# 最新元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎(十四篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-05

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇一通过“浪漫七夕夜”...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇一**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商瀑销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

xx年xx月xx日xx月xx日

xx年xx月xx日xx月xx日

1 .示爱有道降价有理

2.备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商瀑销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商骑到最高销售。

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

a 、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b 、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1 、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2 、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3 、免费送货服务，要求饰品超过10元，送货范围不超过2公里。

制作10-20个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

费用0.155元/套。

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：8月8日13日)

注意做好会员卡资料登激作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的.顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

宣传广告语

色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看haface推荐的宝贝饰品吧……

1 、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2 、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3 、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡;

在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇二**

通过圣诞、元旦活动，扩大公司的知名度与影响力，增强和客户的感情，引导附近地区居民的餐饮消费，进而获得一定的.经济与社会效益。

(一)、圣诞、元旦活动安排

1、砸金蛋

日期：20xx年1月1号--20xx年1月8日

时间：中午11：00至12：00，晚上17：00至20：00

活动地点：酒店北大厅

形式：

(1)娱乐活动拉动客房餐饮消费

(二)元旦宣传安排

电台、广播、报纸、微信、微博、城市led宣传

1、媒体：《连云港早报》《联合新闻》、连云港广电、宣传单、微信、微博等

2、宣传方式：活动介绍、新闻跟踪报道、专题报道、活动录音报道、会场图文报道等等

3、宣传时间：20xx年12月24日-20xx年1月8日

4、宣传频率：

(1)报纸：《连云港早报》公告一次，每一项活动分别做一次介绍。《联合新闻》公告一次，新闻报道与现场图片刊登总共是六次。

(2)连云港广电：以“圣诞化妆party”作为主题，开展宣传连云港帆船大酒店节目，每日六次，每次15秒。

(3)酒店微信公众平台，播出有关的新闻，整体情况介绍，同时配合最少10幅的宣传图片。

(4)通过新闻公告形式开展一次活动介绍、20xx年12月25日-20xx年1月9号每日在广告时段开展间隔性的宣传、对于活动筹备情况做出二到三次的跟踪报道、活动现场录制之后可i在一次专题报道。

(5)印制10000份宣传单页在整个连云港发放。

(6)对于高端顾客开展群发短信宣传。

(7)制作城市led的宣传广告，滚动宣传20个月

活动主题：庆元旦，砸金蛋，欢喜获大奖。

活动时间：20xx年1月1号--20xx年1月8号：中午11：00到12：00，晚上17：00到22：00

活动内容：从20xx年1月1日的中午11：00开始到20xx年1月18日22：00，餐饮一次性消费满1000元，在活动期内客人入住超三晚的顾客结帐的时候可至收银台领取一张金蛋卡片，每日限供100个金蛋，凭幸运金蛋卡片可在大堂金蛋中从工作人员手里面领一个幸运锤，选择喜欢的号码，然后砸下去，顷刻之间金花四溅，幸运来临，给来酒店消费的顾客送去节日的祝福和慰问。顾客凭金蛋中的奖品卡到商场领取相应的奖品。

现场布置与奖品明细附后：

奖项与奖品：

特等奖1名(奖品双人套房980元体验卷5张)

1等奖5名(奖品双人套房980元体验卷3张)

2等奖10名(奖品酒店自助餐券10张)

3等奖50名(奖品酒店自助餐券5张)

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇三**

20xx到了!新年好!

12月31日——1月3日

整体活动：20xx到了!新年好，6000本台历倾情送!

活动期间，凡在商城累计购物满300元(大家电等贵重品满500元)即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止!

发放地点：三楼xx。xx商城全体员工祝您新快快乐!万事如意!

各商场活动：食品商场：美食升级贺新年。

1、烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年。

50年茅台z元，30年茅台z元，15年茅台z元，冬虫夏草x元，海参x元。

2、常规食品——大升级。

榛子x元/斤，的大枣x元/斤，的开心果x元/斤，的核桃x元/斤。

(一)名品商场

1、20xx年春节金条全新上市。

2、黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春。

3、新年特别企划。

(1)黄金饰品免费换。

(2)黄金加工费兑换大升级。

(3)黄金身份证当钱花。

(4)黄金屋会员购金双倍积分

4、x牌首饰新年送惊喜。

(1)x牌黄铂金每克优惠价。

(2)x牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份。

(3)x牌裸钻成本价销售。

(4)x牌铂金免费换(只须递增30%x40%)

