

最新国庆促销方案 国庆节促销活动方案(精选10篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国庆促销方案篇一

20xx年10月1日至10月8日

喜迎国庆□xx美容院大派送

- 1、利用举国同庆的日子带动市场整体经济，让更多的人走进美容院。
- 2、通过十一火爆的人气氛围，扩大消费群体，进而提高美容院的销售业绩。
- 3、通过特色的十一促销活动，引导新老顾客消费高附加值项目，提高美容院的客单价和整体利润。
- 4、火爆的促销产品是建立美容院品牌形象的关键利器，让顾客快速建立对美容院的好感度。
- 5、通过国庆节促销活动，维护店内老顾客，拓展新客户，稳定客源。

1、价格折扣与折让这种方式通常体现在会员制美容院上，不少美容院通过积分制来实行价格折让。

2、赠送护理和礼品消费积分是美容院为回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠送的一些礼品，礼物、疗程等，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰藉。

3、免费课程试听举行一些沙龙，开一些美容课程等，传授顾客更多的美容健康护理知识。

4、有奖促销在顾客购买了某一款产品或某些价位的产品后，美容院可使用的'一种激励顾客消费的促销手段。

5、会员促销主要是采用赠送会员卡促销方式，区别于销售会员卡。

该会员卡一定期限内消费达到一定金额后，即可被赠于会员卡，获得会员资格。（这个会员卡也有消费时间限制）

1、赠品、奖品、产品的设置有使用，应时应季应需。

2、制定时间表，控制好活动节奏。

3、安排好人员分工，即不交叉，又不要出现人员的空档。会后做好人员的奖励。

4、制定有序制度防止出现分抢顾客等不利美容院形象的事件。

国庆促销方案篇二

1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；

2、提高__珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；

3、塑造__珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的

的、

二、活动主题

三、活动时间：

9月28日—10月7日(以国庆期间为重点)

四、活动内容

活动一：“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯、

活动二：“拍挡射箭”活动

附：

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

国庆促销方案篇三

每个人都有自己的生日，当生日来临的时候，家人都会给他庆祝。祖国也有自己的生日，此次活动，我们通过“国庆节”主题活动，帮助幼儿知道祖国的生日，以自己的方式庆祝，激发幼儿对祖国的情感。

1、知道每年的十月一日是国庆节，是祖国妈妈的生日。

2、感受节日的气氛，以自己的方式表达热爱之情。

20xx年9月29日星期二

1、谈话：观看解放军阅兵的碟子，为什么到处有鲜花？

2、介绍国庆节。

3、幼儿以自己的方式庆祝祖国的生日。

4、幼儿作画，添画烟花。

5、将作品送给“祖国”。

通过此次活动，让幼儿们认识“祖国的生日”，对中国地图也有初步的认识，知道国旗是红色的，有“一颗大星星，四颗小星星”，最后，幼儿纷纷给祖国“送礼”，表达庆祝，将活动推向*。

国庆促销方案篇四

1□xx电器有限公司成立19周年，为更好的证明了xx的实力，传达xx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、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xx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xx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。

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xx辉煌历史。

3、活动时间：9月24——10月5日

xx各连锁店（包括xx店）

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）

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发的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

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。

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□xx店由**负责联系□xx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。

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。

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)

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dvd1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

20xx社区中秋节活动方案-享受节日的快乐八月儿童画绘画活动前三名公布

活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日—一月日

活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动地点：商场前广场

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场

按6：4共同承担差价。（时间：月日一月日）一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日一月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

三、全市最低价承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

尊敬的各位商户：

您好！月日一日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日—一月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日一月日

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。（时间：月日一月日）

二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者（以成交额为准）。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。（特价、团购商品除外）

三、商家签名低价

国庆促销方案篇五

（提升客单价，促进销售目标达成）

（消费者在几月几日到哪日期间，只要消费满多少元，即可加一元换取我们精心为消费者准备的多少商品中的任意一件。备注：单张小票不累计。

16k 16p 介绍活动，活动日期及商品活动。

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。

采购部：负责商品的组织，到位。

财务部：负责资金到位。

店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

食品促销内容：

1. 菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，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，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌
5. 赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，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，赠品要与自己的. 餐厅品牌风格相应。

国庆促销方案篇六

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。

精彩华诞，举国同庆

x月x日-x月x日

- 1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

xx-xx日活动期间，在xx西门口□xx为您在xx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xxx面，送完为止）

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1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

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□XXXX;

二等奖□XXXX;

三等奖□XXXX;

参与奖□XXXX□

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xxx元以上，即可获赠x县xx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xxx□(小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品)

通过各类媒介做好活动推广的宣传。

国庆促销方案篇七

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20m*10m约1800元

大型喷绘3.6m*2.4m130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）

十、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

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

7、超市广告画：190元

8、一、五楼购物导示牌：50元

国庆促销方案篇八

国庆黄金周是餐饮的旺季，人们会在此节日期间成群结伴外出游玩，聚餐聊天，西式快餐店的环境和气氛是人们更好地选择。因此为了抢占市场先机，雨多甜汉堡借此良机开展国庆促销活动，烘托节日气氛，拉动并稳定周边客群，树立企业品牌形象。

