# 年货促销活动方案 年货节促销方案(10篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-20

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。年货促销活动方案年货节促...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**年货促销活动方案年货节促销方案篇一**

迎新年真情回馈来xx实实在在

吸引人气，增加销售，提高商场知名度和美誉度

xxx

20xx年x月x日――x日

20xx年春节恰逢周x，按照国家放假规定，x月x日至x日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

1、有奖购物促销。凡在xx购物的.消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天限800名）

活动地点：xx一楼服务中心

2、“糖酒副食”、“洗化”类商品，是消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3、服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在我商场购买男装、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限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4、疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

满100元，赠送高档精美果盘、真空水杯、多功能清洁器；

300元，赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板；

满500元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯；

满1000元，赠送高档清洁旋转拖把、高档全自动电饼铛、高档加湿器；

礼品领取地点：xxxx旁。

**年货促销活动方案年货节促销方案篇二**

迎新年真情回馈来xx实实在在

吸引人气，增加销售，提高商场知名度和美誉度

xxx

20xx年x月x日――x日

20xx年春节恰逢周x，按照国家放假规定，x月x日至x日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

1、有奖购物促销。凡在xx购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天限800名）

活动地点：xx一楼服务中心

2、“糖酒副食”、“洗化”类商品，是消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3、服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在我商场购买男装、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限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4、疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

满100元，赠送高档精美果盘、真空水杯、多功能清洁器；

300元，赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板；

满500元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯；

满1000元，赠送高档清洁旋转拖把、高档全自动电饼铛、高档加湿器；

礼品领取地点：xxxx旁。

**年货促销活动方案年货节促销方案篇三**

2月是阴历年度的新旧年交替，也是销售的最高峰，此时食品、生鲜的肉食、干货、水产、熟食及非食品的\'一次性家居、清洁用品等众多关联商品都将进入热销时节；本档活动规划为2月9日至2月18日，期间包含了“小年（2.11）、情人节（2.14）、除夕（2.17）、大年初一（2.18）”四个传统重大节点，应针对不同节点的消费习惯，对商品陈列、日促销、快讯规划及全店促销活动，进行合理规划。