银饰、xx银饰、x银饰、x银饰、x银饰全场6、8折。

5、元旦开门红，戴新表走正点。

6、化妆元旦惊喜接连不断，选份礼物送给心中的“她”。

(二)鞋帽商场

1、元旦开门红，兴隆鞋城，旧鞋换新鞋。

活动细则：在x月x日xx月x日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的`信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠x元，特价商品可优惠x元。(单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用)等。

2、元旦开门红，运动春款上市，xx新品上市冬款8、8折购物再送好礼。xx新品上市达额送好礼冬款8、5折。xxx新款上市冬款8、8折。

3、元旦开门红，箱包送财运，xx8、8折，xx8、8折，xxx8、8折。

(三)家电商场

1、元旦开门红，以旧换新大行动，国家财政补贴10%，厂商再补贴10%。

电视、冰洗、数码全面参与以旧换新。

2、苹果店迎新开业

3、精品电器展

(四)百货商场

1、兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2、新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3、时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展。

4、送礼送健康，健身器材大推广。

5、健康三部曲

(1)健康送父母——足浴盆推广。

(2)健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼。

(3)健康送领导——按摩椅推广。

6、应季新品全新上市

(1)x年送祝福——xx大会。

(2)新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展。

(3)红红火火过新年——鸿运专柜全新上市。

(4)欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展。

(5)“瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展。

(6)冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋。

(五)服装商场

1、冬季商品大清仓。

2、服饰推荐。

3、贺岁款服饰推荐。

(六)针纺商场

1、红运专柜，休闲春款抢先上市。

2、新年贺新春，羊绒首选礼。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇四**

1、通过开展元旦亲子服装秀活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐。

2、通过亲子迎新年活动增进家园的联系，促进家长与教师之间、幼儿与幼儿之间的互动和联系，增进亲子感情。

3、让孩子度过一个愉快、难忘的元旦节日，感受节日欢乐的\'氛围。

20xx年x月x日上午

1、升旗仪式、国旗下的演讲（9：10—9：30）：由大班年级组负责安排

2、主持人进行活动介绍（9：30—9；40）

3、分区域进行环保服装制作（9：50—10：20）

4、亲子环保服装秀（10：30——11：30）

5、全园亲子圆舞曲

6、活动结束回各班派发礼品。人员安排：

组织协调：xxx

主持人：xxx

摄影：xxx（捕捉每一个精彩镜头，上传照片于群共享。）

音乐播放：xx（剪辑音乐）xx（提前检查、调试音响设备）

现场协调：xxx

看班老师：各班老师（看班老师着重引导幼儿和家长做文明活动、以保证活动现场的纪律）。

安全巡视：xxx

活动海报：xxx

背景布置：xxx

背景图设计——xx负责，各班教师在x月x日前提供照片5张（照片可组合）邀请卡设计——xxxx负责。要求营造温馨、喜庆的氛围，并突出主题。

奖状和奖品：xxx

注意事项：

1、活动当天听从主持人及场内协调员的指挥。

2、一名幼儿由一名家长陪同参加活动，不大声喧哗、不随便走动，

3、引导幼儿不乱扔垃圾，保持场内环境的整洁，注意安全。

4、活动结束后，各班教师在主持人的协调安排下按顺序排队回教室。

料制作。x月x日准时发放\"恭贺新禧，喜迎新春\"促销物料，店庆（新开店）和单品系列促销活动物料于活动开展前10天发放。xx展架和pop立牌使用总公司已发放展具，请重复使用。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇五**

