# 2024年元旦促销活动方案

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-10-14

*第一篇：2024年元旦促销活动方案22市场部2024年元旦促销活动方案一、活动目的:1、提高宽带收入及新装量，提高客户保有率，提高用户捆绑力度。2、提高轻松固话装机数量，从而达到话费增长的目的。二、活动主题：和铁通一起过年、享宽带最高优惠...*

**第一篇：2024年元旦促销活动方案**

22市场部2024年元旦促销活动方案

一、活动目的:

1、提高宽带收入及新装量，提高客户保有率，提高用户捆绑力度。

2、提高轻松固话装机数量，从而达到话费增长的目的。

二、活动主题：

和铁通一起过年、享宽带最高优惠！

三、活动时间：

即日起-2024年1月31日

四、活动目标用户：

活动期间新装或续费的在网宽带用户。

五、活动资费政策：

1、预付费固话用户：用户预存100元话费获赠18元长途话费，多存多送。

2、宽带优惠：

1）6M、4M包2年宽带资费：（A、B套餐任选一）

A、可享受和2M包两年同资费，即4M包2年1050元；光改区域（即LAN或FTTH）6M包两年1050元。

B、以标准资费新装或续费4M包2年客户，可享受预存100元获赠价值420元的轻松固话营销包（含轻松固话桌面式话机一部及300元话费，话费首次到帐120元，其余180元分12个月到账，每月15元；4M包2年含880和1199）。

注：本优惠与原宽带及TD捆绑套餐互斥，即不再享受加200送TD的优惠。

2）4M包3年宽带资费：（A、B套餐叠加）

新装或续费4M包3年1480元的用户，可享受如下优惠：

A、可享受预存100元获赠价值420元的轻松固话营销包（含轻松固话桌面式话机一部及300元话费，话费首次到帐120元，其余180元分12个月到账，每月15元）。

B、可同时获赠保温杯一个。

六、相关办理流程：

1、预付费固话用户优惠：

A、赠送的话费为长途话费，且有效期为2024年6月30日。

B、受理业务单和系统备注写清楚“预付费用户预存XX元赠送XX元长途话费”。预存话费由受理营业厅报火车站主营业厅录入系统，各营业厅建立台帐供营收核帐。

2、宽带优惠：

A、预存100元进TD的帐；受理业务单和营业系统、TD平台系统备注写清楚“新装或续费4M包2年1199元客户预存100元获赠价值420元的礼包”，其他档次类似。

B、各分局建立台账供营收核帐。

七、配套宣传措施：

1、营业厅门头宣传：以LED广告显示屏或横幅宣传;

2、营业厅前台宣传：T字型架彩页宣传;

3、海报宣传：张贴于营业厅或者社区人流聚集地;

4、网站弹出宣传：针对存量用户设置用户开机登录网页时弹出网页宣传;

5、短信宣传：针对移动手机联系方式存量用户和神州行号段用户发送短信息宣传;

6、A5宣传单：社区进行促销和介绍业务时宣传使用;

7、片区大横幅宣传：选择较好路段张挂大横幅宣传;

8、夹报宣传：以分局自身选择管内宣传区域，采用《22都市报》夹带A5宣传单发放，进行业务宣传。

22市场部

2024年12月16日

**第二篇：元旦活动促销方案**

元旦活动促销方案

二、活动时间：12月31日(周六)―1月23日(周日)

三、活动说明：

1、市场概况及分析

1月3日元旦恰逢双休，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，xx已日趋成熟，xx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

②、2\*\*\*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：2\*\*\*年1月1日

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：2\*\*\*\*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：2\*\*\*\*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：2\*\*\*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：2\*\*\*\*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：2\*\*\*\*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新年感恩回馈礼

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：2\*\*\*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：2\*\*\*\*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

五一劳动节商场促销主题系列活动

酒店六一儿童节促销活动文案

愚人节促销活动方案

超市父亲节促销活动方案

开学促销活动方案范文

关于劳动节促销活动方案参考

国庆黄金周促销活动方案策划范本

2024西餐厅愚人节促销活动方案

开学季商场服装促销活动方案

最新餐厅中秋节促销活动方案样

本

**第三篇：2024元旦促销活动方案**

一、活动名称；迎新贺岁，元旦疯狂送

二、活动时间：12月31日（周六）―1月23日（周日）

三、活动说明：

1、市场概况及分析

1月3日元旦恰逢双休，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，xx已日趋成熟，xx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

