准

- 1、要求参赛歌曲积极向上，富有红歌特色，主题表达明确(25)
- 2、歌唱声音洪亮，音准，节奏准确。(50)
- 3、队员精神面貌好，衣着整齐大方，进出场纪律好。(25)
- 4、本次大赛为百分制，去掉一个分，去掉一个最低分，所得平均分就是个人和团队最后得分

奖项设置：一等奖 3 名，二等奖 5 名，三等奖 10 名。并予以实物奖励。获奖作品将在班级博客予以公布和宣传。

无论多少优美的歌曲，也唱不够我们对祖国的衷肠!不管多么绚丽的诗行，也说不尽祖国对我们的份量在亿万中华儿女的心中，您就是那永远不落的鲜红太阳!今天我们欢聚一堂，纵情歌唱明天我们振奋精神，凝聚力量!把中华民族伟大复兴的使命担在肩上!把我们的祖国建设得更加繁荣富强!

附:活动经费:影视厅包场:80 元

奖品:

汰渍洗衣粉四袋:2 元/袋_0 袋=20 元

洗洁精:3.5 元/盒_盒=17.5 元

空气清新剂:10 元/瓶_瓶=30 元

矿泉水:4 元/桶_桶=8 元

纸杯:2.5 元

总计 158 元

12 月国庆活动方案 篇 9

庆中秋、迎国庆"活动方案 活动开展情况描述 :

1、2_05-09-16(周五),为全体员工送去了一份中秋的问候。首先是在早上将一份制作精美的电子贺卡发到每位员工的信箱里或发手机短信,传递一份来自公司的祝福,并在贺卡中打上"下班后有个惊喜等着你"。下班后,将事先准备好的红包发到每一位员工手中。

2、户外有氧运动

一、翠华山风景区

二、 活动安排：九月是个秋高气爽的季节，值此金风送爽的时节，全体员工上下一心，为了一个目标而努力，适逢中秋佳节和国庆佳节双节之际，

公司决定率领大家开展一次户外有氧运动，经多方调查研究综合考虑，最终确定在颇具地方代表性的长安八景之一——翠华山风景区进行。

三、活动目的：通过此次活动，本着劳逸结合的原则，发扬团队合作精神，增强团队凝聚力，提升员工间的协作能力，释放工作压力，缓解紧张情绪，提高员工满意度，增进员工间的亲和力以及对集体的归属感，"十一"大战前的意志励炼，以良好的工作状态迎接开工。

四、活动时间：2_05年9月17日（风雨无阻）五、参加人员：公司全体员工六、活动地点：风景秀丽的翠华山风景区。七、活动内容：登山运动——无限风光在险峰；八、活动日程安排：8:00—8:30 员工集合 8:30—9:30 乘车抵达目的地 9:30—17:30 按一定男女比例自由组合，本着互助互爱的原则携手并进，共攀高峰，

中途 随机安排 用餐时间结合中秋安排一些有奖小活动（吃月饼的由来、猜谜语、其它地方中秋的习俗等等）； 17:30—18:00 集合 18:00 乘车返回九、奖项设置：设"体能最优奖"、"最佳互助奖"各一个，分别授于获胜小组。

十、费用预算：a、矿泉水费用：2_元_1箱=25元； b、门票费：45元_12人=540元；

c、吃饭费：15元_12人=180元；

d、礼品费：50元以上共计795元。3、歌王争霸赛一、
活动目的：

为了丰富公司员工精神文明生活，增进各部门协作能力，改善公司员工内部人际关系，提升团队整体战斗力。通过比赛，让员工有归属感，加强团队凝聚力；

二、活动方案

a、全体员工聚餐 b、员工与领导之间相互交流,实现零距离沟通 c、组织卡拉 OK 比赛

三、活动日期：2_05 年 9 月 18 日（星期天）四、活动地点：好乐迪

五、活动人数：公司全体员工六、费用预算 1、员工聚餐 300 元

2、卡拉 OK 比赛：360 元 共计：660 元。

七、活动内容：比赛设三个奖项 一等奖：玉兰油沐浴露或海飞丝洗发水

二等奖：一箱（红富士、葡萄、丰水梨）三选一

三等奖：棕榄旅行套装或威露士洗手套装

八、活动流程：18：00 用餐 2_：00 比赛开始 23：00 评奖开始 23：30 活动结束

附一卡拉 OK 比赛规则：每人献歌一曲。由现场抓阄指定 3 位评委，最终排名按平均分的高低，前三名获奖者将给予奖励。不唱歌者自由发挥，表演一个节目（节目需评委认可），否则将作为下次留守仓库的首选。

