# 最新元旦促销活动方案策划书(精选10篇)

作者：神秘之地 更新时间：2024-04-01

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。元旦促销活动方案策划书篇一：全体师生政教处*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**元旦促销活动方案策划书篇一**

：全体师生

政教处、教务处、办公室

1、组长：杨××;副组长：张××

3、筹划：柯某某、刘××等

3、舞台设计布置：

4、音响道具：

5场务：

学校的礼堂

1、晚会基调：喜庆、祥和、热烈

3、贯穿“三商教育”理念，反映学校半年来所取得的成绩，携手打造亲情班级、文明班级、示范班级，创建和谐校园。

3、激发和鼓舞全校师生的工作及学习热情，继往开来，再创辉煌。

1、形式不限，可单人或团组表演均可，节目类型包括大合唱、独唱、独舞、民族舞蹈/现代舞蹈(组合式)、模特表演、歌曲串烧、相声、小品、杂技、演奏、朗诵等;节目题材力求体现新颖、活泼、生动、感人、搞笑、优美、意义深刻、发人深思等不同风格。

3、具体的节目编排由节目组负责。所有节目需提前彩排，经过节目组审查之后，合格的节目方可在晚会上表演。节目演出次序由节目组决定。

3、节目来源：

音乐老师负责4个节目;每班班主任负责编排3个以上节目;教练负责编排3个以上节目。(xx月xx号晚上例会时将节目上报节目组柯老师，由活动筹备组审核、调整)

(xx月xx号上报节目内容，xx月xx号检查排练情况，xx号彩排筛选节目，xx/xx号彩排合练)

**元旦促销活动方案策划书篇二**

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：20\_\_年1月27日—20\_\_年1月31日

活动1、年到福到礼送到

活动时间：20\_\_年1月27日—20\_\_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：20\_\_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20\_\_年\_\_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。

范文二：商场元旦促销活动策划书

(一)活动传播对象

1.会员(拥有\_\_\_会员卡的消费者)

2.普通消费者(没有\_\_\_会员卡的消费者)

3.公众(暂时对\_\_\_产品没有需求)

(二)活动目的

1.以圣诞元旦两节为契机，提高公众对\_\_\_的认知程度、品牌好感和口碑;

2.提升会员对\_\_\_的品牌忠诚度;

3.提升普通消费者的\_\_\_品牌的首选度;

4.提高公众对\_\_\_品牌的美誉度;

5.新产品促销;

6.清空过季产品。

7.对竞争者起到一定的遏制作用。

(三)活动时间

12月25日-1月3日

(四)活动主题

1.主题：\_\_\_，如家人拥抱般的温暖。

2.主题阐述：\_\_\_公司在圣诞节、元旦节之际，给新老会员和消费者提供温暖舒适而且价格比平时更加优惠的服装，回馈消费者对\_\_\_的支持与厚爱，让消费者在这个寒冬像拥有家人拥抱般的温暖，不再寒冷。

(五)活动内容

促销让利+赠品+会员积分翻倍

1.促销让利：

(1)冬季产品一件9.5折，两件8.5折;

(2)秋季产品一件8折，两件7折。

2.赠品：

(1)满100元，赠送\_\_\_精美袜子一双;

(2)满200元，赠送\_\_\_精美腰带一条;

(3)满500元，赠送\_\_\_精美背包一个;

(4)满1000元，赠送以上所有礼品并附带会员卡一张。

3.会员积分翻倍：

会员在活动期间购买商品可享受双倍积分。

(六)活动现场规划

1.店门口两侧张贴主题：

“\_\_\_，如家人拥抱般的温暖。”颜色以暖色调为主，一定要彰显如家般的温馨，要在顾客看过一眼之后给顾客留下美好的印象。

2.店内位置布局：

(1)将主打的冬装摆放于黄金位置，以价格从高到低为摆放标准;

(2)选择部分过季产品与冬装配搭，体现整体效果;

(3)将大部分过季的产品摆放在过季产品促销区。

(4)选择一些样式非常好的产品，摆放在店中间显眼处，看到这些产品要给顾客眼前一亮的感觉，争取顾客能一次性就看中其中一款或者更多。

3.店内海报张贴：

(1)冬装海报张贴于显眼位置和主打冬装摆放区域;