②、2024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：2024年1月1日

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：2024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：2024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：2024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：2024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：2024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：

**第四篇：元旦促销活动方案**

绝密文件，不得泄漏，一经发现，追究责任

跨年擂台赛低价

2024年元旦促销活动方案

策划部：

顾客服务中心:

销售事业部：

公司领导：

成都南方家俱有限公司 2024年11月10日

绝密文件，不得泄漏，一经发现，追究责任

一、活动背景：

12月正值西方圣诞节以及公历新年，届时国家将放1月1日-1月3日为期三天的节假日。毋庸臵疑，对于零售业来说，又迎来了销售小高峰。借鉴以前的促销活动和家电卖场的促销手段，让消费者在元旦和圣诞的节日里，能切实享受到优惠和低价，拉动市场销售.二、活动时间：2024.12.16-2024.1.3

三、活动主题： 跨年擂台赛低价

四、促销内容：

1、天天低价天天抢

活动期间，南方家私每天推出超低特价产品供新老顾客选购，活动结束后恢复正价售卖。单床780元起

备注：专卖店自行选定产品标价

2、圣诞元旦 蛋蛋有礼

活动期间凡进店顾客，均可获得小礼品一份（建议用福字、春联、窗贴大礼包）。购物的顾客可凭收银小票在商场收银台处从抽奖箱中抽取乒乓球一个，可根据乒乓球上对应的金额领取现金豪礼一份。

操作方法：商家准备40个至50个乒乓球，其中10至15个为5元、其余为福字、春联、窗贴大礼包，商家可自行调整.。

3、跨年再优惠，购物再返点（特价品除外）活动期间到南方家私购物

最后正价品成交金额达5000元，再优惠2%； 最后正价品成交金额达10000元，再优惠3%； 最后正价品成交金额达15000元，再优惠4%； 温馨提示：以上再优惠项不重复享受。

操作说明：正价产品终端销售折扣由专卖店据实自行确定，本条优惠再返点主要针对购物金额较大的客户而设计，再优惠依据的成交金额为正价品成交金额，不包含特价品成交金额。消费者不重复享受本条优惠点。

4、超值商品 0元秒杀（可选）

活动期间，消费者只要到店就可0元秒杀原价值千元的家具或配件（只秒杀不单卖，数量有限，详情见店内海报）。

绝密文件，不得泄漏，一经发现，追究责任

操作办法：

a、专门将要秒杀的家具产品摆放出来，此产品建议为小件（如花架，茶几、皮凳等，可和接单沟通），一律用秒杀价标注0元，集中摆放在显眼的位臵，注意此产品要摆放出礼品的造型，同时说明：只秒杀不单卖。

b、秒杀规则：活动现场由秒杀主持人提供一手机号码，消费者第一时间打进电话的即为秒杀成功，可以0元秒杀小件商品。c、专卖店每场秒杀不得少于3个小件单品。d、建议专卖店做2天，每天一场。秒杀细则

秒杀间隔：建议专卖店选取整点秒杀，一个时间点内秒杀3件商品，时间点建议选在10:00，一场秒杀的时间建议控制在40分钟内。秒杀资格：进店的消费者（零门槛）。

秒杀方法：主持人手里现场持有一个电话，在公布手机号码以后，主持人说1、2、3，开始后，第一个打进电话的消费者就可0元秒杀第一件秒品，秒杀成功后，可当场把秒杀品搬走，也可秒杀结束后到秒杀台后方领取。

秒杀串词：主持人在主持秒杀一件商品后，不要急忙进行下件商品的秒杀，要有个过渡，烘托一下气氛，中间可用笑话、妙语等做下衔接，让工作人员为下个秒杀商品做下准备。

秒杀主持人：聘请专业外场主持人或者由店内熟练导购担任。秒杀音乐：欢快的背景音乐 主持人串词：

开场白：各位来宾、朋友们！欢迎来到南方家私，我们“赢双旦”秒杀活动即将开始，请到场参加秒杀的朋友们赶快就绪，现场还没有购家具的客户朋友们请您抓紧时间，我们今天活动现场的价格特别实惠，款款经典，超值心动价，您购买的越早就越有机会得到我们最大的奖励。我们最惊喜、最直接的让利，就是我们的0元秒杀活动，凡进店的消费者都有机会0元秒杀我们原价值千元的精品家具。是的，您没有听错，仅需0元就可把您心仪的家具秒回家，秒杀活动10:00点准时开始，请您不要错过。

