# 2024年单位春节活动方案 春节活动方案策划(十三篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-08-08

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。单位春节活动方案 春节活动方...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇一**

新的一年即将开始，为了使广大业主感受到我们物业的关怀，为了丰富小区文化内涵，今举办迎春节送春联活动。通过此活动，不但可以使广大业主感受到我们对他们的服务，而且可以增添春节节日气氛，还可以为我们物业收缴20xx年物业费提供良好的奠定基础。

主办单位：xx有限公司

承办单位：xx区xx

xx区xx客服部

协办单位：xx支行

20xx年2月4日

xxx

xx小区全体业主

活动前期做好送春联活动宣传及xx银行卡免费代缴公共费用事宜，让广大业主看到我们为他们着想，替他们办事，使广大业主感受到我们对他们的关怀，充分调动居民领取春联的积极性。活动期间维护好秩序保证活动正常进行并做好活动记录和拍摄。

1、20xx年1月中旬张贴xx银行提供的为业主免费开通银行卡绑定水费、电费、燃气费、通讯费、无线电视费等缴费海报及迎春节送春联活动文告。

2、20xx.1.15-20xx.1.31之间准备20xx.2.4日要发放的`春联：购买写对联的红纸300份，然后由xx小区有文化且书法极好的3位业主帮忙撰写。

3、20xx.2.1-20xx.2.3准备活动当日需要的物品：桌椅各两张、四支笔、登记单、春联、宣传海报和活动人员的安排。

4、20xx.2.4迎春节送春联活动执行：上午九点之前摆好活动需要的设施，上午九点到下午4点之间发放春联并登记送给的业主信息直到300份春联发放完结束，同时协助xx银行xx支行工作人员进行办卡事宜。

活动负责人：xx

宣传报道：xx，负责现场拍摄

信息记录：xx，春联发放及信息登记现场管理：xx，现场用具摆放及秩序维护

办完活动后整理好记录信息、拍摄照片、文档归总，总结活动中不够完善的地方以备下次做的更好。

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇二**

为广泛发动和组织动员网上多元宣传力量，利用好抖音平台受众面广、传播范围大、影响力强的优势特点，展示历史人文积淀，反映轩辕故里城市发展的日新月异，在元旦春节来临之际，融媒体中心特别策划奔向20xx“发现”抖音短视频大赛，用镜头聚焦身边故事，记录美好生活和城市记忆，让每个市民成为的形象宣传大使，让城乡群众一起看见美好，发现。

欢乐过大年·喜迎冬奥会－我们的美好生活。

各级人民团体及其他社会组织，春节年俗组织者、参与者、见证者，文化文艺工作者和广大群众。

全国各级文化和旅游系统单位、文化馆（站）、人民团体及其他社会组织，春节年俗组织者、参与者、见证者，文化文艺工作者和广大群众。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日。

参赛作品可围绕经济社会发展成就、自然资源、人文历史、特色小吃、民俗、文艺等题材，宣传优美的山水风光、文明实践、乡村特色、风土人情、特色产品、产业发展、小康成色等，展示城市的美好形象、营商环境和城乡居民的幸福生活等。

1、反映经济社会发展成就，展现发展类短视频作品，企业创业故事、创意产品等。

2、展现全国文明城市创建及新时代文明实践成果，不限于志愿服务、社会公益、尊老爱幼、邻里和睦、互助友爱等题材。

3、展示民俗活动、地域风情、民族特色等优秀传统文化的.内容，不限于非物质文化遗产、老传承、老手艺技能等。

4、拍摄本地有创意、有看点的作品，不限于智能生活、创意妙招、新奇搞怪、诙谐幽默等。

5、挖掘美食、美景，不限于城市美景、自然风光、名优特产、美食小吃等。

6、聚焦城乡发展，反映好人好事、典型人物、新鲜事物、生活愿景等。

7、聚焦脱贫攻坚成果和乡村振兴，展示美丽乡村的喜人成果，反映村规民约、农村群众的幸福生活。

1、参赛作品的视频分辨率不低于1080x720（竖屏或者横屏），时长在10秒至120秒，画面要清晰连贯。

2、参赛作品的内容健康向上、较为完整，有态度、有温度、有创意、有情怀，能够引起受众共鸣。拒绝低俗庸俗媚俗和反动暴力内容，不得含有种族歧视和宗教歧视，不得污蔑民族传统文化，不得侵犯他人隐私权等。

