# 最新春节礼品促销方案(精选12篇)

作者：风景如画 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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有*

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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**春节礼品促销方案篇一**

春节套票：实惠多多惊喜多多

春节期间隆重推出“富贵吉祥”套票：888元/张，包括：

(1)餐饮：600元/桌，(含服务费、仅限1、2、17楼餐厅)

(2)客房：160元/间一天(含双早、含服务费)

(3)娱乐：12：30—17：30赠送包房5小时：17：30—02：00赠送包房3小时，并可消费价值128元的.商品。(商品不打折、含服务费)

1、自2月14日(年三十)至28日(正月十五)每天推出20间特惠房180元/间.天(含早、含服)

2、2月14日—28日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份。

577元/桌、677元/桌、877元/桌

提前预定年夜饭，赠送“荣华富贵吉祥饺子”一份，同时惠赠“全家福”一张。

预定热线：xx

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

(1)荣华大酒店三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50—100人，是同学聚会、生日party、小型舞会的最好去处。春节期间包场5折优惠。

(2)名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

(3)茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务.

“情人节烛光套餐”360元(包括餐饮：200元、客房160元)无服务费，客房含双份早餐。

提前一周预定者，可免费在临沂广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一

**春节礼品促销方案篇二**

1.春节促销活动可以分两个步骤：迎春节和庆春节，重点是庆春节。(本策划适合在春节节日期间庆春节举行。迎春节时间选择是20xx年12月15日-31日，29日是星期六，周末促销可以借助迎春节来造势。庆春节时间选择是20xx年1月1日-1月3日。

2.促销重点是服装和家电，两者是顾客在春节期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3.春节是新的一年的开始，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.春节前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动商场春节活动策划方案--策划书商场春节活动策划方案--策划书。

商场春节活动方案之特别企划活动内容：

20xx=20xx+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd、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。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止

操作说明：

1、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。

2、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。

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商场春节活动策划方案--策划书策划书。

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。

**春节礼品促销方案篇三**

策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯。如果你想写一份优秀的策划书，就不要犹豫，赶紧到本站来瞧瞧吧，本站策划书频道提供各种策划书范文，包括活动策划书汇总精选、20xx策划书模板大全汇总。下面是本站策划书频道提供的春节服饰促销策划方案。

一、服装促销计划的种类

随着服装促销目的的不同，服装促销计划有下列不同的种类：

(一)年度服装促销计划

一般而言，为营造卖场的气氛与动感，应以年度为计划基准，规划年度服装促销计划时程，并且以下列为主要重点：

1、与当年度的营销策略结合

专卖店与消费者接触最为亲密，公司与消费者之间是有赖营销沟通策略的展现，每年推出不同主题的营销策略，可以建立消费者对品牌形象的认知更为肯定，因此年度服装促销计划结合营销策略，将可以使得品牌形象更加强烈，消费者对品牌好感度增加，同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中，具有延续效益。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为“社区生活伙伴”，举办的服装促销活动以社区为主要目标群体，表现出对社区的关怀与共同生活的信念，因此举办“社区休闲大赛”服装促销活动，以凝聚社区情感，并且增加社区消费者对本店的好感度。

2、考虑淡旺季业绩差距

任何品牌几乎都会有季节趋势的特性，对于业绩会有不同比率的变化，因此在年度经营计划应已考虑此特性，当然服装促销活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装促销活动除了会延缓业绩下降外，并可以尝试以形象类服装促销活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销活动因竞争较为激烈，通常以业绩达成为主要目标。

3、节令特性的融合

节令包括国定假日与非国定假日，国定假日型例如国庆日等，非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等，另外中国传统习俗节令也是不能忽视的。

4、年度服装促销行事历

年度服装促销行事历是以年度营销计划为策略始点，将整年度的服装促销活动，以行事历的方式表达，目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度服装促销活动的重点，同时也能以整合性的营销策略规划服装促销活动。

(二)主题式服装促销计划

所谓主题式服装促销计划是指具有特定目的或是专案性服装促销计划，最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈活动。

1、店铺开业

店铺开业代表新通路点的开发以及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少顾客，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销活动，以吸引人潮并且刺激购买欲望。店铺的经营有赖顾客的维系，因而顾客资料相当重要，所以在开业期间的服装促销活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下顾客资料，作为未来商圈耕耘的基础。

2、周年庆

店铺既然有开业，当然也有周年纪念，因此周年庆的服装促销活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有，若是能多加一点创意，多用点心，仍然可以走出刻板的模式，创造出新鲜感的话题。

