

商场国庆主题策划方案设计

在写方案之前，要明确方案的目的和目标，确保整个方案围绕着一个清晰的目标。写商场国庆主题策划方案设计有什么要注意的呢？这里给大家带来商场国庆主题策划方案设计，希望对大家有所帮助。

商场国庆主题策划方案设计篇 1

为了迎接新中国 68 年华诞，购物中心特别推出 6 大方阵齐阅兵 10 大活动共狂欢系列活动，让购物中心成为购物的天堂、欢乐的海洋，为国庆节献礼。

活动时间：9 月 25 日—10 月 11 日

活动主题：6 大方阵齐阅兵 10 大活动共狂欢

X 大国庆百万螃蟹大请客满 300 送 40

活动一、祖国大庆 20XX 年 6 大方阵齐阅兵

家电方阵大阅兵：建国 20XX 年换台大电视看阅兵

电视城，全场商品折扣价，再送 600 万卡

品牌冰洗厨具大阅兵：600 万卡大放送

国产手机大阅兵，60 万卡大放送

食品方阵大阅兵：十一好礼在

1、第 9 届螃蟹展：质的稻田蟹、苇塘蟹、水库蟹汇聚购物中心，凌晨蟹田捕捞，3 小时直供大家庭。9 月 25 日推出抓河蟹，河蟹爬行，画河蟹三大赛事，获胜者有大礼相赠。

2、泰国水果展：9 月 26 日盛大开幕。热忱泰国舞蹈精彩绝伦，正宗泰拳表演惊险无限，美味泰国水果挑战味蕾。

3、第6届天下月饼展:9月23日—10月3日,万瓶马赛特红酒大放送,活动期间凡购月饼单张小票满300元送价值99元西班牙马赛特干红葡萄酒一瓶,单张小票最多送5瓶,送完为止。

百货服饰方阵大阅兵:新店新货庆国庆国庆商品大联展

鞋城:6大品类60大品牌贺国庆

25-30日,6天疯狂大回馈,大谢天下60大品牌09秋款瓢鞋5折;6天大抢购,929双秋款92.9元/192.9元商品超值特供。

羽绒世界:09新款抢先上市;9月25—30日羽绒服以旧换新。

羊绒:六大品牌重装上市8-8.5折

品牌折扣店:40余品牌超低折扣,全场低至2折。运动368:耐克、耐克360同贺,满200减50,特供商品4-6折;户外十一装备8-9折;

女装商场:百大品牌全面折上再满300送40螃蟹券;ONLY沈阳全场秋冬品震撼9折;

黄金珠宝方阵大阅兵:建国60周年纪念金条/金铤/金章/金银币全展珠宝全场7折再满300送40螃蟹券;

美食方阵大阅兵:吃在大家庭,品在大国庆/小吃一条街盛大开幕

室内公园方阵大阅兵:玩在大家庭乐在大国庆

10月1日—8日,在室内公园购娱乐票的消费者,即可刮奖一次,中奖率50%,

有机会赢取年卡或娱乐项目免费游/蔡氏艺术团国庆期间推出互动杂技魔术。

活动二、祖国大庆 68 年 10 大活动共狂欢

狂欢 1、68 年国庆 60000 面五星红旗送省城——为祖国献礼

9 月 25 日—30 日，购物中心联合 FM975 辽宁交通广播在大家庭正门向全省免费发放 60000 面五星红旗，只要凭驾驶证件或有效身份证件就可免费领取五星红旗一面。

狂欢 2、__搬进大家庭到大家庭看__——为祖国祝福

国庆期间，大家庭将把 8 米高__灯楼请进大家庭共享大厅。这座__灯楼是辽中县 44 岁农民黄湖用高粱秆装饰而成。国徽、宫灯和红旗，甚至毛主席照片和城墙标语等都一应俱全，与__巍峨庄严的气势颇有几分神似。来大家庭的顾客可以在__前合影留念，喜迎国庆 68 周年。

狂欢 3、大家庭大国庆升国旗——为祖国自豪

为庆祝祖国 68 年大庆，10 月 1 日—8 日每天早 9：00，大家庭将在正门举行庄严的升旗仪式。同时面向各行各业有志人士诚招升旗手，只要你热爱祖国，只要你有突出事迹，均可报名参予。咨询热线：88619500