(2)将过季产品促销海报张贴在过季产品摆放区处。

4.在店内可用空间合理布置圣诞节小物件。

5.店内工作人员统一佩戴具有圣诞节特色的圣诞帽，穿具有节日气息的服装。

6.人员分工：

(1)一人负责dm单发放;

(2)一人负责收银;

(3)一人负责赠品发放;

(4)一人负责商品的补充;

(5)三人负责导购和商品安全;

(6)一名店长，负责全面协调工作。

(七)活动宣传

1.商城入口、外墙、电子大屏幕等显眼处设立促销活动广告。

2.店内播音室滚动播出本次促销活动内容。

3.分配人员负责发放dm单。

范文三：元旦商场促销活动策划

新年要到咯，新年活跃的气息我们都很喜欢，更喜欢它的促销，今天欣赏的是一些新年促销活动策划方案，一起来看看吧。

1、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，现在人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在6元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

2、新年惊喜换购价

20\_\_年，购物满200元，加14元可换购价值88元的商品(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明：凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

3、虎年拼图大赛

以两人为组合，可以是情侣或父母与孩子或朋友，拼“马”或有马的图案(所有参赛者为同一幅图案)，比谁拼得快，凡在规定时间内拼图完成的，并拼正确的，可以把拼图拿走，拼得最快的前三名再各奖励200元消费券。另外凡参加者均赠送一份价值6元的小礼物。

报名电话：(在海报上和报纸广告上公布报名电话)，

报名人数控制在60对左右。

活动策划可与厂家联合举办，由厂家提供拼图。

4、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。奖券设置:(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖：在奖券上标有6个商场司徽，2名，奖品为价值20\_\_元的礼品或消费券;二等奖：4个司徽，5名，奖品价值为500元;三等奖：3个司徽，10名，奖品价值200元;四等奖：2个司徽，20名，奖品价值50元;五等奖：1个司徽，奖品为价值10元。

操作说明：可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

5、其他活动

虎年礼品展：跟马有关的礼品和商品，有马图案的商品。

新年公益活动：如是社区商场，可以捐资建造社区公共设施，另外可以重点围绕老人和小孩展示公益活动。

编织围巾教学：冷冷的冬天，为心爱的人编织一条暖暖的围巾，你知道如何编织围巾吗?邀请专业人士在商场现场讲解示范如何编织围巾，并提供材料供顾客购买。

**元旦促销活动方案策划书篇三**

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”、并逐步发展成为零售企业的龙头老大。

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评、从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业、现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下。

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客、扩散商场知名度树立良好的企业形象。

2、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

优势：沃尔玛具有很强的规模效应、在一定程度上具有很大的竞争力、而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1、以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2、给予适当数量折扣鼓励多购。

1、综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2、保持本土化经营。

1、“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2、并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3、在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4、注重卖点的广告宣传即pop广告。

1、建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2、企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3、设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4、赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5、邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1、实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2、对消费者促销：赠送样品减价推销。

3、把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转。

通过沃尔玛的促销策划书我们可以清楚的发现他的策划书写得非常好一般的策划书步骤是背景、目的、内容、时间、地点、名称、开展的方式、宣传方式、费用的预算、效果的评估、而沃尔玛的促销策划书都体现了这些并且他还进行了swot的分析不仅分析了自己的优势、劣势、机会和威胁还进行价格的策略和广告的宣传、也分析了市场的状况、可以说是一份比较成功的策划书但并没有写搞促销的时间和地点也没有预算各项促销活动所需要的费用还有是那些人来组织这项活动也没有写清楚只是从内容上来写、这时我从沃尔玛的促销策划书上看到的。

一个企业要让自己的活动变得很成功要有一份较清晰的策划书才能让吸引顾客的眼光才能提高企业的形象和市场占有力由此来获取更多的利润、并且从这篇策划书中使我了解到怎样写策划书以前自己只是从书本上来知道策划书要从这几方面来写但根本没有亲身写过从这里我才终于了解到写策划书已不是象我想像的那么好写我已学会了写策划书、而策划书对一个企业也是非常重要的企业活动的成功与否在于策划书写得好与否。

**元旦促销活动方案策划书篇四**

我要暖暖的，价格赤裸裸!