档期：2月9日至2月18日

主题：羊年旺财欢乐送

活动时间：2月10日~2月14日

活动内容：活动期间，在本超市一次性购物满一定金额的顾客，凭当日单张收银条可获赠超值炫礼！

满48元送吉祥春联1幅或鲜鸡蛋1盒；

满88元送2。5l饮料1瓶

满128元送芦柑礼盒1件

温馨提示――单张满额收银条仅限领取一样赠品；参与本活动的顾客将不再参与本店同期的其它促销活动。

主题：心醉情人节，真情久久久

活动时间：2月14日

活动内容：活动当天，在本超市购物（不限金额多少）的情侣，可获得“真情玫瑰”一支，共送出999支玫瑰，愿有情人终成眷属！（玫瑰有限，送完即止）

主题：新春开门红，大家抓抓乐

活动时间：2月18日

活动内容：活动当天，在本超市一次性购物68元的顾客，可获得“开门见喜”红包一个。红包奖品包括1元、2元、5元、100元人民币或其他礼品，保证100%有奖。

温馨提示――单张满额收银条仅限赠送1个红包。

dm快讯规划p封――主题：吉祥富贵贺新岁+3支礼盒单品；

主题：红火大年，礼尚往来

主题：新年倍旺，身体倍棒

保健品礼盒、茶叶礼盒、蜂蜜礼盒、冲调食品15支单品

主题：休闲美味过大年+心醉情人节

休闲包装食品（饼干、膨化、威化、蜜饯、熟食）12支单品

巧克力、咖啡、果冻、单支红酒、果酒6支单品

主题：休闲美味过大年

主题：新年，更多呵护

个人清洁护理用品（含卫生棉）15支单品

主题：清爽新天地

家用清洁护理用品与纸品（不含卫生棉）16支单品

主题：全身换新过大年

针棉、鞋品、服装12支单品

主题：新年扮新家

家居、家电15支单品

主题：全家喜团圆

水奶、碳酸、果汁、单支白酒、厅啤、桶装白酒、甜酒15支单品

主题：全家喜团圆

主题：全家喜团圆

腊制品、干货、生鲜礼盒、冷藏乳制品12支单品

主题：全家喜团圆

鲜肉、淡海水产、禽蛋、米、水果12支单品

熟食（各种炖煲、火锅）3支单品

①不同的小标题所对应的版面应以不同的底色区分！

②p5、p13每个p分别规划出两个相对独立又有一定关联的版块，如休闲零食与情人节礼品专版、火锅涮料及调味品专版，请将每个品牌按系列排版，每个产品系列用一种色块区分，有买赠活动的系列商品其活动内容放在本系列标题旁醒目位置。

③3个主题促销活动简明细则在封底体现。

宣传战略规划巨幅喷绘1块：体现3个主题促销活动。

主通道吊挂双面写真kt板38块：“羊年贺岁年博会”。

门头单面写真kt板1块：“羊年贺岁年博会”。

门柱喷绘包圆柱2块：“羊年贺岁年博会”。

橱窗喷绘2块：“羊年贺岁年博会”，3个主题活动的具体内容。

堆头围布：1f、2f主通道快讯商品堆码。

专区布置中号金线红灯笼+福字立体拉花+围堆+包柱：“羊年贺岁年博会”。

**年货促销活动方案年货节促销方案篇四**

xx商场春节大放送

1、买家电送年货吃、喝、玩乐尽分享

活动期间单件消费299以上送年货：瓜子、花生、糖果、饮料、啤酒等；

单件消费299元以上限购瓜子或花生1斤，1元/斤；

599元以上限购瓜子或花生2斤，1元/斤；

999元以上限购瓜子或花生3斤，1元/斤；

1999元以上限购糖果1斤，1元/斤；

2999元以上限购糖果2，1元/斤；

4999元以上限购糖果3，1元/斤；

x堆头展示地点：北门入口处；

x要求各年货展架上将年货赠品实体出样并展示，保安负责早晚运送。

2、新年大礼超值\"惠\"

活动期间单件消费满：

1999元以上送恒源祥高档枕芯一对

2999元以上送数码dv

5999元以上送千针纺防寒被

6999元以上送高档新年餐具1套

赠品数量有限送完为止。

3、新年套购满额即送苹果iphone手机一部；活动期间套购满额送

xx99元赠高档不锈钢餐具五件套

xxx98元赠高档足疗机一台

xx998元赠水星家纺毛毯被一套

xx98元赠32寸液晶电视一台

xxx998元送iphone手机

以上赠品特价机、报版机、工程机除外，单品与套购不可兼得。

**年货促销活动方案年货节促销方案篇五**

一、参加人员

全局职工可自愿报名参加活动项目

二、活动时间

20xx年x月xx日下午

三、主办单位

主办单位：局工会

活动组委会：

组长：xx

成员：xx

四、活动项目及组织人员

1、钓鱼比赛：组织人：xx

2、套圈比赛：组织人：xx

3、飞标比赛：组织人：xx

4、掰手腕比赛：组织人：xx

5、扑克比赛：打捧组织人：xx

6、火箭组织人：xx

五、活动规则

1、钓鱼比赛规则。参赛人员用自制鱼竿钓瓶子，钓起后放到指定区域算完成1次。在规定时间内，完成3次者获一等奖，完成2次者获二等奖，完成1次者获三等奖。获奖情况现场确定。

2、套圈比赛规则。参赛人员站在投掷线后，向前扔掷圈，每人连续投10次，套中不同的标杆得到不同奖品即可，每个标杆限定套中一次。获奖情况现场确定。

3、飞标比赛规则。参赛人员站在投掷线后，向标盘上飞标，每人连续投射10次，总计分数为最终得分。获奖情况按分数情况确定，一等奖1名，二等奖5名，三等奖10名。获奖情况现场确定。

