# 最新促销方案案例国庆节 促销方案案例(优质8篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-24

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**促销方案案例国庆节篇一**

高素质、高收入未婚男女。

七夕，中国自己的情人节。

七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

男、女各50人，共100人。

七夕之夜。18：30——20：30

外滩风尚（河西区永安道）

渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金20xx~3000元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的`信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2、游戏互动

才艺表演（可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺）

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备

号码牌（设计成心型）、电视、dvd（vcd）、话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

宣传语

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念用行动缅怀那不老的传说。

**促销方案案例国庆节篇二**

七夕相聚，妆美无限

二、活动时间

20xx年8月xx日至8月xx日

三、活动对象

年龄在23岁-45岁之间的美容院顾客(男女不限);

四、促销活动内容

(一)七夕特惠套餐活动

(二)七夕美丽心意卡活动

在七夕情人节活动期间，美容院可以推出七夕美丽心意卡的办卡优惠。男士或美容院顾客购买此卡，可以享受到九重优惠。

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友);

5、获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包);

6、获赠男士专用洁面乳一支；

7、赠男士肾部保养护理一次；

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

五、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前一个星期

六、活动备注事项

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

**促销方案案例国庆节篇三**

五月初五端午节。每一年的这一天，许多人家都会包裹粽子，涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来，其实向来都说法不一。有些人都将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说，这一个节日在古代，是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载，以及历代相传流行下来的许多端午习俗，五月被视为“毒月”、“恶月”，五月初五是九毒之首，所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

后来端午节的意义起了变化。人们为了纪念爱国诗人屈原的爱国精神及崇高的人格，把一些原先未必是纪念屈原的划龙船及包粽子等习俗，联系到他的身上。关于端午节赛龙舟，其实现在不是端午节的到来赛龙舟的比赛项目也是处处有。

从驱邪避疫，到纪念屈原，端午节的意义起了很大的变化。今天，这个节日变成了一个中国人美食的节日。从旧有的角黍，粽子制作到今天的各式各样多姿多彩的包粽。许多的地方都融入自己的地方美食特点在粽子中。

端午节的主要习俗是赛龙舟。关于龙舟的竞渡，文字的记载始于公元五百年前梁代吴均的的《续齐谐记》。较后，许多的记载中都可以找到有关赛龙舟的文字记载。现存中国各地的数千种方志中，共有227种方志有龙舟竞渡的记载。端午划龙舟，龙舟竞渡的说法，包括有“大众舟齐出发，赶往丞救屈原.......

**促销方案案例国庆节篇四**

每年五月的第二个星期天,是传统的“母亲节”。这个节日为天下母亲所设,是一个充满温馨的节日。下面为大家分享了母亲节的促销

活动方案

，欢迎借鉴！

每年五月的第二个星期天，是传统的“母亲节”。这个节日为天下母亲所设，是一个充满温馨的节日。超市，家庭主妇经常光顾的卖场，我们可以在这一天经营“亲情”，做一些有助于超市形象的公关促销活动。今年母亲节日为5月9日。

:5月8日—5月10日

：超市康乃馨节，或者为温馨母亲节

活动一：母亲节特价商品

食品：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜类等;

日用品：纸品、卫生巾等;

化妆品：洗面奶、营养霜等。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨(10枝)的成本在母亲节当天约为人民币5元，相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

活动三：真心真语祝妈妈

内容：“母亲节”到来之际，您最想对妈妈说的话是什么?5月8日—5月10日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

1.上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。

2.活动三中需准备一本较高档的留言本，将其放在超市门口，方便顾客购物后留言;留言本上精彩的内容用电脑处理后，张贴在显眼的位置，以便顾客欣赏，内容包括留言人姓名及被祝福人姓名。

为了能在短期内尽快提高知名度，增进消费者对“白海豚国际酒店”的印象和记忆，以品牌带动销售，现制订本活动方案。主要是借助“母亲节”这一事件，以“感恩”名义传播“母亲节”概念，提醒目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的庆祝活动，而且最重要的是，公司利用母亲节这个活动氛围，充分渲染了公司关爱老人、关注亲情的企业形象。使“感恩母亲”深入目标消费者情感深处，从而起到提高品牌知名度，增加购买率的营销目标。

