# 最新国庆节商场活动策划方案 商场活动策划方案(优秀11篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-08

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**国庆节商场活动策划方案篇一**

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

5月x日——6月x日

有学有玩欢乐无限

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童（年龄在8—14岁之间）的相关资料填上：姓名、年龄、校园、联系电话；一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内；

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月x日下午13：00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也就应着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，能够免费为培训单位带给商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。通过互惠互利的方式让培训单位带给免费培训名额。

**国庆节商场活动策划方案篇二**

惊喜重：购物积分送大米，积多少送多少!

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：8月29日—9月5日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是南康百货的.上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持“，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报：凡于此期间当日晚 7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送 50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动!凭积分卡和电脑小票(限当日7：30之后小票，金额不累计)到商场出口处领取。送完即止。(建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《南康放心米》。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。)

第二周：9月6日—9月12日

惊喜第二重：南康积分卡再次与您有约!

分析：由于周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢?唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：9月6日—9日12日

活动内容：喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满?(未定)元加?元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有!

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场服务台办理。

第三周：9月13日—9日19日

惊喜第三重：捷足先登超值送

活动时间：9月13日—9月19日

活动内容：活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性削费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。(每天限量50份)

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周：9月19日—9日28日

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件

活动时间：9月19日—9月28日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)

**国庆节商场活动策划方案篇三**

儿童节商场活动方案:

一、活动由来

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物;而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

二、活动时间

5月27日——6月4日

三、活动主题

有学有玩欢乐无限

四、促销公关活动

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法:

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童(年龄在8—14岁之间)的相关资料填上:姓名、年龄、校园、联系电话;一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内;

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间:6月4日下午13:00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三:在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也就应着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

五、注意事项

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训;按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元;为了减少支出，能够免费为培训单位带给商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。透过互惠互利的方式让培训单位带给免费培训名额。

**国庆节商场活动策划方案篇四**

活动方案指的是为某一次活动所指定的书面计划，具体行动实施办法细则，步骤等。对具体将要进行的活动进行书面的计划，对每个步骤的详细分析，研究，以确定活动的顺利，圆满进行。下面，小编为大家分享商场活动方案，希望对大家有所帮助!

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评。从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业。现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客。扩散商场知名度树立良好的企业形象。

3、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

优势：沃尔玛具有很强的规模效应。在一定程度上具有很大的竞争力。()而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1、以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。

1、“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

**国庆节商场活动策划方案篇五**

“扩大消费，促进增长”-\_\_市20\_\_年3?15国际消费者权益日“今年3?15，优惠消费月”活动。

二、活动时间

20\_\_年3月1日至4月15日，为期1个半月。

三、活动内容和方式

保持经济平稳较快发展是我国20\_\_年经济工作的首要任务，中央经济工作会议把扩大内需作为保增长的根本途径，明确提出：通过扩大最终消费需求，带动中间需求，有效吸收和消化国内生产能力，形成发展新优势。结合深圳的实际情况，“3?15”期间以“扩大消费，促进增长”为主题，由重点消费领域的行业协会组织本行业内的优秀企业，在全市范围内统一开展让利优惠活动，为消费者提供优质的产品和服务，引导市民积极消费，掀起一次消费热潮。3月15日，在市民中心广场举行隆重的启动仪式，通过电视、广播、报纸、网络等各类媒体以及宣传条幅、海报\_、标语、旗帜等全方位宣传相关行业、企业的优惠措施，并公布参与活动的统一标志，使消费者家喻户晓，拉动我市消费需求。3月15日至4月15日的1个月内，参与活动的行业协会组织本行业的企业在参与活动的商品和服务项目上张贴活动的统一标志并按照承诺开展让利优惠活动，由工商、质监、食药等政府部门进行全程监管，确保优惠活动“合法、真实”，从维护消费者权益、引导消费者消费入手，提高我市市民的消费信心和消费能力，促进经济增长。具体活动安排如下：

(一)宣传造势(3月1日-3月14日)

1、由汽车、房地产、零售、装饰建材、食品、餐饮等重点消费领域的行业协会组织本行业内的企业围绕“优质商品、优质服务、优惠价格”制定优惠促销措施，分行业、有计划在电视、广播、报纸、网络等各类媒体上进行宣传，参加优惠活动的企业在本企业内的显著位置张贴宣传海报，预告优惠活动计划，引导市民关注、参与“今年3?15，优惠消费月”活动。

2、市工商局、市消委会联合相关重点消费领域的行业协会在\_\_电视台、\_\_报、等主流媒体开办专栏。今年3?15，优惠消费月”的各项活动和参与活动的行业、企业推出的“特色优惠”措施进行深度报道。

