# 2024年元旦促销活动方案(优秀12篇)

作者：心之宝藏 更新时间：2024-04-01

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。元旦促销活动方案篇一1、银座，冬至吃饺子酿成千上万的挑好*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**元旦促销活动方案篇一**

1、银座，冬至吃饺子酿成千上万的挑好选择

时间:12月1915

活动：冬至吃饺子的习惯，在这个黎明太阳能饺子条款我们酒店将为客户提供惠的价格、的服务和优质的产品。所以你可以吃饺子满意的冬至的日期。

2、冯祥食品香我们分享

活动：可获得超市购物票超过港币$168或168元冯翔食品品尝一袋的一天。有限的数量的免费期。

(b)，圣诞用品

2、健康生活美容\"汁\"美\"味\"()

日期：12月24-3

活动：圣诞节购物一次对我的超市(单张小票)销售一次性购物及超过88%(单张小票)超过138以上可能，根据天购物票可以接收免费的汇源果汁瓶。接收2瓶了单张小额限制。小票不是累积的。

3的圣诞礼物，圣诞嘉年华」和平的wins

活动：每一天从圣诞老人(按起来的两名工作人员打扮)移学习资料大全动的圣诞礼物包内上我商城儿童糖果、果冻或圣诞礼物传递的存储区。(储备：约30磅的糖，每一天，)果冻。

附带活动：圣诞温馨祝福

在圣诞前夕，我们可以带自己的朋友、情侣、家庭的祝福，写道：在前台岗位上，我们将在固定的时间内发挥自己的真实感情。

(c)，新的一年的天条

4、快乐的元旦假期购物好运气骰子游戏

时间:12月31-1

活动：庆祝元旦那天，购物玩骰子，好运来找你!凡超过68我购物的顾客为什么计算机将有机会参加我购物插座\"玩骰子\"游戏，小票两次超过118、168元三倍以上，和我们奖集是：

幸运：抛出的六个点，四个奖价值25万美元的礼物之一(2瓶1.5l农民汁)

大师奖：扔出四个点到四个周五，$15(1.5l+380毫升果汁)礼品价值奖

幸运：抛出任何三个或更多的相同点，获得价值7元(1.5l汁);

参与奖：更多的相同点，2奖纪念品(380毫升果汁)。

活动行动：小票持有人顾客的购物商场入口处，工作人员核实后,参加骰子游戏骰子kt材料。客户将附加一次完整的骰子后引发的四个骰子。客户可以抛出，并也可以分为几个抛。并根据客户来四个骰子引发的点礼物给客户。

保费每日限额，参与-先到先得，礼物，售完。

5、购物礼品商业机会你赶不上

凡累积超过购买1000元20xx年12月，在商场一天收到聊城-1;全年的关切购买超过1500元，山东商业今年每日将会有一半的人;每日$3,000年度业务购买的礼物。参加购物送累积全天购物收据前台登记，留下您的姓名、联系信息和家庭地址，我们会把报纸送到你家。

(d)收盘文章

进入冬季，天气越来越冷的时候，另外要消除一天的工作和朋友到一起去吃火锅，谈一谈一天，叙利亚谈论过去的日子。使您可以充分享受生活的乐趣。另外吃火锅具有以下优点：1营养损失，吃火锅，几乎完全吃进锅里的食物营养成分。

2、香料可以控制自己。

3，可以始终保持食物的温度。

4，视线，吃放心食品与健康状况的新鲜期。

**元旦促销活动方案篇二**

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xxx超市的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

20xx年12月28日————20xx年01月2日

元旦送礼乐翻天

1、冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2、圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3、元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

4、元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5、生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

**元旦促销活动方案篇三**

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!

