

国庆节活动优惠方案

· 相关推荐

国庆节活动优惠方案（精选 17 篇）

为了确保活动能成功举办，预先制定活动方案是必不可少的，活动方案指的是为某一次活动所制定的书面计划，具体行动实施办法细则，步骤等。制定活动方案需要注意哪些问题呢？下面是小编为大家收集的国庆节活动优惠方案，仅供参考，希望能够帮助到大家。

国庆节活动优惠方案 篇 1

活动目的：

- 1、稳定老顾客
- 2、发展新顾客
- 3、提升 xx 美容院在该地区的著名度

活动要求：

预备 5000 元 xx 货品作活动用（公司送出 10 套裘服）

活动时间：

（促销时间：9 月 29 日——10 月 5 日）

活动流程：

一、邀宴客人：请老顾客带 2 个以上朋友参加。

二、会议流程：（18：30——21：00）

- 1) 主持人公布晚会开始
- 2) 美容师表演《感恩的心》
- 3) 老板代表致感谢词
- 4) 颁奖

A 感谢 20xx 年对 xx 美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友特奖大礼一份；

B 凡是 xx 美容院新老顾客均有一份精美礼品

（请第二天到 xx 美容院领取）

- 5) 顾客代表讲话

（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容

师、自己在美容院得到的欢乐、帮助〈可举列子〉)

6) 褰服秀

7) xx 协会会长隆重推荐 xx 产品

8) xx 美容院 5.1 促销活动公布方案 (凡当场下定金 300 元者,即可送褰服优先享有)

A 找托下定金 B 美容师游说顾客促成

9) 公布促销时间, 欢迎到 xx 美容院咨询

10) 表演舞蹈, 公布晚会结束。

三、促销活动

公司美导驻店 3 天配合美容院充分推广 10.1 活动方案, 促成消费

四、美容院须做的工作

1、正确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数 (此工作必须在 15 日前完成, 16、17 日白天再发邀请, 并告知公司)

2、租会场 (OK 厅饭厅均可, 可以割据实际人数定)

布置会场 (音响、座位、盘果、横幅、气球等)

水果、糕点及奖品的预备

国庆节活动优惠方案 篇 2

一、活动目的

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, 特制定如下计划。

二、活动主题

国庆佳节, 相约 xx, 惊喜不断。

三、活动时间

负一层超市、一楼洗化超市特价时间: 月 日—月 日。

二楼以上穿戴类商品打折时间: 月 日—月 日。

四、活动内容

活动总负责: xx

1、超市抢购风

负责人:

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：

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：(月 日—月 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 xx 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 1949 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)

五、门前的活动

1、xx 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。

六、开展以“送温馨，献真情”为主题的优服流动红旗评比

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。

七、媒体投放

1、报纸广告

xx 报：四分之一黑白版 6500 元

xx 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。

八、卖场装饰布置

1、店外：

巨幅布标：20m-10m 约 1800 元

大型喷绘：3.6m-2.4m 130 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

2)因布局调整，洗化搬至一楼、五楼增加布匹经营项目，一楼购物导示牌现有内容和实际不符，为方便顾客购物，现申请更换一楼导示牌和五楼水牌。费用约：50 元

3) “大型超市”牌子更换，因画起泡、变形、布局调整(洗化已搬至一楼)规格：6.6mx1.8m 费用约：190 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)

九、费用预算

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

因考虑到 月 日— 月 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 月 日— 月 日期间通过广播电台或滚动播出，

每天 20 次 15 天：15000 元

7、超市广告画：190 元

8、五楼购物导示牌：50 元

国庆节活动优惠方案 篇 3

一. 系列活动主题：

1. 十月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2. 心系千千结，十万爱情大展示

3. 迎十一旅游大礼回馈会员

4. 秋季时装周

5. 打折促销活动

6. ××商城《精品购物指南》秋季版一期

二. 活动时间：

1. 十一购物赠大礼，欢乐假期全家游：10 月 1 日——10 月 10 日

2. 心系千千结，十万爱情大展示：10 月 1 日——10 月 10 日

3. 迎十一旅游大礼回馈会员：10 月 1 日——10 月 12 日

4. 秋季时装周：10 月 1 日——10 月 10 日

5. 打折促销活动：10 月 1 日——10 月 10 日

三. 系列活动范围:

地点: ××商城及八一店、××购物广场及北园店

活动内容:

(一)十月购物赠大礼, 欢乐假期全家游

活动内容:

为在十一黄金周提升××商城人气, 创造销售佳绩, 特举办“十月购物赠大礼, 欢乐假期全家游”即购物赠十一情侣、全家旅游套票活动。实施细则:

① 10月1日——10月7日, 凡当日累计消费正价商品满×元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

② 凡当日累计消费正价商品满×元凭发票及有效证件登记即可获得十一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③ 凡当日累计消费正价商品满×元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得十一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④ 凡当日累计消费正价商品满×元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

⑤ 凡当日累计消费正价商品满×元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

注: 此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折), 厂家自愿参加, 不参加厂家需参加打折促销活动, 银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000——20000元消费金额前提下产生, 厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折, 较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。

(二)心系千千结, 十万爱情大展示

活动内容: 爱情专线 尽显温馨

十一期间, 推出独具特色的爱情专题活动, 以“心系千千结, 十万爱情大展示”为响亮口号, 抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态, 积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热。

将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接,

这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

施细则：

① 十一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容。

凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

② 每日抽取一对幸运情侣，可获赠十一期间××近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

(三)迎十一旅游大礼回馈会员

活动范围：××商城

为感谢会员多年来对银座的支持，截止至20××年10月1日——10月10日，会员卡累计购物积分排名前三名的会员，于20××年10月1日——10月10日期间，可凭银座会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。

(过期不候，排名情况于十一结束后统计在网站及各大报纸公布)第一名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。第三名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取××近郊家庭旅游套票(限三人)一张。

国庆节活动优惠方案 篇4

活动分析：中秋节过后，紧接国庆节，中秋节我们的促销主题是超市月饼酒水等，国庆节七天长假，秋季服装已全面上市，本促销活动以穿着类商品为主，其他为副配合进行促销，全面提升商场在国庆节假日的人气，增加公司美誉度，提高销售额。

一、活动时间：

9月29日10月5日（七天）

二、活动主题：

庆国庆七天乐新世纪最快乐

三、活动内容：

活动一：欢乐国庆现金篇满100送30（现金券）

活动期间，购穿着类、百货类商品当日满100元送30元现金券，满200元送60元现金券。多买多送，依次类推。（超市、明示商品不参加）

活动二：欢乐国庆好运篇超市购物中大奖

活动期间，超市单票满30元参加摸奖一次，60元摸奖二次，多买多摸，以此类推。奖品设置：

特等奖1名：价值3800元的老凤祥钻戒一枚
一等奖10名：价值290元美的电磁炉一台
二等奖100名：价值4、50元可口可乐一瓶
三等奖1000名：瓜子一袋

活动三：欢乐国庆羽绒篇购鸭鸭羽绒中鸿运大奖

活动期间，鸭鸭羽绒服每天不定时推出一款原价198元，特价1元限时抢购（每天限4件）。

购鸭鸭羽绒服单件满198元以下摸奖一次，满200元以上摸奖二次，满300元以上摸奖三次，以此类推。

奖品设置：

一等奖：价值1850元康林健身器一台
二等奖：价值290元美的电磁炉一台
三等奖：高档电脑绣花毯一床
纪念奖：羽绒服专用洗涤剂一瓶

摸奖办法：摸奖箱内放置30个白球，3个黄球。顾客凭票一次性摸出3个球，3个球全部为黄球为一等奖；2个球为黄球为二等奖；1个球为黄球为三等奖；摸得其它颜色均为纪念奖。

活动四：欢乐国庆特价篇国庆七天乐低价也快乐

活动期间，每天不定时推出上百款（类）超低惊爆价商品限时抢购！

穿着服装类：啄木鸟长袖T恤45元/件，华莉斯休闲裤56元/条，老人头西裤68元/条，蒙仕达茄克78元/件，雷马羽绒服130元/件，雷马长袖T恤98元/件，捷高休闲纯棉T恤38元/件，爱盛小衫39元

/件，老太太裤 38 元/条

生活用品类：炒锅原价 88 元，现价 58 元/个；暖瓶原价 22 元，现价 17.9 元/个；紫砂杯原价 21 元，现价 9.90 元

洗涤用品类：汰渍洗衣粉 1.5 元/袋，舒肤佳香皂 2.99 元/块、高露洁牙膏 2 元/盒，600ml 力士洗发水仅售 28.5 元/瓶，风筝卫生纸仅售 8.9 元/提。

活动五：欢乐国庆新郎篇新郎西服衣旧换新

活动期间，新郎茄克 8 折起，羊毛衫 5 折起。购新郎西服赠短袖 T 恤或短袖衬衣（指定）。购新郎休闲服，赠领带一条。购新郎 T 恤、钱夹、衬衣、腰带，赠面筋纸一盒或纯棉袜子一双。

