

国庆活动送礼品方案(模板10篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案的格式和要求是什么样的呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

国庆活动送礼品方案篇一

活动时间：9月24日

活动内容：美术——粘贴画《五星红旗》

活动目标：

- 1、通过活动，激发幼儿热爱祖国，喜欢并爱护国旗。
- 2、锻炼幼儿小肌肉的灵活性。
- 3、知道每年10.1是国庆节，自己是中国人，五星红旗是中国的国旗。

活动准备：

裁剪好的红色长方形纸和黄色五角星、胶棒、国旗一面，国歌、活动过程：

- 1、听国歌出示国旗，激发幼儿学习愿望。
- 2、知识点的介绍：每年10.1是国庆节，是我们祖国的生日；我们是中国人，在祖国妈妈生日时，送给她礼物——亲手做的五星红旗，她是中国的国旗。

3、认识国旗

4、粘贴国旗，教师巡回指导

5、幼儿作品评价

6、幼儿作品展示

活动延伸：可将幼儿作品悬挂在大厅屋顶或走廊里。

庆“十一”大班组活动方案

活动时间：9月25日

活动内容：我爱北京**

活动目标：

1、通过活动，激发幼儿热爱祖国的情感，了解我们的首都
是**

2、绘画祖国首都，锻炼幼儿小肌肉的灵活性。

3、知道每年10.1是国庆节，自己是中国人，五星红旗是中国的国旗。

活动过程：

一、诗歌欣赏

《爱》

前年，妈妈问我：

你最爱谁？最喜欢什么？

我说最爱亲爱的妈妈，最喜欢红红的苹果。

妈妈的脸上消除了酒窝，使劲地亲我。

去年，爸爸问我：

你最爱谁？最喜欢什么？

我说最爱解放军爸爸，最喜欢家乡的山河。

爸爸张开了双手，高高地举起我。

今年，老师问我：

你最爱谁？最喜欢什么？

我说最爱我们的祖国，最喜欢我们的国旗。

老师说长大了。

二、学唱歌曲：《我爱**》

三、线条画《美丽的**》

国庆活动送礼品方案篇二

借助光棍假日消费，且光棍又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

xx光棍惊喜多，恭贺新年送大礼。

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠。

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活

动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100即送10现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、购物喜上喜香港七日游。

1、在活动期间，顾客在一次性消费50以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50领取一张，超过50部分金额以50的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如：100—149可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客。

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的`卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

国庆活动送礼品方案篇三

“xx”□

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了?你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往!然而你却无能为力。

那么现在有一个好的机会，那就是来到“xx”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。

我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给美一个人。

xx□

11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。据说这个节起源于800多年前，也就是20xx年x月x日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的学子们能在我们的组

织下挥洒青春热情，翻开人生新的一页。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“xx”成为我们刻骨铭心的记忆。

(一)活动时间：11月11日晚上。

(二)活动地点□xx□

(三)活动对象：男女单身。

(四)活动内容：

(1)所有工作人员合唱《单身情歌》开场。

(2)十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄蓉等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。

(3)十对配好的分别演绎一段剧中有的故事情节，看彼此之间的默契。

(4)十对之间进行悲伤情歌对唱大pk□把心中的不快释放于悲伤情歌之中。让台下的观众也参与其中并赠送小礼品。

(5)评出大侠和女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

(一)已有资源：人力资源，场地。

(二)需要资源：物力资源，赞助商。

海报，互联网等。内容如下：你累了吗?你寂寞了吗?曾经让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗?你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗?你做过多次努力也

忘不了她的笑脸吗?在这个特殊的夜晚请来我们的“xx”吧!这里小龙女，杨过与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情!我们热烈欢迎您的参与!

(一)工作人员领掌的，制造气氛的要积极主动。

(二)指挥中心负责及时调度，活动进行中用手势沟通所有工作人员。

国庆活动送礼品方案篇四

20xx年11月11日又是一个令所有购物狂们期待的日子。也是一个属于我们单身的节日，当然小编也相信，各位光光们也不想单身下去。也希望能够有“*”计划，告别单身。所以普丽缇莎为大家准备以下几个活动：

活动主题：大声告诉你心仪ta

活动时间□20xx年11月11日

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女

活动目的：既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动内容：

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美

容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

在20xx年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

国庆活动送礼品方案篇五

“光棍狂欢之夜”。

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你忧郁的眼神表露

出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。

交友万岁，单身无罪。

11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。

（一）活动时间：11月11日晚上x点。

（二）活动地点□xxx□

（三）活动对象：学校男女单身。

（四）活动内容：

1、所有工作人员合唱《单身情歌》开场。

2、十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄蓉等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。