(一)母亲节促销活动方案 提高品牌知名度。

(二)提高目标消费者心目中的形象。

1、争取首位效应，制造社会热门话题。

在大中城市庆祝“母亲节”已经普及，但在本市了解这个节日的人还不多。本酒店通过开展有关“母亲节”的活动，可以造成一定的轰动效应，使活动成为公众焦点 话题。并且在首次“感恩母亲”活动中，可以留下“白海豚国际酒店让我知道母亲节”的印象和记忆，产生良好的社会效应和品牌传播价值。

2、迎合目标消费群心理，满足情感需求。

“感恩母亲”目标人群是25岁~45岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

3、选择媒体空白时区，制造最大传播效果。

本次活动避开了五一前的营销高峰期，当其他品牌媒体投放、促销活动都暂时疲软期间，在5月8日当天形成高潮，活动效果倍增。“母亲节”活动包含的情感因素，以及在钦州消费者当中的新鲜感觉，完全可以抵消消费者五一期间积累的信息接受疲劳，达到最佳的传播效应。

大多数人没有过“母亲节”的习惯， 为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母亲节”活动的正式展开做好铺垫工作。告知公众“今年-月-日是母亲节”，以及“感恩”在“母亲节”当天要做的活动内容和承诺，引起消费者参与活动的欲望。

**促销方案案例国庆节篇五**

1.1产品简述

led是发光二极管的英文缩写，是一种半导体固体发光器件。它既没有燃烧的灯丝，也没有电离的气体，因此它工作时的温度也非常低。自从蓝光led诞生后，led的发展就突飞猛进，因为蓝光可以激发荧光粉产生白光。目前市场上的白光led都是这样产生的。

led灯具灯作为一种高效环保的照明产品，相比传统的白炽灯，既节能又环保，已备受各界关注。

1.2产品特点

led灯具具有以下特点：高效节能，一千小时仅耗几度电；寿命长；光线健康，光线中不含紫外线和红外线，不产生辐射；绿色环保，不含汞和氙等有害元素，利于回收和利用；保护视力，直流驱动，无频闪；光效率高，发热小，90%的电能转化为可见光；安全系数高，所需电压、电流较小，发热较小，不产生安全隐患，可用于矿场等危险场所；市场潜力大，低压、直流供电，电池、太阳能供电即可，可用于边远山区及野外照明等缺电、少电场所。

2.环境分析

外部环境分析

资本投入量最大，技术含量最高，国际竞争最激烈，经营风险最大的领域。要想在此领域有较大发展，需要在规模效应、技术效应等方面进行策略性规划。经过近十年的发展，led灯具产业发展目前已初具规模，基本形成了一批具有一定规模的骨干企业。进入新世纪，光电子产业得到广泛的重视，led灯具已成为经营战略发展的重要内容，成为led产业发展的契机。

3.产品的市场规模分析

3.1产品的潜在市场

开春以来，led照明行业也是暖意阵阵。随着欧盟白炽灯全面禁止，led照明应用进入质的变化阶段；国内在政府工程的推动下，商业照明、连锁照明有望加速渗透。

数据显示，飞利浦201\*\*照明事业部年营收增长率为两位数，达到了10.5%。20\*\*年，飞利浦预估led照明年营收增长率为40%。业界对今年的led照明市场很是乐观。有人认为，受惠于一系列产业扶持政策，中国led照明产业潜在市场巨大。根据统计，20\*\*年至20\*\*年，市场规模的复合增长率达到43.58%，预计到20\*\*年底我国led照明市场规模有望达到730亿元。发改委近期发布了《半导体照明节能产业规划》，明确了促进led照明节能产业产值年均增长30%左右，20\*\*年达到4500亿元。

**促销方案案例国庆节篇六**

为了能在短期内尽快提高知名度，增进消费者对“白海豚国际酒店”的印象和记忆，以品牌带动销售，现制订本活动方案。主要是借助“母亲节”这一事件，以“感恩”名义传播“母亲节”概念，提醒目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的庆祝活动，而且最重要的是，公司利用母亲节这个活动氛围，充分渲染了公司关爱老人、关注亲情的企业形象。使“感恩母亲”深入目标消费者情感深处，从而起到提高品牌知名度，增加购买率的营销目标。

(一)母亲节促销活动方案 提高品牌知名度。

(二)提高目标消费者心目中的形象。

1、争取首位效应，制造社会热门话题。

在大中城市庆祝“母亲节”已经普及，但在本市了解这个节日的人还不多。本酒店通过开展有关“母亲节”的活动，可以造成一定的轰动效应，使活动成为公众焦点 话题。并且在首次“感恩母亲”活动中，可以留下“白海豚国际酒店让我知道母亲节”的印象和记忆，产生良好的社会效应和品牌传播价值。