3、公开征集“今年3?15，优惠消费月”的活动标志。市消委会联合参与活动的行业协会召开新闻发布会，发布活动的统一标志和活动的有关内容：凡是参加活动的企业、商品，在优惠消费月活动期间可使用授权的专用标志;消费者在参加活\_动使用标志的企业可获得一定的优惠;使用标志的企业在与消费者发生消费争议时，无条件接受市工商局、消委会的调解、处理，确保消费者的合法权益，促使消费者放心消费;具体优惠措施由各个行业协会根据本行业的实际情况制定并进行公布，力求实惠和轰动。

(二)活动启动仪式(3月15日)

3月15日，在市民中心广场举行隆重的“今年3?15，优惠消费月”活动启动仪式，请市委、市政府、市人大、市政协的主要领导出席现场活动并讲话，现场由重点消费领域的行业协会组织千家企业组成方队，举行百家企业《诚信经营关爱消费十大承诺》签约宣誓仪式，并由参与活动的行业协会、企业展示优惠措施、特色承诺、宣传口号等。同时，根据\_不同行业的特点在全市七个区设立分会场，举办各种形式的商品促销、展销或优惠服务活动，请出席启动仪式的市领导到分会场“逛商场”，并在现场购买商品、进行消费，畅谈消费感受。另外，工商部门在市启动仪式会场和各分会场设立“年检便民服务台”等，切实为企业、消费者做好服务工作。

启动仪式和相关的活动由\_\_电视台、\_\_广播电台等进行现场直播，\_\_报、中国消费者报、消费周刊等平面媒体及网\_络媒体进行专题报道，展现我市繁荣的消费市场和放心的消费环境。活动将邀请香港、澳门以及周边地区的媒体参加，并制作专题电视节目通过\_\_卫视在全国范围内播出，向消费者宣传\_\_“今年3?15，优惠消费月吸引消费，拉动消费增长。

(三)优惠消费月(3月15日-4月15日)

**国庆节商场活动策划方案篇六**

欢乐圣诞节（圣诞狂欢夜）

每年的12月25日，是基督的教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，能够和新年相提并论，类似我国过春节。为提高商场在本地的影响，提升营业额，增进宣传活动的互动性和娱乐性，吸引消费者。

1、门前广场可设置这样一个场景造型：在商场门口矗立一颗高5米左右的圣诞树，圣诞树上挂上各式各样的装饰品，并配以装饰彩灯。圣诞树周围作配套装饰（小鹿雪橇圣诞老人等），栩栩如生、充满情趣。加上海报喷绘横幅，营造出圣诞的主题氛围。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，能够播放一些经典的曲子。

2、营业员和收银员，商场工作人员全部戴一顶红色圣诞帽，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

3、商场内部划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，配以彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场转成圣诞晚会的天堂。

4、商场门口安排一名工作人员扮演圣诞老人，向消费者派发一些圣诞小礼品。

1、购物送手套，还有连环大惊喜，商场购物满x元，凭购物小票，赠送一双手套（手套价值5—10元左右），在手套里还藏有奖券。

活动说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同色彩的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符（平安夜赠送平安符）等。

2、圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经的故事中的三个东方贤土，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分搞笑。

操作说明：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕能够做得尽量大，也能够分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

3、购物砸圣诞节金蛋

凡在商场购物满x元，即有获得免费砸圣诞节金蛋的机会一次。

操作说明：在事先准备的金蛋中放入写有不同礼品的奖券，赠送奖品待定

4、购物送免费餐券

兑换地点：总服务台商场消费满x元，可获得美食天地免费券一张x元，满x元送两张，限单张小票，不可累计。

操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，而在美食天地里过圣诞节更具圣诞味道。

5、圣诞节火鸡大餐

圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。在国外，圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，而对于火鸡，国内的顾客了解较少，因此在现场制作销售火鸡必定能激起的顾客的好奇心和购买欲。

操作说明：可在现场用图片海报对火鸡的产地、营养特性、如何制作等加以说明，并强调这是西方圣诞节不可缺少的主要食品，同时火鸡货源务必准备充足。

6、其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等圣诞限时特卖：开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元抢购区、五元抢购区、十元抢购区等，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等等。

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮忙。

为配合圣诞欢乐的氛围，在商场门口搭建小舞台，圣诞节当天举行两场主题表演，以吸引消费者前往购物。

表演时间：第一场下午2点，第二场晚上8点。

表演资料：圣诞歌舞表演，有奖问答，圣诞主题模特走秀等。

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存在着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“期望的火柴”。您只要将自己的购物小票投在募捐箱内：