3、十对配好的分别演绎一段剧中有的故事情节，看彼此之间的默契。

4、十对之间进行悲伤情歌对唱大pk□把心中的不快释放于悲伤情歌之中。让台下的观众也参与其中并赠送小礼品。

5、评出最佳大侠和最佳女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

（一）已有资源：人力资源，场地。

(二) 需要资源：物力资源，赞助商。

海报，互联网等。内容如下：你累了吗？你寂寞了吗？曾经让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗？你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗？你做过多次努力也忘不了她的笑脸吗？在这个特殊的夜晚请来我们的“光棍节狂欢之夜”吧！这里小龙女，杨过与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情！我们热烈欢迎您的参与！

(一) 工作人员领掌的，制造气氛的要积极主动。

(二) 指挥中心负责及时调度，活动进行中用手势沟通所有工作人员。

(一) 音响等设施费。

(二) 参与者奖品费以及小礼品费。

(一) 广告宣传□x人

(二) 舞台□x人

(三) 应急□x人

(四) 指挥中心□x人

(一) 所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

(二) 当晚一切活动以组织人员安排为准。

(三) 禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

国庆活动送礼品方案篇六

活动主题：

金秋十月，丹桂飘香，我们迎来了祖国62岁生日，为了让孩子们知道十月一日是国庆节，并知道国庆节的来历及有关国庆节的一些知识(如国旗，国徽)，丰富孩子的社会知识，我们决定组织 孩子共同参与，制作国庆主题墙的布置。

活动目标：

- 1、通过制作国旗，让幼儿了国旗的特征。
- 2、通过收集门票及名且古迹照片，让幼儿知道我国的名胜古迹及民族文化，培养幼儿热爱祖国的情感。
- 3、通过唱歌曲《国旗红红的哩》《国歌》培养幼儿的民族自豪感。

活动安排：

- 1、9月26日至9月30日，第一周，幼儿动手制作国旗，学慢有 关国庆节的歌曲。
- 2、10月1日至10月7日，第二周，幼儿及家长收集风景照片及门票。

知识储备：

- 1、老师向幼儿讲解国庆节的来历及相关知识。
- 2、带领 幼儿了解我国的名胜古迹。

活动过程：

一、教师与幼儿共同交流有关国庆节的知识。

1、国庆节的来历，国庆节是哪一天。

2、认识国旗、国徽的特征。

3、知道我国的国歌是《义勇军进行曲》，并学唱歌歌曲《国旗红红的哩》

二、幼儿动手制作国旗，培养幼儿的动手能力。

发放红色及黄色的即时贴，带领幼儿共同制作国旗。

三、认识中国地图和首都北京。

出示中国地图，让幼儿说说它的名称，形状，找出首都北京在地图上的位置。

都是介绍 中国地图：让幼儿知道，我们中国所有的地方都被缩小绘制在图上，它的形状像一只公鸡，北京是中国的首都。知道中国北京有那些名胜古迹！

四、利用十月一日外出旅游的机会收集门票及照片，布置主题墙。

五、让幼儿介绍自己收集的门票及照片。

国庆活动送礼品方案篇七

“我光棍，我快乐”。

“让光棍节说拜拜吧”。

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度。

大厅。

20xx年11月11日。

今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

b

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要xx元。时间在当天x点。

2、凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）。

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架x幅、电梯小海报x张。

2、策划部市场单位x展架x幅、不同规格海报x张。

（短信、展架、网页）

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人免单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！

国庆活动送礼品方案篇八

“金九银十”这一传统商业旺季即将到来，为抓住百货零售的黄金季，创销售佳绩，结合xx商场年度促销预案以及节日、时令特点，提出十月一黄金周前后促销活动方案。

(一)主题：抢鲜黄金周 满288送238(折扣券)

(二)时间：9月21—23日

(三)活动策划

全场满288送238(券)，赠券分为200元券和38元券两张，200元券可以当场消费，38元券为限时消费券，仅供黄金周期间使用且仅限穿着类商品使用，以此与黄金周消费形成连动。

(一)主题：狂购黄金周，炫礼九重天

(二)时间：10月1—7日

(三)活动策划

本次黄金周促销活动形式为“九重炫礼”，包括全场的大活动及各卖场主题活动，针对不同消费额度的消费群，以鼓励提高单人累计成交额为目的，策划以下两个全场活动，其它七重炫礼由各场馆和品牌提供。

1、炫礼第一重——幸运扑克计划，疯狂千元大礼

幸运扑克计划每日一发，一共7发。

由店内商家提供商品做为促销礼品，每品牌以售价500元为标准，可以是一件也可以是几件，单品价值高或不方便提供商品的商家可由代金券代替。礼品按价值由大到小与52张扑克牌一一对应。

所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单日百货服饰类累计消费超过1999元、黄金电器类累计超过19999元，即可参加活动，抽取52张扑克牌，兑换52件礼品中的一件，先符合条件者享有优先抽奖权。