一、活动背景：

1、电器有限公司成立__周年，为更好的证明了实力，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。

二、活动主题及思路：

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辉煌历史。

3、活动时间：9月24——10月5日

三、活动地点：

各连锁店(包括__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，__店由负责联系，__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、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 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)

(b)、9月24日—10月3日各分店每天购物满 1000 元以上即送 1 张，每天最多送出 50 张，每店至 10 月 3 日通过购物最多送出 550 张

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。

e、美工在活动前书写抽奖明细海报(活动开始前日晚在店门口划出“领取现金抽号券及购买超低特价机”排队处,并拉起排队隔离绳墙。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、超低价抽号券由市场部设计,数量4000张,各分店平分,由行政专员负责盖店章并负责暂时保管,于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人:行政专员、文员、财务人员

国庆活动方案策划

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：

国庆 7 天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。除了菜价外，出惊爆价的部门依次为：二楼食品、酒饮、洗化、百货、针织、食品，酒饮。选择商品时，根据惠万家的近期活动，要有针对性的选择商品，原则上为平毛利。情况特殊可作负毛利。一定要在活动 期间作出清早买菜老太太满场飞奔的情况

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_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。

12月国庆活动方案 篇11

喜迎中秋、国庆节到来之际，为全面落实黄岩区教育局“学习改进行动计划”，充分体现我校广大师生心怀祖国，心系家乡、勤学奉献的精神，展示广大学生在绘画、书法方面的进步和成绩，经校委会研究决定举办“迎中秋、庆国庆书法绘画比赛”希望广大师生宣传发动，积极参加到本次活动中。具体通知如下：

一、活动对象：

全体在校学生

二、活动安排注意事项

- 1、书法每个班级，上报不少于2篇。
- 2、1—2年级。铅笔（田字格），3—5年级钢笔或圆珠笔。
- 3、绘画：水粉、简笔画、素描等均可（绘画材料自备）每班上报不少于2篇。
- 4、班级、姓名要写清楚。

三、时间安排

- 1、创作时间为：9月18日—9月20日
- 2、作品上交时间为：9月21日上午
- 3、9月21日下午作品评选
- 4、9月25日获奖优秀作品展览

四、奖励

本次活动将根据作品质量分书法类，绘画类、分一、二、三等奖，学校根据本班获奖的等级和件数分等次加到班级积分，一、二、三等奖获得者学校将给予奖励。

12月国庆活动方案 篇12

一、活动主题

“迎中秋·庆国庆”为本次手抄报活动的主题。

二、活动时间及参加人员

20__年10月12日(星期五)下午二、三节。参加人员：一~六年级全体学生。

三、活动目标

1、通过举办主题式的手抄报活动，开展传承民族传统与弘扬爱国主义的情感教育。

2、通过调动学生积极创作手抄报，评比出优秀的手抄报的方式，让学生在创作的过程中感受祖国翻天覆地的变化，培养学生重视民族优秀传统文化的意识，增强民族自豪感。 3、培养学习收集有关资料与动手创作的技能。

四、活动准备

1、搜集欢度国庆和中秋相关资料。

2、指导学生准备活动的参赛资料及材料。 3、教师向学生宣传弘扬民族精神的重要性。

五、手抄报制作要求

1、统一使用A3纸单面横排制作手抄报。

2、要有明确的中心内容，选用一定意义的题目(围绕本主题，题目自定)。

3、注意长短文章穿插、横排竖排相结合，排版整齐。

4、注意版面设计活泼新颖、美观大方、布局合理，版面整洁。

六、活动评比

本次手抄报活动以表现内容和外观设计为评比的主要标准，每班至少上交作品五份。学校将统一评出：

一等奖：5名 二等奖：8名 三等奖：9名 优秀奖：6名

少先大队部

“迎中秋·庆国庆”主题手抄报比赛获奖名单

一等奖：彭倩(二)、张娜茵(四)、曾合群(四)、钱飞霞(六)、

二等奖：三等奖：

优秀奖：

张康长(六)

张婉宜(一)、张玮烨(二)、易晶(三)、张瑞妍(三)、

夏小芳(四)、张云娇(五)、黄家富(五)、张思仪(六)

张思玲(一)、董丽娟(二)、张妤凡(三)、张诗茵(三)、

张依祺(四)、赵娟(四)、张钰莹(五)、曾玉清(六)、张谋凯(六)

