# 最新春节期间营销策划方案(五篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-06-18

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。春节期间营销策划方案篇一初拟营销方案及布...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**春节期间营销策划方案篇一**

初拟营销方案及布置策划如下：

一：春节酒店的布置及装饰;

1,主景点布置:

大厅外:考虑到酒店大堂比较小,不能摆大气的装饰,今年准备在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作),在酒店大门处放一个春老人，增加春节气氛。(包括周边装饰一起费用预算1500元).

大堂:大堂准备摆两个景点:一是总台前做一个长城雪景图(木工制作,费用预算1000元);二是在客梯前空地做一个(用泡木雕,费用预算500元).

二楼楼梯口:放一颗精美的春树。(费用预算200元)

咖啡厅:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物.(500元)

大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物(800元)

2,其他:

四楼多功能厅晚会场地及走廊,三楼电梯口,二十一楼电梯口,二楼大厅及包房,客房走廊以及其他各营业区尽量用去年的存品,估计仍须采购物品9000元.

3、礼品:主要是春节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客,商务客人所送的礼品,预计礼品费用1500元.

以上共计预算费用15000元.

二：春节主题活动安排：

1、平安夜，狂欢夜自助大餐

时间：20\_\_年12月28日、29日18：00——20：00

地点：四楼多功能厅,二楼大厅

规模：四楼260人/场,二楼160人/场

内容：大型自助餐，综合性文艺节目，大型抽奖活动。(奖品以赞助为主)

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：比去年提高,今年以提高票价,控制人数为原则.

二楼:------元/张儿童票半价(无套票)

四楼:------元/张儿童票半价

套票:------元/张(两大一小)

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。动力部在二楼安装电视同步播放器,同时播放四楼晚会节目及抽奖活动,四楼抽奖对二楼同时有效.

2、烛光晚宴：

时间：20\_\_年12月28日、29日19：00——22：00

地点：21楼旋转餐厅

规模：80——100人

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

票价：\_\_\_\_\_\_元/张儿童票半价\_\_\_\_\_\_\_元/张(两大一小)

(以上演员及主持人费用由娱乐部另呈领导批示)

三：ktv狂欢春晚晚场

时间：20\_\_年12月28日、29日19：00——24：0024：00——凌晨7：00

地点：四楼歌舞厅

规模：所有包房

内容：1、包房价格上涨

小包房：晚场580元/场(送啤酒4瓶，大果盘一份，大碟两份，.清茶免费),晚晚场380元/场(清茶免费)。

中包房：晚场1280元/场(送啤酒12瓶，大果盘二份，大碟八份，清茶免费),晚晚场580元/场(清茶免费)。

大包房：晚场1580元/场(送啤酒24瓶，大果盘三份，大碟十二份，清茶免费)晚晚场880元/场(清茶免费)。

四:客房礼品放送:春节当晚给常客,重要商务客人以及外宾送春礼物.用传统的春老人袜装好送到房间,给客人惊喜.

五:酒店整体气氛布置

1、给各营业区发春小姐服装，由春小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

2、安排两名春天使迎宾.

3、整个酒店安排两名春老人和小丑发礼品。

4、酒店提供照相留影服务。(自助餐客人)

六、广告宣传

1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用已含在全年广告费用预算中)

2、印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)

3、印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

七、春节各项工作安排

1、11月10日——12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、11月25日大堂及电梯广告到位.

3、12月1日具体布置方案制出,物品采购到位,开始装饰。

4、12月2日春票、贺卡、宣传单。

5、各部门12月2日开始卖春票，并各媒体上广告。

6、12月6日景点布置完毕。

7、12月8日送贺卡。

8、12月12日核定娱乐部节目。

9、12月15日下发晚会备忘录。

10、12月23日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位.

11、12月24、25日作好晚会各项工作。

春节期间营销策划方案篇二

一、20\_\_年春节活动背景：

20\_\_年春节即将到来，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20\_\_年，我们已成立有\_年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立品牌形象。届时!新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获!

二、20\_\_年春节活动主题：

1)春节贺岁礼送新春

2)元宵节情缘元宵节

3)情人节感受温馨浪漫

三、20\_\_年春节活动时间：20\_\_年\_月\_日—20\_\_年\_月\_日

四、20\_\_年春节活动布置策划：

内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

1.场外布置：

1)10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。

2)外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

3)门口处上方各挂大型灯笼(1250p\_)，要求美观。

4)10家门店各制作竖副8条，各门店进行费用联系。

5)各门店门口处统一放置红地毯一条(6m\_2m)。

6)地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作).

2.场内布置：

1)门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2)门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3)促销场地内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4)一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。

5)制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计。

通道布置：

1)挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作).