3、参赛作品必须为原创，严禁抄袭、剽窃他人作品，一经发现立即取消参评资格，如参赛作品涉及侵权等法律问题，由参赛者自行承担相关责任。

4、参赛作品须紧紧围绕大赛主题创作，与元素无关的作品原则上不参与评选。

5.参赛视频作品的流量（包括点赞数、评论数、转发数）须为自然流量，严禁采取第三方推流行为，一经发现取消参赛资格。

方式一：关注“发布”抖音号，带话题#发现并@发布在您个人的抖音账号发布作品即可。

方式二：参赛作品发送到邮箱（xxxxxx），并附不超过40字的文字介绍。经主办方审核符合此次参赛要求的在“发布”抖音号首发并@创作者。

方式三：添加官方qq群（xxxxxx），将参赛作品附不超过40字文字介绍发送到qq群中，经主办方审核符合此次参赛要求的在“发布”抖音号首发并@创作者。（以上三种方式选择其中之一即可）

注意：

1、各参赛作者请关注“发布”抖音号，大赛有关通知将通过该账号进行发布。

2、主办方可以多次使用入选作品进行宣传、出版和展览、展播，主办方尊重和保留作者的署名权，不再另付稿酬。

3、不论采取何种方式参赛，均应该注明参赛人姓名和联系方式，以便于后期联系和颁奖。

4、主办方对本次比赛拥有最终解释权。

根据点赞量、评论量、转发量、综合评价分别占权重20%、20%、20%、40%。根据最终综合指标设置一等奖1名、二等奖2名，三等奖7名，根据参赛作品设置特别创意奖、“政能量”特别奖、特别人气奖、优秀组织奖等单项奖。

（一）具体奖项设置：

一等奖1名，奖励价值500元奖品(必须同时达到点赞数1w+、评论数300+)；

二等奖2名，奖励价值300元奖品（必须同时达到点赞数8000+、评论数200+）；

三等奖7名，奖励价值200元奖品（必须同时达到点赞数5000+、评论数100+）；

（二）单项奖：

特别创意奖2名，奖励价值200元奖品；

“政能量”特别奖1名，奖励价值200元奖品；

特别人气奖1名，奖励价值200元奖品；

优秀组织奖2名，奖励价值200元的奖品；

获得单项奖的作者同时被融媒体中心评聘为特约小编，今后创作的作品均可在发布抖音号上发布。

1、如获奖作品制作人数超过1人，只按对应的奖项颁发奖品，由参赛团队自行分配奖金。

2、若参赛作品的数据指标无法达到一等奖、二等奖、三等奖等硬性规定，该奖项可空缺。若参赛作品的数据指标无法达到评奖的硬性规定，该奖项可依次减少名额。

作品评奖说明

点赞量、评论量、转发量通过后台和前端展示，分别按照权重20%、20%、20%比例进行量化。综合评价占40%。

特别创意奖、“政能量”特别奖、特别人气奖、优秀组织奖由由评委会评选给出。

颁奖表彰及后续宣传阶段

所有奖项在“发布”抖音号上公布获奖名单，并以抖音私信的形式通知获奖者，择机现场颁发获奖证书。

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇三**

每一年的超市春节促销活动是超市促销的重点，为了做好这个20xx年超市春节促销活动需要有一个周详的20xx年超市春节促销活动方案、。下面是20xx年春节超市促销活动方案的介绍。

20xx年春节超市促销活动主题：缤纷时代冬日情怀

活动内容：

20xx年春节超市促销活动1全场商品3折起部分商品限量特卖

20xx年春节超市促销活动期间，全场商品3——8折销售(六楼百元街全场8折)，对于部分不能进行折扣销售的品牌，也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售，每天限量销售3——5件(原则上按成本价销售)。

