

最新国庆节超市的活动方案及策划 国庆节超市促销活动方案(通用10篇)

年会策划是一个关于组织和安排公司年会的过程。小编为大家整理了一些成功的广告策划案例，希望可以给大家提供一些有用的信息和思路。

国庆节超市的活动方案及策划篇一

一年一度的国庆节将至，在超市里国庆节期间有哪些促销活动呢?超市促销活动方案该怎么写呢?下面是由本站小编为大家整理的“国庆节超市促销活动方案”，欢迎大家阅读，仅供大家参考，希望对您有所帮助。更多文章在本站策划书栏目，希望您能关注与阅读。

国庆节超市促销活动方案【一】

一、活动目的:

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xx日—xx月x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□xx月x日——x日(7天)

10月1日起，在xxx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xx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）

五、广告宣传：

- 1、电台广告□xx广告电视台媒体播放时间□x月xx日至xx月x日。
- 2□xx广告电视台媒体播放时间□x月xx日至xx月x日。
- 3□xx(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。

国庆节超市促销活动方案【二】

一、前奏

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。国庆节(10月1日)是新年前的一个最重大的节日，因此，能否搞好本次活动，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，在国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高爱家各分店的市场占有率，增加xxx超市的美誉度。

二、活动主题：“喜迎国庆,欢度佳节”

四、活动目的:

*通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

*扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民，共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：顾客、供应商、员工。

六、活动广告语:

1) 喜迎国庆，欢度佳节。

2) 月圆中秋，情系xxx□

3) 举国同庆,佳节大献礼。

4) 中秋佳节□xxx浓您家乡情!

5) 每逢佳节倍思亲□xxx为您送温情。

6) 热烈庆祝中华人民共和国成立68周年!

7) 爱是挚诚，家乃至亲。

8) 品质、服务、物有所值!

七、活动布置与宣传

(一)场内外布置

1、场外:

2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 派发印有“超市”的广告气球10000只，（主要是广场和小区以及店内悬挂）。

2、场内：

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

(二) 活动宣传

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间x月x日—x月xx日、a4□4p彩色；

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出

“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

八、活动内容

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了四套方案来提高综合效应。具体方案如下：

(一) “欢庆国庆

购物抽大奖”

送金星

活动时间□20xx年x月xx日——xx月x日

活动内容：为回报广大顾客朋友友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18

元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金星”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我商场送出的价值3000元的金星一个。

(二) 买99元送30元现金券

活动时间□20xx年x月xx日——x月x日

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xxx购买服装、鞋类商品满99元即可送面值30元现金券，满198元可面值60元现金券，多买多送，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购，现金券不可兑换现金。(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)。

(三) 黄金周

旅游商品大展销

活动内容：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。分部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。

(四) 庆国庆日

活动时间□xx月x日至xx月x日

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活跃场内外气氛。

九、费用预算：

十、活动操作：

1) 活动总负责□xxx

2) 组成人员：各部门负责人。

3) 相关部门工作人员作好协助工作，确保活动的顺利进行。

国庆节超市的活动方案及策划篇二

具体方案如下：

(一)、七楼挂竖条幅

内容：

xx超市恭贺南大、东大、南师大、南林大、南航等九所高校百年校庆！恭迎返校学子光临本商场！

（二）、在媒体上发两则活动广告

1、内容：百年校庆乐够同贺——xx超市恭迎返校学子光临本超市

校庆期间：

返校学子凭有效证件，可到超市一楼总服务台领取vip金卡一张；

返校学子在光临本超市时，可凭有效证件在本商场五楼总服务台领取一张“顶楼旋宫”的嘉宾（免费）参观券。另凭此券可不定期参加本超市的抽奖活动，并可在购物时参加超市同期开展的优惠活动。

2、发布媒体：《金陵晚报》10.5彩通

《南京晨报》10.5彩通

《扬子晚报》10.5彩通

（三）、营销二部组织营销人员，带上“参观券”分头到南大、东大、南师大上门赠券，最好是和他们的校庆组委会联系进行赠发；同时，四部确定一批可使用“参观券”购物打八折的品牌厂家，专门针对这批返校学子优惠使用。

（四）、特价商品特价限购

活动期间，每日推出十款特价商品进行特卖推出，九所大学

的学子均可凭学生证进行购买，会员则需要会员卡进行购买。

（五）、费用预算

品名数量单价小计

- 1、媒体费用2家6750元
- 2、印刷费用20000张0.085元/张1700元
- 3、条幅20*2米7.5元/米300元

国庆节超市的活动方案及策划篇三

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，活动时间根据实际情况可能随时调整)

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xxx西门口□xxx为您在xxx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□xxx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xxx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xxx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。