王薇(五)、陈美(五)、万海凤(三)、谭海燕(二)、

张怡靓(一)、张宏辉(二)

12月国庆活动方案 篇13

活动前各小队报数、然后汇报给中队长，中队长再向中队辅导员汇报，中队辅导员批准，活动再开始。

一、全体立正。

二、出旗。（鼓号齐奏。——敬礼——礼毕）

三、唱队歌。

四、宣布“活动开始

活动内容

主持人（男）：颂祖国，我与祖国心连心。

主持人（女）：树理想，我与新世纪共成长。

主持人（齐）：五（3）中队《唱好中国》庆国庆主题中队会现在开始。

主持人（男）：同学们利用课余时间阅读了大量有关我们祖国的书籍，让我们了解到祖国的伟大，都有很大的收获。

主持人（女）：今天就让我们来用歌声赞颂我们伟大的母亲——中国吧。

主持人（男）：同学们，我们的祖国多美啊！我们都有一个家，名字叫中国。

主持人（女）：兄弟姐妹都很多，景色也不错。让我们一起来歌唱我们美丽而可爱的祖国吧。

（学生齐唱《大中国》）

主持人（男）：当改革的春风吹遍中华神州的每一寸土地的时候。

主持人（女）：当我们拥有日新月异的幸福生活的时候。

主持人（男）：当奥运健儿勇夺二十八枚金牌，五星红旗高高飘扬的飘扬的时候。

主持人（女）：当新世纪的第一缕曙光就要到来的时候，我的心啊，就像“咚咚”敲响的鼓点，此时千言万语汇成一句话：祖国，我为你自豪！

主持人（男）：作为一个中国人，我自豪，我骄傲，让我们一起唱起《中国人》

（十名学生上台领唱）

主持人（女）：同学们，新世纪的钟声就要敲响了，抬起头，迎接新世纪新文明新的太阳吧！这太阳是我们的！

主持人（男）：理想是一个崇高的字眼，她犹如浩瀚海洋中的灯塔，为我们指明前进的方向。

主持人（女）：通过看名人立志成才的故事，我们会发现，树立了远大理想，就意味着事业成功了一半。

主持人（男）：作为我们——跨世纪的小学生，你的理想是什么呢？我们怎样才能实现自己的理想呢？谁愿意来谈一谈。

（学生畅想理想）

生甲：我要做一个天文学家，现在天文学上已经发现九大行星，有没有第十大行星呢？我想去揭开这个谜。

生乙：我长大要做个电子专家，你们看这是我自己亲手做的“防盗门铃”和“无线电收音机”。（展示自己的小制作）

生丙：我长大了要做个医生，去征服各种疑难病症，让人们不再有病痛。

主持人（女）：同学们说得真好！

主持人（男）：是啊，理想并不是两个空洞的字眼，她需要我们用实际行动来体现。

主持人（女）：我们坚信，只要努力，一定不会辜负五星红旗的嘱托。

主持人（男）：请听歌曲《歌唱祖国》。

主持人（男）：我知道，一片枯叶飘零并不意味凋零；

主持人（女）：我知道，一束花朵绽开并不意味收获；

主持人（男）：可我仍努力用我的汗水，我的心血，滋养您的叶，您的花，您的果。

主持人（齐）：祖国啊，我亲爱的祖国，我们描绘春色，浓浓地舒展枝叶，灿烂地开放花朵。

五（3）中队《唱好中国》庆国庆主题队会到此结束。

辅导员讲话：（略）

队会仪式（略）

五、中队辅导员讲话。

六、呼号。

——全体起立、

七、退旗。（鼓号齐奏，敬礼。）

——全体坐下

12月国庆活动方案 篇14

一、活动背景：

1、电器有限公司成立 19 周年，为更好的证明了实力，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

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辉煌历史。

3、活动时间:9月24&&10月5日

三、活动地点：

各连锁店(包括__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，__店由负责联系，__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、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)

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）

(b)、9 月 24 日&10 月 3 日各分店每天购物满 1000 元以上即送 1 张，每天最多送出 50 张，每店至 10 月 3 日通过购物最多送出 550 张

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。

e、美工在活动前书写抽奖明细海报(活动开始前日晚在店门口划出领取现金抽号券及购买超低特价机排队处,并拉起排队隔离绳墙。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、超低价抽号券由市场部设计,数量4000张,各分店平分,由行政专员负责盖店章并负责暂时保管,于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人:行政专员、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: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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/068024140100006077>