20xx年12月24日——20xx年1月6日

搞活动的眼镜店

1、元旦大放价活动（比淘宝还要低）：

（1）近视眼镜大放价：

①实惠版：镜架+镜片=xx元（原价xx元）

②时尚版：镜架+镜片=xx元（原价xx元）

③经典版：镜架+镜片=xx元（原价xx元）

④热卖版：镜架+镜片=xx元（原价xx元）

⑤奢侈版：镜架+镜片=xx元（原价xx元）

更多款式优惠请进店咨询

（2）隐形、美瞳大放价：

①隐形眼镜半年抛优惠价xx元（原价xx元）

②隐形眼镜日抛优惠价xx元（原价xx元）

③隐形眼镜护理液ml优惠价xx元（原价xx元）

④美瞳半年抛优惠价xx元（原价xx元）

⑤美瞳季抛优惠价xx元（原价xx元）

更多优惠请进店咨询

（3）太阳镜大放价：

①xx品牌太阳镜优惠价xx元（原价xx元）

②xx品牌太阳镜优惠价xx元（原价xx元）

③xx品牌太阳镜优惠价xx元（原价xx元）

还有更多品牌太阳镜七折

会员积分满分以上者均可兑换多档精美礼品：如xxx等（更多礼品请进店咨询）。{礼品可以是日抛美瞳、隐形、护理液、眼镜框等｝

满元抽奖活动：可以是一些厂家赠品也可以是一些折扣。

凡活动期间进店消费满xx元者（根据本店消费情况设立），均可参与抽奖一次。

（1）拍摄活动需要的`近视镜、美瞳、隐形、兑换礼品、奖品等。

（2）制作两张60x90cm的海报。

（3）印制1000张宣传彩页（数量根据实际情况印刷）。

（4）彩页、海报准备完成后立刻开始进行宣传。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇六**

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

、

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。

、

喜逢20xx，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20xx，摸全20xx的顾客，奖励现金66元，摸到20xx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。

、

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。

、

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。

方案二：春节消费高潮期将至，促销方案迫切需要出台，定案。今年春节是个\"特别\"的节日，特别之处就在于情人节放在了春节前夕，将\"元旦\"、\"情人节\"、\"春节\"三个节日做为一个节日促销链，整体宣传，整体促销，主题新颖，独具创新，对商家促销资源的节约、促销机会的把握及促销宣传的预期效果都会有一个较好的改善。

元旦不比春节，但在相对淡季的1月份作为有三天假期的节日也不失为一个较好的商机，这里就元旦期间的促销文案整理归纳为以下内容。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇七**

家具企业通过各种传媒进行信息传递，刺激消费者的购买欲，扩大产品的销量。广告是家具企业用来直接向消费者传递信息的最重要的促销方式。

家具企业推销人员直接与顾客接触和洽谈，向顾客宣传产品，从而达到促进家具企业产品销售的目的。

直接针对产品采取的`促销活动，在短期内能引起顾客和有关经营者对其产品注意，从而扩大产品的销售。

家具企业为获得人们的信赖，树立企业或产品形象，用非直接付款的方式在各种媒体上发布商业新闻，广播电视报道等进行的宣传活动。

不同类型的目标市场上，销售促进的特定目标各不相同。建立目标是其它一切工作的基础，没有目标就失去了工作方向和行动的动力。

工具的选择决定于以下因素：市场类型、销售促进目标、竞争状况、外部环境等等。

销售促进工作方案的制定，应注意以下问题：

1、选择和确定方案对市场及顾客的刺激程度。

2、选择对象，确定是哪类人，哪些团体。

3、选择合适的媒介。

4、选择合适的机会。

5、合理地进行资金分配，以便采用最有效的方式进行。

实施促销方案时，要认真注意市场与顾客的反应，不断对实施过程进行监控，并及时进行工作的调整。

通过对促销活动开展前后的销售情况的比较可以对效果做出评估，也可以参考一些调查结果。通过进行评估，可以进行工作的改进，以更好地适应市场需要。

服务促销是以消费者为中心和出发点，通过周到的服务使顾客得到实惠，通过服务促销可以提高企业的声誉，可以把顾客吸引到企业的周围，建立长期稳定的经济联系，可以使市场的渗透顺利实现，并通过准确的信息反馈，不断完善和更新产品。服务促销包括以下方式：

1、售前服务

为尚未确定是否购买企业产品的顾客提供前期服务，比如停车场，产品介绍，答疑等。

2、开放式商场

方便顾客选购，为顾客提供方便，可直接进入，随意挑选。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇八**

壹拾ⅹ—抽奖法：

美容院举办了“月月有抽奖，季季送大礼”活动，每个月抽出小奖，每季抽出大奖，小奖为产品或赠品，凡在3个月内到该美容院进行消费达一定额度的消费者均有机会参加现场抽奖活动，奖品有十余种，其中吸引力的大奖是一辆嘉陵摩托车或者香港泰国旅游名额一个。

壹拾壹——置换法：

也称抵价法：凡活动期间购买纤体项目服务卡的顾客，均可参加“精油空瓶抵现金活动”纤体项目服务卡：xx元/10次(无产品)

推荐产品搭配：腹部减肥：循环油+塑身油+腹部按摩霜+迷迭香（元）

腿部减肥：循环油+塑身油+腿部按摩霜+迷迭香（元）

关于精油空瓶的相应抵用金额：

１.抵用５０元的空瓶有：茶树油、葡萄油、柠檬油、迷迭油、甜橙油)