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

(5万份)活动内容大度16开8张16页码

3. 宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞，举国同庆
4. 喷绘中厅及店外活动信息
5. 喷绘5米xxx12米晚会演出背景
6. 播音服务台全楼播音内容为：促销信息
7. 卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等
8. 地贴全楼卖场主要通道
9. 门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板
10. 吊挂装饰卖场通道喷绘

国庆节超市的活动方案及策划篇四

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。

国庆节（10月1日）是新年前的一个最重大的节日，因此，能否搞好本次活动，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，在国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高爱家各分店的市场占有率，增加xx超市的美誉度。

：“喜迎国庆欢度佳节”

*通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

*扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

：顾客、供应商、员工

- 1) 喜迎国庆欢度佳节
- 2) 月圆中秋情系xx
- 3) 举国同庆佳节大献礼
- 4) 重阳佳节xx浓您家乡情！
- 5) 每逢佳节倍思亲xx为您送温情
- 6) 热烈庆祝中华人民共和国成立xx周年！
- 7) 爱是挚诚家乃至亲
- 8) 品质、服务、物有所值！

（一）场内外布置

- 1、场外：
 - 2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；
 - 3) 橱窗玻璃：设计制作国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；
 - 4) 派发印有“超市”的广告气球10000只，（主要是广场和小区以及店内悬挂）。

2、场内：

2) 牌楼：采购部联系供应商提供赞助牌楼，置于月饼一条街，突出月饼区域特色布置；

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

（二）活动宣传

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日□a4□4p彩色；

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出

“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了四套方案来提高综合效应。具体方案如下：

（一）“欢庆国庆购物抽大奖”

送金星

活动时间：2011年9月15日——10月7日

活动内容：为回报广大顾客朋友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金星”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我商场送出的价值3000元的金星一个。

（二）买99元送30元现金券

活动时间：2011年9月30日——10月7日

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xx购买服装、鞋类商品满99元即可送面值30元现金券，满198元可面值60元现金券，多买多送，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购，现金券不可兑换现金。

（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）。

（三）黄金周

旅游商品大展销

活动内容：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。分部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。

（四）九州同庆国庆日

活动时间：10月1日至10月3日

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活跃场内外气氛。

1) 活动总负责□xx

2) 组成人员：各部门负责人

3) 相关部门工作人员作好协助工作，确保活动的顺利进行。

国庆节超市的活动方案及策划篇五

内容：

xx超市恭贺南大、东大、南师大、南林大、南航等九所高校百年校庆!恭迎返校学子光临本商场!

(二)、在媒体上发两则活动广告

1、内容：百年校庆乐够同贺——xx超市恭迎返校学子光临本超市

校庆期间：

返校学子凭有效证件，可到超市一楼总服务台领取vip金卡一张；

返校学子在光临本超市时，可凭有效证件在本商场五楼总服务台领取一张“顶楼旋宫”的嘉宾(免费)参观券。另凭此券可不定期参加本超市的抽奖活动，并可在购物时参加超市同期开展的优惠活动。

2、发布媒体：

《金陵晚报》10.5彩通

《南京晨报》10.5彩通

《扬子晚报》10.5彩通

(三)、营销二部组织营销人员，带上“参观券”分头到南大、东大、南师大上门赠券，最好是和他们的校庆组委会联系进行赠发；同时，四部确定一批可使用“参观券”购物打八折的品牌厂家，专门针对这批返校学子优惠使用。

(四)、特价商品特价限购

活动期间，每日推出十款特价商品进行特卖推出，九所大学的学子均可凭学生证进行购买，会员则需要会员卡进行购买。

(五)、费用预算

品名数量单价小计

1、媒体费用2家6750元

2、印刷费用20xx0张0.085元/张1700元

3、条幅20x2米7.5元/米300元

合计：8750元

国庆节超市的活动方案及策划篇六

一、活动目的：

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。

二、活动时间：

__年9月23日——__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，所以此次活动的的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

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、__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、__年滋补保健品节

3、__年名酒名特产荟萃展

中秋节本?砑褪蓄频南?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?~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”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

5、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送!

