

药店中秋国庆活动方案 中秋国庆促销活动总结(模板5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

药店中秋国庆活动方案篇一

本次活动在时间从20xx年9月23日到20xx年10月7日，共15天活动时间，总销售额100000元，环比增长率5%，除去节日期间8%的自然增长，实际增长率也达到了28%，超过了活动前5%预计增长目标。

活动时间安排紧紧扣住中秋假期情况，同样在6日至8日之间也出现了连续三日平均营业额xxxx元，并将这种形式延续到10月4日。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在6日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

本次活动在媒体平台选择上存在不足，4日广告宣传打出，5日(周六)销售比上个周六却下降17.6%，在中秋前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的。

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

以上就是对此次活动的总结，希望大家吸取教训，以后做的

更好。

药店中秋国庆活动方案篇二

9月25日，值此中秋、国庆双节来临，为了培养小学生爱祖国、爱民族传承中华传统美德，在这举国欢庆的日子里□xx镇希望小学开展了“迎中秋、庆国庆”系列活动。

通过学生们对诗句的摘抄，让孩子们对中华民族这一重要节日有了新的认识，同时也陶醉在中华诗词的优美意境中。

学生们通过画笔为祖国母亲献上充满文化积淀的生日礼物，用自己独特的理解歌颂祖国母亲的生日。每件作品都洋溢着同学们对祖国的无限热爱之情。也展示了学校的精神文明风貌。

孩子们用激情的演讲表达着对祖国美好的祝福，用他们所特有的质朴的语言表达着自己对祖国深深地爱。不仅锻炼了学生的口才，还燃起同学们的爱国热情。

此次活动既丰富了校园的文化生活，又培养了学生们对书画、演讲的兴趣和爱好，进一步提高了学生的综合素质，促进了学生的全面健康发展。

庆中秋迎国庆致辞

2017庆国庆迎中秋致辞

迎中秋庆国庆通讯稿

2017迎中秋庆国庆领导致辞

庆五一迎五四活动通知

迎中秋活动策划

烟台市散文学会“迎中秋、庆国庆”散文大赛征稿启事

庆国庆”主题手抄报活动总结范文

幼儿园迎国庆活动方案

2017喜迎中秋庆国庆促销方案

药店中秋国庆活动方案篇三

金秋十月，又迎来了一年一度的国庆节日，这是我们祖**亲的第71岁生日，今年的国庆节恰巧又和中秋节同一天，“月到中秋分外圆”，在我国传统的中秋佳节和中华人民共和国成立71周年之际，为了让孩子们感受中秋文化和祖国幸福生活的美好，学校特举行了假期生活实践体验活动，让孩子和家长们共同分享幸福时刻，充分感受参与、体验、创作的快乐。

一、活动的主要内容有

在家庭：以“爱祖国，怀感恩，从每一天做起”为主题开展实践活动：

- 1、做一个快乐的“分享者”。查询相关资料，了解中秋节的来历和各地中秋节的习俗等。
- 2、做一个快乐的“读书人”，在家阅读适合本学段的关于“感恩”的书籍或红色经典书籍。
- 3、做一个快乐的“文明小使者”。主动分担家务，当好父母工作的“小帮手”。

二、节日由来

中秋节有悠久的历史，和其它传统节日一样，也是慢慢发展形成的，古代帝王有春天祭日，秋天祭月的礼制，早在《周礼》一书中，已有“中秋”一词的记载。后来贵族和文人学士也仿效起来，在中秋时节，对着天上又亮又圆一轮皓月，观赏祭拜，寄托情怀，这种习俗就这样传到民间，形成一个传统的活动，一直到了唐代，这种祭月的风俗更为人们重视，中秋节才成为固定的节日，《唐书太宗记》记载有“八月十五中秋节”，这个节日盛行于宋朝，至明清时，已与元旦齐名，成为我国的主要节日之一。

中秋节的传说是非常丰富的，嫦娥奔月，吴刚伐桂，玉兔捣药之类的神话故事流传甚广。同学们一一了解了中秋节各个朝代的传说：中秋传说之一嫦娥奔月；中秋传说之二吴刚折桂；中秋传说之三朱元璋与月饼起义。学生们还饶有兴趣地布置软木板，用丢弃的月饼包装盒制作城市建筑模型，既环保又开发了同学们的动手能力和想象力，结合时代潮流体现了浓浓的中国情。

三、开展实践活动

在社会：以“爱祖国，常感悟，从发现身边的美开始”为主题开展实践活动，“发现身边的美”活动：与家人一起到郊外走走玩玩，寻找秋天色彩中祖国发展的美。

八天假期已经结束了，孩子们按时回到了学校，校园里顿时充满了孩子们的欢歌笑语。而我们的假期综合实践活动记录表也收录了孩子们这八天假期快乐的点点滴滴。本次活动之所以能够获得圆满的收获，离不开每位班主任的大力宣传以及家长们的悉心指导和帮助。在这里，学校非常感激家长对学校工作的大力支持。