2、迎合目标消费群心理，满足情感需求。

“感恩母亲”目标人群是25岁~45岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

3、选择媒体空白时区，制造最大传播效果。

本次活动避开了五一前的营销高峰期，当其他品牌媒体投放、促销活动都暂时疲软期间，在5月8日当天形成高潮，活动效果倍增。“母亲节”活动包含的情感因素，以及在钦州消费者当中的新鲜感觉，完全可以抵消消费者五一期间积累的信息接受疲劳，达到最佳的传播效应。

大多数人没有过“母亲节”的习惯， 为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母亲节”活动的正式展开做好铺垫工作。告知公众“今年-月-日是母亲节”，以及“感恩”在“母亲节”当天要做的活动内容和承诺，引起消费者参与活动的欲望。

**促销方案案例国庆节篇七**

一、活动主题：

迎接五一

二，活动时间：

20\_\_年4月26日----20\_\_年5月5日

三：活动内容

(一)惊喜一：幸运100%，金钱一把抓：

活动细则：

1：凡在活动期间进店女性顾客均可免费抓金一次中奖率100%。

2：各美容院(店)及商场专柜需在前台设抽奖箱一个，奖箱内放糖块一箱，每块糖块上面均粘有5角硬币一枚及相应奖项卡片。

3：奖项设置为：60%为价值20元代金券，10%为价值18元护手霜，5%价值68元纯露，5%为价值99元《非常61》超值体验卡，5%为价值50元代金券，3%价值100元代金券，2%价值386元祛皱套盒，10%为其他小礼品。

4：顾客单手进行抓金，依单手最大容量能抓多少抓多少，原则是手能顺利从奖箱中取出且不能损坏奖箱。

5：所抓奖品当场兑换。

(二)惊喜二：空瓶换物

活动细则：

2：兑换细则为：

一代产品(含同仁御颜系列)空瓶

3支空瓶可兑换价值18元护手霜一支

5支空瓶可兑换价值66元一代美白嫩肤洁面乳一支

二代产品空瓶

1支可兑换价值18元护手霜一支

3支可兑换价值68元纯露一支

5支可兑换价值145元二代lps专业美肤洁面乳一支

(三)惊喜三：礼上加礼好运连连

活动细则：

凡在活动期间进店(柜台)一次性消费满300元顾客，均可获赠价值300元年终答谢抽奖卡一张及大型沙龙联谊会入场券一张，届时可以贵宾身份参加我公司举办大型年终答谢沙龙联谊会并有机会获得千元大奖，以单次满300元为一次机会依次类推，具体细则详见沙龙会活动方案。

**促销方案案例国庆节篇八**

化妆品店特惠活动：

感恩客户节黄金底价周

时间：

开业活动时间

活动一：真情感恩底价大卖

——既要低价更要底价真的好省

真情感恩，全品类化妆品抄底特卖，比同类市场价低，我们既要低价，更要底价。(或者改为，我们只要价格见底，拒绝暴利)，如果开业期间，在本店买到的化妆品高于市场同类同牌同品质化妆品，本店双倍退还差价。

活动时间：自己结合开业情况设置活动时间

活动二：活动大奖

化妆品店，专业美容店现金大奖盛大开启！活动期间，凡在本店购物买满100元即可获得抽奖券一张，满200元送抽奖券两张，以此类推，多买多送，累计有效。

活动时间：结合自己的开业时间和活动时间，灵活定制

奖项设置：

特等奖1名：奖…………或者现金

一等奖5名：

二等奖15名：

三等奖200名：专业美容项目体验券一张，价值多少

活动三：购物就有奖拍拍送好礼

真情回馈顾客！活动期间，凡在购物订购金额满1000元并加盖售后服务章，就能获得一次拍奖机会！电饭煲、电压力锅、精美刀具、双层不锈钢蒸锅、电烤炉、电吹风……奖品多多、机会多多，中奖百分百！想拍就拍！幸运乐翻天！

大家购物，在购物的时候图个欢乐，所以这里把幸运后面又加了个乐字。倡导快乐购物的观念。

客户节活动四：化妆美容免费咨询服务

现场资深美容顾问为顾客提供美容咨询、化妆产品咨询、美容方法咨询、美容量身设计服务。让您买前放心，买后无忧！

活动时间：5月1、2、3日(时间不可太长，结合自己开业时间设置)

活动地点：本店店内p2

专业美容特惠活动：感恩客户特惠服务

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn