# 店铺元旦活动促销方案策划(六篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-01

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。店铺元旦活动促销方案策...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**店铺元旦活动促销方案策划篇一**

20xx年终感恩大回馈，燃情冬尚

：

20xx年12月5日——12月25日

1.整点抢购天天有

在整个元旦活动期间的每一天选择固定的整点举行商品5折优惠抢购活动

2.限量礼品,先到先得

凡是在商场的元旦活动期间一次性消费满一定金额的就可以凭小票获得超值礼品(商家自行更加交易金额的数量而定礼品，每天数量有限)。

3.回馈大抽奖

消费者可以凭借小票在元旦活动期间参加抽奖活动(现刮现兑人人有奖);

4.圣诞”奇遇”来店惊喜

在元旦活动期间，我们将会有圣诞老人不定时的出现在商场的多个店面中，只要是有幸遇到的即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，数量有限，送完为止。

超市元旦活动主题(五)：欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

活动主题：欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

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：xx年1月1日—xx年1月3日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间：xx年1月1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xx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。

活动二：年到福到礼送到

活动时间：xx年1月1日—xx年1月3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12月24日至营销部领取;

3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取;

4、活动兑换时间截止后1月12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。

活动三：庆元旦贺新春送大礼

活动时间：xx年1月1日—xx年1月3日

活动内容：凡在超市活动店购买“xx”系列纸单张收银条金额满20元即可凭收银小票领取价值2.8元的情侣皮夹面子1条，满40元领取2条，单张收银条最多领取2条

操作方法：

赠品直接送到配送中心物资库，由物资库进行统一配发至相关活动店，并记录所发赠品数量分量

1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表;

2、营销部整理收银小票明细发物资库，物资库按照明细表回收分场未送完赠品，统一退供货商;其中出现的数量短缺由分场自行承担损失金额;

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑;

活动四：、影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间：xx年1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1、超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传影楼的特色服务。

2、影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上影楼宣传册，顾客凭此据均可在影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到xx年1月3日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

**店铺元旦活动促销方案策划篇二**

“恭贺新禧喜迎新春，共庆佳节洛兹奉献。”

新春是绚丽的，精彩的，浪漫的，时尚与激情在这个多彩的日子里完美汇聚，洛兹女装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

建议20xx年xx月底至春节后一周

1、新年新气象，全场xx折起。

2、凡购物即送新春礼品一份（送完为止）。

店庆促销活动（包括新开店）

xx女装××店喜庆×周年

自定

建议促销内容（以下促销活动可自由选择，组合）：

1、全场服饰xx折，部分商品除外；

2、活动期间来店即送精美礼品一份；

3、折后满xx元赠送指定服装一件；

4、活动期间推出店庆价新款服饰；

5、可以旧换新，只需补足前后购衣差价。

6、消费者现场办理vip贵宾卡活动（满500元可办理贵宾卡）。

7、店庆当天过生日的男士出示身份证即可以xx折特价购买任意服饰一件。

单品文化月（周）促销活动

xx女装棉褛系列文化月（或者其它单品系列）

自定

建议促销内容（以下促销活动可自由选择，组合）：

1、全场服饰xx折起。

2、打折后累积消费满xx元，可获得指定服装一件（库存产品）。

主要目的：以上回馈以推广新品为主拉动销售力度，同时，通过赠送库存产品提升销售额。

3、原价xxx一律xxx

主要目的：以特卖为主，拉动库存销售。

**店铺元旦活动促销方案策划篇三**

新年新景象，x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。

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：

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xxxx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xxx店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

7、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：

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

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。

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。

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。

防损部：

协助并监督所有活动礼品发放的核查工作。

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。

财务部：

活动的费用统计核查工作。

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。

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。

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。

**店铺元旦活动促销方案策划篇四**

通过元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

庆元旦，砸金蛋，欢欢喜喜拿大奖。

12月30日至1月5日

活动期间，餐饮一次性消费满xxx以上，在活动期内本人客房入住达二晚以上，在ktv一次消费满xxx元以上的客人结帐时可到收银台领取幸运金蛋卡，每天限提供50个金蛋，凭幸运金蛋卡可到大堂金蛋林中从工作人员手中领取幸运小锤，选择自己喜欢的几号金蛋，奋力砸下去，顿时金花四溅，幸运瞬间降临，给来酒店消费的客人带去节日的祝福与慰问。客人凭掉落的奖品卡片到商场领取相应的奖品。

活动宣传安排：

1、公众号推送活动文章

2、悬挂宣传横幅、条幅

3、张贴海报

奖品说明：

特等奖2名：奖品价值1000元左右（由供应商赞助）；

一等奖4名：奖品价值500元左右（由供应商赞助）；

二等奖8名：酒店标准客房1间或餐饮消费券1张（价值200元）；

三等奖30名：酒店自助餐券一张或消费券一张（价值50元）；

幸运奖：酒店商务小礼品（毛绒玩偶一个）（价值15元左右）。

**店铺元旦活动促销方案策划篇五**

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xxxx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xxxx月xxxx日—20xx年xxxx月xxxx日

20xx年1月1日xxxx20xx年1月3日

xxxx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

“xxxx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，xxxx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3xx5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。

**店铺元旦活动促销方案策划篇六**

借特殊的日子,进一步把握销售旺季，特为元旦节做出以下促销活动方案策划：

元旦节惊喜无限多

20xx-12-25—20xx-1-10

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号元旦同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约：(58%+68%+78%+88%)73%

活动对象：周边潜在消费群体

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