２.抵用７０元的空瓶有：天竺葵、薰衣草、洋甘菊、檀香油，抵用１００元的空瓶有：玫瑰油

活动期间，新顾客凭未消费完毕的`其它美容院护理卡在本美容院开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理（注：不超过该卡一半的次数），同时享受正常开卡优惠政策；凭其它品牌护肤品空瓶（或包装盒）在美容院购买相应的产品，一个空瓶（或包装盒）可获九折优惠，二个空瓶（或包装盒）可获八五折优惠，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优惠（注：总数不超过三个）；

说明：第一可针对老顾客，第二可以针对新顾客，用置换概念让顾客觉得价值。

壹拾贰——捆绑法：

三合一活动：

全价购面膜280元一套（柔肤水+水凝+精华素）

半价购眼部特护一套455元（眼霜+眼部赋活+水份眼膜）

三折购夏季养膜一套572元（滋养保湿+赋活美容+再生素）

再如：购基础年卡一张，可优惠五折购保健品，四折内衣等相关附属产品等)

说明：结合顾客注意力，推广全套美容院产品，有些东西反正不是用来赚钱的，想赚也可能赚不到，还不如做局部让利来达成刺激销售的工具。

壹拾叁——打包法：

在许多大店里面，计算顾客全年的消费，一年年卡xx元，卖顾客20瓶产品，每瓶100元，共xx元，共4000元，但是推销20次会让顾客感到特别不舒服，不如做一个顾客全年美容方案：全年护理卡4000元加自由选用产品20次（瓶），要固定品牌。这样基本上螨足了顾客全年居家产品的需求。

说明：这样不至于经常推销让顾客反感，而且陷湓是赠送，顾客更好接受。

壹拾肆——转卡法：

学习销售型连锁的转卡形式，以顾客爱占小便宜心理，让顾客消费更高价值的卡种。即顾客做了780元的卡，如果转卡为3800元的卡，不管卡里还剩多少钱，都按780元来算。依次类推。或者虞漕翻倍。还有一种转卡则是。

某某美容院首经常举办“月月有抽奖，天天有优惠”的活动，让有潜力有意向顾客去抽奖，人人有奖品，等领奖时，就有销售机会，顾客贪图便宜，又面子薄，受到优惠的诱惑，销售了740元的超值特惠卡，内容为15次面部经络美容护理。等顾客第二次来的时候，不管她是否想买了，通过店长、部长、经理的说服，推销价值xx元的眼部护理30次。在此基础上，视顾客的购买力和欲望，可升为3800的卡，或者直接升为5800的卡。如果钱不够，可由店长代垫，下次还他，定金一旦收到，第一时间上缴财务，不能退了。此外，还有办9800的终生卡，有许多优惠和好处，如果顾客带个人也来办终身卡，该顾客能享受积分优惠，价值不等。终身卡，也分类型：如暖油包身终身1万5，足疗终身1万5。如果顾客在美容院做护理，就多提一些转卡的人和事，让客人产生对比感和攀比心，从而达到转卡的作用。

壹拾伍——双倍法：

凡来店的顾客购买任一服务卡项赠同等服务卡一张例如：办金卡赠金卡。买月卡赠月卡，买年卡赚年卡。还有一类方法就是双人来美容就可以只收一个人或一个半人的钱，也是如此，羊毛出在羊身上，看政策如何设定而已，如原来一个卡价值3000元，双人来美容院只要4500元就可以，另外送一瓶产品，让另一个购买。

说明：该赠卡可以送一个朋友或者不同的朋友，但要限次数，时间。

壹拾陆——转介绍法：

如年卡xx元，送价值900元的产品，几瓶有差价。再送友情卡一张（月卡四次，价值480元），惠顾卡一张（，180元），两种卡一定非本人使用，且有使用期限。

免费提供“美容月票”：某美容院为推出新产品，开发新市场，举行“免费月票”促销活动：消费者可免费领取“美容月票”，对该促销产品进行为期一个月的免费体护理；凡在当月购买一定数量该促销美容品的消费者，可免费获得下一个月的“美容月票”；凡在当月向本店介绍2名符合要求的消费者来本店领取“美容月票”并进行体者，可免费获得下一个月的“美容月票。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇九**

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、 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 000元即送 00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xx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。