1、我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们。

2、征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升商家的知名度，美誉度等。

**国庆节商场活动策划方案篇七**

儿童节商场活动方案：

一、活动由来

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物;而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

二、活动时间

5月27日——6月4日

三、活动主题

有学有玩欢乐无限

四、促销公关活动

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童(年龄在8—14岁之间)的相关资料填上：姓名、年龄、校园、联系电话;一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内;

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月4日下午13：00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也就应着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

五、注意事项

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训;按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元;为了减少支出，能够免费为培训单位带给商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。透过互惠互利的方式让培训单位带给免费培训名额。

**国庆节商场活动策划方案篇八**

开业优惠服务

1、主题阐述。

突出商场“天天有新品，件件是低价”（天天新品登场，件件平价销售）的服务心愿。

2、备选主题。

为顾客服务，让心与心更接近！

用优惠和真诚赢得感动！

用优惠和真诚服务到永久！到永久，服务到永久！男人的世界，女人的天堂。

树立形象，推进服务

目标一：树立服饰大卖场第一品牌形象。

目标二：通过本次活动，使之与相关活动形成持续呼应，运用形象的`传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标三：力争使本卖场在我县的市场认知率达到%以上，购买率达xx%以上。

20xx年xx月xx日---xx月xx日进行试营业。xx月xx日开业，xx月xx日―xx月xx日举办“试穿有礼，买了还赠，购物满100送贵宾卡”活动，至xx月份逐步形成价格巩固。

人民商场及周边区域，县城及周边乡镇。

1.周边街区。

商场邻近街和主干道路

灯杆主干线公交车布标宣传

商场邻近街口指示牌宣传？

商业集中区重点街区宣传单发放（10000份）

2.商场外。

门前铜器班，夕阳红腰鼓队街头宣传，工作人员发传单，打横幅（人民商场服饰大卖场）

门前设置升空气球（带竖标2个）门外设置大型拱门1个。门口用气球及花束装饰。

商场前设立大型主题展版一块，发布活动主题及相关优惠活动。

楼体悬挂巨型彩色竖标（xx个）

3.商场内。

商场门口设立迎宾接待处，向入场者赠送活动宣传单及纪念品。

商场内设立导购小姐及导购明显标示指示牌（xx个）

商场顶部及货架处用气球及花束装饰。

商场顶端悬挂吊旗（xx份）及指示牌（xx份）。

商场内主题海报宣传（xx份）。

商场内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。

1.试穿有礼：开业前三天进卖场着可获得礼品一份（圆珠笔一只）。

2.品牌买赠：购物送赠品，具体内容见各区：

绿如兰区送

乔治小子区送

夕阳红区送毛巾一条

男装区送

五楼羽绒服区送洗涤剂一瓶

3.积分送卡：三日内当天在卖场消费满100元---送贵宾卡一张，多买多送。

（贵宾卡限三次，购物50元以上者抵现金10元，100元以上者抵现金20元。不可累计使用，在本活动结束后方可使用。）

4.购物送礼品：三日内当天在卖场消费满200元-，送清凉水杯一个（本活动和积分送卡不得重复享受）

5.购物送礼品：三日内当天在卖场消费满300元-，送呼噜猪杂物桶一个（本活动和积分送卡，送清凉水杯不得重复享受）

6.特大惊喜：xx月xx日上午xx点在人民商场门前放鞭炮时，设置气球若干个，内装彩纸和100张价值不等的现金卷，气球开花后顾客捡到可持卷购物（当日有效）。

**国庆节商场活动策划方案篇九**

女生节，于上世纪九十年代初起源于山东大学，是一个关爱高校女生、展现高校女生风采的节日，也是校园趣味文化的代表之一。\_\_女生节是每一年的三月七日，这也是与三月八日妇女节相互呼应，展现了在进入社会成为一名职业女性或者职业祝福之前的所有处在自己最美好年华的女生朋友们青春的活力与光彩，让人们在关注女性权益的同时也更加关注还在校园里的各位年轻的女生们。

一、活动目的

值此女生节到来之际，为了活跃校园文化氛围，为女生们营造轻松温馨的节日气氛，让女生感受到男生的热情和祝福，丰富校园精神文化生活，为男生、女生们提供一个相互交流的平台。特举办女生节系列活动，促进男女生之间的友谊，丰富整个校园生活，展现优质大学生风貌。

二、活动地点

\_\_学院报告厅

三、活动时间

20\_\_年3月7日晚19：00

四、活动对象

\_\_学院全体研究生

五、活动概述

女生节的活动包括：

1、“心愿·女生节”活动策划

童话里的一千零一个愿望，今天你也可以实现!

