# 2024年元旦活动营销策划方案 元旦营销策划方案(5篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-09-13

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。元旦活动营销策划...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

**元旦活动营销策划方案 元旦营销策划方案篇一**

活动重点说明：

1.元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。(本策划适合在元旦节日期间“庆元旦”举行。迎元旦时间选择是20\_\_\_年12月29日-31日，29日是星期六，周末促销可以借助“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是20\_\_\_年1月1日-1月3日

2.促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3.元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4.元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一)二元家电惊爆大放送

20\_\_\_=2024+2

购物满2024元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

\_\_2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地\_\_商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二)20\_\_\_朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20\_\_\_支，赠完为止。

操作说明：

\_\_此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤

哄抢现象。

\_\_活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三)新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看;同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1.活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2.展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3.展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

\_\_报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20\_\_\_年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

\_\_为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

\_\_活动地点：门前广场

(五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10-100元的商品

操作说明：

\_\_元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

\_\_商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成

;同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

\_\_邀请公证人员现场公证。

\_\_联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

\_\_邀请有关新闻媒体到场采访。

(六)会员感恩大回报

活动时间：20\_\_\_年12月20日-20\_\_\_月1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1.会员大抽奖或积点兑奖活动。

2.会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商

品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3.开展新卡换旧卡活动和优惠

元旦活动营销策划方案 元旦营销策划方案篇二

篇一

一、活动目的：

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题：

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来\_\_汇吧!

三、活动思路

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

四、活动时间：

20\_\_年\_\_月\_\_日—20\_\_年\_\_月\_\_日

20\_\_年1月1日--20\_\_年1月3日

五、活动地点：

\_\_汇购物广场

六、活动内容：

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆!

2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣!

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次!

活动一

“\_\_汇百款名品·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力，\_\_传媒信息报及网络营销的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20\_\_年12月24日晚5点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀(根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排3-5分钟，当晚拍30件)

20\_\_年12月25日下午4点开始演出节目，6点开始1元秒杀，约8点开始抽奖。

元旦活动营销策划方案 元旦营销策划方案篇三

一、前言

作为青春的代言人，大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情，对新奇刺激的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这类的活动必能让主办协会的知名度得到很大的提高，同时也让赞助的商家达到想要的宣传效果，从而大家都得以大丰收。本年的元旦是活动开展的时机，产品宣传的时间，形象策划的最棒时段。

元旦晚会涉及面广，是全系的集体性活动，受关注程度大。因此，渭南师范学院管理科学系学生分会为了使这次活动完美举行，同时达到与商家互赢效果，于是我会精心策划了这次元旦晚会。本次活动的策划不但在上年成功举办元旦晚会的经验总结之上，而且通过了整个渭南师范学院管理科学系学生分会的分析讨论，极具权威性。况且本次活动是渭南师范学院管理科学系学生分会特色的招牌活动，也是本学年的重头戏，届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，兴奋不已;让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。渭南师范学院管理科学系学生分会也会为此而奋斗到底!

二、市场分析

1、元旦晚会使参加人数最多，节目最多持续时间较长，宣传方式多样化的大型活动，因此宣传范围最广，力度也。

2、学校是拥有不断地新客源流入的地方，如果能够保持彼此间的合作关系，年年举办宣传，客源也会越来越大，宣传手段也会越来越成熟。

3、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性表现自我的时尚活动。因此在挑选的时候我们尽量在一些消费群体向往的地方发展。

4、同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到的宣传。

5、渭南师范学院拥有很多大量的外地消费人群，他们对渭南的消费场所并不了解且身上拥有大量消费资金，如果商家可以迅速的宣传进入他们心中，相信可以引导他们的消费。

6、大学生易受第一印象影响，宣传可以引导他们的消费取向，有很广阔的市场。

三、活动介绍

1、活动目的。

庆祝新年到来，为了使同学们感受到大学生活的风采，让同学们更好的融入大学生活之中，同时丰富我系学生的业余生活，发挥每一个人的\'特长，反映同学们的真实水平，体现当代大学生的精神风貌。向同学们展示我系的风貌，同时适当的对赞助商进行宣传，借此机会与商家合作达到双赢。

2、组织机构。

a、主办单位：渭南师范学院管理科学系学生分会。

b、赞助单位：\_\_。

3、活动对象。

a、管理科学系全体学生。

b、各系的学生会干部。

c、团支部书记。

d、部分院上领导。

4、活动时间

\_\_年12月20号晚上七点半。

5、活动地点

渭南师范学院演艺厅。

四、宣传计划

1、冠名权(赞助总金额过半数方有冠名权);

2、横幅宣传(由商家自行提供);

3、立牌宣传(在举办地的入口处);

4、海报宣传海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上其标志(商家自行设计也可);

5、奖品宣传奖品可由商家赞助或印有其标志性图案;

6、优惠卡宣传如果贵俱乐部有自己的优惠卡可协助派发(由商家自行提供);

7、小册子宣传商家有自己的宣传册子可协助派发，(由商家自行提供);

8、充气大拱门宣传设在举办地入口处(由商家设计、提供);

9、彩色插旗宣传(由商家设计、提供);

10、嘉宾发言贵公司可派代表来参加我们的活动，并在活动期间以嘉宾身份上台发言(在活动开始或中间);

11、现场鸣谢活动结尾，贵公司名称以口头鸣谢形式出现。

注：商家可以自己选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。商家也可以提供自己的方案给我们，如果是双赢的效果，我们将乐于接受。

五、后期展望

1、与贵公司交流为日后多渠道的宣传做铺垫;

2、希望与贵公司保持良好并且长久的合作关系;