注：

1、20xx年春节超市促销活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担;

2、厂家或供应商要根据实际情况自行确定，但严禁调高售价后再打折;

3、业务招商主管和客务员要对“调高售价再打折”情况进行严格监督，一经发现虚假打折情况公司将按相关规定严肃处理;

4、限量销售商品由业务招商部给出专用编码，商场只扣缴2%的广告费，其余费用不再扣缴;

5、20xx年春节超市促销活动期间，财务将对限量销售商品进行单独结算;

6、足金、铂金、名表、部分化妆品不参加本活动;

20xx年春节超市促销活动2购物送券超值实惠

20xx年春节超市促销活动期间，凡当日在1——5楼累计购物满300元(现金部分)送60元礼品券(b券)，满600元(现金部分)送120元礼品券(b券)，以次类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计);

活动期间，在1——5楼累计购物满500元(现金部分)(活动期间消费金额均可参加累计)，再送50元全场十足抵用券(a券)，满1000元送100元全场十足抵用券(a券)，以此类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计)。

注：

1、20xx年春节超市促销活动期间所送礼品券(b券)由商场和接受方各承担50%;

2、足金、铂金、名表、部分化妆品、裘皮及特卖商品不参加满500送50十足抵用券(a券)活动;

3、20xx年春节超市促销活动期间所送赠券(a券)全部由商场承担(限参加活动1的厂家或供应商);

4、在20xx年春节超市促销活动期间即不打折销售又不进行商品限量特价销售的厂家或供应商，将按销售额与商场各自承担满500送50赠券(a券)的50%(特种商品：足金、铂金、名表、部分化妆品除外);

5、赠券(a券)、礼品券(b券)领取地点：6楼促销服务台;

6、赠券(a券)、礼品券(b券)领取时间：当日营业时间;

7、促销服务台在发放赠券(a券)后，在收银机制小票第一联(白色)上加盖“已领赠券”章，并收回收银机制小票第二联(粉色);发放礼品券(b券)后，在收银机制小票第一联(白色)上加盖“已领礼品券”章，并收回购物小票顾客留存联;

8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活动，再参加赠送活动;

9、不接受礼品券(b券)的品牌商务必在本档活动开始前3天提出书面申请，经业务总监、营销总监分别审批后，在财务备档，并现场明示后方可有效;

20xx年春节超市促销活动3吉祥年欢喜月幸运日

在20xx年春节超市促销活动期间，在4号门附近设3个抽奖箱(暗箱)，内放如下所需乒乓球，球上做好标记。凡在我商场1——5楼当日累计购物满300元(现金部分)均可参加抽奖活动。

抽奖规则：

1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动;

2、摸中“吉祥年”乒乓球者方可继续摸取“欢喜月”乒乓球，摸中“欢喜月”乒乓球者方可继续摸取“幸运日”乒乓球;

3、单张机制小票累计满300元限摸一次，超出300元部分不在重复累计。

奖项设置：

1、摸出“20xx年”字样乒乓球者(20xx年12月21日——20xx年12月31日)或“20xx年”字样乒乓球者(20xx年1月1日——20xx年1月6日)者，可获得vip银卡一张及十足抵用券(a券)20元;

2、摸出“12月”字样乒乓球者(20xx年12月21日——20xx年12月31日期间)或“1月”字样乒乓球者(20xx年1月1日——20xx年1月6日期间)，可获得vip金卡一张及十足抵用券(a券)600元;

3、摸出购物当天日期者(如在27日购物，摸中有“27日”字样乒乓球者)，可获得vip金卡一张及十足抵用券(a券)3000元;

抽奖事项：

1、顾客需持当日完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)参加本活动

2、顾客抽完奖后，工作人员需在收银机制小票和购物小票顾客留存联上分别加盖“已抽奖”章，抽中奖项者按奖项级别分别加盖“吉祥年”、“欢喜月”、“幸运日”章;

3、促销服务台在发放完奖后，收回收银机制小票第一联(白色联)并做好登记;