2、“我为她唱”音悦汇

庆祝女生节，快乐你我他!在你的女神面前尽展歌喉吧!

六、活动流程

(一)前期宣传：

1、制作多张海报，张贴在学院门口。

2、网络宣传，利用各班和年级的qq群，充分做好活动的前期宣传工作。

(二)活动前期准备

活动前的工作：活动安排，由研会协调、安排。

1、场地布置

2、音响设备借还及使用维护

(三)具体活动安排

1、“心愿·女生节”活动

(1)参与方式：女生在字条卡片上写上自己的一个小心愿并留下自己的联系方式，把它投进心愿箱中，负责活动的同学在班级中寻找一些男生来抽取心愿箱中的卡片并协助他帮助女生达成心愿。

(2)心愿征集截止时间：3月6日;心愿完成时间自行安排.

(3)负责部门：女生部及各个班级班委。

2、“我为她唱”音悦汇

(1)报名方式：各班级负责本班学生的报名，班委统计好本班报名人员后统一提交，自己准备好伴奏。\_\_级每班出三个节目，\_\_级每班出一个，其他年级不限。

(2)报名截止时间：3月5日，各班委负责人于当天晚上八点前提交报名情况。

(3)比赛规则及要求：各班级参赛者可以是男生独唱，合唱或男女生组成一组，形式不限，选一首健康向上，能很好反映大学生活和年轻人美好情感的歌曲演唱。

(4)比赛环节：所有参赛者依次献唱，每位女生有一张票，从中选择五个节目，女生投票评选出各个奖项。歌唱比赛环节中间会穿插一些互动的小游戏。比赛结束后设有抽奖环节，作为每位女生的女生节礼物。至此，女生节活动圆满结束。

(5)比赛奖项：一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名，分别颁发奖品和奖状，优秀奖若干。

(6)负责部门：女生部，文艺部。

**国庆节商场活动策划方案篇十**

活动主题：兴隆商场天长地久服务月系列活动

主题要素：开业优惠服务

主题阐述：主题突出了兴隆商场“为顾客天长地久服务”的服务心愿(可作为兴隆商场的服务理念)。天长地久之“久”谐音于9月之“9”，与开业的时期很好地切合起来。由此，可将每年的9月确定为兴隆商场服务月，并与每年年庆结合起来，开展一系列相关活动。

备选主题：用优惠和真诚赢得感动用优惠和真诚服务到永久

主题传达表现：

贯穿于活动，构成主体表现。

有效地互动演绎及资料传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

活动范围：江门市(为主)

活动形式：以优惠活动为主，配合教师节和中秋节相关互动活动。

**国庆节商场活动策划方案篇十一**

师恩在心

xx年9月1日至9月16日

购物顾客，可领取邮资明信片，作为教师节给予最尊敬老师的节日问候。

1、打情感牌，通过为学生和老师建立了一种情感沟通的渠道，来获得顾客的好评。

2、在教师节日前后，吸引更多顾客前来，创造销售。

1、在商场购物满50元（超市满30元）的顾客可以在总台领取一张邮资明信片，凭购物小票，时间为9月1日至9月9日，共计xx份，送完为止。

2、可以由顾客当场填妥后，交还总台，由商场（超市）负责在教师节前一天邮寄。

3、也可以由顾客自己带回邮寄。

4、xx份明信片送完为止。

5、教师凭教师证和明信片，可以现场领取精美礼品一份（设定价值2元），限领一份，时间截止日为了9月16日。

6、注意：结果会出现一位老师收到若干张明信片，因此需要在现场明示：限领一份。

1、由商家出面统一购置邮资明信片，并上面印刷祝福词：xx（商家）祝福老师们节日快乐，凭此卡和教师证可获赠礼品一份，详见现场海报。

2、明信片选择符合教师节日主题。

3、具体数量由商家根据城市规模大小和促销力度自行确定。

4、设置礼品的目的是使得明信片更有价值，同时也促使老师们光临商家卖场，创造销售机会。因此设置此项礼品，如果确因费用有限，同时也没有厂家支持，也可以放弃。

1、现场海报，条幅；

2、新闻报道

1、邮资明信片：1元/张xxx张=xx元；

2、教师节礼品：2元/份xxx份=4000元；（由于会出现一位老师收到若干张明信片和放弃领取礼品两种情况，因此礼品的实际准备数量不需要xx份，具体商家自行确定）

3、宣传费用：1000元

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