3、我们以宣传计划为基础，结合实际情况进行合理调整，希望贵公司理解并支持我们的工作。

元旦活动营销策划方案 元旦营销策划方案篇四

一、活动名称;迎新贺岁，元旦疯狂送

二、活动时间：12月31日―1月03日

三、活动说明：

1、市场概况及分析

每年的元旦根据惯例，势必会引发一波新的购物狂潮，而在此期间商场和大厂商也会紧握此良机展开强势促销，以期强占更多的市场份额。

竞争对手方面，\_\_已日趋成熟，\_\_处于萌芽状态。其肯定会在元旦期间开展“一元拍卖”、“来就送，抽奖送”等集聚人气类的案子;

2、营销策略概述：

拟定由三个企划完成：

a、疯狂来就送：1月1日当天共有1500份大礼免费赠送

b、会员来店礼：

①、1月1日―1月15日当日凭会员卡获赠精美礼品商场促销活动方案

②、20\_\_\_年1月1日(周日)―1月8日(周日)、1月14日―1月22日期间整合馆内商家为vip金卡会员推出各类特价商品。

c、会员满就送：会员购物按品类送大礼。大礼包括折叠车、数码产品、小彩电等

d、极限气球满就抽：抽奖大礼包括34寸液晶彩电、暖瓶、洗衣机、数码相机、精美礼品等构成活动以强有力的产品折扣力度、dm单密集宣传制作轰动效应，强占新华路地段元旦消费群体，预计可以吸引人流25000人。

四、活动内容：

(一)、人气活动：

1、迎新疯狂来就送

活动时间：

活动地点：外广场

活动目的：形成大排长龙的气势，提升当天的人气与买气。

活动内容：20\_\_\_年1月1日，活动事先准备大量的礼品，礼品包括手套、化妆镜、小型吹风机、耳机、马克杯等礼品。共1500份大礼送完为止。

活动预算：

制作物：300元

礼品费用：手套4元/付x400付=400元

暖瓶10元/付x400付=1000元

化妆镜2元/只x400只=200元

杯组5元/只x300只=500元

2、现场演艺活动

活动办法：20\_\_\_年1月1日下午2：00—3：00，在广场举行极限运动大赏活动，现场邀请小轮车手进行表演。并且邀请乐队进行现场伴奏。

费用演算：乐队：1200元

小轮车手：200元/人x6人=1200元

小计：2400元

备案：

30秒速递篮球赛

活动办法：20\_\_\_年1月1日下午2：00—3：30期间，在一楼正门广场进行速递篮球挑战赛。在30秒内，球员站在2分线上进行定向投篮。10名顾客为一组。以进框最多的顾客为冠军。冠军即可获得价值20元寒冬三件套一套。

预算：

租赁球架300元/天

购买篮球5只x60元/只=300元

小计：600元

(二)、买气活动

1、十分友礼，购物满额赠

活动办法：20\_\_\_年1月1日当日，凡会员光临本店购买馆内商品凭会员卡及消费凭证即可获得心动大礼。当日共限50名，先到先得。

买床用满1000元即可获得折叠自行车一辆，共20辆x400元/辆=8000元

买电脑类商品即可获得笔记本电脑音响一套，共20套x200元=4000元

买手机类商品即可获得暖手宝一只，共50只x15元/只=750元

买服装类商品即可获得小型吹风机一只，共100只x8元/只=800元

小计：13550元

2、心跳极限，气球大抽奖

活动办法：20\_\_\_年1月1日当日顾客不限金额购物即可参加抽奖活动。在活动区内，设置两个抽奖点，每个抽奖点上方悬挂100个氦气球，每个气球上均设有奖品名称。顾客至活动区域内，工作人员审核票据无误后，将抽奖卡发给顾客。顾客凭抽奖卡至门前气球抽奖处选中要抽取的气球线绳。气球线绳上方均加以固定，使顾客不能拉动。顾客选中气球绳后，工作人员即将球绳解开，查看气球上的商品名称。顾客即可领取奖品。工作人员遂将气球放回气球群。每位顾客凭购物发票及质保卡即可参加一次抽奖活动。每位顾客限制抽一次。

抽奖流程：

顾客购买奖品完毕—>至活动区领取抽奖卡—>至活动现场参与抽奖

当日限100名顾客参加。

奖品及费用预算：

1、24寸液晶彩电5000元/台x2台=10000元

2、500百万象素数码相机1500元/台x2台=3000元

3、mp38台300元/台x8台=2400元

4、暖手宝20元/个x40个=800元

5、精美礼品146个5元x146个=730元

小计：16930元

(三)、会员活动

vip主顾客行销活动

a、vip感恩回馈礼

目的：有力提升vip的使用价值。利用vip和周边商场形成差异化营销。

活动办法：20\_\_\_年1月1日(周日)—1月22日期间，馆内将推出各类特价商品。vip主顾客凭vip卡方可购买商品。每卡限购一件。

1月1日—1月8日推出服装类商品，每日100件。

1月14日—1月22日推出鞋类特价商品，每日100双

b、卡友新年来店礼

活动办法：20\_\_\_年1月1日(周日)—1月22日(周日)期间，卡友至本店不限金额购物即可至会员中心领取精美礼品一份。

四、活动预算：略

元旦活动营销策划方案 元旦营销策划方案篇五

活动主题

\_\_元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、11购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受\"满1000元即送100元现金\"的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、喜逢20\_\_，六六大顺

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字20\_\_，摸全20\_\_的顾客，奖励现金66元，摸到20\_\_数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：1000元-1499元可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客3名

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字\"恭贺新年\"，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型\"福\"字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的\"恭贺新年\"字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

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