方案二：春节消费高潮期将至，促销方案迫切需要出台，定案。今年春节是个\"特别\"的节日，特别之处就在于情人节放在了春节前夕，将\"元旦\"、\"情人节\"、\"春节\"三个节日做为一个节日促销链，整体宣传，整体促销，主题新颖，独具创新，对商家促销资源的节约、促销机会的把握及促销宣传的预期效果都会有一个较好的改善。

元旦不比春节，但在相对淡季的 月份作为有三天假期的节日也不失为一个较好的商机，这里就元旦期间的促销文案整理归纳为以下内容。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇十**

：x月xxx日(周x)——xx日(周x)(共3天)

：××圣诞礼 欢乐健康送

：××商城、××购物广尝××八一店、××北园店

1、圣诞“欢乐健康送”

内容：活动期间，在××购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值 元欢乐健康券+圣诞大礼包一份。(欢乐健康券含价值 元保龄球票、价值 元沙狐球票、价值 元动感影票、价值 元台球票。)

满500元以上，可获赠：价值 元欢乐健康券+价值 元英派斯健身券+圣诞超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张 元，英派斯健身券每张 元，由各店与保龄球馆分别结算。圣诞大礼包成本约 元,圣诞超值大礼包成本约 元。圣诞礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、圣诞“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分圣诞礼品，如圣诞帽、圣诞树、圣诞雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的.圣诞树，12月xx日前布置到位。

3、限时抢购：活动期间，每天下午xx：xx—xx：xx，部分穿着类、床品5—6折限时抢购，限时抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加限时抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、圣诞狂欢夜

时间：12月25日晚xx：xx——xx：xx

地点：××商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由××艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。主持： 。

5、圣诞礼、××情

12月24、25日两天，由2名化妆的圣诞老人(由各商场指定，统一着圣诞老人服装)在商场为小朋友派发礼品。礼品费用约 元。

6、圣诞寄语板

各店在总服务台设，“圣诞寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的圣诞老人现场派发礼品。“圣诞寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月24日 ××晚报 d1版通栏 元

××商报头版通栏 元

费用共计： 元。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇十一**

感恩回馈，燃情12月

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10％。

1、 疯狂时段天天有

活动地点：1-4楼

2. 超市购物新鲜派 加1元多一件

a) 活动地点：－1f

b) 活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28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）

c) 等级设置：购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）购物满88元以上加1元得生抽一瓶（日限量100瓶）

3. 立丹暖万家 冬季“羊毛衫、内衣、床品”展销

a)活动地点：商场门外步行街

b) 组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

4. 耶诞礼品特卖会

a) 活动地点：商场门和侧门外步行街

b) 组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5. 耶诞“奇遇” 来店惊喜

a) 活动地点：全场

b) 活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼！数量有限，送完为止。

6. “耶诞恢园”激情圣诞夜

a)活动地点：门外步行街

b) 活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场门外举办两场型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

媒体宣传： 报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

1. 超市购物新鲜派 加1元多一件

500元×19天＝9，500元

2、 耶诞“奇遇” 来店惊喜 2，000元

3、 “耶诞恢园”激情圣诞夜 15，000元

4、 报纸广告及其他宣传费用： 20，000元。

5、 活动及圣诞气氛布置 10，000元

6、 合计 56，500

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

3、迎圣诞庆元旦促销活动方案

活动主题：“名城‘迎圣诞、庆元旦、购房抽奖”活动目的：提高项目知名度与人气、促进楼盘销售。活动时间：12月10日1月1日。

活动规则：凡是在12月10日至1月日期间购买名城住宅或商业的客户均可参与名城迎新年联欢抽奖活动。

奖项设置方案：

一等奖：送品牌电脑一台。

二等奖：2名，各赠送25英寸名牌彩电一台（价值3000元/台）。

三等奖：5名，各赠送1.2p空调挂机一台（价值1500元/台）。

纪念奖：20名，各赠送价值100元的小家电1奖金总额：万元。

中奖率：100%。抽奖时间：10月11日。抽奖地点：名城售楼处。

抽奖活动规则：在10月11日将在活动期间购房的业主邀请到秦华府售楼处，按照购房的先后顺序由业主自行抽取。为了体现抽奖活动的公平、公证、权威性，将邀请公证处人员进行现场公证。在抽奖结束后，公开剩余奖项以示公证、透明！