3、社会特定事件

专卖店除了销售外，就另一种层面而言，也是资讯信息流通中心，是以专卖店对于社会发生的事件，必须时时保持敏感度，平时与顾客接触时可当作闲聊话题，拉近彼此距离建立情感，遇某一事件发生时，也可以举办服装促销活动，一则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

4、商圈活动

零售店的经营具有区域性，商圈顾客的掌握为最根本之道，连锁店虽然拥有多家店经营的规模利益，仍不能脱离商圈耕耘的基本动作，因此商圈活动必然成为未来区域经营的重点。

(三)弥补业绩缺口的服装促销计划

业绩是专卖店维持利润来源最主要的管道，也是代表品牌在竞争下市场占有的态势，营业人员每日所为即是在确保业绩的达成，因此以月为单位，以周为单位或以日为单位，都应设立预警点，若发现到达预警点即以服装促销活动来弥补业绩的缺口，为了能有效而准确地达到目的，平日应建立“服装促销题库”，遇有状况即能派上用场。至于预警点的设立标准，则会因各业态及专卖店特性而有差异，不妨以过去正常业绩趋势为参考值;某店铺在当日下午六点累积业绩通常为该日业绩的60%。诸如此类，以专卖店特性，建立预警点的参考值，对业绩的达成有相当大的帮助。当然设立预警点不能一成不变，必须随时参酌每一个时点的各种因素，才能符合当时的效益。

(四)对抗性服装促销计划

经营本身是动态的，在市场的激烈竞争之下，专卖店随时要有接受挑战的准备，由于连锁店的蓬勃，竞争的加速化是可以预期的，消费者长期地笼罩在服装促销的诱惑，竞争对手的服装促销活动很可能使得我们的顾客流失，造成业绩的减少，必要的对抗性服装促销活动因此而产生，由于对抗性的服装促销活动通常较为紧急，可运用的时间较短，若能平日建立“服装促销题库”，在面对应变时，将可以立即运用。

二、服装促销方案计划

经过上述阶段的策略思考之后，接下来便是拟定服装促销方案，服装促销方案的内容包括以下的项目：

(一)目标对象

只针对某一群消费者举办的服装促销活动，以便拟定最适合的服装促销手法。

(二)主题

主题的设定必须具有创意性、话题性，若能创造出口语或标语，则可兼具广告效果。

(三)诱因

诱因是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，诱因的大小要同时考虑消费者的接受度，以及企业成本的负担。

(四)参加条件

参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此服装促销活动，例如：购买金额满300元可参加抽奖。

(五)活动期间

活动期间指服装促销期间的设定，依过去经验及消费行为特性，决定长短合适的活动期间。

(六)媒体运用

媒体的运用是指通过讯息传递的管道，将服装促销的讯息传达给消费者，由于讯息是否准确且即时的传达给消费者，对于服装促销期间的来客数会有相当的影响，因此必须谨慎地评估及选择媒体。

**春节礼品促销方案篇四**

20xx年xx月xx日—xx月xx日

欢欢喜喜庆春节，清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情春节开门送礼！

xx月xx日当天前300名购物的。顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

xx月xx日—xx月xx日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼！

xx月xx日—xx月xx日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

（注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动）

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。（注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加）

**春节礼品促销方案篇五**

20xx年xx月xx日—xx月xx日

欢欢喜喜庆春节，清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情春节开门送礼！

xx月xx日当天前300名购物的`顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

xx月xx日—xx月xx日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡888元1名

二等奖：现金购物卡588元2名

三等奖：现金购物卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您购物，我送礼！

xx月xx日—xx月xx日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

**春节礼品促销方案篇六**

在20\_\_年来临之际，学校、学校工会决定慰问为大院教育事业挥洒毕生心血的退休教师，激励在岗教师勤奋、努力、创新工作。

二、主办单位：

青川县大院民族学校

三、活动主题：

走基层，温暖退休教师心。

四、活动负责人：

黄家彦、何天晓、李防修

五、参加人员：

学校部分领导、工会部分委员、全体退休教师

六、活动时间：

20\_\_年1月20——1月30日

七、活动地点：

青川县大院民族学校退休教师家

八、活动前期准备

1、办公室在20\_\_年1月15日前宣布活动；联系好到退休教师家的。车辆；活动时期内，做好工作。

2、工会、后勤处在20\_\_年1月16日前准备好活动所需用品(大米、菜油、面条)。

九、活动构成、安排

活动分3组

一组成员：\_\_

慰问人员：\_\_

二组成员：\_\_

慰问人员：\_\_

三组成员：\_\_

慰问人员：\_\_

十、活动资源需要及用途

1、车辆：3辆；

2、物资：菜油16份(5kgx16);面条(160kg);大米(160kg)。

十一、经费预算4500元(以实际支出为准)

