# 2024年新春促销活动方案十(优秀8篇)

作者：心灵驿站 更新时间：2024-03-30

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。新春促销活动方案十篇一a.主妇型。即饭店为市民家*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**新春促销活动方案十篇一**

a.主妇型。即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”活动，饭店只收取少量的加工费。

b.包办型。即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴。餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的.原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c.系列型。为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、洗澡间等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过春节。

同时，餐饮业的经营者，还应在文化品味上做文章。要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃个情趣。餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

1、要搞好“降价促销”。

“一个便宜十个爱”。年终岁尾，商家应以真诚回报消费者为宗旨，开展打折销售、买大件赠小件，“天天让利、日日优惠”，等促销活动。

2、酒店春节的布置及装饰：

a、在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节,酒店提供照相留影服务(客人洗相费用自理)。

b、在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。

c、大门口悬挂“xxx大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅。

d、大门口两侧玄武岩贴对联“金杯醉酒乾坤大”“宝马迎春岁月新”横批为“恭贺新禧”。

e、酒店大堂两侧玻璃门贴鼠年生肖剪纸图案。

f、酒店正门口安排两位工作人员(人事部选好的那对员工),穿小马服装戴小马头套,负责为前来酒店用餐年纪大约在10岁以下的孩子发放气球(一支),水果糖(2粒)

g、三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。

3、某酒店餐厅春节促销活动：

a、春节套票:实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票

餐饮:666元/桌(含服务费,仅限三楼餐厅)

客房:288元/间/天(含双早)

娱乐:12:30—16:30赠送包房3小时16:30—02:00赠送包房2小时

客房:自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间/天

凡入住特惠标准间者,均可获得精美春节礼品一份

b、大年三十(18:00—21:00)推出“吉祥”年夜饭：

588元/桌688元/桌888元/桌

大年三十(21:00—12:30)推出“富贵”年夜饭

888元/桌1080元/桌1288元/桌(0:00赠送吉祥如意饺子一份

提前预定年夜饭，有小礼品赠送。(定餐满1000元，赠送大抱枕一个【抱枕价值20-30元左右,抱枕是办公室一族和居家生活必不可少的用品之一，消费赠送抱枕，对顾客来说比较实在】.将不同生肖吉祥物藏在抱枕里,客人可凭此吉祥物到总台换取相应的奖品.生肖为马的吉祥物对应奖品为时尚台历一部、其他生肖吉祥物均为小中国结一个。)

c、春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴:688元/桌

富贵吉祥宴:788元/桌

五福临门宴:888元/桌

《餐饮时报》点评：

春节是餐饮业销售的黄金季节，各餐企都明白这个道理，然而春节消费的特点却年年有变化，谁能洞察先机，抓住热点，谁就是赢家。

**新春促销活动方案十篇二**

佳美精品年货节

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

欢乐佳美中国年购物惊喜不间断

说明：可用作公交车前后的宣传、一店前厅入口、一店店内气氛、各店对联等

（一）新春到，“福”送到！活动时间：

购物送福送到家，福运连连，惊喜不断！

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的金字“福”联一个（共20\_个送完为止）

（二）新年送“鲤”年年有“鱼”活动时间：

新年送吉祥，新年有“礼”年年有“鱼”，风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条！

（三）特别企划情人节专版活动时间：

我亲爱的情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少！

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

（四）新年“福”运一把抓，抓到什么送什么

活动时间：

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是“福”运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一二三四五等奖及参与奖。一等奖：1000元礼券2名（1名）二等奖：500元礼券5名（2名）三等奖：100元礼券（3名）四等奖：50元礼券20名（10名）五等奖：20元礼券50名（30名）

（五）团购价低更有礼，财运吉祥送到家！

活动时间：

团购满20xx元送价值50元的\'一件

团购满3000元送价值99元的酒

团购满5000元送价值150元的酒

团购满10000元送价值280元的礼盒

**新春促销活动方案十篇三**

-->

一、20\_\_年春节活动背景：

20\_\_年即将过去，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x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x月x日—20\_\_年x月x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（1250px），要求美观。

4）10家门店各制作竖副8条，内容为七彩（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）。

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：

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塘装、

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。其中增加生鲜处熟食、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

爆竹声声辞旧岁，欢欢喜喜过大年。新春佳节即将来临，春节、元宵节是我国民间最重要的传统节日，是我国人民庆贺丰收、祈福风调雨顺、家人团聚的日子。为认真贯彻落实平顶山卫东区关于在全区教育系统开展“我们的节日春节、元宵节”主题活动的通知精神，以“我们的节日春节、元宵节”为主题，深入挖掘春节、元宵节所凝结的优秀传统文化内涵，鼓励学生积极参加形式多样的群众性民俗活动和文化娱乐活动，引导学生弘扬中华优秀文化，推动中华文化历久弥新、不断丰富我校学生的寒假生活，为此特制订本活动方案如下：

一、活动主题

以春节辞旧迎新、平安团圆、孝老爱亲、感恩祈福、健康文明为主题，突出“喜庆祥和过大年，传统文化再继承”，遵循简洁、节俭的原则，深入挖掘春节的文化内涵，以活动为载体，吸引全体学生广泛参与，培养和树立学生认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统的思想观念，增强学生对中华优秀文化的认同感和自豪感，着力营造欢乐、祥和、平安、健康、文明的节日氛围。