1、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。

2、活动时间：

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)

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。

-->[\_TAG\_h3]元旦促销活动方案篇四

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。

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,

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;

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

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;

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;

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。

124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)

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;

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。

**元旦促销活动方案篇五**

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！

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；

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

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）

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；

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；

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）

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；

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。

**元旦促销活动方案篇六**

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xx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。

四、活动时间：

20xx年1月12日—20xx年1月14日

20xx年1月1日——20xx年1月3日

xx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

“xx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，\_\_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。

**元旦促销活动方案篇七**

活动目的：稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

活动时间：20xx年1月27日—20xx年1月31日

活动1、年到福到礼送到

活动时间：20xx年1月27日—20xx年1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

1、卡片需加盖分场专用章；

2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；

2、新年卡片设计制作（营销部）活动店1月24日至营销部领取；

3、红章制作（营销部）活动店1月24日至营销部领取；

4、活动兑换时间截止后1月29日将兑换商品明细及卡片交营销部；

5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动2、迎新春，贺新年，送春联

活动时间：20xx年1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；

2、活动结束后分场将春联的\'发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

**元旦促销活动方案篇八**

旺季抢量，同时强化×××音乐手机，完美音质的.形象定位，通过主推音乐手机，提高中高端机型的比重达到40%以上。

促销主题和内容：

完美音质，随身畅响

20xx年12月20日-20xx年2月15日，凡购买×××音乐手机(k098/k028/k058/k128/k066/k059/k088)任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

此次促销活动，全国统一开展，赠品全部由工厂采购，公司根据各地音乐手机完成率核销各地礼品货款。礼品采用先冲帐后核销的办法。

完成数量/任务数量(最高为100%)×单台礼品价格

各地的赠品需求数量由各地确定，原则上是针对消费者的促销，不考虑补通路库存。配合本次促销活动，公司将专门制作陈列，形象展示，现场活动用pop物料。

除不可抗力影响外，本次促销的所有赠品，户外促销活动以及形象布置的宣传物料，须在9月10日之前到达各一级仓库。

赠品必须由促销员控制，赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应。

从全国来看，音乐手机80%以上的销售来自于促销员;另外，还有很大一部分的销售来自于经销商老板的绝对主推。因此，我们的促销活动重点在此类售点开展。

招聘临促。旺季临促是拦截客流，留驻顾客的最重要力量，并且能加大活动范围，加大成交面。各地要从暑假开始招募培养临促队伍，才能在旺季产生巨大作用。明确临促的职责主要在于拦截以及留驻顾客，协助试机以及替顾客排队交款。

促销员演示样机配备。k098，k028，k128必须配真机。

专门的音乐手机陈列。工厂届时有专门的陈列示意图，各地务必按照示意图执行。

各地征订的音乐手机演示音箱必须集中陈列于促销活动售点。尤其是人流量大的核心售点。

本次促销赠品，很好地和音乐手机完美音质的卖点相切合，可以在销售时加以演示，进一步突出完美音质的概念。因此，促销品的备货和补货非常关键。

抢占销售卖场的关键陈列位置。陈列位置越好，越多，越大，销量就会成倍提升。因此，各地在12月15日前，要设法拿下关键陈列位(人流大，留驻率高)。

注意资源的投放和集中优势兵力。旺季的时候，其他品牌也是重兵投入，参照五一联想在xx市投放的的临促数量(300名临促)，估计各品牌的投入力度会更大。因此，各地要注意借力打力和集中优势兵力，必须抓住主动拦截顾客并带到柜台前这一关键环节。

业务团队销售竞赛和短信互动。在元旦三天高频度互动。其余时间每天短信通报省内各地销售。

\*注意元旦人流特点。对历次节假日旺季的观察表明，以国庆为例，第1，2天，省会城市，二级地市的人流量会大，第1天的销量会达到平时7-10倍，第2天达到平时的3—4倍;第3，4，5天，人流回落到地市，县城，乡镇，销量为平时的1.5—2倍;第6，7天，一级城市又有所上市，但总量增长不大，和平时周末类似。各地注意根据此人流特点，安排促销活动开展和资源调配。