2)根据促销场地实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1)区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2)货陈列进行食品专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop，统一使用kt板进行制作到位。

3)专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1)可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2)楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3)有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮.

3.员工布置及服务用语

1)统一制作春节员工帽子，每位员工必须佩带。

2)春节期间员工服务用语：你好!新年快乐!欢迎光临!

3)收银台的收银员穿戴唐装。

五、20\_\_年春节活动陈列及商品的促销活动

1)特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒等。其中增加生鲜、熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2)赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、厨房用品等。

赠品由厂商提供赞助。(由门店及营销科共同执行)

1)厂商大型文艺促销活动.

2)厂商做大型的文艺活动，进行轮回演出，提高客流量和销售。

3)联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

六、20\_\_年春节活动媒体宣传：

晚报、年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队。

春节期间营销策划方案篇三

一、活动主题：

20\_\_\_\_\_\_新春嘉年华会

广告词：吉犬献瑞旺新春，桃花坞中桃花年

二、活动构思：

充分利用新年喜庆气氛，向消费者传达新春气息，巧妙利用中国传统新年的场景布置，及丰富多彩的喜庆节目安排，吸引消费者，以加深消费者对\_\_\_\_的良好认知。

三、活动目的：

1、利用春节喜庆气氛，提升山庄品牌的含金量

2、提高\_\_\_\_销售额度

四、主题活动：

1、贺岁倒计时，与您同欢庆

2、参与互动游戏，赢取新年大奖

五、具体活动安排：

1、贺岁倒计时，与您同欢庆

时间：20\_\_年1月28日

地点：\_\_\_\_

节目部编排极富新春气息的歌舞表演，游戏、小品等节目;艺员服装的安排;除夕夜12：00时，与客人一起倒计时，财神、金童玉女一起上台与客人一起迎接新年的到来，并派发新春利是。

2、参与互动游戏，赢取新年大奖(具体游戏内容由节目部负责提供)

地点：\_\_\_\_

时间：20\_\_年1月28日晚11：00

节目部编排三款新年游戏与客人互动参与，(金童玉女可邀请客房客人来夜总会参与游戏)，游戏设三级奖项：

一等奖：每一个游戏各一名，奖豪华客房一间/晚;

二等奖：每一个游戏各两名，奖啤酒一打;

三等奖：新年礼物一份，参与者每人一份;

六、场景布置：

酒店整体布置风格以红色为主，以着重突出节日的喜庆。

1、\_\_\_\_进门两侧大道用灯笼串进行装饰，让人一进\_\_\_\_就能感到节日的喜庆气氛。(大门口18串×6=108个，进门到停车处112个)

2、大门口两柱挂横幅一条，“\_\_\_\_恭祝大家新春愉快!”

3、山庄古建筑大门口做一个春节的景观，两侧制作花柱各一个，(制作：用金布围住，后托kt板，在金布外面再插上花，)两个花柱中间放一棵4-5米高桃树，用一个大花瓶作底座，下面铺红色地毯，在桃树的下面放四只金狗，和一些金元宝(用泡沫做)，在桃树上再挂一些红包(内置一毛硬币)，和一些金色包装的圆形朱古力。外围一圈圣诞红。内侧摆15盆高1.2米高桔树，围成弧形，作为背景，在桔树上用泡沫制作“20\_\_”，在泡沫上再插上花，形成花字。在屋檐下悬挂一条横幅“恭贺新春”，两侧悬挂直径1米灯笼6个。

4、山庄内所有路灯，每一盏路灯两边各挂灯笼一串。(共63盏×3=189个)

5、\_\_\_\_古建筑大门对面树，挂灯笼30×6=180个，此与门口景观相对映;另在体育路入口，一眼就能看到此景。

6、桑拿区布置：

a、spa正面，挂高1米横幅一条，内容为“\_\_\_\_恭祝大家新年快乐，身体健康!”

春节期间营销策划方案篇四

中国的传统节日春节将近，而今越来越多的人趋向于在酒店吃年夜饭，方便快捷又美味。如何做好春节的营销已经成为许多酒店的重要工作之一。索菲特面对着第三产业服务行业竞争形势，如何把握好营销攻关，为酒店创造更多效益，使酒店的营销营业进入了良性循环成为了此次营销活动最主要目的。

营销渠道

(1).如今互联网越来越普及，互联网上的信息又丰富，提取信息又方便快捷。明珠索菲特的营销也要好好利用网络营销渠道，将该酒店的春节产品放到网上去，以便顾客能快捷的找到相关信息。