4、抽奖地点：4号门(肯德基侧);

5、抽奖时间：当日营业时间;

6、领奖地点：6楼促销服务台;

7、领奖时间：当日营业时间;

20xx年春节超市促销活动4六楼百元街酬宾送礼

20xx年春节超市促销活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元(现金部分)(20xx年12月21日—20xx年1月7日之间消费部分都可重复累计)的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份;12月24日、25日、26日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾客将免费获赠精美礼品一份;12月24日、25日、26日每天9：30——10：30，六楼百元街头饰区全部6折。

方案三：春节超市活动方案

一．策划思路

20xx年12月28日，在人们的关注之中，世纪莲花超市七甲店隆重开业，09年12月28日又是其三周年店庆，同时，她的另一家兄弟门店-----扶贫店也于07年3月14日隆重开业。自06年开业以来，七甲店三年内未做整体调整，至今每年的销售增长相对较为缓慢。原因在于，七甲店经过三年的运作，其主要客流还局限于外地打工者，随着08年的金融危机，导致民工流的`回乡，加上本地消费群体未能及时抓住，制约了七甲店整体销售额的上升，扶贫店位于工业区，其主要客流更加明确，本次两店店庆重点将从商品营销入手，希望通过对部分特色商品的的重点渲染，尝试营造出新的低价形象，通过供应商活动的支持及营销活动的相互配合，为销售的提升打开新的上升通道。

本次策划案共分三个阶段，第一波:圣诞狂想曲，第二波：春节购物乐翻天，第三波:富贵迎新年，第四波：猜灯谜闹元宵好邻居世纪莲花

二．活动主题

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵好邻居世纪莲花

三，执行时间

第一波：圣诞狂想曲20xx.12.24-20xx.1.10

第二波：.15-20xx.1.30

第三波：-20xx.2.15

第四波：猜灯谜闹元宵20xx.02.20-20xx.03.7

好邻居世纪莲花

四．商品营销

1.营销思路：本次两店店庆营销的重点在于商品营销，商品营销的重点则在于低价形象的营造尝试，配合“1元区、3元区、8元区”版面配以“三年感恩，低价先锋在莲花”文字标题加以突出表现，并承诺“海报商品价格比商圈内的任何一家超市高，差价二倍补偿”

2.邮报总体安排

商品组织规划：

重点品项要求（注重低价形象）：

第一波：1元商品（圣诞小礼品、圣诞帽、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干、八宝粥、沐浴绵）：10个3元商品：6个，8元商品：3个

第二波：1元商品：5个3元商品：3个

第三波：1元商品：10个3元商品：10个，8元商品：5个，注重年货商品的组织（炒货、葡萄酒、旺旺大礼包、白酒、整箱啤酒、整箱旺仔、王老吉、盒装饼干糕点）、注重情人节产品的组织

第四波：学生开学、元宵速冻产品的销售

五、陈列要求：

本次两店店庆活动商品的陈列起着较为关键的作用，低价氛围的体现除了宣传因素，重点则在于陈列。以地堆，花车陈列的，必须以绝对的量感配合，可以在食品、百货三个区域分别组成主题促销区，经过氛围装饰，形成二个不同区域的特卖点，必须重点提醒的是，邮报商品必须100%的在重点位置陈列，可适当搭配其它品牌的同品类商品进行组合，以对比出促销商品的更多价格优势。本次陈列主题必须明确，主通道产品必须适合当前市场需求。

第一波：以1元，3元，8元区为主要陈列对象

第二波：以1元，3元，年货为主要陈列对象

第三波：主要以年货为主要陈列对象

第四波：以文化用品为主要陈列对象。

六：营销活动：

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵

七、宣传及费用

方案四：春节超市活动方案

一.活动时间：20xx年4月29日—5月2日

二.活动主题：欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

三、具体活动：四重喜、惊喜连连看!

惊喜一：激情五一开门送礼!

5月1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!

4月29日—5月2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!