4、掰手腕比赛规则。参赛人员每2人一组进行比赛，在固定的桌台上掰手腕，右手手背先接触桌面者为负，采取单淘汰赛制，按报名抽签顺序比赛。共分3个级别（1）男子组a级别（40周岁以上）（2）男子组b级别（40周岁以下）（3）女子组。获奖情况按胜负情况确定。男子组每个级别设一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，女子组取前3名。

5、扑克比赛规则。

两项比赛每人只可报名参加一项。

（1）打棒比赛。打棒比赛只设个人项目，参赛人员每两人组成一队，自愿报名，采取单淘汰赛制，抽签分组对决，每局四副牌，四个人进行游戏，对家两人为一组，两组相互对抗，按“3―a”顺序升级，首先打过“a”者为胜利。打棒（扑克）比赛分组确定后，请参赛人员利用午休时间和其他非工作时间开展比赛，分组比赛结果在2日内报组委会，由组委会统一安排接下来的晋级对手，在2月11日前将产生决赛名单，2月13日进行决赛。获奖情况按胜负情况确定，排名前6名的选手为获奖人员。

（2）火箭比赛。参加扑克比赛的人员为不参与打棒比赛人员，比赛规则参照打棒比赛规则，首先打到20分的为胜利。x月xx日进行决赛。获奖情况按胜负情况确定，排名前6名的选手为获奖人员。

六、几点要求

1、各部门要精心组织参与，确保参赛时间和人员，保证活动质量。

2、要遵守各项活动规则，并注意保持楼内卫生，不得大声喧哗。除x月xx日外，活动不得利用工作时间。

3、“评比兑奖办公室”设在办公室，一楼会议室为兑奖处。

4、各参加活动人员到各项目组织负责人处报名，报名时间截止到x月xx日。本次春节活动规程未尽事宜将另行通知。

**年货促销活动方案年货节促销方案篇六**

5载辉煌，感恩回馈

贺新春，庆店庆，来者有惊喜！

20xx年x月17日―x月26日

过大年，发红包，20xx元大红包等着你！

x年最牛奖：

1名奖超惠百货20xx元大红包一个！

x年大发奖：

2名奖超惠百货888元大红包一个！

x年一路发：

3名奖超惠百货168元大红包一个！

x年小发奖：

88名奖超惠百货8元小红包一个！

注：以上红包金额均为现金购物券，可在本商场超市区当现金使用。

辉煌5周年，有买还有送！

x月xx日，凡一次性在本商场购物满28元以上者，均可凭电脑小票到一楼服务台免费领取“355ml”可乐一罐，单张小票限送一罐，小票另还可参加抽彩电活动！

费用预估：350罐/天x1.8元=630元

x气冲天迎新年、贺年糖果任你抓

x月x日至x月x日（共8天）

每天上午10：00至晚上20：00

凡在本商场超市区一次性购物满28元的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门处活动现场“免费抓糖果一把”。

1、限超市区购物者参与，专柜无效；

2、单张电脑小票最多可抓三次；电脑小票当天有效，小票金额不可累计；

3、抓取糖果时只能用一只手，用两只手所抓取的无效。

采购部：负责散装糖果、饼干、果冻的筹备或联系供应商赞助。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

营运部：负责活动商品的调拨与发放。

防损部：负责活动现场的秩序维持。

购物你若在xx、红包拿到笑呵呵

xx日至xx日（年初一到年初三）

每天上午10：00至晚上20：00

凡在本商场超市区一次性购物满28元以上的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口处活动现场“任意抓取红包”一个。单个红包最高金额可达88元，每天数量有限，抓完即止。

**年货促销活动方案年货节促销方案篇七**

春节假期前后是玩具产品等礼品行业的销售旺季，同时也是各玩具同行厂商纷纷采取行动抢夺市场的黄金时段。为了进一步提升销售量，加大皮皮熊品牌推广力度，打响皮皮熊这一民族品牌，特策划本次活动。