活动宣传工作

活动宣传媒体：

1、报纸广告：《秦皇岛晚报》、《今周》。

2、短信群发。

报纸广告投放时间与数量：9月11日《秦皇岛晚报》一个整版。

9月12日《今周》一个整版。9月19日《秦皇岛晚报》一个整版。9月26日《今周》一个整版。9月30日《秦皇岛晚报》一个整版。

短信群发目标人群：1、秦华府意向客户。

2、秦皇岛三区市民。

短信群发时间与数量：9月12日、9月19日、9月30日群发三次，每次20万条。

销售现场：利用型条幅与彩虹门进行宣传。

以举办“回馈业主，服务业主”为名的公开活动，同时，带出一些较有影响力的歌舞、文艺表演活动，期望“充分利用现有的`业主资源、以旧带新”，再推出在价格、赠送等方面较具吸引力的信息，吸引购房。

策略建议：

1、以“让世界充满活力迎国庆系列活动”为题材，以旧业主活动的人气，带动新买家的购房优惠促销活动。

2、系列活动的策略及简要计划。

x计划在10月1日这一天，邀请金丰花园的所有业主及其亲友，活力康城的目标客户，凭事先发出的邀谓票，参加在金丰花园现场举办的“让世界充满活力”活动。

操作计划：

○1、9月25日前，向业主赠送活力康锄庆活动邀请票，计划每户4张。

○2、在9月28日前，向部份目标准买家，赠送活动邀请票。

◎从9月20至9月30日，前十名购房新业主，可获赠惊喜八五折优惠。

◎10月1日至10月7日，前十名购房新业主，可获赠惊喜九折优惠。

◎10月8日至10月31日，由金丰业主推荐成功的前十名购房新业主，新业主获赠价值2万元的豪华厨、卫装修（或额外九七折购房优惠），旧业主获赠“免全年物业管理费”x10月1日至10月3日“让世界充满活力”。

1、澳利亚著名乐团表演。

2、“让世界充满活力”活力康城内部认购及国庆系列活动开幕式。

3、《经济半小时》女主播沈冰小姐与观众面对面。

4、活力健身操表演。

5、活力幸运抽奖。

6、智趣开心游戏。

7、“活力在康城”前体育明星业主面对面。

8、“你、我、活力康城”趣味三人篮球赛。

9、“精彩一刻”明星合影留念。

4、元旦圣诞节促销活动策划方案

1、 活动目的：促进销售

a、进一步消化前期未成交客户群，开盘后仍在犹豫客户；

b、吸引新客户，为后期工作开展蓄水。新客户进店咨询，只需留下登记，便可参与抽奖，且活动期间最低优惠5%；

c、宣传xxxx形象，维系已成交客户售后，增进知名度。

2、 活动时间：

20xx.12.25 ------20xx.1.3

3、 活动宣传：

a、前期电话通知，问候已成交客户和泛销售顾问。告知活动期间如有时间前来营销中心小坐，可以参与抽奖获得精美礼品一份。维系好与客户关系，旨在进一步发挥其泛销售顾问作用；

b、活动现场宣传，做好展示中心节日装饰，烘托节日气氛；

c、门口摆放圣诞树旋挂彩灯，布置礼品台放置节日礼品；

d、制作展架等宣传物料，培训销售人员统一口径。

4、 参与对象：老顾客、泛销售顾问、新客户、交付100元者

a、老顾客，前期已签订合同者，电话通知其活动，请其前来小坐（如有需要补充资料或领取合同者正好）。

b、泛销售顾问，持证前来盖章，参与抽奖领取精美礼品。

c、新客户，活动期间前来咨询人员，登记留下联系方式者。留下联系方式，便于后期跟踪，争取成交。

d、交付100元者，进店人员只需交付100元诚意金，便可参与后期抽奖获得精美小礼品。同时，还可以参与抽取优惠额度，9%或7%或5%，百分百优惠，可以自用可转让。但是，交付前必须告知不予退还，可以转让，并在一周内使用！

5、 活动内容：

活动期间，入场小朋友和老人免费赠送小礼品；购房人员优惠额度抽奖5%、7%、9%分别占60%、30%、10%；已成交老顾客和泛销售顾问进店咨询免费抽奖；新近登记咨询人员抽奖；

a、圣诞节25号当天起，进店的老人和小孩免费送小礼品一件，不需登记，需置业顾问展示微笑热情的形象！送完小礼品，接着与同行青年（潜在客户）交谈，告知活动内容，或请转告其亲朋；

