# 假期促销活动方案7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-03-27

*活动方案的编写需要考虑到活动的媒体报道和宣传效果，活动方案应该包含适当的评估和反馈机制，以改进未来的活动，职场范文网小编今天就为您带来了假期促销活动方案7篇，相信一定会对你有所帮助。假期促销活动方案篇1一.活动时间：5.1-5.7二.活动主*

活动方案的编写需要考虑到活动的媒体报道和宣传效果，活动方案应该包含适当的评估和反馈机制，以改进未来的活动，职场范文网小编今天就为您带来了假期促销活动方案7篇，相信一定会对你有所帮助。

假期促销活动方案篇1

一.活动时间：5.1-5.7

二.活动主题：圆梦钻石超值送

三.活动内容：1.圆梦钻石柜：设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。2.爱心帽买就送：凡在“五一”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

四.活动宣传与推广(1)在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《××珠宝——圆梦钻石超值送》，内容包括“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”等活动的\'参与细则;(2)在各地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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。(3)在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询;

五.活动控制与评估1.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××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伙伴。

六.活动经费预算1.“太阳帽费用：15元×18×5=1350元;2.宣传费用约3000元;3.x展架：85元;总计：1350+3000+85=4435元。

假期促销活动方案篇2

活动主题：

五一大促??

活动内容：

一、深呼吸海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的`名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装抢购活动。服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。(本次活动最终解释权归某超市所有)

假期促销活动方案篇3

一、活动目的

利用国庆佳节进行促销活动，刺激消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备。

二、活动主题

庆国庆，得大礼，游北京。

三、活动对象

潜在客户

四、活动时间

x月x号至x月x日

五、活动内容

1、促销活动时间，购买x手机多媒体系列，即可获赠x一张。

2、促销活动时间，x手机x系列，九折销售，不享有赠送活动。

3、x月x日当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动。

一等奖：北京国庆游。

二等奖：x数码相机。

三等奖：x。

注：回答问题均与本手机有关，且除了问答题也伴有动手操作手机等关卡，旨在调动了解和扩大本机的影响力。

六、活动宣传

1、报纸、当地电视台滚动广告等。

2、宣传单。

3、店外展板，条幅等。

七、活动注意

1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述国庆手机促销方案主旨及要求。

2、对工作人员进行责任分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

假期促销活动方案篇4

一、市场现状分析

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，当然\_\_\_\_区域在该乡镇范围内;提供免费的打字、上网等内容培训。

6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。

7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，可以再联系我，对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆!

首先明白一下几点

你的店位于乡镇 客服消费能力差

对品牌的忠实度不高 所以你的产品应该以外观和使用为主 不要打品牌广告

1，国庆中秋齐贺礼

建议可以与相近的其他类型店铺共同举办，例如食品店或者超市，买电子产品赠送中秋贺礼或者其他。 2，考虑消费者的经济能力，可以选择举办很常规品牌的手机，mp3mp4降价大回馈活动，这类活动最重要的是宣传，只要宣传到位就ok。除了一半的散发传单等等，本人建议可以从学校的学生入手，对于mp3mp4除了降价以外，可以送给学生消费者qb卡，游戏卡等网络消费的东西，这些东西网上均可以购买到。毕竟大部分高中生，初中生对qq以及网络游戏很有兴趣.

3，买一送一，针对笔记本电脑而言，买笔记本送mp3之类的。因为是乡镇用户，所以笔记本相对而言比较难销。这个要看当地的情况了。

4，针对手机，低价的品牌手机，以及国产山寨机可以对外宣传为“抛售处理”，

另外可以举办“以旧换新 ，国产手机换名牌手机”，名牌手机以诺基亚，三星等老式手机为主，因为感觉乡镇的客服，尤其是中年人对手机的功能没有多大要求，对外表以及实用性很在意，换购价格要尽量低，亏了就

亏点，主要目的是让更多人知道你的店 知道你的店的产品质量好。所以手机尽量选择进口的质量不错的，消费者换购至少要让他们换购的手机使用时间长点，这样对塑口碑是有好处的。

假期促销活动方案篇5

一、活动背景分析：

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升银座商城的企业形象及以文经商的特点，银座应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的.欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升银座的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下“繁花似锦五月，欢乐假期乐无限”五一节日主题系列活动，活动方案如下：

二、系列活动主题：

1.五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2.心系千千结，十万爱情大展示

3.迎五一旅游大礼回馈会员

4.春季时装周

5.打折促销活动

6.印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

三、活动时间：

1.五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月1日——5月5日

2.心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日——5月5日

3.迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日——5月7日

4.春季时装周：20xx年5月1日——5月5日

5.打折促销活动：20xx年5月1日——5月7日

四、系列活动范围：

银座商城及八一店、银座购物广场及北园店

五、系列活动内容：

(一)五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

①5月1日——5月5日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

②凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④凡当日累计消费正价商品满12000元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

⑤凡当日累计消费正价商品满20000元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000——20000元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。(附：旅游价格表一份)

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线尽显温馨

五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

①五一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

②每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间济南近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算5000块，0.5元/块5000=2500元;红色尼龙绳：50m5元/m=250元;情侣旅游套票价值20xx=1000元;宣传活动x展架，总计3750元，由商城承担活动费用。

(三)迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：银座商城

为感谢银座会员多年来对银座的支持，截止至20xx年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的银座会员，于20xx年5月1日——5月7日期间，可凭银座会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。(过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布)

第一名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。第三名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游套票(限三人)一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：10002=20xx元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：1003=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。(附：旅游价格表)

(四)银座春季服装周

活动时间：20xx年5月1日—5月7日

活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在t型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围;

活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为银座扑克牌等小奖品;

(五)五一商品打折促??