3、有效的打击竞争对手，赚得先机，赢得市场;

4、通过促销产品，带动其他产品的销售;

2月6日―2月15日

促销主题：ppbear过圣诞迎新年抱着比乐乐过元旦

宣传口号：皮皮熊品牌创世界快乐无比皮皮熊

皮皮熊快乐中国比逗逗逗你哈哈笑

1、促销对象：消费者

2、范围：全国各大经销商及深圳各大游乐场

现场宣传配大酬宾活动，元旦抽奖活动(限游乐场)，“皮皮熊流动人”，皮皮熊教小孩子学知识，小孩识产品半价购买，8.8折优惠产品和赠品。

1、促销产品

产品：比乐乐原价298元促销价格：228元

爱嘟嘟原价268元促销价格：208元

小乐比原价188元促销价格：138元

扁扁啦原价88元促销价格：68元

黄色7号原价63.00元元旦特价：38元(每天限10个)

其他产品促销期间8.8折，促销过后价格恢复原价。

2、赠品形式

所有购买本次促销产品的顾客，都可免费获得皮皮熊精美比乐乐小玩具一个(肤色随机，5cm高)，精美皮皮熊画报一张(以上特价除外)。

3、现场演示

宣传产品：比乐乐、爱嘟嘟、小乐比、黄色7号

宣传地点：各大经销商门口及深圳各大游乐场

现场布置要求：多张海报、一条以上横幅、产品与赠品，运用气球、鲜花、彩带等美化现场，哄动现场促销气氛，产品与赠品分开堆码并在赠品上贴上醒目的“赠品”或“赠品区”字样。

特别现场：

迎新年幸运大抽奖活动

活动时间：20xx年1月1日8：00---18：00

活动内容：迎新年幸运大抽奖

具体操作：凡在促销期间购买过皮皮熊促销产品的顾客及在场的所有小朋友们都可以参与抽奖，可获得“抽奖券1张”。

促销工具：①在海报上刊登本次活动②促销人员的说明广播宣传

1、产品

各销售点按月销售量估计情况备足货，特别是促销产品及特价产品。

2、物料准备

市场部在20天前发放宣传口号的横幅，促销信息名单及赠品给经销商;各经销商可根据本地市场上的新动态加入一些新的促销方式，比如小赠品，但不得与本公司经营理念相违背，在促销活动来临前必须做好促销活动的安排工作。

3、人员分工与责任

活动总指挥――朱总

活动负责人――杨晟辉

方案的撰写、下发、检核――市场部

物料发放――市场部

4、促销人员培训及选择

各经销商管理人员及业务部经理对产品、促销活动的内容及方式等方面做好促销人员的培训工作。促销人员要求：富有童心，着皮皮熊促销服装，衣服干净整洁，胸前戴工作证，戴皮皮熊帽子，声音洪亮，吐字清晰，动作自然，说话有亲和力而且幽默风趣。

5、活动执行人

市场部经理各大经销商市场负责人

地区产品深圳市华南(除深圳)华北地区东北地区西北地区

比比乐

爱嘟嘟

小乐比

黄色7号

其它

总计

促销服装帽子横幅画报赠品流动人促销人员工资其他

数量

单价

总价

严格按“ppbear皮皮熊品牌圣诞元旦节促销方案”的要求执行。

**年货促销活动方案年货节促销方案篇八**

2月是阴历年度的新旧年交替，也是销售的最高峰，此时食品、生鲜的肉食、干货、水产、熟食及非食品的一次性家居、清洁用品等众多关联商品都将进入热销时节；本档活动规划为2月9日至2月18日，期间包含了“小年（2。11）、情人节（2。14）、除夕（2。17）、大年初一（2。18）”四个传统重大节点，应针对不同节点的消费习惯，对商品陈列、日促销、快讯规划及全店促销活动，进行合理规划。