新郎西服衣旧换新活动，一套旧新郎西服折价 150 元，旧新郎休闲服折价 100 元换 680 元以上西服。

活动六：欢乐国庆激情篇精彩国庆文化大餐

10 月 1 日晚 7：00 推出“庆国庆五天乐新世纪最快乐”文艺晚会，邀县著名演出团上演《姊妹易嫁》精彩文艺晚会活动。好机会不容错过。

四、广告宣传：

- 1、DM 宣传彩页 13000 份（设计及印刷）9 月 26 日见报
- 2、手机短信 80000 条
- 3、电视台广告
- 4、气象局广告
- 5、莒州文艺、莒州宣传刊登
- 6、大型文艺演出：京剧、吕剧（联系新宇琴行）
- 7、卖场活动看板
- 8、30 元、60 元代金券的（设计及印刷）9 月 26 日见券
- 9、卖场氛围布置
- 10、注水旗杆 20 个：悬挂吊旗

国庆节活动优惠方案 篇 5

一、活动时间

9 月 28—10 月 7 日

二、活动地点

八达手机城回龙路店(贵族酒店旁)

三、活动主题

手机最怕贵，八达最实惠！

四、活动内容：

(一)抽号购买，99 元特价购

活动期间，每天抽取 5 名可享受 99 优惠购机，每位进店客户抽奖中奖金额均可抵扣购手机现金。

(二)、你来我就送，天天送好礼

活动期间，凭单页到店客户即可赠送精美礼品一份。

(三)、红国中国，国庆我放“价”

全场手机见钱就卖，苹果 4 最低价 4888 元、三星 I9100 机皇只售 4999 元、联想 A60 智能手机 2 8 元购等、中兴 V880 。

(四)、国庆乐翻天，购机砸金蛋

活动期间，购机手机均可参与砸金蛋中手机活动，有机会中价值 500 元的手机一台，每天一台，中完为止。

五、宣传

1、拱门一个、帐篷 2 个、一个礼品区、一个游戏区、柜台两节、

1、手机销售部负责在 27 号派发单页，单页必须到店、到屋、到前台、到小区。

2、运营部负责 3G 手机政策的培训与引导。

3、店经理负责活动期间所需要的物资，如金蛋，抽奖卡，手机销售礼品等，除各品牌外，其它均采购。

4、金立厂家负责店外氛围的营造和人员的支撑。

5、城管、短信发送、政策指导等由店长负责。

国庆节活动优惠方案 篇 6

一、活动主题

金秋十月，礼惠全国

二、活动时间

20xx 年 9 月 20 日——10 月 10 日

三、活动目的

- 1、以国庆节为契机，通过策划一系列活动，提高知名度；
- 2、挖掘潜在客户，尽力留住浏览过淘宝店及网站的客户，提高店铺知名度。
- 3、利用国庆节流量大优势进行促销，留住大客户，实现老顾客营销。

四、活动内容

1、全场耗材 5 折疯抢

新风机高效过滤器、粗效滤芯、净化机耗材活性炭片、初效滤芯 (SC125、SC250、SC500)

2、满 200 元包邮

单笔订单满 200 元，即可享受包邮优惠

3、每日前 5 名

每单赠送远大鼠标垫一个，3M 防霾口罩一只

4.购机五重豪礼：

礼包 1：购机有惊喜，凡购买远大空气净化器、远大新风机任一型号，都有惊喜大礼包，请详询客服。

礼包 2：凡购买远大任何型号净化机，每台赠送 1 年相应型号的活性炭片；

礼包 3:凡购买远大任何型号净化机，赠送会员卡一张，内含 300 元购机现金；

礼包 4:凡购买远大任何型号净化机，赠空气宝一台；

国庆节活动优惠方案 篇 7

一、活动主题

国庆红礼乐翻天

二、活动时间

2018 年 xx 月 xx 日——xx 月 xx 日

三、活动目的

提升客单价，促进销售目标达成。

四、国庆节餐厅的气氛

1、餐台 在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

2、音响餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等.都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

3、灯光餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

4、色调不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

5、布局餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

五、国庆节餐厅的服务

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。而国庆节餐厅促销，工作人员还要做好国庆节所涉及到的的一些必备知识，尤其是与本餐厅促销相关的服务内容，以活跃促销气氛。

六、国庆节餐厅的食品促销

1、菜式 国庆节餐厅促销，很多商家会推出相应的国庆套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

2、制作 让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

3、观赏 在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

4、价格 通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

5、赠品提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

国庆节活动优惠方案 篇 8

一、活动主题

礼情款款、欢度国庆

二、活动时间

20xx 年 xx 月 x 日——x 月 xx 日

三、活动目的

(一)以国庆节为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度；

(二)借助国庆节促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额；

(三)加深超市与消费者的相互了解与情感沟通；

(四)扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民会形象。

四、活动内容

(一)买 99 元送 30 元现金

1、活动时间：9 月 20 日——10 月 7 日

2、活动内容为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在超市购买服装、鞋类商品满 99 元即可返回 30 元现金，满 198 元可返回 60 元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。(注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售)。共建温馨家园”的社