1、车费1000元(到广元、青川、本县乡各村);

2、慰问用品(大米、菜油、面条各16份)3500元。

**春节礼品促销方案篇七**

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《关于组织开展“我们的节日·春节元宵”主题文化活动的通知》精神，引导学生弘扬中华优秀文化，推动中华文化历久弥新、不断发展壮大。我校决定在全体师生中继续组织开展“我们的节日——春节·元宵节”主题活动，特制订活动方案如下：

一、活动主题

以春节，元宵节辞旧迎新、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”，遵循简洁可行、就近就便、力所能及的的原则，深入挖掘春节、元宵节的文化内涵，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、活动目标

1.深入贯彻落实中共十八大精神，为促进社会主义文化发展贡献力量。

2.让学生在品味春节、元宵节的民风民俗中感受祖国传统文化的魅力，培育学生强烈的民族自豪感。

3.开展贴春联、包饺子、做汤圆等实践活动，感受团圆()、祥和的亲情，促进家庭和谐关系。

4.在“拜年”中引导学生学会感恩祈福，培养孝敬、知恩图报的文明习惯，树立“百善孝为先”的道德观念。

三、活动时间

20\_\_年2月15日——20\_\_年2月22日

四、活动内容：

1.了解“年”的知识：学生通过网上学或民间收集，深入了解我国民间的“年”的来历、风俗等知识。要求中高年级学生完成收集作业(可以是小报、文章等形式)——《我知道的“小年”、“大年”、“元宵”》。各班在开学后一周内向少先队报送优秀作业(不少于2份)

2.广泛收集家乡过年的风俗习惯，并注意收集相关的文字、影像、图片资料，为学校“校本教材”的开发贡献自己的力量。

3.春节实践活动：

(1)文明理财实践活动——“我的压岁钱·我节约收支”。

(2)我送文化下乡来——为村里(小区)人写春联(书法小能手应积极参加这样的活动，并注意为活动留下照片。);三年级以上的学生可以结合语言文字活动，开展“美妙春联我收集”实践活动。

(3)美在家庭，美在社区——与家长一道进行过年前的卫生大扫除，使自己的家以靓丽的环境迎接新年。高年级中队还可以组织志愿者服务小分队，开展为空巢老人、烈军属义务劳动活动，并及时清理烟花爆竹残屑和废弃物，搞好公共环境卫生。

(4)中华经典我诵读——广泛开展中华经典诵读、春节·元宵节诗词赏析活动，承文化传统，颂和谐中华，传承学习中华优秀文化，促进学生文明素养的提高。

4.我的春节剪影：用自家的相机记录下自己和家人过年的瞬间或开展活动的场景，开学后与老师同学分享，还可以上传到学校网站，让更多的人了解我们的“年”味。

5.拜大年活动：向师长、朋友发送电子贺卡或短信拜年，表达感恩之情，倡导用无纸低碳方式互致新春祝福。

6.开展安全自护教育活动。在学生中广泛开展“平安伴随我成长”自护教育主题活动;开展安全知识教育，在学生及家长中发布学生安全自护提示，特别是与外出旅游和防止烟花爆竹事故的宣传教育，提高学生和家长的防护意识;开展学生自护体验活动，向学生传授自我保护的基础知识和技能，重点开展防火灾、防食物中毒、防疾病等，引导学生增强自护本领，切实提高学生的安全意识和避险自救能力。

五、活动要求：

1.各班要进行细致的安排部署，尽最大努力保证活动的实效性。

2.开学后，各班要深入了解活动开展情况，收集学生活动中的文字、图片和影像资料，并及时上报少先队，少先队要把各班活动开展情况作为假期活动评价项目。

3.积极总结活动开展情况，发现活动中的闪光点，形成学校假期活动特色，为学校今后的活动开展提供借鉴。

**春节礼品促销方案篇八**

为体现公司对员工的关怀，使员工感受到节日的欢乐气氛，综合管理部特申请给公司全体职员工发放春节福利礼品。凡在20\_\_年\_\_月\_\_日前入职人员(请假人员不包含)，均可获得春节节日福利一份，根据公司财务预算，福利礼品发放具体方案如下：