狂欢四、大家庭大国庆唱国歌——为祖国高歌

每天升国旗仪式之后，大家庭还要组织上千名员工和过往行人共唱国歌，歌唱美丽的祖国，表达对祖国的美好祝福。

狂欢五、68 年生活记忆百姓生活藏品大征集——为祖国纪念国庆前夕，购物中心联合《辽沈晚报》向全社会征集各种具有历史特色的物品，可以是服饰，可以是家用电器、食品、日用品，只要有纪念意义的老物件，都可报名参与。

狂欢六、大家庭大国庆画国画——为祖国添彩

国庆期间，大家庭将邀请我市知名国画大师现场绘百米长卷，顾客可以执毛笔在画卷上签名，寄托对祖国的美好祝愿。

狂欢七：大家庭大国庆听国粹——为祖国喝彩

国庆期间将在共享大厅推出国粹表演专场，期间将为顾客献上京剧、评剧、二人转、武术等精彩表演，弘扬传统文化，带给百姓艺术上的享受。

狂欢八：大家庭大国庆下国棋——为祖国助威

为庆祝祖国 68 年大庆，大家庭将举办一场真人象棋大赛，棋子由真人扮演，分立楚河汉界两侧，上演一场精彩的中国象棋真人对决。

狂欢九：大家庭大国庆看阅兵——为祖国骄傲

国庆期间，大家庭共享大厅将安装大型 LED 屏幕，届时顾客们可以一起看阅兵式，共同感受国家的富强与发展。

狂欢十：大家庭大国庆喝红酒——为祖国干杯

贺国庆、中秋佳节，大家庭推出喝长城红酒，登蓬莱仙岛，游君顶酒庄现场大抽奖活动，并提供优质红酒供大家免费品尝。

活动三、祖国大庆 68 年特供单品__

同贺祖国 68 年大庆，9 月 25 日-30 日各大品牌纷纷推出特供单

品超值大优惠，数量有限，售完为止。

活动四、大家庭大国庆百万螃蟹大请客满 300 送 40

为了迎接十一国庆节，大家庭推出百万螃蟹大请客活动，请沈城百姓吃螃蟹，丰富老百姓的节日餐桌。活动期间，凡顾客在购物中心购物累计满 300 元，部分商品满 500 元或 1000 元（超市、餐饮、娱乐、明示商品及特殊部位除外）即可获得 40 元螃蟹券一张（单张小票最多限领 10 张）！

商场国庆主题策划方案设计篇 2

一、活动背景：

1、--电器有限公司成立--周年，为更好的证明了--的实力，传达--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；--电器欲于国庆前后在--开业；大环境上，--等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业战越演越烈。

3、为了减少--电器有限公司--店的搬迁造成的负面影响，强势宣传--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。

二、活动主题及思路：

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一辉煌历史。

3、活动时间：9月24——10月5日

三、活动地点：

——各连锁店（包括——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 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。

3、购又送（购物送--券）

活动主要针对国庆期间在--电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满 1000 元送价值 20 元麦当劳使用券；购物满 3000 元送价值 30 元--使用券；购物满 5000 元送价值 50 元--使用券；购物满 5000 元送价值 100 元--使用券。

--店由--负责联系券，--店由--负责联系，--店由--负责联系，先从--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。

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 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）

6、一元超低价活动

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

c、超低价抽号券 2 种领取途径：

（a）、每天的排队的前 150 名顾客都可以领取抽号券。（凭单张排队）

(b)、9月24日—10月3日各分店每天购物满1000元以上即送1张,每天最多送出50张,每店至10月3日通过购物最多送出550张

d、方法：9月24日—26日;10月1日—3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(廖总事先安排),派发人员:文员、财务人员。

e、美工在活动前书写抽奖明细海报(活动开始前日晚在店门口划出领取现金抽号券及购买超低特价机排队处,并拉起排队隔离绳墙。

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。

商场国庆主题策划方案设计篇3

一、活动背景:

1、电器有限公司成立__周年,为更好的证明了.实力,传达经营理念,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。

二、活动主题及思路：

1、活动主题

国庆期间活动：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辉煌历史。

3、活动时间：9月24——10月5日

三、活动地点：

各连锁店（包括 XX 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 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。

3、购又送（购物送麦当劳券）

活动主要针对国庆期间在电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满 1000 元送价值 20 元麦当劳使用券；购物满 3000 元送价值 30 元麦当劳使用券；购物满 5000 元