4月29日—5月2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)

方案五：春节超市活动方案

一.促销活动时间

20xx年x月x日—20xx年x月x日共七天

二.活动主题

辞旧迎新，半价返还

三.活动内容

(一)主要活动：辞旧迎新半价返还

1.7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还;

2.单张购物小票最高返还金额不超过5000元;

3.正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天);

4.年初一开始，至2月15日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券;

5.购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效;

6.家电、电讯等商品除外(商场海报明示);

(二)可行性：七天中抽取一天50%返还，相当于全场折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

1.男女装特卖场;

2.儿童商场购物送图书;

3.厂方促销活动。

四、活动推广

1.报纸广告：

2.电台广告：

3.现场横幅

4.现场彩灯

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇四**

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、最好的年货，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：满100送150(年货券)

1、活动时间：xx年x月x日——xx年x月x日

2、活动内容：活动期间，在商场累计购物满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，赠券与现金一并退还顾客。

春节促销活动策划方案2

1、礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼

2、金狗送福迎财神—满100省60元、50元、40元、30元、20元

3、金狗送福好运连连——红火靓礼满100六重送

4、金狗报喜刮卡连年——购物满200元，立丹为您备足精选年货过新年

5、立丹新春礼上礼——合家满堂红红红火火过新年

6、金狗进门全家旺——立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

7、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼2。14千支玫瑰送给您

20xx年xx月xx日

1、礼动新春贺佳节—来店有喜，买即送拜年礼

（1）活动时间：xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

（2）活动地点：1—4楼

（3）活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼—4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：大门外赠奖处）

赠品：（新春红包袋或新春对联）数量：300份x3天=900份预算：2x900=1980元

2、金狗送福迎财神—满100省60元、50元、40元、30元、20元

（1）活动时间：20xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

（2）活动地点：1—4楼

（3）活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满100元以上（含100元），均在售价基础上按每100元递减60元、50元、40元、30元、20元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外

印刷气氛牌：3，000张费用预算：1680元（单色单面）

3、金狗送福好运连连—红火靓礼满100六重送

（1）活动时间：20xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

（2）活动地点：1—4楼

（3）活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满100元以上（金额不可累计）可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元—200元级；送成本价2.5元的礼品（赠品：牙膏、卷筒纸二选一）

201元—300元级；送成本价5元的礼品（赠品：洗衣粉、洗洁布二选一）

301元—400元级；送成本价7.5元的礼品（赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一）

401元—500元级；送成本价10元的礼品（赠品：精美靠垫、百事可乐2。25升二选一）

501元—600元级；送成本价12.5元的礼品（赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一）

601元—800元级；送成本价15元的礼品（赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一）

注：（礼品金额设置按每一级别奖品最小金额x2.5%计算所得）

（黄金珠宝、钟表单张小票满800元—1600元领第一级礼品，1601元—2400元领第二级礼品，2401元—3200元领第三级礼品依次类推）。

赠品：（见上）数量：400份/天x17天=6800份合计赠品预算：平均价8。75元/份x6800份=59500元每日赠品预算：59500元/17=3500元/天占每日预估营业额1。6%（按每日营业额220，000元计算）

印刷气氛牌：2，000张费用预算：1120元（单色单面）

4、金狗报喜刮卡连年——购物满200元，为您备足精选年货

（1）活动时间：x20xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

（2）活动地点：1—4楼

（3）活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“金狗报喜刮刮乐”活动，刮出金狗心动礼品。201抽一张；401抽二张；601抽三张；最多可抽3张，（黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推）最多3张。

（4）奖项设置：

（一等奖1名金狗抢钱送、笔记本电电脑一台或台式家用电脑一台）

成本金额：3000元x1=3000元

（二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台）

成本金额：1720元x2=3440元

（三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台）

成本金额：200元x3=600元

（四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床）

成本金额：100元x16=1600元

（五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等）

成本金额：55元x32=1760元

（六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件）

成本金额：38元x64=2432元

（纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓）

成本金额：1。2元/人x500人/天x8天=4800元/4元（每斤）=1200斤

赠品预算：共计17，632元。每日赠品预算金额：17632/8=2，204元

印刷刮刮卡：10，000张费用预算：2，800元（四色双面）

道具预算（装糖果花生用）：425元

5、新春礼上礼———合家满堂红红红火火过新年

（1）活动时间：xxxx年xx月xx日——xxxx年xx月xx日

（2）活动地点：1—4楼

（3）活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天50瓶，送完为止。

赠品预算：成本采购价9.5元/瓶x100=950元。每日赠品预算金额：950元/2天=450元

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6、金狗进门全家旺——春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