一、发放对象：公司全体员工(截止20\_\_年x月x日前进厂员工)。

二、发放时间：20\_\_年x月\_\_日(下午16：00)。

三、发放地点：公司办公室。

四、组织发放人员：\_\_、\_\_、\_\_。

五、发放方式：

由综合管理部统一发放，各部按通知时间，安排人员到指定地点领取，各部门领取时根据附件表格，自行将当天在职人员名单统计清楚。

六、物品采购：所有物品需在发放当日上午10：00准时送到公司)。

七、注意事项：

1、各部门在将礼品领回去之后，请尽快发放给各位员工，如发现月饼有发霉或其它质量问题，饮料有开启过期现象，请勿食用，并请发放当天及时到综合管理部换取，逾期不换。

3、因物品在运送、搬运过程中可能有损坏的情况，如损坏情况不严重，而非质量问题将不作更换；另外损坏情况严重的\'，将视情况而定再做更换。

**春节礼品促销方案篇九**

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处...年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、的年货，某某商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案一:满100送150(年货券)

1、活动时间:...年x月x日——...年x月x日

2、活动内容:活动期间，在某某商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得某某商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券):

1)年货券:除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

2)压岁券:限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3)元宵券:限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券:仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券:仅限商场内使用。

6)翡翠券:仅限商场及...珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则:

1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;

6)赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;

8)某某商场保留对此券使用的最终解释权。

节活动方案二:大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间:...年x月x日——...年x月x日

2、春节活动方案:新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附:为回报广大顾客对大家庭的支持，某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年让利消费者。

**春节礼品促销方案篇十**

1、春节促销活动可以分两个步骤：迎春节和庆春节，重点是庆春节。(本策划适合在春节节日期间庆春节举行。迎春节时间选择是20xx年12月15日-31日，29日是星期六，周末促销可以借助迎春节来造势。庆春节时间选择是20xx年1月1日-1月3日。

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

3、春节是新的一年的开始，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、春节前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动商场春节活动策划方案--策划书商场春节活动策划方案--策划书。

商场春节活动方案之特别企划活动内容：

20xx=20xx+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd、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。

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止

操作说明：

1、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。

2、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。

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商场春节活动策划方案--策划书策划书。

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。

**春节礼品促销方案篇十一**

20xx年x月x日——20xx年x月x日

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费（增加人气），获得更多的剩余价值（利润）。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

促销活动方案三——中秋佳节——对酒x当歌x赏月

念人生之多少良辰美景莫过于此

地址：饭店、酒店、餐饮临街空地建行门前

场地布置：搭建一个临时舞台背景布幔一个进口音响一套舞台地板上小灯笼16盏其他背景灯光。

1、现场猜谜活动：在活动现场悬挂有谜语的五彩灯（红灯）笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

（1）有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题

（2）载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1-2名。

（3）拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

（4）饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送：由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

**春节礼品促销方案篇十二**

“满一百送一百五重礼任意选”，“xx医药春节礼品促销季”活动方案”

通过赠送的现金券在2月份和3月份使用完毕的要求，最大化的拉动2月份和3月份的销售，为确保2月和3月份的门店销售奠定良好基础。

--满一百送一百

--我们的目标:让保健类商品成为日常生活品

--五种优惠任意享，要有多美有多美

元月16日（腊月23）--2月7日（正月十五）

其中:“满100送100”活动整个活动期间所有门店

“有折有扣真实惠”活动整个活动期间所有门店

xx医药所有门店

1、满100送100

活动期间，顾客现金购买任何商品（未同时享受折扣、特价、买赠、抽奖等其他优惠）每满100元，赠送100元的现金券。

未满整数金额的，按照上一档整数金额赠送。如购买金额为125元的，赠送现金券100元；其他金额同理推断。

现金券每张面额5元；不得在当次购买时使用，限下次购买时使用，使用时不得享受其他优惠；每张现金券限购买一种商品，并不找零；一种商品可使用现金券1-10张，具体对应关系详见活动现场广告；本次活动现金券限2012年3月31日前使用完毕。