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。

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 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）

商场国庆主题策划方案设计篇 4

本次活动以金秋营销为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达商场与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播商场业务以客户为中心、致力于实现银客双赢的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要卖点作为副题。

一、活动主题

金秋营销

二、活动时间

20XX 年 XX 月 XX 日——_月_日。

三、活动目的

以国庆节为引爆点,以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体,以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标,重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场,同时扩大产品覆盖人群,促进客户多频次、多品种使用,带动个人商场业务全面发展;同时通过金秋营销宣传活动的开展,确立我行品牌社会形象,增强客户对我行个人金融三级服务(VIP 服务、社区服务、自助服务)的认知和感受,提高电子渠道的分销效率,切实提升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容:

(一) 金秋营销产品欢乐送优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付,同时保持和提升速汇通业务竞争优势,促进汇款业务持续快速发展,特开展以下优惠促销赠礼活动:

1. 金秋营销.自助服务送好礼

2. 金秋营销,卡庆双节

(1) 活动期间申请卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准,可凭消费交易 POS 单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品,领完为止。

刷卡消费达 1000 元（含）以上，赠送价值 100 元礼品。

刷卡消费达 5000 元（含）以上，赠送价值 150 元礼品。

刷卡消费达 10000 元（含）以上，赠送价值 200 元礼品。

刷卡消费达 20000 元（含）以上，赠送价值 300 元礼品。

3. 金秋营销. 速汇通优惠大放送

（二）金秋营销. 产品欢乐送商场活动

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展金秋营销，产品欢乐送营销活动，稳步推进第二阶段营销工作。结合活动促销内容，确定目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升营销经营业绩。

9 月、10 月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销个人通知存款，抓住新生入学的时机，重点营销。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

（三）金秋营销，产品欢乐送活动。

五、活动目标

客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高。

商场国庆主题策划方案设计篇 5

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。

二、活动主题：

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

三、活动时间

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

四、活动内容：

活动总负责：__

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：（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 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）

五、门前的活动：

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。

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，欢迎光临富成百货！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

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

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_2.4m130 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

(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：6.6m_1.8m 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

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

因考虑到10月1日至10月7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9月27日至10月7日期间通过广播电台 974 或 929 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

商场国庆主题策划方案设计篇 6

活动方案主题：国庆特别奉献——零点打烊乐无眠幸运购物赢大奖

活动具体安排：

（一）10月1日——3日

（打烊时间：10月1日 24、00，2-3日 22、00）

一、中华鼓王欢庆盛世升旗大典感恩太平（10月1日 8：10-8：40）

中华鼓王布 30 余人的锣鼓巨阵（直径 2 米），中层干部及员工台阶列队观看升旗。8：40-8：50，经警清场，观看升旗（此次升旗增加队列表演）；9：00 结束。（通过开门造势引客，使开门第一时间就进入销售高潮）

二、国庆佳节热忱奉献穿着类满 300 立减 100（10月1日-3日）

男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋满 300 元立减 100 元，满 600 元立减 200 元（封顶），不跨部门、不跨柜组累计。会员刷卡不打折，但可积分。

三、电脑旗舰百日庆典破冰让利饕餮盛宴（10月1日-7日）

- 1、价值升级：电脑降幅30%，主流笔记本低至三千元；
- 2、服务升级：笔记本终身免费服务（限软件、送修）；
- 3、礼品升级：购电脑送MP4、盛大易宝、MP3、优盘等精彩好礼。

四、国庆晚会歌舞升平央视绝活精彩绝伦（10月1日）

10月1日20:00-22:00，央视绝活川剧大变脸等。

五、夜晚十点派送红包满三送四满五送五（10月1日）

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块（零售15元，成本9元）；超过500元赠50元礼金券（超额部分不累送）。礼金券10月7日前使用有效。

（二）10月4日——7日

（打烊时间，晚10点）

一、会员刷卡双倍积分买礼送券赢取电脑

活动期间，1、VIP会员刷卡购物，所有商品双倍积分奖励！

2、所有消费者在新亚商城购穿着类、针纺织品、洗化用品满200元，家电、电脑、手机、照相器材、健身器材、MP4、MP3、学习机、首饰、自行车、电动车、保险柜（箱）满500元，赠抽奖卡1张，多买多赠，上不封顶。奖品为价值4990元的手提电脑1台，共计8台（个人缴纳奖品税）。10月8日电脑摇奖产生幸运顾客，10月9日发布中奖公告（淮海晚报、现代快报、新亚商城门前广告）。

