# 2024年新年促销策划方案(三篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-13

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。新年促销策划方案新年促销活动方案篇一2月15日，是中国农历新年的日子，称...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**新年促销策划方案新年促销活动方案篇一**

2月15日，是中国农历新年的日子，称为春节。随着节日的来临，春节的气氛在中国逐渐浓烈起来，新一波的消费热潮即将来临。

春节是全国性的节日，是中国一年的伊始，在人们心中是非常愉悦、欢庆、盛大的节日。节日期间人们一家团聚、到商场购物、亲友间互送礼物等活动，各品牌竞相促销以提高销售业绩。

春节对于爱就推门品牌来说都是一个表现品牌玩具活力、品牌玩具特色的重要节日！通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度，增加老顾客的大好机会。希望通过促销方案给大家的营业额带来新高，让大家更有信心面对以后的经营。

爱就推门会员客户，爱就推门新顾客。

1、春节前7—15天与顾客的联系

在2月1日春节前，各加盟店主通过发送短信对爱就推门会员顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系！

圣诞祝福短信（例）：

例一：如期而至的不仅是新年，还有幸福和快乐，日渐增长的不仅仅是年龄还有友情和健康，爱就推门玩具一如既往深深的祝福：兔年万事如意！

例二：总有起风的清晨，总有温暖的午后，总有灿烂的黄昏，总有流星的夜晚，总有一个人在祈祷世界上所有的美好全部属于你！爱就推门祝你兔年快乐，心想事成！

促销时间：20xx年2 月1日——20xx年2月28日

促销地点：全国各城市自营店及特许加盟店

方法一：

1、活动期间，全场部分特价商品七—八折酬宾。

2、活动期间，爱就推门会员顾客凭卡到原发卡店领取精美新年礼物一份，每卡仅限使用一次。

备注：建议迪士尼小球，沙画等，或者礼物可以是福字，糖果加盟商自己购买。数量有限，送完即止。（加盟商自选）

3、新客户购满200元加1元送爱就推门书包一个。 （数量有限，送完即止。）

4、每天由店主对来店里的小朋友进行糖果大派送。

方法二：

1、 购买玩具满49元均可获赠爱就推门精美福字一张。

3、 最高幸运奖：全场任选价值50块玩具礼品一份。

4、 幸运奖：获得书包一个。

5、 参与奖：奖纪念品一份，每日限量，先到先得，送完即止。（气球等礼品）

备注：抽奖箱可以找一个纸箱来美化一下即可，里面的纸条需要按照店里实际奖品数量比例设计）

广告以海报与pop形式配合。店铺的海报、pop同样以红色主色调和兔子吉祥物为主打，装饰整个卖场。

1、促销活动现场节日气氛的渲染

a。卖场氛围

整个促销活动期间，以“春节歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的春节歌主要有：《恭喜你》《恭喜恭喜》、《恭喜发财》《迎春花》，还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种春节的氛围！

b。 货架布置

以春节元素为主，辅以其他元素。

2、店主的糖果派发。 （糖果自行购买）

在操作过程中，所有顾客会员卡领取礼品一份，不可多领；新顾客购满200元加1元，送书包一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，终端店主因详细说明。礼品赠送只在活动期间执行。

**新年促销策划方案新年促销活动方案篇二**

圣诞节、元旦这两个节日没有特定的消费群体，且活动的持续有效期较长，价格战无疑是争取消费者的最佳方法。采用节日期间推出特定款超低特价的商品增加柜台前的人气，从而可以吸引跟多的消费者。

四、货品说明：\"诺爱一生\"系列美钻

款式风格：均以经典、高贵、简单、优雅、大方为主。

销售对象：首饰名称寓意非常适合新婚佳人选购，款式风格同样也适合大众消费者佩戴，所以适销对象广泛。

主钻定位：10分，15分，20分，款式共10款(10分五款，15分三款，20分两款)。

活动地点：××珠宝全国各地专店/柜

随着××珠宝形象代言人、著名影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款--\"信守\"系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的××钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过\"恒久\"这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大××珠宝的知名度和美誉度，提高××珠宝的品牌情感附加值。

1. 活动内容：

(1)三年之约：

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经××珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款(在购买前协议离婚者不在退款范围之内)。

(2)牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得××珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得××珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加××珠宝举办的各种联谊活动等等。

2. 造势宣传：

(3)活动期间不定期在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

1. x展架：65元×2=130元，条幅：150元;

2. 宣传页(dm)：0.5元/张×1000份=500元;

3. 婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元;

4. 总计： 8780元。

另：

活动控制与推广问题说明：

6. 印制50元或100元的现金优惠券，同时在后期通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

**新年促销策划方案新年促销活动方案篇三**

20xx年12月25日——20xx年2月16日每周六

二.活动地点：

珠宝全国各地专店/柜

三.活动主题

“大声说sorry”美丽心灵假面秀

四.活动背景

夫妻和情侣间的隔阂来自于猜疑和不能坦诚相见，加上中国人在情感表达上的含蓄，导致了更多的猜疑和隔阂，我们的“善美”和“信守”两款系列钻饰的诉求都在情感上，我们要从情感上消除这种猜疑和隔阂，达到“善美”和“信守”的目的，同时为了更好的提供给人们一个消除这种猜疑和隔阂的机会，我们策划了这次“大声说soryy”美丽心灵假面秀，使人们勇敢地对自己的爱人说出“sorry”来，同时又通过假面不暴露隐私，从而使夫妻或情侣之间隔阂全消和坦诚相待，突出“善美”和“信守”的情感诉求。

五.活动内容:

造势宣传：

（2）在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

活动程序：

（5）接着2号、3号……参赛者类似1号参赛者进行现场秀；

（7）11：50主持人公布获奖者，奖项设置如下：

最深情情侣奖：1名奖信守系列首饰一套及圣诞礼物一份；

（8）以《明天更美好》或《同一首歌》谢幕。

六.活动经费预算

珠宝模特秀：300元×5=1500元；

艺人现场演唱费：6000元；

奖品（信守系列钻饰）费用：4000元左右；

场地布置费：1000元左右；

选票：元×500份=250元；

媒体宣传费：5000元左右；

总计：18260元。

另：活动控制与推广问题说明：

活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、顾客反馈意见等收集至珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

印制50元或100元的现金优惠券，同时在后期通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找