主题：“羊年旺财喜迎春，吉祥富贵贺新岁”年博会特别企划

档期：2月9日至2月18日

主题促销计划之一

主题：羊年旺财欢乐送

活动时间：2月10日~2月14日

活动内容：活动期间，在本超市一次性购物满一定金额的顾客，凭当日单张收银条可获赠超值炫礼！

满48元送吉祥春联1幅或鲜鸡蛋1盒；

满88元送2。5l饮料1瓶

满128元送芦柑礼盒1件

温馨提示——单张满额收银条仅限领取一样赠品；参与本活动的顾客将不再参与本店同期的其它促销活动。

主题促销计划之二主题：心醉情人节，真情久久久

活动时间：2月14日

活动内容：活动当天，在本超市购物（不限金额多少）的情侣，可获得“真情玫瑰”一支，共送出999支玫瑰，愿有情人终成眷属！（玫瑰有限，送完即止）

主题促销计划之三主题：新春开门红，大家抓抓乐

活动时间：2月18日

活动内容：活动当天，在本超市一次性购物68元的顾客，可获得“开门见喜”红包一个。红包奖品包括1元、2元、5元、100元人民币或其他礼品，保证100%有奖。

温馨提示——单张满额收银条仅限赠送1个红包。

dm快讯规划p封——主题：吉祥富贵贺新岁+3支礼盒单品；

p2+p3——主题：红火大年，礼尚往来

p4——主题：新年倍旺，身体倍棒

保健品礼盒、茶叶礼盒、蜂蜜礼盒、冲调食品15支单品

p5——主题：休闲美味过大年+心醉情人节

休闲包装食品（饼干、膨化、威化、蜜饯、熟食）12支单品

巧克力、咖啡、果冻、单支红酒、果酒6支单品

p6+p7——主题：休闲美味过大年

p8——主题：新年，更多呵护

个人清洁护理用品（含卫生棉）15支单品

p9——主题：清爽新天地

家用清洁护理用品与纸品（不含卫生棉）16支单品

p10——主题：全身换新过大年

针棉、鞋品、服装12支单品

●p11——主题：新年扮新家

家居、家电15支单品

●p12——主题：全家喜团圆

水奶、碳酸、果汁、单支白酒、厅啤、桶装白酒、甜酒15支单品

●p13——主题：全家喜团圆

●p14——主题：全家喜团圆

腊制品、干货、生鲜礼盒、冷藏乳制品12支单品

●p15——主题：全家喜团圆

鲜肉、淡海水产、禽蛋、米、水果12支单品

p底——熟食（各种炖煲、火锅）3支单品

①不同的小标题所对应的版面应以不同的底色区分！

②p5、p13每个p分别规划出两个相对独立又有一定关联的版块，如休闲零食与情人节礼品专版、火锅涮料及调味品专版，请将每个品牌按系列排版，每个产品系列用一种色块区分，有买赠活动的系列商品其活动内容放在本系列标题旁醒目位置。

③3个主题促销活动简明细则在封底体现

宣传战略规划巨幅喷绘1块：体现3个主题促销活动

主通道吊挂双面写真kt板38块：“羊年贺岁年博会”

门头单面写真kt板1块：“羊年贺岁年博会”

门柱喷绘包圆柱2块：“羊年贺岁年博会”

橱窗喷绘2块：“羊年贺岁年博会”，3个主题活动的具体内容

堆头围布：1f、2f主通道快讯商品堆码

**年货促销活动方案年货节促销方案篇九**

2月是阴历年度的新旧年交替，也是销售的最高峰，此时食品、生鲜的肉食、干货、水产、熟食及非食品的一次性家居、清洁用品等众多关联商品都将进入热销时节；本档活动规划为2月9日至2月18日，期间包含了“小年（2.11）、情人节（2.14）、除夕（2.17）、大年初一（2.18）”四个传统重大节点，应针对不同节点的消费习惯，对商品陈列、日促销、快讯规划及全店促销活动，进行合理规划。