二、每晚八点实惠多多时点特价限量抢购

（三）10.1-10.7 门前活动安排

门前活动包括正门舞台活动和东广场大棚促销。采取申报制，原则上每个部门只能申报使用 1 天，而且舞台活动和大棚促销要同时举行。具体办法如下：

1、申报 10 月 1-3 日使用的，一是活动方案要好，影响力度要大，二是能够全部承担舞台、音响、背景制作等费用。

2、申报 10 月 4-7 日使用的，舞台、音响费用由公司承担。

3、申报时间：9 月 16 日前报企划部。

氛围、造势：（10 月 1 日-3 日）

1、穿着区域吊满 300 立减 100 葫芦

2、电脑旗舰店做学生_昭示牌 20 个（活动主题），戴新亚电脑旗舰店绶带。

3、一楼月饼赠领处布置。

4、楼身巨幅、正门横幅、门前靠牌

5、广场舞台活动

6、包柱（正门 4 根廊柱，节日氛围）

7、营业大厅中庭节日氛围布置

宣传办法：

1、9 月 26 日报、晚报、商报、快报软文宣传（一）

2、9 月 27 日报、晚报、商报、快报软文宣传（二）

3、9 月 28 日报、晚报、商报、快报、广电报整版广告

4、9 月 26 日-10 月 7 日人民台、交广网广告

5、9月26日-30日5万份DM入户、下乡、小学校散发

6、9月26日会员短信广告

7、10月8日日报、晚报、商报、快报国庆营销实况报道五、夜晚十点派送红包满三送四满五送五（10月1日）

商场国庆主题策划方案设计篇7

（一）10月1日——3日

（打烊时间：10月1日24、00，2-3日22、00）

一、中华鼓王欢庆盛世 升旗大典感恩太平（10月1日8：10-8：40）

中华鼓王布30余人的锣鼓巨阵（最大直径2米），中层干部及员工台阶列队观看升旗。8：40-8：50，经警清场，观看升旗（此次升旗增加队列表演）；9：00结束。（通过开门造势引客，使开门第一时间就进入销售高潮）

二、国庆佳节热忱奉献 穿着类满300立减100（10月1日-3日）

男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋满300元立减100元，满600元立减200元（封顶），不跨部门、不跨柜组累计。会员刷卡不打折，但可积分。

（仅仅3天！务请动员所有品牌参加。）

三、电脑旗舰百日庆典 破冰让利饕餮盛宴（10月1日-7日）

1、价值升级：电脑降幅30%，主流笔记本低至三千元；

2、服务升级：笔记本终身免费服务（限软件、送修）；

3、礼品升级：购电脑送MP4、盛大易宝、MP3、优盘等精彩好礼。

四、国庆晚会歌舞升平 央视绝活精彩绝伦（10月1日）

10月1日 20:00-22:00，央视绝活川剧大变脸等。

五、夜晚十点派送红包 满三送四满五送五（10月1日）

从晚10点开始，在各项活动基础上，电脑票单张或累计购男、女、休闲、童装、针纺织品、鞋超过300元赠精装月饼4块（零售15元，成本9元）；超过500元赠50元礼金券（超额部分不累送）。礼金券10月7日前使用有效。

（二）10月4日——7日

（打烊时间，晚10点）

一、会员刷卡双倍积分 买礼送券赢取电脑

活动期间，1、VIP会员刷卡购物，所有商品双倍积分奖励！

2、所有消费者在新亚商城购穿着类、针纺织品、洗化用品满200元，家电、电脑、手机、照相器材、健身器材、MP4、MP3、学习机、首饰、自行车、电动车、保险柜（箱）满500元，赠抽奖卡1张，多买多赠，上不封顶。奖品为价值4990元的手提电脑1台，共计8台（个人缴纳奖品税）。10月8日电脑摇奖产生幸运顾客，10月9日发布中奖公告（淮海晚报、现代快报、新亚商城门前广告）。

二、每晚八点实惠多多 时点特价限量抢购

（三）10.1-10.7门前活动安排

门前活动包括正门舞台活动和东广场大棚促销。采取申报制，原则上每个部门只能申报使用1天，而且舞台活动和大棚促销要同时举行。具体办法如下：

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/208010043115006134>