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

6、“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。

7、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

8、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，活动的监督执行。

国庆节超市的活动方案及策划篇七

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。国庆节（10月1日）是新年前的一个最重大的节日，因此，能否搞好本次活动，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，在国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高xxx各分店的市场占有率，增加xxx超市的美誉度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

二、活动主题□20xx年9月15日10月7日 四、活动目的：顾客、供应商、员工 六、活动广告语□

国庆节超市的活动方案及策划篇八

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。国庆节是新年前的一个最重大的节日，因此，能否搞好本次活动，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，在国庆期间，最大限

度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高xxx各分店的市场占有率，增加xxx超市的美誉度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

“喜迎国庆，欢度佳节”。

x通过策划一系活动，加深xx超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

x扩大企业知名度，进一步树立xx“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、供应商、员工。

- 1) 喜迎国庆欢度佳节。
- 2) 月圆中秋情系xxx□
- 3) 举国同庆佳节大献礼。
- 4) 佳节xxx浓您家乡情！
- 5) 每逢佳节倍思亲xxx为您送温情。
- 6) 热烈庆祝中华人民共和国成立xx周年！
- 7) 品质、服务、物有所值！

（一）场内外布置

1、场外：

2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达

活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗玻璃：设计制作国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 派发印有“xx超市”的广告气球10000只，（主要是广场和小区以及店内悬挂）。

2、场内：

2) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；

3) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

5) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

（二）活动宣传

1、海报4期：

第一期：1期手招，时间x月x日—x月x日、a4□4p彩色；

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出xxx□

“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期。

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了四套方案来提高综合效应。具体方案如下：

（一）“欢庆国庆购物抽大奖”

送金星

活动时间□x月x日——x月x日；

活动内容：为回报广大顾客朋友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金星”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我商场送出的价值3000元的金星一个。

（二）买99元送30元现金券

活动时间□x月x日——x月x日；

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xxx购买服装、鞋类商品满99元即可送面值30元现金券，满198元可面值60元现金券，多买多送，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购，现金券不可兑换现金。（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）。

（三）黄金周

旅游商品大展销

活动内容：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。分部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。

（四）九州同庆国庆日

活动时间□x月x日——x月x日；

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活跃场内外气氛。

.....

1) 活动总负责□xxx

2) 组成人员：各部门负责人。

3) 相关部门工作人员作好协助工作，确保活动的顺利进行。

国庆节超市的活动方案及策划篇九

一、活动背景

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。

二、活动主题及思路

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辉煌历史。

3、活动时间□xx月xx日——xx月xx日

三、活动地点

超市（包括各大连锁店）

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

总店由负责联系券□xx店由负责联系□xx店由负责联系□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x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“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（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：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x元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满x元及以上抓两次；购物满x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：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。

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，我超市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，带动超市的人流及销售高峰。

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.x-x.x日活动期间，在西门口，为您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xx元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限面，送完为止）

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，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，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xx元，或是在一三四楼一次性购物满xx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：；

二等奖：；

三等奖：；

参与奖：。

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，且在我超市一次性购物满x元以上，即可获赠x县婚纱摄影名店提供的x寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我超市二楼一次性购物满xx元，或是在一三四楼一次性购物满xx元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取。（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。

一、活动主题：

礼情款款，欢度国庆

二、活动时间：

20xx年x月x日——x月x日

三、活动目的：

3、加深超市与消费者的相互了解与情感沟通；

4、扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民”的形象。

四、活动内容：

（一）买xx元送xx元现金

1、活动时间[x]x月x日——x月x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xx元即可返回x元现金，满x元可返回x元现金，多买多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购。

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，狂欢

1、活动时间□x月x日——x月x日

2、活动内容：

活动期间，公司在第x期促销手册（时间□x月x日—x月x日）封面上印刷国庆现金券，现金券面值xx元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满xx元可使用一张，直接省x元现金，购物满xx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。

五、活动分工及执行

部门：营运部

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。

国庆节超市的活动方案及策划篇十

活动内容：活动期间推出以中秋月饼、补品、保健品、节日礼蓝等商品集中陈列，突出一条街的展示特色，以此营造喜庆的节日气氛，方便顾客选购。促销组负责做好“中秋月饼一条街”的布置与场内外的宣传，采购部与门店负责商品资料的落实与陈列。

7) 大宗购物

活动内容：今年不制作八折卡，改做邮信的格式，不写明多少折，仅是提醒顾客凡到我商场大宗购物，与我们联系，可享受特别优惠。

第三波：国庆节(20xx年9月29日——10月7日)

8) “欢庆中秋、国庆购物抽大奖”送金月饼

活动时间□20xx年9月10日——10月7日

活动内容：为回报广大顾客朋友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金月饼”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我商场送出的价值3000元的金月饼一个。

9) 中秋国庆爱家送大礼

活动时间□20xx年9月17——9月30日

用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，现金券不可兑换现金。

10) 买99元送30元现金

活动时间□20xx年9月31日——10月7日(八天)

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iga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)。

11) 黄金周旅游商品大展销

活动时间□20xx年9月25日——10月7日

出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。分部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。

12)九州同庆国庆日

活动时间：10月1日至10月3日

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活跃场内外气氛。