档期：2月9日至2月18日

主题：羊年旺财欢乐送

活动时间：2月10日~2月14日

活动内容：活动期间，在本超市一次性购物满一定金额的顾客，凭当日单张收银条可获赠超值炫礼！

满48元送吉祥春联1幅或鲜鸡蛋1盒；

满88元送2.5l饮料1瓶

满128元送芦柑礼盒1件

温馨提示――单张满额收银条仅限领取一样赠品；参与本活动的顾客将不再参与本店同期的\'其它促销活动。

主题：心醉情人节，真情久久久

活动时间：2月14日

活动内容：活动当天，在本超市购物（不限金额多少）的情侣，可获得“真情玫瑰”一支，共送出999支玫瑰，愿有情人终成眷属！（玫瑰有限，送完即止）

主题：新春开门红，大家抓抓乐

活动时间：2月18日

活动内容：活动当天，在本超市一次性购物68元的顾客，可获得“开门见喜”红包一个。红包奖品包括1元、2元、5元、100元人民币或其他礼品，保证100%有奖。

温馨提示――单张满额收银条仅限赠送1个红包。

dm快讯规划p封――主题：吉祥富贵贺新岁+3支礼盒单品；

主题：红火大年，礼尚往来

主题：新年倍旺，身体倍棒

保健品礼盒、茶叶礼盒、蜂蜜礼盒、冲调食品15支单品

主题：休闲美味过大年+心醉情人节

休闲包装食品（饼干、膨化、威化、蜜饯、熟食）12支单品

巧克力、咖啡、果冻、单支红酒、果酒6支单品

主题：休闲美味过大年

主题：新年，更多呵护

个人清洁护理用品（含卫生棉）15支单品

主题：清爽新天地

家用清洁护理用品与纸品（不含卫生棉）16支单品

主题：全身换新过大年

针棉、鞋品、服装12支单品

主题：新年扮新家

家居、家电15支单品

主题：全家喜团圆

水奶、碳酸、果汁、单支白酒、厅啤、桶装白酒、甜酒15支单品

主题：全家喜团圆

主题：全家喜团圆

腊制品、干货、生鲜礼盒、冷藏乳制品12支单品

主题：全家喜团圆

鲜肉、淡海水产、禽蛋、米、水果12支单品

熟食（各种炖煲、火锅）3支单品

①不同的小标题所对应的版面应以不同的底色区分！

②p5、p13每个p分别规划出两个相对独立又有一定关联的版块，如休闲零食与情人节礼品专版、火锅涮料及调味品专版，请将每个品牌按系列排版，每个产品系列用一种色块区分，有买赠活动的系列商品其活动内容放在本系列标题旁醒目位置。

③3个主题促销活动简明细则在封底体现。

宣传战略规划巨幅喷绘1块：体现3个主题促销活动。

主通道吊挂双面写真kt板38块：“羊年贺岁年博会”。

门头单面写真kt板1块：“羊年贺岁年博会”。

门柱喷绘包圆柱2块：“羊年贺岁年博会”。

橱窗喷绘2块：“羊年贺岁年博会”，3个主题活动的具体内容。

堆头围布：1f、2f主通道快讯商品堆码。

专区布置中号金线红灯笼+福字立体拉花+围堆+包柱：“羊年贺岁年博会”。

**年货促销活动方案年货节促销方案篇十**

充分利用节日契机，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xx家具的经营理念，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：xxxx

活动口号：xxxx

充分利用xx节两大契机，通过秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展xx的品牌影响。

20xx年x月x日-20xx年x月x日

xx家具广场

1、“秒杀”更劲爆！

2、预订套装家具更惊喜！

3、套装组合家具更超值！

1、每场活动抽出位幸运顾客，且有顾客自己抽取，以免引起质疑。

3、活动开始前及结束后，合美嘉员工多注意引导顾客光临合美嘉卖场，推荐特惠活动。

4、舞台设置要紧邻合美嘉卖场或是容易到达合美嘉的地方，以便顾客到卖场内参观，如若可以从舞台到卖场中间用红地毯铺设，地毯上张贴地贴。

5、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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找