1、预售时间：xx年12月22日——xx年12月31日

2、活动时间：xx年1月1日—xx年1月7日

柏金地板全国各大专卖店

想知道我暖暖的奥秘吗?柏金年度赤裸上阵，光手抢礼、光手抢钱、光手抢价、光手抢木板，各种大奖免费抢不停，更有黄金吊坠等你拿。你，还在犹豫什么!

1、温暖礼：玩转找茬，嗨翻元旦

参与方式：在柏金各专卖店内，登记相关资料即可报名参与本次活动。只要你在10分钟内说出2个以上的不同点，大奖就是你的!

2、温暖情：新朋订单，老友有礼

参与方式：凡是柏金老客户带来的新客户，可享受低折优惠。新客户在当日完成定金支付后，老客户还可以免费获得地板专业护理一次;这还不够，新客户当日定金在500元及以上，新老客户还可同时参加“柏金送温暖抽奖”活动，百分百中奖!

3、温暖秀：果敢秀爱，豪礼相送

参与方式：当天在柏金专卖店内完成定金支付之后，在幸福榜爱心里签名，便可以获得定额装修基金。自活动开始一个月以内，总实际支付金额最高的还可以免费获得千足金吊坠(生肖羊)一个。

4、赤裸价：赤裸特价，佐罗来袭

参与方式：消费者凭借单页前来购买的顾客享受森诺韦尔限量款低至49元/平的优惠，当天完成定金交付的还可以获得元旦地板好帮手加湿器一个。

5、赤裸折：我是冠军，新品抢购

参与方式：关注柏金官方微信即可参与柏金新品首发抢购。限量折扣，错过这次，再等一年!

备注：具体促销优惠详情，请见柏金地板旗舰店内海报。以上活动均为独立活动，不可同时参与。

**元旦促销活动方案策划书篇五**

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。

惊喜二、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。

惊喜三、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。

惊喜四、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。

场内外布置：

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。

**元旦促销活动方案策划书篇六**

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!

**元旦促销活动方案策划书篇七**

一、活动目的：

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。

二、活动主题：

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了,来宝利汇吧!

三、活动思路

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：

2019年12月24日—2019年12月26日

2019年1月1日--2019年1月3日

五、活动地点：

宝利汇购物广场

六、活动内容：

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(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。

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。

活动时间：

12月20日至12月25日

活动地点：

宝利汇商场

活动内容：

活动期间，凭电子优惠券及代金券，购物可享最低折扣，再获赠一元“秒杀”机会!

活动细则:

1 顾客在活动期间，到宝利汇商场购物,凭电子会员卡及优惠券购特享最低折扣,并多赠送一张秒杀券!

活动时间：

20xx年12月25日晚8点开始

活动地点：

宝利汇商场活动现场

活动内容：

每人享受两次抽奖

奖品:(商场自购)

特等奖:ipad 4(3999元) 1名

一等奖:电动车(2599元) 2名

二等奖:智能手机(999元) 4名

三等奖:圣诞老人(59元) 100名

幸运奖:中国福利彩票(单张最高中奖80000元)