（1）活动时间：xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

（2）活动地点：1—4楼

（3）活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在（2月18日—2月20日）举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1，000张费用预算：760元（单色单面）

7、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼2。14千支玫瑰送给您

（1）活动时间：xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

（2）活动地点：1—4楼

（3）活动内容：

活动期间

1、凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处领取礼品（女士领取浪漫玫瑰花2支，男士领取巧克力一块）。

2、真情告白，情歌点播站

让浪漫的情歌表达你的爱意！用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满50元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。

3、情人节期间在本商场消费购物单张票满100元的顾客可凭收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

赠品预算：玫瑰花成本采购价1.4元/支x1000支=1400元，巧克力成本采购价1元/个x500=500元。每日赠品预算金额：1900元/2天=950元

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

写真、喷绘：

1、1—4f扶梯顶部横眉6张、

2、侧门立柱、侧门横眉各1套、

3、门廊旗11张、

4、小墙幕1张下面部分、

5、大门看板2张、

6、大门立柱、大门横眉各1套、

7、广场上广告架2幅8。赠奖指示牌子4个

费用预算：6782元，杂费：520元

1、17天（广场广告架占道费）2，312元/1个

2、2月9日晨报四分之一套红36，600元

xxxxxxx

（略）

春节促销活动策划方案3

共七天（20日—26日大年夜）

千僖迎新，半价返还

（一）主要活动：千僖迎新半价返还。

1、7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还；

2、单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）；

4、1月26日（初一）开始，至2月5日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6、家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

（二）可行性：

七天中抽取一天100%返还，相当于全场8。6折；50%返还，相当于全场9。3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

1、男女装特卖场；

2、儿童商场购物送图书；

3、厂方促销活动。

1、报纸广告：

2、电台广告：

3、现场横幅

4、现场彩灯

春节促销活动策划方案4

大吉大利开门红，志邦开门送现金

20xx年1月30日——2月6日

(备注：1月30日和2月4、5日为活动的爆发期，活动地点可设置主场(如合肥的形象店)，主场活动时间可以延长至当天晚上9:00)

志邦厨柜全市各大连锁专卖店

(各销售单元可自行设置)

1、开门送红包：600元现金红包等你来抢

活动期间预定并交纳1000元定金，即赠送600元开门红现金红包。

2、欧州风情：仅售x元/套

活动期间，原价x元/套欧州风情套餐，现仅售x元/套

配置：3m地柜+3m台面+1.2m吊柜+zbom烟机+zbom灶具(配置：a类吸塑+法兰石台面)

3、加200抢20xx

活动期间，定单加200元现金即可获赠20xx元新年购物券，可用于购买zbom电器、水槽或功能用具。

4、全场疯狂折扣：

活动期间美厨/名仕系列和人造石，国产石英石折御庭系列和进口石英石折

1、活动时间：仅限20xx年1月30日至2月6日，预交1000元定金有效;

2、前期预定未签单的用户需重新交纳定金才可享受本次活动优惠，同时前期的优惠活动不能同时享受，参加本次活动的用户20xx年7月31日前签单有效;

3、参与本次活动的用户，预定金不退;

4、套餐每米加x元可换哥德堡石英石，超出套餐尺寸按正价折核算;

5、通过志邦官方网站报名活动的客户，可免费抢得20xx元新年购物券;

6、本活动最终解释权在法律允许范围内归志邦厨柜所有;

(特别说明：1、本次政策要区别于3.15的活动政策，尽量少进行电器捆绑，让客户不好进行政策对比;2、本次活动的20xx元购物券不可和其他政策同时享受，例如：不可在3.15的政策之上再使用此券。3、各地可设置客户的进店有礼奖，不论订单与否均可获赠价值50元左右的订单礼品。)