b、已签合同老客户，进店后由其置业顾问接待，拉家常套近乎，介绍工程进度公司目前政策等，旨在进一步增进情感，希望能进一步发挥其泛销售顾问作用，带来新客户！

c、活动期间买房人员需交付诚意金100元，填写奖票，20xx.1.2号上午11点统一抽取优惠额度，100元诚意金不予退还。具体优惠名额视活动期间交付诚意金数额确定，优惠额度抽取后可转赠转让，但需在一周内前来签订合同，否则作废！100元不多，某些客户可能冲着9%优惠额度来，但需提前告知相关详情，可做投资不予退还，需在一周内使用等。

d、抽奖统一在20xx.1.3号上午11点举行，前期抽奖人员将奖票投进抽奖箱，告知届时抽取，其可亲自来抽取，或者到时如若中奖，会通知其领取。参与对象包括：已签订合同者、泛销售顾问、新来咨询并登记人员、交付100元购房人员。

e、奖品设置，奖项共设置一等奖5个、二等奖15个、三等奖30个、参与奖50个，共100个。抽完为止，抽完后电话通知领取，有效期为一周，过期作废！

6、 现有礼品：雨伞、电热毯、骨瓷餐具、巧克力、纸杯、蒸锅等！

一等奖：青花瓷21头餐具花之恋

二等奖：彩虹电热毯

三等奖：雨伞

参与奖：纸杯或

小孩子老人送：巧克力

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇十二**

圣诞节与元旦相隔时间比较近，为抓住节日销售契机，聚集人气，吸引客流，创造良好的销售业绩，拟在圣诞节期间推出以气氛衬托为主的赠券等促销活动，元旦期间则以打折促销为主。两节具体方案分列如下：圣诞节促销活动方案

12月24日（周五）26日（周日）（共3天）

xx圣诞礼欢乐健康送

xx商城、xx购物广场、xx八一店、xx北园店

1、圣诞“欢乐健康送”

内容：活动期间，在xx购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+圣诞大礼包一份。（欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+圣诞超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。圣诞大礼包成本约元，圣诞超值大礼包成本约元。圣诞礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、圣诞“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分圣诞礼品，如圣诞帽、圣诞树、圣诞雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的圣诞树，12月10日前布置到位。

3、限时抢购：活动期间，每天下午17：0021：00，部分穿着类、床品56折限时抢购，限时抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加限时抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、圣诞狂欢夜

时间：12月25日晚18：0021：00地点：xx商城地下一层中厅演出：拟邀请10名山东大学留学生或由xx艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答（国外品牌知识）。主持：。

5、圣诞礼、xx情

12月24、25日两天，由2名化妆的圣诞老人（由各商场指定，统一着圣诞老人服装）在商场为小朋友派发礼品。礼品费用约元。

6、圣诞寄语板

各店在总服务台设，“圣诞寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的圣诞老人现场派发礼品。“圣诞寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月24日xx晚报d1版通栏元xx商报头版通栏元费用共计：元。200x年元旦促销活动方案

一、活动时间：12月31日（周五）元月2日（周日）共3天。

二、活动主题：喜迎新年感受真情

三、活动范围：xx商城、xx购物广场、xx八一店、xx北园店。

四、活动内容：

1、穿着类、床品、箱包部分7折起，打折品牌厂家自愿，各店于12月17日前确定打折品牌。

2、一谏值千金倾听您的`心声

在旧的一年将逝去，新的一年将来临之际，听听顾客的意见，有助于对商场一年的工作进行总结和反思，也有助于新的一年更好的提升和完善自己，同时，也会让顾客感受到商场的真诚。元月1日、2日两天，由各店总经理或副总经理亲自做堂，倾听顾客建议，由工作人员现场记录，每日各店选出一名提好建议的顾客，由各店奖励元奖金，次日张榜公布。总经理坐堂地点可选择在顾客接待室。五、广告宣传：

12月31日xx晚报d1版通栏元xx商报头版通栏元费用共计元。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇十三**

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。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了,来宝利汇吧!

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。

20xx年12月24日—20xx年12月26日

20xx年1月1日--20xx年1月3日

宝利汇购物广场

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

“宝利汇百款名品·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，借金点子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：

20xx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)

20xx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,

活动商品：

商户提供商品价值必须30元以上，

关注了我们公众平台并领取了活动代金券的所有客户,及当天有销售单据(满100元)的`客户!