**元旦促销活动方案策划书篇八**

目的在于：

1、直接提高店面此段时间的销售业绩。

2、未农历新年的销售峰期奠定客户基础！

活动主题：圣诞！元旦！借鸡生蛋！快乐诞旦！

买100送100！

服装店圣诞元旦活动活动时间：12月18日（六）—1月2日（日）

活动业绩预估：各店单日平均营业额提升至3000元以上。

sp（商品直接促销）活动

活动时间：12月18日（六）—1月2日（日）

费用预估：暂无

sp1：优惠送到底大行动：

凡在活动期间内，到店内一次性购买满100元货品（8折以上，含8折）可一次性获得赠送的价值20元抵用卷5张！累计共计100元！

每张抵用券限单次消费，且20元可以当场消费，不设找零。（详细使用方法，见抵用券说明）

sp2：折扣降价直接促销：

活动方式：

1、全场秋冬装特价5折起（主力折扣7折）

2、全场3w货品全面3—6折清仓。

3、全部新款冬装8折优惠。新客上门真优惠：

sp3：新客上门有实惠：

活动方式：

1、凡第一次到店面内购买商品的客户，可以直接登记客户资料。并在原有购物的基础上再打9。5折！（限6折以上商品）

2、凡一次性买购超200元以上，可获得积分卡直接多两枚印花的优惠积分。

3、新顾客一次性购买满228元可赠送精美身高尺一套！

备选：抢购乐其中

活动方式：

1、自行指定15款为抢购专款货品，此些货品在抢购时间段内一律最后单一成本价销售。

2、抢购详细操作方式（见附件）。

活动媒体宣传计划

活动时间：12月10日（五）—12月17日（日）

费用预估：暂无

一、夹报计划：

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部，印刷统一的宣传dm（单张），并在传单内底纹配以叮当猫logo。总分数1—2万份，于当地各市的最主要报纸发行单位内夹报发行。

二、短信计划：

结合所挑选的活动内容项目，挑选适当的辅主题以及活动内容，对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信，而告知公司的活动内容。

三、邮递计划：

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄，并可在内付10元抵用卷一张，而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

四、公车横幅计划：

（详细布置及安排详见效果图）

灯光：主光源明亮但不能刺眼，能以黄白两色灯光交叉照射。

模特及服装上应有黄色射灯直接照射，体现细节特征。

模特模特：以当地最适合销售的产品为主力，以价位最低的服装穿着在其身上，并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列：价位最低的服装放置于最显眼的位置，4s上至特价花车内，3w货品上至各个柜台内。并同时在货品上用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛：主要以激烈奔放的动感音乐为主。节奏应尽量快。推荐使用：芭比娃娃主唱的：触电（以及专辑内其它相应的歌曲）

陈列道具：

1、门头横幅：用与招牌大小相同尺寸的红色布条，宽度至少25cm以上：上印活动主题：（待选）

2、店面橱窗：将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球！并同时在橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛！

3、上空吊旗：统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊，每张吊旗相距约80cm—100cm，悬吊高度吊旗最下方距离地面2。4米。

4、花车前方：kt板喷画布置，内喷内容为（待选），以进步突出我们的活动内容。

5、收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的活动情况。

6、员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语（待选）的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们的活动口号！

所需要物品准备清单：（数量为预估量）

抵用卷a：10000张

各种折扣的标示卡各：3000张

吊旗、橱窗喷画、x架喷画：200份（每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张\_架喷画、收银台摆放用—活动说明两张）

**元旦促销活动方案策划书篇九**

活动主题：

新年新景象，\_好礼多

活动目的：

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\_\_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。

氛围布局：

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：

20\_\_年11月28日----20\_\_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\_\_\_\_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\_\_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\_\_店和\_\_\_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。

**元旦促销活动方案策划书篇十**

通过大型促销活动，形成年度销售冲刺，并减少为不良库存…

通过特买活动进一步拉升梦飞品牌在当地消费者和同行中的影响力…

通过特买带动常规品的销售…

20xx年11月10日—12月25日（汇款时间）

全国各地区现有专卖店、专柜…

20xx梦飞家纺岁末清货大型特卖会

会员tegong：（活动期间配发会员金卡及银卡）

平面体现：在派发海报、x展架上公布会员有礼信息。

会员通知：活动前3天通过电话、手机通信、邮寄资料等不同方式通知会员促销活动信息，并告知会员在活动开始前一天持会员卡到店内可提前选购商品。

人气抢购：吸引更多消费人群，达到现场购物的火爆场面，从而提高每天销售。

具体产品：待定…

套餐系列（用于海报的设计）可以选择：

1、经济套餐…、2、乔迁套餐…、3、新娘套餐…、4、新年套餐…

活动方式：全天分三次人气、分别为：堆头陈列以多为主，辅以其他人气产品；以小件产品（如：………）为主，辅以其他人气产品；以特价产品辅以其他人气产品。这可以以人气价格购买以上人气产品。