3、注意事项

(1)顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

(2)单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

(3)顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取

(4)该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

(二)国庆狂欢 xx 大礼疯狂送国庆狂欢

1、活动时间：9月20日——10月7日

2、活动内容活动期间，公司在第四期促销手册(时间：9月15日—10月15日)封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

3、注意事项

(1)顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

(2)现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金券收回。

(3)顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4)现金券不找零、不可兑换现金。

(三)国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销国庆黄金周，会员你独享，旅游商品折扣展销黄金周

1、活动时间：9月20日——10月7日

2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

3、注意事项(1)购买特价商品的会员，不可同时使用代金券(2)特价商品已经售出，概不退换

(四)同岁同贺，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间：10月1日—7日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，

不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

3、注意事项(1)顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。(2)每位顾客在活动期间只可参加活动一次(3)本活动最终解释权归 xx 超市所有。

五、活动分工及执行

部门营运部员工培训类别品牌协调项目负责和各品牌洽谈和签定本次活动的条件及活动费用的分摊。负责培训员工活动的内容和操作方法 9 月 20 日到位时间 9 月 20 日备注

国庆节活动优惠方案 篇 9

活动目的：

国庆黄金周，是促销活动推广的最佳时机，借助前期中秋促销活动市

场实践及推广经验，综合网上商城现有招商及采购商品，继续适时适量的开展趣一派网上商城促销活动，进一步扩大客户群，打响品牌。

活动对象：

1)前期通过推广和促销活动已产生的个人网代及已注册会员；2)上述个人网代、已注册会员周边人群；3)热衷假日消费及淘便宜的长期网购一族。

活动方式：

“趣一派：国庆抢购好礼送不停！”

根据前期中秋节网上商城促销活动统计及经验，结合现有库存上架商

品，进一步夯实和打造趣一派网购品牌，并结合推广趣一派网店经营新模式，大力发展个人网代，扩大网购市场占比。

a)自 9 月 29 日起，每天凡在趣一派网上商城购得全场任意一款商

品
第一件的用户，即可享受直降 20% 优惠（类似于秒杀）；

b)秋冬装团购额达 500 元订单，可享受直降 5% 优惠并赠送折扣券

（作为下次消费优惠措施）；

c)国庆活动期间，个人消费达 200 元，即赠送顶级域名个人网代资格，

并可获得抵价折扣券一张；

d)凡有趣客论坛趣宝的注册会员，每人可享受一定额度网上商城

购物现金抵价，购物享折扣；

e)全场消费满 200 元以上免运费。

活动时间：

20xx 年 9 月 29 日至 20xx 年 10 月 10 日

前期准备：

各部门配合：由商品部提供详实秋冬装库存数据；企划部随即确定具体促销折扣活动的促销价格、促销数量，预算促销费用及市场预期；信息部及客服部、推广部、物流部根据企划部提交的促销商品折扣、数量方案，配合网上商城商品调整及促销活动信息投放推广、补发货等。

活动推广：

1、网上商城首页广告位促销活动滚动介绍；

2、通过短信或消息平台向已注册个人网代及会员投放国庆促销活动内容，吸引消费；

3、趣客论坛同时发布网上商城促销活动相关细则及配套论坛国庆相关有奖游戏，并通过论坛信息平台向已注册会员投放活动内容；

4、企划部相关小软文网络媒体投放；

5、中秋促销活动结束前即开始国庆活动预告，与中秋活动开展前的预热一样，开始与物流配送企业洽谈合作意向，派发活动介绍小媒体。

费用预算：

人力成本：

因无需增加活动特需人力，故人力成本折算为零；

媒体成本：

1、12 天的中秋活动，前期 3 则网络软文及广告推送，预计费用约为；

2、活动开始前随物流配送的活动宣传小媒体，投放量约为每日 200 份，为其一周，费用预算约为

3、物流合作则给予对方个人网代资格，并将该网代顶级域名作为派发小媒体上的宣传网店域名，省去合作费用；

国庆节活动优惠方案 篇 10

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

x 月 x 日—x 月 x 日。

四、活动内容

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

x 月 x 日—x 月 x 日活动期间，在 xx 西门口，xx 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

x 月 x 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 xx 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：x月x日—x月x日(7天)

x月x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xx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x月x日—x月x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英寸纯平彩电一台；

二等奖：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xx和x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x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x月x日—x月x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

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/986024152125011001>