①限时抢购

活动时间：20xx年5月1日——5月7日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行5—6折限时抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与4月26日之前报策划部统一安排。

②五一打折促??

活动时间：20xx年5月1日——5月7日

活动内容：

不参加“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”活动的厂家应参加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场7折起。

注：

1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的不再享受会员折扣;

2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

3、银座不承担费用。

(六)印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍银座，提升商城人气，更好的树立银座在全省的形象，突出银座商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《精品购物指南》春季版一期。

(七)延长节日期间营业时间

因五一节日期间为旅游黄金周，来济旅游顾客较多，在节日购物高峰到来之际，为抓住商业黄金时机创造销售佳绩，营业时间延长至晚10：00，进一步提升银座引领时尚消费的经营特色。

六、系列活动费用预算：

（略）

假期促销活动方案篇6

活动目的：

1、稳定老顾客

2、发展新顾客

3、提高xx美容院在该地区的知名度

活动时间：

4月15日（促销时间：4月15日——5月3日）

活动流程：

1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数（此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司）

2、租会场（ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定）布置会场（音响、座位、盘果、横幅、气球等）水果、糕点及奖品的准备附：奖品送出对象：1)xx年消费最高支持最大的两个朋友价值200-300元（现场发奖）2)新老顾客送礼物一份价值在5——10元间（会后三天内到美容院发）

3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发（或打电视广告）

4、老板准备讲话稿（主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子）

5、安排一个客人代表讲话（找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、xx产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场）。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制（必须20日前做好）。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、表演（找两个人确定下来20日前准备好）

20xx年51五一劳动节又快到来了，美容院如何做好51五一促销策划方案是至关重要的。蓉娜色彩提供了六种美容院51五一促销主题及促销活动方案，供各位美容院经营者参考。

20xx年美容院51五一促销主题

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

打折一直是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法 .niubb.net ：折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进进下一个循环。

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠予的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

“短信”现在可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是短信覆盖面大、信息接受率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，短信广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。

第一节 店铺广告促??

现场效应——在现场为自己做广告

例：羽绒系列当场拆开衣服被褥让大家看内里的东西。卖点：眼见为实，口碑相传，邀请顾客体现互动行。

暗示效应——让顾客自以为是

例：饭店在大厅拜访名人的就餐照，暗示这家是名人常来光顾的店。卖点：提高店铺知名度，利用客户的心里漏洞。

点名效应——让顾客关注自己的品牌

例：搞些公关活动提高店铺知名度。

对比效应——让顾客看到实际效果

例：洗车店门前放置一台没洗过的车和洗过的车来引起大家的关注。

第二节 媒体广告促??

“夸张效应’——吸引顾客的眼球

例：卖手表的放在水里卖。卖点：展示商品的质量，抓住顾客好奇心。

巧用证人——真正的活广告

名人效应——让名人为店铺做广告

搭顺风车——借力取胜的捷径

例：在重大活动中做在前排争取露脸机会，提高曝光从而可以做宣传。

第三节 公益活动促??

温情一元——超市卖场的助学之旅例：超市购物满38元即可要求服务台往捐款箱里投入1元资助希望工程的学校。

免费领养——把奖品变成领养权

例：广告让人们领养被遗弃的小动物，宠物店签署协议不再遗弃小动物，宠物店提供一个星期免费粮食。

“买“来的学费——另一种形式的助学促??

例：书店活动购物满多少元即可抽奖，奖品是现金，名额有限。

希望商场——把让利变成孩子的希望

例：在地震的时候，商场推出让利促销活动价格保持不变，所有利润捐给慈善总会，以帮助地震中的孩子早日回到学校。例如当时王老吉的做法。要以有影响力的事件为立足点，要兑现自己的承诺。

第四节 公关活动促??

破坏效应——让顾客真正放心、

例：床垫用压路机压过去，证明质量。

效果展示——让质量自己说话

消费卫士——迎合顾客心理做文章

例：质量有问题的货品在大家面前请出店铺。

传声筒——让顾客帮你促??

例：奥运时的全民运动会，电动车经销商尾随，让掉队的人做上车永远不掉队。传声筒就是一次口碑销售。

假期促销活动方案篇7

酒店五一劳动节餐厅促销，应结合自己的产品特点，做出适合自己的促销活动。一般来说酒店促销要注意以下几点：

1、假期餐厅的气氛。在餐厅消费，很大程度上人们消费的是餐厅的整体服务，而不仅仅是食品，因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

餐台。在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香昧，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响。餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等。都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

灯光。餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调。不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

布局。餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

2、五一劳动节餐厅的服务。促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的\'地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以让促销活动更好的发挥它的效果。

3、五一劳动节餐厅的食品促销。餐厅里食品的促销方法有很多。

菜式。劳很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作。让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

观赏。在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格。通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品。提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com