（金卡、银卡）金卡全国统一5折，银卡全国统一6、5折。

活动期内一次性购店内任何商品1000元，可获赠金卡一张。

活动期内一次性购店内任何商品500元，可获赠银卡一张。

（室内）以下方式可根据情选择做…

以上所有策划公司可派人现场协助…

1、促销活动前5天在主要街道、小区做广告宣传。

2、促销活动前3天进行报纸、电视、海报派发、企事业单位邮寄等宣传。

3、促销活动前3天通过电话、手机短信、邮寄等形式通知会员在活动前一天进店选购产品。

4、人员准备：一般店内店员配备2名，但活动期间应多配备2名，并分工安排（1名收银、2名导购，1名维持秩序）。活动期间一百平米专卖店应配备导购5名，面积每增加二十平米增加一名导购员，其他工作人员为1名收银、1名秩序维持员、两名出门验票员。

5、仓库准备：大型活动最好租借临时仓库，建议离活动地点不超过500米，以备随时补货。

6、促销期每天早上按时开门营业，在营业前不要放顾客进店购买促销品。

7、在店内顾客特别拥挤的.情况下，可先放一批顾客进店购买，其余顾客在店外等候，这样给顾客一种神秘好奇感，、在人越聚越多的情况下，造成抢购风潮。

8、提前一天把小件产品的票据开好，不造成第二天顾客多时来不及开票的局面。

9、人气产品在店内聚集众多顾客时再拿出，通常在每天早上9点后顾客聚集越多的情况下开始卖人气产品。

11、堆头摆放要求丰满，同系列产品堆放在一起。不要分开摆放，这样导购员能同时介绍到每款产品，顾客挑选也方便。

12、当某款促销品出现滞销时，调整该产品原摆放位置，移到店内最醒目处，重点陈列摆放，导购员加强对该款产品的介绍。

13、导购员介绍产品时，抓住顾客心理，重点介绍顾客感兴趣的产品，不要无重点的每款产品都去推荐。

14、当某款促销品销售到仅剩一套时，把这套产品作为样品陈列，如顾客看中，须付20%定金，十天后给货。

15、销售过程中不要两位导购员同时对一位顾客介绍产品。如一对夫妻来店购物，重点放在可做主的一方进行介绍。

16、导购员在活动期间采用定位销售，选择自己最长的产品区域进行介绍。不脱离岗位。

17、在店内客流量下降时，派专人到人流多的地段发放海报，指引顾客来店购买。

19、、促销第一天结束，做促销产品进度信息分析，快速补货，减少脱货、断货情况

发生。如来不及到公司补货，可在周边城市调货。

20、活动结束后：立即收起促销品，并恢复原价，显示促销的真实性，有利于下次活动。

1、活动客户一次性汇款、发货5万元以上【常规品】（含5万）的可享受7000份免费三折页海报。（或享受1200元的宣传费）两者不可同时享受。人气品不限量。

2、活动客户一次性汇款10万元以上（含10万），发货【常规品】可享受15000份免费三折页海报。（或享受4000元的宣传费）两者不可同时享受。人气品不限量。

3、活动客户一次性汇款20万元以上（含20万）发货【常规品】可享受35000份免费三折页海报。（或享受10000元的宣传费用）两者不可同时享受。人气品不限量。

4、活动客户一次性汇款30万元以上（含30万）发货【常规品】可享受60000份免费三折页海报。（或享受18000元的宣传费用）两者不可同时享受。人气品不限量。

注：可欠款客户本次活动需现款发货。

注：活动客户公司可协助全程策划和免费设计dm单和写真喷哙等。

注：此次全国各店的活动统一由梦飞公司营销中心策划安排…接受活动申请截止日期20xx年11月3日。

活动咨询电话…各片区客服及：400—690—8288

冬被系列：绣花冬被、加厚舒适冬被、新一代雪绒冬被

全棉双胎被、30%鸭绒被、驼绒被（活动）

枕芯系列：、新一代健康枕

毛毯系列：、功能型毛毯—1、功能型毛毯—2、多功能随意毯

大套件系列：灿炫霓裳、绚然华美、情丝叶雨、朵朵柔情

六件套系列：宫廷花苑

仿真丝六件套：11个花型

绣花四件套：4个花型

tegong仿真丝：5个花型

提花绣花被套：规格：2、0\*2、3、2、2\*2、4

全棉印花被套：规格：1、5\*2、0、2、0\*2、3、2、2\*2

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