在活动中，我们大部分小朋友参与了活动并完成了回复作业，

以手抄报、图画、手工玩具等多种方式表达了自己对祖**亲的真切祝福。家长们都非常用心地参与到活动当中，帮助孩子一起完成作品，并进行了详细的评价。学校相信，通过这次活动，我们的孩子和家长们也是收获颇多的。许多家长更是反应，能和孩子们一起学习真是十分高兴，希望学校在今后的日子里多创造这种共同学习的机会。

在家长们的悉心指导和帮助下，我们的小朋友们给我们祖国献上了最好的礼物，让我们一起来分享这份快乐和感动吧！学校将于下个星期在全校对本次活动的优秀作品进行展出。

衷心祝愿我们的祖国__岁生日快乐！让我们一起对母亲说一声：“生日快乐！”祝福祖国繁荣富强的明天。也希望我们的孩子们像花儿一样幸福成长，好好学习，天天向上，因为你们就是祖国的明天！

药店中秋国庆活动方案篇四

适合中小型美容院举办的活动：

1. 次数促销

在中秋节期间美容可购买次数消费卡，可享受十一免费体验美容院制定项目和服务。

这种次数消费者卡可以运用到美容院中每一个项目中，比如说面部项目在中秋节期间购买10次，可享受国庆节免费面部护理2次。

让顾客感受到美容院真心实意在为他们提供优惠活动，也可以提高十一期间顾客的进店率。

2. 要消费先体验

很多美容院曾经为了吸引顾客，都会打出们，免费体验的项目。

但是最后演变成，如果不给钱就不让走，让不少顾客都觉得自己似乎被美容院给坑了。

其实这样的促销方式是非常吸引消费者的，只是当初没有把握好尺度，让消费者对此活动感到怯意。

可是中秋佳节期间，所有的美容院都在做促销活动。

如何才能够竞争过其他美容院，尤其是中小型美容院，当然最好的方式就是免费二字。

在中秋节前期免费为顾客做护理，让顾客感受到这个项目的效果，同时也给予这些体验们，免费护理消费者8折优惠券，只能在中秋促销活动期间使用。

相信只要效果好，顾客必然会舍得花钱。

这个免费体验活动，可以在中秋促销活动之前一个礼拜，每天为前10名顾客做免费体验项目。

适合任何美容院举办的促销活动

对于积分兑换这是美容院中为了回馈店内老顾客的一种方式们，让老顾客们在一定消费之后，就可以免费得到美容院中一些的小礼品。

此次中秋促销活动也可以利用这种促销模式，只不过我们赠送的不是小礼品，而是直接的优惠项目和产品。

利用积分兑换项目和低价购买产品的活动。

给予顾客更多的优惠和惊喜，让他们同时期待十一国庆的促

销活动。

适合大型高端美容院的. 促销活动

在大型、高端美容院加盟店中，拥有非常多非富即贵的名媛顾客。

她们喜欢上流的生活，所以不妨在高端美容院中举办一场大型的美容讲座。

邀请某些的美容专家、大师们亲临现场。

最能在短时间内刺激销量的活动，也是只适合于大型美容院促销活动。

药店中秋国庆活动方案篇五

活动目的

借国庆节之际大力营造美容院销售氛围，吸引人气，提高销售业绩。

顾客在体验产品与服务同时能够深刻的感受xx之谜美容院加盟品牌的文化氛围以及产品的优热，为美容院加盟店赢得更多的新顾客。

活动时间

2013年10月1日—2013年10月7日(国家法定假日时间)

活动地点

xx之谜美容院加盟店

活动形式

- 1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动
- 2、全场购买送产品或服务活动
- 3、赠送免费体验卡活动

活动大体内容

- 1、购买3000元vip卡，赠送1000元
- 2、购买5000元vip卡，赠送2000元
- 3、购买10000元vip卡，赠送5000元
- 4、购买30000元vip卡，赠送10000元
- 5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一套/件

凡进店的顾客即可获得逆时空魔幻冰疗舒压方程式项目的体验卡一张，或友情体验卡一张(带朋友过来体验)

美容师促销话术

顾客进店时面带微笑慢慢迎上去，距离顾客1米左右时要问好。

促销话术：欢迎光临xx之谜美容养生会所，现国庆优惠活动有：

购买充值vip卡即可享受最高10000元金额赠送

任意消费即可获得逆时空魔幻冰疗舒压方程式项目的体验卡

一张，若您带朋友过来也可以免费体验。

另外我们现场还赠送您一次新产品的体验或新产品试用装一套。

实惠多多，优惠多多，欢迎进店体验！