2、有折有扣真实惠

活动期间，所有保健礼品有买有送。（品牌的，采购部负责与厂家协商确保所有的品种都有赠品；自营高毛利品种按照满158元赠送杂粮大礼包一个，价值在30元左右）

全场营养品第一件（价高者）原价、第二件（价低者）一折；

全场日化用品第一件（价高者）原价、第二件（价低者）一折；

全场医疗器械第一件（价高者）85折、第二件（价低者）75折；

全场参茸贵细、习用中药第一件（价高者）85折、第二件（价低者）75折。

（享受此优惠不可同时享受其他优惠，使用现金券不能享受此优惠）

3、金龙贺岁，满额礼送

单笔销售满38元，送抽取式纸巾一包

单笔销售满88元，送818g雕牌洗衣粉一袋

单笔销售满198元，送454g太太乐鸡精一袋

单笔销售满288元，送蓝月亮三包装洗衣液一组

单笔销售满398元，送2.5l金龙鱼油一壶

仅限单张小票，活动商品、特价商品、折扣商品、使用现金券购买商品除外，不可同时享受其他优惠。

时间仅限于元月23日（正月初一）--元月27日（正月初五）

4、“团团圆圆，抽奖最大”（限重点门店）

活动期间，凡购物满30元者（不含折扣、特价、有赠商品），均可在活动现场抽奖一次，满60元，抽奖2次，以此类推。

每抽中两个“团”字条和两个“园”字条的，可以在一等奖档次各奖品中任选一个自己喜欢的奖品。

注意事项:本优惠不得与其他优惠同时享受。

5、幸福带着走、红包吉利（立)送(限重点门店）

活动期间，凡购满58元者，可扎破店内气球一个，内有红包，100%中奖。

红包内所包金额有50元、20元、10元、5元、2元。

现金50元（药超每天限5名，其他3名）

现金20元（药超每天10名，其他5名）

现金10元（药超每天40名，其他20名）

现金5元（药超每天100名，其他50名）

现金2元（药超每天300名，其他200名）

此优惠不与其他优惠同时享受。

1、电子显示屏宣传

自元月4日起--2月7日止，在各门店电子显示屏同步显示“元月16日--2月7日，xx医药各门店全场买100送100现金券”

2、横幅宣传

横幅文字“xx医药元月16日至2月7日全场买100送100券”

切记:横幅于元月2日到达总部，元月3日到达门店。

xx负责跟踪此事。

横幅悬挂于乡镇没有电子显示屏的门店，现有门店电子显示屏损坏的，门管部一定要在元月5日前维修完毕。

3、吊旗宣传

自所有门店店内均自元月4日起至3月31日，所有门店悬挂吊旗进行宣传。

吊旗文字为“元月16日--2月7日，购满100元送100元现金券，详情请咨询门店工作人员”“现金券在元月16日--3月31日期间使用，使用规则请咨询门店工作人员”。

吊旗尺寸:58x40cm175k纸

吊旗数量:2000份

单价:正反面印刷，每张0.43元

总价:860元

制作定稿时间:十二月28日

吊旗到总部时间:元月2日

吊旗到门店时间:元月4日。

4、海报宣传

自元月12日开始，主要在各门店门口进行张贴宣传。

此事由张xx和xx负责跟踪落实。

主要文稿和图案是dm单的第一页。

5、dm单宣传

自元月12日开始由门店在周边社区进行发放，要进一步落实责任区，门管部要进行抽查，抽查率要达到门店数的50%；抽查标准:在发放区域询问10个人，知道xx医药“满100元送100元现金券”活动的要有5人以上放为合格。

6、电视字幕宣传

自元月4日开始至2月7日，由张xx负责跟踪xx落实此事。字幕文稿为“元月16日（腊月23小年）至2月7日（正月十五），xx医药全场满100元送100元现金券，活动现场还有其他优惠，详情请咨询xx医药门店工作人员”

7、门店店员宣传

自元月12日起，门店收银人员在收银完毕时，必须告诉顾客:“腊月23到正月十五，我们全场买满100元送100元现金券”。

门管部xx和张xx、商品部王xx和张xx自元月12日起，全力进行巡店检查，对门店工作人员落实此要求进行检查、纠正，自2月15日起对未按照要求进行介绍宣传的进行处罚。

1、门店亮化工作。自即日起由门管部下达工作流，要求各门店上报在灯光、屋顶、背柜、促销台、矮柜等设备设施方面需要维修的要求，包括需要更换的设备设施等；元月6日前由门管部集中与发展部进行协商确定维修计划。此事由张xx、xx负责跟踪落实。

2、将商品严格区分为药品、非药品。在非药品里面，将知名保健品（毛利在50%以下的）和非知名保健品、营养品，以及日化用品、高档化妆品等。各个区域须有非常明显的物理区隔。此项工作要求在元月6日起开始逐一到门店进行指导，提出具体方案，并于元月14日起进行全面检查落实，并张贴使用现金券最高限量。

标准为:知名保健品（毛利在xx%以下的）和日化用品每品种限用一张；非知名保健品、营养品每品种限用10张；高档化妆品每品种限用4张。

3、陈列的美观化和丰满度。要求在元月12日前完成引导。

1、培训时间:元月10日和11日。全体店员分成两批进行集中培训。

2、培训主讲人:xx

3、培训主考人:xx、xx

4、培训考试未及格处罚:在系统中公告名单，并按照1元制度进行处罚，即第一次不合格处罚1元，第二次不合格处罚10元。

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