- 1、增加活动期间店面的营业额
- 2、回馈老顾客，吸引新顾客
- 3、快速提高当地市场占有率
- 4、增强雨多甜汉堡品牌知名度

国庆黄金周，免费尝新品

20xx年10月1日—20xx年10月7日

a□4款新品：活动期间每天免费送出前20位客户，送出时间上午9点到10点之间，下午3点到4点。每个时间段各送出10位客户。每位客户可以免费领取任何一款新产品，免费品尝。

b□消费者一次性消费金额满20元即可获得甜筒一个，活动时间是10月1，2，3，号。（注：外卖不参与活动a□不参与活动b）

c□10月1日当天一次性消费30元送卡通发光玩具一个，一次性

消费40元送智力玩具一个，一次性消费50元以上送精美风车玩具一个。

- 1、海报(在当地印刷)
- 2、宣传单页(在当地印刷)
- 3、吊旗(在当地印刷)

宣传单页：

单店1000——3000张；(各店根据实际情况增加或减少)

宣传单页提前5天在客流量较大的路口、校门口或人流量聚集的场所传发!连续持续，关键日必须大量传发，可在店门口附近传发，必须保证日有效传发量在100份以上!

吊旗

:单店至少50张；(各店根据实际情况增加)吊旗需在店门口或店内吊挂，烘托节日气氛

其它：

各店面可根据实际情况寻求合适自己的'推广方式。

注:以上要求为最少数量，在印制单页上，务必要用质量好的纸张，以利于品质的提升和形成广告应有的经济效益，媒体选择时可与总部沟通确定广告样版，由于各地实际情况不同，总部鼓励加盟商自己印制宣传单页，如需总部代印则5000份起印!

1——2个工作人员不定时清理打扫卫生，确保用餐环境整洁；活动期间用餐时间段客户可能会剧增，一定要确保服务人员数量充足；其它相关准备。(注:工作人员要确保工作热情，态

度诚恳，具体参考注意事项1.)

本活动持续一周时间，涉及参与人员较多，为确保活动有质量的完成，保证活动目标的顺利实现，加速品牌形象的提升，加快在市场上形成良好的口碑效应，门店应注意以下事项：

2. 确保门店卫生情况的整洁有序；
3. 活动期间确保食品安全卫生达到食品要求状态出炉，不得有损公司形象。
4. 确保店里安全、防火措施！
5. 活动期间货物需提前准备，确保货源充足。
6. 其它

国庆促销方案篇九

欢庆国庆，庆贺开业一周年，树新形象，提高社会知名度；利用这三个契机来做一个规模比较大的促销活动——欢庆国庆，一方面庆贺国庆以及周年店庆，提升社会知名度，达到市场宣传、推广的目的；另一方面借机促销商品、回馈顾客。

热烈庆祝国庆暨营业一周年

10月1日-10月3日

- 1、从9月25日开始进行单页宣传为活动预热，宣传内容简化并引人期待。
- 2、场内商家分段逐步实行优惠促销，促销过程引导“国庆系列活动更优惠”。

“欢庆”活动整体分为五个主题单元：

第一单元为：绝对现金(10月1日)

购物摇色子，100%赢取现金。购物满20xx元即可参加此活动，共1个色子，一个点5元，最高赢取30元。3天共30人，10人/天。

活动预算：30人x20元/天x3天(平均摇4个点)=1800元

第二单元为：飞镖比赛(100%有奖)

凡当日购物满200元的`顾客,即可凭购物收据报名参加飞镖比赛,奖项为mp3□u盘、雨伞、毛绒玩具、水杯、圆珠笔、像框等，每天限前10名。学生另有礼品赠送。

活动预算：1100元

第三单元为：优惠不断惊喜不断

活动期间，众多知名品牌将以各种实实在在的优惠来真情回馈消费者，实惠多多，机会不容错过。以‘四重大礼送您惊喜’为主题，以多重利益吸引消费者购买：

1、曾经买过，一定送!(第一重礼)如果您曾经到万发数码广场买过商品，凭300元以上单张购物收据到市场管理处换取赠品一件(一张只换取一件)。每天限10名。

2、现在来买，立刻送!(第二重礼)国庆三天，指定商品均享受国庆欢乐价!新品xx折，详见店内吊牌国庆价;购电脑数码200元以上送xxx□购家电500元以上送xxx!

3、特款特价，特别送!(第三重礼)特价商品详单及销售价见各店海报，限量供应。

4、即使不买，还能送!(第四重礼)10月1日进场前100名消费者可领取一张10元代金券(全场通用)。

喜庆热烈隆重恢弘

1、9月23日--主入口前设置拱门一个，横幅一条：万发数码广场祝零陵人民国庆节日快乐。

2、9月30日--主入口广告架上捆绑彩色气球。

3、9月30日--布置背景喷绘/海报

4、10月01日--广场内清理车辆停放，设置8个促销展位，包括家电，电脑，数码。

促销品/奖品堆头摆放，促销讲词，音乐播放。

征集所有厂商/商家祝贺，条幅要求统一规格。20条

飞镖比赛奖品：(视实际付出)小计：1130元

1、飞镖盘30元x1个=30元

2、mp3 1g 100元x3个=300元

3、u盘 1g 80元x3个=240元

4、雨伞8元x20把=160元

5、usb hub 5元x10个=50元

6、电脑防尘罩5元x20个=100元

7、耳塞3元x20个=60元

绝对现金+活动规则说明：600元+50元=650元

dm单1万份(16开182x257彩页双面)1100元

拱门横幅与气球100元

背景喷绘/海报150元

国庆促销方案篇十

9月29日——10月5日（七天）

庆国庆七天乐新世纪最快乐

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！

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。

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