选择两家商家提供两件价值不低于千元及五百元的礼品，分别代表扑克牌中的大小王，黄金周期间每日黄金电器类和百货服饰类单类累计消费最高的消费者可分别得到这两件千元大礼。

活动场地：共享空间，正门入口最醒目位置

活动需要准备的物料为kt背景板、活动桌、抽奖箱、扑克牌、活动详情水牌。

2、炫礼第二重——累计赠礼券，多买多多赠

黄金电器类商品和百货服饰类商品累计购物价值超过5000元和500元，即赠20元限时礼金券，每超过1000元和100元，多赠5元，礼金券限定10月8—31日使用，以拉动黄金周后淡季销售。

(以上两种优惠可同时享受)

3、炫礼第三重——精致鞋品，靓丽彩妆

活动地点：1f时尚精品馆

活动方法：欧珀莱购物满420元，送精美礼品。

百丽部分商品5折。

百思图、星期六全场6—8折。

4、炫礼第四重——浪漫初秋，花嫁之禧

活动地点：黄金珠宝馆

活动方法：“衷心所爱”饰品有奖评选。

饰品修理费5折。

珠宝专家咨询。

5、炫礼第五重——秋日霓裳，新品上市

活动地点：女装馆

活动方法：简凡购物满350元赠精美丝巾一条。

应大购物赠化妆毛刷一把。

其它品牌更多优惠，更多精美赠礼。

6、炫礼第六重——绅士风度，名流之选

活动地点：男装馆

活动方法：雅戈尔部分商品8折，满1000元送领带一条。

乔顿新品9折。

宝马全场6—9折。

其它品牌更多优惠，更多精美赠礼。

7、炫礼第七重——纷纷童装，柔情绽放

活动地点：内衣童装馆

活动方法：购童装满200赠精美礼品。

床品全场满100减40。

安莉芳满299赠精美内衣一件。

舒雅部分内衣5折。

8、炫礼第八重——青春无极限

活动地点：休闲运动馆

活动方法：全场满不同金额赠送不同价值精美礼品。礼品包括双星运动袜，牛奶杯，微波盒套装，名牌运动背包。

9、炫礼第九重——时尚数码，格调生活

活动地点：手机数码馆

活动方法：购买手机数码产品，全场满1000元减10元。

国庆活动送礼品方案篇九

以“来就送、买还送、购物大派送”为活动主线，异常推出名优家电超低价竞拍活动，同时贯穿“银色狂想曲”大型文艺演出，极力营造节日的喜庆、狂欢氛围，经过轰动的社会效应，促进商场销售，提升企业形象。

时间□20xx年x月x日-x日

具体资料：活动期间，全楼商品6折起销售，凡当日在打折基础上累计购物满30元，家电、彩妆类满xx元者（黄铂金、量贩、洁具及明示不参加活动的商品除外）可凭购物微机小票到一楼换卡处换取欢乐卡一张，多买多换。

具体资料：活动期间，凡光临大楼的顾客均可获赠圣诞小礼品一份。

2、具体资料：活动期间，凡在我楼打折基础上累计购物满xx元，可凭购物微机小票到各楼层礼品发放处领取圣诞礼帽一

顶。

2、具体资料：活动期间，凡光临我楼的顾客，均可到北门广场舞台参加现场名优家电竞拍活动。

2、具体资料：活动期间，我楼西门广场群星荟萃，联袂表演，以疯狂迪斯科、摇滚音乐及活力歌舞共同奏响“银色狂想曲”，为圣诞夜光临我楼的顾客献上一份圣诞大餐。

这只是某化妆品店搞的一个化妆品圣诞节活动方案，仅供参考，其中的详细资料，您能够根据自我店铺的需要而做随意更改，最终目标就是把商品售出去，还要客户对你的商品及店铺体验良好，能让客户在你的店里长久的消费才是最高明的哦！

2017双十一活动策划方案

2016年双十一活动简报

双12活动策划方案

双11促销活动方案

双十一活动策划方案

双12活动主题策划方案

国庆活动送礼品方案篇十

活动时间11.1——11.12决战双十一，不只有猫!!!

爱要“大生”说出来，甩掉光棍做土豪

活动期间凡预订或购买钻石，2000元以上的顾客加111元可获

周大生价值600元购物券一张(或同等价位金镶玉一件)

买一送一比猫更狠：凡购买钻石吊坠均送18k金项链一条，价位到最低，不用拼网速，不用等快递，购物有保障。

润九月，金饰呈祥，百年一遇。黄金限时抢首克仅需258元起，铂金每克优惠50元。(抢购时间11.10——11.12)婆婆要给儿媳买首饰，婆媳关系更和睦!妈妈要给女儿买金锁，生活一辈子红红火火。做老公的.要给老婆买手镯带，谁也牵不走老婆的手!爷爷要给孙子买金锁，子孙满堂，代代相传!

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。