(2).在酒店门前粘贴春节的产品也不失位一良策，毕竟进度面前每天还是会有很多人走过的。而且应该以大红的颜色张贴出，以使更多的潜在市民能注意到。

(3).酒店虽然有营销部，但是酒店的每个员工都应该是酒店的营销员，每位员工都应该是酒店的营销员，位酒店做好营销工作。绩效通过该策划方案要使明珠索菲特的产品组合得到优化，使客房部、餐饮部、康乐部创新的效益高峰。使顾客能真切地体会到在酒店吃年夜饭也有年味而且方便快捷。创造属于索菲特自己的春节营销品牌。环境分析每个个体都处在一定的社会环境之中，并受其影响，所以对于索菲特的春节营销策划业应该将其置于合肥这个复合的大环境中。

1.人口环境

\_\_全市人口\_\_万，市区人口\_\_万，在中国属于一个中型规模的城市。人口还是蛮多的，春节策划还是很有市场的。

2.经济环境虽然前两年受到全球经济危机的影响合肥市的经济发展稍有点缓，但经过国家的政策以及省委省政府的指导，合肥今年的经济还是有所发展的。

3.其他现在社会的发展脚步很快，这与人们工作是有关系的。在生活中人们都将工作放在重要的位置，即使女性也是如此。闲暇的时间就相对的减少了，即使中国的传统佳节春节即将到来，一大部分人还是忙于工作而无暇顾及春节相关事宜的操办。正对上述的环境分析我们可以推出春节活动的可行性。

20\_\_年的春节策划如下：

总体策划

1.酒店装饰为了营造春节的年气，酒店应按照春节习俗将酒店装饰一翻(例如：在酒店门口处张挂打灯笼，在酒店大堂张挂大红的中国结，在翡翠厅的门上张贴春联等，增加节日的气氛)

2.春节晚宴春节是中国的传统佳节，我们应讲晚宴的地址选择的具有中国风的翡翠轩，由香港名厨领衔为消费者提供中国春节的传统菜肴。因为年夜饭时全家享用的，所以菜肴的设计应该符合全家使用型。

3.酒店特殊服务在消费者享用年夜饭之时打开餐厅的多媒体播放春节联欢晚会，使得消费者像在自己的家中吃年夜饭一样一边享受年夜饭一边与全国人们一起观看春节不可错过的节目。提供在酒店消费年夜饭的一些礼品或优惠折扣等。

具体计划

1.年夜饭套餐(翡翠厅)

第一款3666元每席赠送中国名酒剑南春一瓶，张裕解百纳葡萄酒二瓶，果汁六瓶赠送春节小食一套赠送年货一份年夜饭后赠送二小时ktv，供全家一起享乐

第二款2888元每席赠送张裕解百纳葡萄酒二瓶，果汁六瓶赠送春节小食一套赠送年货一份享受九折优惠

第三款2666元每席赠送张裕解百纳葡萄酒一瓶，果汁六瓶赠送春节小食一套赠送年货一份注：有小孩的家庭可加赠送一份小孩的礼物(现在小孩是每个家庭的珍宝，取得小孩的满足是提高服务质量赢得好评的一个重要手段)

2.对于巴西烧烤餐厅的特殊时期的特殊处理对于可能出现的酒店年夜饭热，我酒店可以将巴西烧烤餐厅作为备用餐厅，将年夜饭晚宴设在该餐厅，让消费者在享受美味的年夜饭时可以目睹巴西厨师现场演绎特色烧烤，给消费者一个不一样的年夜饭。

春节期间营销策划方案篇五

一、活动目的：方案围绕圣诞节、元旦、春节等盛大节日展开，大力通过商品促销、文化促销、顾客互动活动等，实现客流和销量的提升。一方面宣传企业文化，更能方便大家的生活娱乐。

二、活动内容：

1、主题：20\_\_新年当头炮

2、时间：1月1日—1月11日(共11天)

3.1dm：8p140个sku48000份。12月23日拍照，12月24日—26日设计，12月27日定稿，12月28—29日印刷，12月30—31日发放。主推商品：新年商品、清洁用品、生鲜食品

3.2扮靓新家迎新年

活动期间，家居清洁用品、新年饰品集中陈列。清洁系列：吸尘器、扫帚、垃圾袋、毛球刷、家具护理液、地板腊、洗衣液、油污净等。新年饰品：龙年玩具、福贴、剪纸、挂件等。

3.3锅碗瓢盆协奏曲

活动期间，锅具、各种规格碗、碟、盘、匙、筷、盆集中陈列，统一氛围装饰。

3.4冬装大出清

冬季棉服、外套、保暖内衣全场出清，超低折扣。

三、活动宣传

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2主通道灯笼装饰

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4\_展架

2、媒体宣传(含元旦春节内容)

2.1晚报半版：12月31日

2.2信息半版：12月30日(半版)

2.3手机短信：1月1日(10万条)

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