二、活动目的

丰富小学生节日精神文化生活，培养和树立认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统的思想观念，增强对中华优秀文化传统的认同感和自豪感。

三、活动内容

活动时间：20\_\_年x月x日——20\_\_年x月x日

活动地点：各班教室、操场、家庭

活动形式：围绕春节、元宵节辞旧迎新、团圆平安、孝老爱亲的主题，遵循简洁可行、就近就便，力所能及的原则开展活动。

1、利用寒假，让学生在家读一本好书、学一首好歌、干一天家务、一件好事。

（一）读一本好书：一至六年级由老师布置任务，每个学生寒假读一本书，做好读书笔记，由学校组织印发读书调查表。（附读书表）

（二）学一首好歌：学生自己学唱一首积极向上的歌曲。

（三）做一件好事：学校印发“做一件好事”表格，让学生自己填写事情经过和事后感想。让学生懂得付出，学会给予。（附表格）

2、合理分配压岁钱：结合各班班队会开展“用好自己的压岁钱、争当理财小能手”主题班会活动，促使学生养成良正确的消费观和良好的价值观。

（1）传统节日知多少：假期让学生自主的了解有关春节、元宵节的历史典故和民族风俗，收集春联和灯谜等。

（2）文明礼仪我知道：开展文明餐桌行动，使学生懂得健康文明的餐桌文化，养成节俭的消费习惯，推广餐桌文明。

四、组织领导

为加强组织领导，确保我校20\_\_年元宵节文化活动圆满成功，特成立“我们的节日”传统文化活动领导小组。

**新春促销活动方案十篇四**

20xx年12月25日——20xx年2月13日

xx珠宝“摇钱树”送礼百分百

通过xx珠宝元旦春节“摇钱树”活动活跃元旦及春节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

1.主题活动：

凡在xx珠宝全国加盟店/柜购买任何一款xx钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇xx珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、xx珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

1-18号兑换利是包

2.宣传造势：

(1)在活动前(约12月24日)和活动中(1月15日、2月10日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“xx珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2)在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

(3)在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立)。

(4)店头pop：x展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

1.“利是包”费用：50元x18=900元；

2.抱枕：30元x49=1470元；挂历：30元x31=930元；

3.x展架：65元/个x2=130元，喷绘海报：120元；

4.宣传页(dm)：0.5元/张x1000份=500元；

5.广告宣传费约5000元；

6.总计：9050元。

**新春促销活动方案十篇五**

20xx年12月25日——20xx年2月13日

珠宝全国各地专店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

随着珠宝形象代言人、著名影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大珠宝的知名度和美誉度，提高珠宝的品牌情感附加值。

1、活动内容：

（1）三年之约：

我们签约的形式担保凡购买珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）；

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

（2）牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加珠宝举办的各种联谊活动等等。

2、造势宣传：

（2）20xx年12月23日、20xx年1月1日（元旦）、20xx年1月15日（周六）、20xx年1月29日（周六）、20xx年2月5日（周六）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告（1/8版—1/4版），扩大活动的覆盖面和影响力，主题是“珠宝恒久钻石保障婚姻”

（3）活动期间不定期在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活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

1、展架：65元×2=130元，条幅：150元；

2、宣传页（dm）：0.5元/张×1000份=500元；

3、婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元；

4、媒体宣传费：5000元左右（各地不同可根据当地情况重新预算）；

5、总计：8780元。

**新春促销活动方案十篇六**

20××年12月25日——20××年2月13日

××珠宝“摇钱树”送礼百分百

通过××珠宝元旦春节“摇钱树”活动活跃元旦及春节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

1、主题活动：

凡在××珠宝全国加盟店/柜购买任何一款××钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇××珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、××珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

1-18号兑换利是包

2、宣传造势：

(1)在活动前(约12月24日)和活动中(1月15日、2月10日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“××珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2)在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

(3)在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立)。

(4)店头pop：x展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

1、“利是包”费用：50元×18=900元;

2、抱枕：30元×49=1470元;挂历：30元×31=930元;

3、x展架：65元/个×2=130元，喷绘海报：120元;

4、宣传页(dm)：0、5元/张×1000份=500元;

5、广告宣传费约5000元;

6、总计：9050元。

**新春促销活动方案十篇七**

20xx年即将过去，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，我们已成立有x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!

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。

x月x日—x月x日

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(50cm)，要求美观。

4)10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(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(6mxx2m)。

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。

3、通道：

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。

4、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。

5、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。

6、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塘装。

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。其中增加生鲜处熟食、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。

**新春促销活动方案十篇八**

一、2016年春节活动背景：

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、2016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、2016年春节活动时间：2016年x月x日―2016年x月x日

四、2016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(50cm)，要求美观。

4)10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(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：

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塘装.

五、2016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。其中增加生鲜处熟食、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、2016年春节活动媒体宣传：

报纸：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

1.手机卖场春节促销活动策划方案

2.2016年超市春节促销方案

3.2015年手机春节促销策划书

4.酒店客房春节促销活动方案

5.羊年春节超市促销活动方案

6.春节商品促销活动方案2016

7.2015年春节促销活动广告语

-->

-->

-->

-->

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