秒杀环节：南方家私，“赢双旦”0元秒杀活动现在开始。

各位南方家私的朋友们，大家×午好，我是今天的主持人×××，很高兴看到这么多的客户朋友和我们一起来分享这个盛会，我代表南方家私向所有的来宾和朋友，表示衷心的感谢和热烈的欢迎！谢谢各位！（主持人微微鞠躬，全体鼓掌）。南方家私介绍（简要）

为答谢新老客户，喜迎元旦，我南方家私特举办今天这个“赢双蛋”0元秒杀活

绝密文件，不得泄漏，一经发现，追究责任

动，现场家具款款都是心动价格，接下来将是我们最激动人心的时刻，让我来为大家揭开第一件秒杀品的神秘面纱。

（主持人对第一件秒杀品的一段简要介绍：款式、材质、用途、特性、原价）……………..结束语：亲爱的朋友们，我们“赢双旦”0元秒杀活动到这里就要和大家说再见了，再次感谢大家对南方家私的关注，感谢您对我们南方家私的热情和支持，谢谢你们，谢谢各位，再见。秒杀邀约话术：

电话邀约：您好，我是×××，南方家私“赢双旦”0元秒杀活动将在1月1日举行，本次活动由南方家私厂家全力打造，我店现阶段购家具都享受超值折扣政策，同时购家具还可参加现场0元秒杀活动，心仪家具秒回家，欢迎您携您的家人和朋友光临活动现场。

短信邀约： 您好！南方家私“赢双旦”0元秒杀活动将在1月1日举行，在此我仅代表南方家私诚邀您体验完美家具品质，享受超值超低价。详情请致电：

**第五篇：元旦促销活动方案(讨论稿)**

元旦促销活动方案

企划背景：

商业街在社会各界的极大关注中，在\*\*月\*\*日已经胜利的火爆开业啦！开业当天10万客流抢购商业街，得到广大商户和业主的肯定以及顾客的好评！

一、企划目的1、为稳固及集聚开业的火爆商气，提高商业街知名度，为持久经营打基础。

2、通过统一促销活动，吸引消费者参与，引导顾客消费，提高商户销售业绩，提升内部人员信心和士气。

3、通过促销宣传争创文明、文化、百城万店无假货示范商业街。

4、通过消费者对商业街特色街区的了解，树立良好口碑。

5、引导商家促销，提升项目的整体竟争能力。

二、活动主题

辞旧迎新·实惠\*\*快乐购

三、活动时间

2024/12/28（日）——2024/01/02（日）共6天

四、商品促销： 主题：《海报小剪角·购物大实惠》

活动时间：2024年12月28日至2024年1月2日（\*\*开业）

活动内容：根据可区域的经营特点，在DM海报上设计20元代金券，顾客剪下海报上20元代金券，即可在商业街各商铺购物满100元即可使用一张，单票限使用一张。活动要求：

客服中心：发活动函给商户，做好商户解释工作，谈判争取参与商家达到85%以上，做到统一口径宣传，扩大促销影响力。商家承担70%以上。

企划部：负责活动对外推广和海报设计、制作、投放。每个参与的商家做一块“参与收取20元代金券的提示牌”

费用参与商家共同承担

五、活动促销：

五、礼品费用

六、宣传推广：

共计费用约：\*\*\*\*\*\*元

七、元旦春节氛围布置：

1、口部气氛：玻璃钢架内两侧悬挂灯笼串，每串分别以2、3、4、5的数量排列。每个口

部10串。

2、街区通道：2个一串灯笼悬挂。间距3.5M一串。

3、客服中心：波纹红绸缎及灯笼悬挂。

4、休息区布置灯笼造型

费用预算：\*\*\*\*\*元

八、经费预算：

1、礼品费用：\*\*\*\*\*元

2、宣传费用：\*\*\*\*\*元

3、氛围布置：\*\*\*\*\*元

4、费用合计：\*\*\*\*\*元

九、活动安排：

1、客服中心部：商户知会、协议签订、货品数量、全部活动的安排与执行、礼品发放；

2、企划部：美工制作、美工布置；

3、保安部：维护促销现场秩序；

4、财务部：活动经费准备与商户现金券结算。

十、相关说明：

1、活动期间要求各商户及时配货、补货，保证货品规格、品种齐全；

2、办公室及时准备所需礼品；

3、如有任何疑问，请随时与企划部联系；

4、未尽事宜，由各部门之间协商解决。

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