\*元旦当天要准备低价格机器冲量。比如：k218等。

预防问题：赠品的流失问题，必须有严格的流程控制，促销员必须填写《赠品发放登记表》。每发放一个赠品，都必须在表上做相应填写。

活动效果延续性的问题。要设定促销目标，开展分组竞赛;促销活动过程中强化业务员户外推广以及站柜销售等推进促销效果;利用销售奖励政策拉动乡镇客户持续关注和主推。

终端赠品发放登记表

售点名称：

填表人：

编号顾客姓名联系电话手机型号手机imei码赠品名称/数量赠品库存表期初库存实销数量送出赠品期间补货期末库存备注：是否有其他损耗，请在下面注明原因。

**元旦促销活动方案篇九**

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

、1 1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。

**元旦促销活动方案篇十**

新年新景象，xx好礼多

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

全面围绕“新景象，送好礼”活动主题展开布置。(卖场节日气氛、特卖场布置等)(时间：元旦前三天内)

1.促销时间：

20xx年11月28日----20xx年01月2日

2.促销主题：

元旦送礼乐翻天

3.促销商品组织：

1、dm版面安排：8p，促销商品70支。

2、dm商品安排：

4.促销商品活动

1.冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2.圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3.元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象;(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4.元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5.生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

5、活动促销

元旦送大奖，购物更疯狂!

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

内容：

1.活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。(特价除外)

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2.奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖xx酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1。5元=15000元

3.操作细则：

a.奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

店和xx店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c.一等奖奖品分别陈列到xx店和xxxx店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

6、气氛布置

1.门店12月20日前按照企划部指定标准，完成元旦节气氛布置;

2.门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分;

3.营运部、企划部、门店共同进行本次活动检查;

4.装饰品由企划部统一购买，费用总额不超过10000元

5.促销广告媒体支持

6、活动分工：

1、各门店：

(1)提前对全体员工对本次活动内容进行培训工作。

(2)促销期间通过现场叫卖，营造卖场的良好气氛，海报商品及各类促销商品陈列要有量感做到丰满突出。

(3)海报商品的选择，协助采购定货。

(4)各档海报商品及春节相关商品陈列到位。

(5)监督客服中心促销活动之日起，活动内容及特价信息滚动广播。

(6)维护活动现场秩序，保证活动顺利进行。

(7)活动效果的评估与分析

2、行政部：

(1)超市外围广场使用审批协调。

(2)其它外联保障工作。

3、采购部：

(1)dm商品的选择与定货。

(2)元旦促销商品采购。

(3)礼品及糖果找供应商赞助。

(4)确定档期dm商品明细提交。

4、后勤部：

(1)保证活动期间灯光，设备的正常运作。

(2)音响设备调试。

(3)负责购买所有活动所需要的耗材。

5、防损部：

协助并监督所有活动礼品发放的核查工作。

6、收银课：

(1)对收银员进行活动内容培训要求员工熟悉掌握促销活动规则。

(2)熟悉限量抢购商品。

(3)告诉顾客最新促销活动信息。引导顾客参加活动，从而增强购买力。

7、财务部：

活动的费用统计核查工作。

8、企划部：

(1)活动方案的策划与执行，dm海报的设计和印刷跟踪。

(2)活动的宣传，整体宣传内容的设计各制作跟踪。

(3)负责各门店的气氛布置与指导工作。

(4)整体活动的跟踪与协调。

(5)元旦节广播稿拟定。

(6)活动效果的评估与分析。

9、信息部：

(1)负责做好dm商品的变价工作。

(2)负责活动期间收银设备检修。

10、总经办：

(1)负责所有活动的审核工作。

(2)所有活动整体的协调与监督。

(3)活动的费用审批。

**元旦促销活动方案篇十一**

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!

**元旦促销活动方案篇十二**

12月29日

2、促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的\'销售利润的主要来源。

3、元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4、元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

（一）二元家电惊爆大放送

2024=2024+15

购物满2024元，再花15元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二）2024朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共2024支，赠完为止。

操作说明：

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1—2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1、活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2、展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3、展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右；

二等奖2名运动鞋价值xxx元左右；

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是xxx8年12月25日—31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30—50人左右。

为加快比赛进度，可以设立2—3台跑步机。

活动地点：门前广场

（五）新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10—100元的商品

操作说明：

元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

邀请公证人员现场公证。

联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报

活动时间：12月20日—1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1、会员大抽奖或积点兑奖活动。

2、会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3、开展新卡换旧卡活动和优惠。

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