如何获得活动资格：

1、12月20日—12月25日期间，关注公众平台的客户及商户;

2、12月24日—12月25日期间，在商场进行销售,并且数量超过100元的客户;

3、12月24日前，凭我们活动海报(含金点子信息报上发布的纸质代金券)客户;

1、 媒体推广：12月20日至12月21日期间，在金点子信息报上全版发行我们的活动方案及细则(活动主题,热情宝利汇,温暖广丰人)

12月23日到12月25日,在我们的几个主要入口处进行设点发放宣传单(及微信扫码)宣传彩页(20190份)!

2、微信推广：12月20日前,要求商管必须要求每个商户关注公众平台,每人至少每天在朋友圈分享本次活动信息5次以上;具体活动微信网站,由金点子传媒根据活动方案,制作发布!力争到活动开始,当天关注人数超1000人次!

2、 地面推广：每个入口的玻璃墙都更换为活动海报(喷绘);

在肯德基门口立个两层高的广告墙;

4、内场推广：在12月20日—12月25日期间，每个商户至少一个展架或是地贴,二选一

1 一元秒杀券：制作5000张，考虑到安全性，最好在售卖前，加以防伪识别，或加盖公章;(凭电子优惠券到景观大厅换秒杀券,每个商户发10张)

2 一元秒杀券兑换台：景观大厅设2个

3 秒杀活动券投递箱：摆放在活动现场，参加秒杀的顾客，投递秒杀券用，共两个，一个使用，一个备用;

4 秒杀活动主会场舞台：背景为活动内容主画面，考虑到人员较多因素，建议设置在较空旷的地域，以能容纳200-500人地域为宜;(景观大厅)

5 秒杀获得者领取商品登记表：每场秒杀活动，获得商品的顾客，要登记其信息，包括姓名、住址、电话、身份证号及身份证复印件等;

6 照相机或摄像设备：每场活动最好全程摄录，以备公司留存和有质疑的顾客查证;

7 秒杀活动主持人：以口才好、语言富有煽动性、体健貌端的人为宜，需一人;

8 颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

1 参加宝利汇商场·百款名品一元“秒杀”活动，需持一元秒杀券;

2 持一元秒杀券参加“秒杀”活动正联和副联均需完整，缺损即视为无效，持券参加秒杀所获得的商品，宝利汇商场不承担税务;

3 一元“秒杀”活动定于20xx年12月24日、25日、晚18：00，请于活动开始前两小时到场，未按时到场造成不能参加活动，后果自行承担;

4 一元秒杀券不退换、不记名、遗失不补、逾期作废，仅限使用一次，用后自动作废;

5 一元秒杀券正面未工整的填写姓名、电话、身份证号的顾客，宝利汇商场在无法确认其真实有效时，有权选择结果无效，重新秒杀;

6 秒杀结果当场确认，获得秒杀商品的顾客如不在现场，在下一场活动前未与主办方取得联系的，则视为自动放弃，宝利汇商场不再追发商品;

7 如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，宝利汇商场保留相关法律权利;

8 在法律许可的范围内宝利汇商场拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

秒杀活动流程：

1 24日下午5：00开始进行表演,演员表演,6点开始妙杀!

秒杀活动开始前，组织宝利汇商场在活动现场摆设一元秒杀券售卖台，进行秒杀券的售卖;(争对没有销售及没有关注公众平台领取电子优惠券,纸质优惠券的客户)

每场秒杀活动开始前两小时，告知参加秒杀的顾客到达活动现场，顾客到场后把秒杀券正券投递进秒杀箱，副券留存好，等待秒杀开始，如有公证人员，请在公证人员监督下，顾客开始投券;

活动注意事项：

1 每场活动抽出五位幸运顾客，且最好有顾客自己抽取，以免引起质疑;

2 每场活动持续时间在30—50分钟为宜，中间穿插表演,主持人灵活把控活动节奏，互动时多介绍宝利汇商场特惠活动;

3 活动开始前及结束后，宝利汇商场员工多注意引导顾客光临宝利汇商场商场，推荐特惠活动;

4 每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

**元旦促销活动策划案 元旦促销活动策划喜之郎篇十四**

20xx年x月x日—20xx年x月x日

共七天（x日—x日）

千僖迎新，半价返还

主要活动：千僖迎新

半价返还：

1.7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还；

2.单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

3.正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的.一天）；

4.1月26日（初一）开始，至2月5日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5.购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6.家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

（二）可行性：

七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

1.男女装特卖场；

2.儿童商场购物送图书；

3.厂方促销活动。

1、报纸广告；

2、电台广告；

3、现场横幅；

4、现场彩灯；

5、发派传单；

6、电话通知。

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