1、活动时间规划：

活动阶段活动规划

时间内容

抢抓意向阶段20xx年1月12日—20xx年1月29日各渠道和店面抢抓一切可以购买的客户信息，并对意向客户高度关注

预定阶段20xx年1月30日-2月6日(30、4、5日为爆发期各志邦专卖店集中订单

2、宣传安排：

形式信息传达方式发布时间负责人内容

意向客户跟踪短信1月19日各地总负责人人人短信群发：官方提醒春节期间注意安全

短信1月20日各客户负责人私人提醒春节回老家注意安全

短信除夕夜1月22日各客户负责人拜年短信私人祝福

短信年初一1月23日各客户负责人志邦官方拜年短信祝福

短信年初二1月24日各客户负责人私人祝福回娘家

短信年初六1月28日各客户负责人私人提醒春节返程祝福，并告知活动内容

电话年初六1月28日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

短信年初七1月29日各客户负责人私人提醒上班工作顺利，并告知活动内容

电话年初七1月29日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

电话年初八1月30日各客户负责人电话确认客户是否来?何时来?哪天来?来?

店面包装年初六1月28日各地市场负责人包装氛围+活动信息发布

备注：1、意向抓取每日分解，每人均有日指标。

2、过程维护全员营销，全国各销售单元全体同仁，均需上下同心，确保执行力!

3、物料安排

春节促销活动策划方案5

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处x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)

20xx年x月x日——20xx年x月x日

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)。

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x珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

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;

7)赠券有效期:发券时间截止到x月x日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到x月x日;

8)某某商场保留对此券使用的最终解释权。

活动方案二:大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间:x年x月x日——x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。

春节促销活动策划方案6

20xx年春节前夕

xx珠宝全国各地专店/柜

“大声说sorry”美丽心灵假面秀

夫妻和情侣间的隔阂来自于猜疑和不能坦诚相见，加上中国人在情感表达上的含蓄，导致了更多的猜疑和隔阂，我们的“善美”和“信守”两款系列钻饰的诉求都在情感上，我们要从情感上消除这种猜疑和隔阂，达到“善美”和“信守”的目的，同时为了更好的提供给人们一个消除这种猜疑和隔阂的机会，我们策划了这次“大声说soryy”美丽心灵假面秀，使人们勇敢地对自己的爱人说出“sorry”来，同时又通过假面不暴露隐私，从而使夫妻或情侣之间隔阂全消和坦诚相待，突出“善美”和“信守”的情感诉求。

1.造势宣传：

(1)1月2日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，扩大活动的覆盖面和影响力，主题是《“大声说sorry”美丽心灵假面秀等你来》，12月24日—30日接受活动报名，参赛者必须到xx专柜现场报名(无论是否购买都可报名)，参与活动者登记报名后领取假面和参赛号码(一对夫妻或情侣一个号码);

(2)在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电 话的详细广告。

2.活动程序：

(1)上午9：00-9：30现场珠宝模特秀，模特佩带首饰为“信守”、“善美”系列钻饰;

(2)上午9：30-9：50请当地歌手现场演绎《信仰》(张信哲原唱)、《想你的365天》(李玟原唱)的歌曲等等;

(3)9：30-9：55向观众散发选票(一半是选票，一半是xx珠宝的宣传页);

从9：55开始1号参赛者戴假面上台，主持人即兴采访(问题如：参赛者年龄?当前是什么关系?结婚、谈恋爱几年了?家庭情况如何?等等);

(4)1号参赛者戴假面相互对双方说“最sorry的一句话(或一件事)”，主持人主要在此过程中起引导作用;

(5)接着2号、3号……参赛者类似1号参赛者进行现场秀;

(6)11：30-11：50现场秀结束，收取观众选票(只收选票的那部分，xx宣传的部分不回收)及在公证员的监督下统计选票，同时艺人演唱《爱就一个字》(张信哲原唱)(也可现场播放录音带);

(7)11：50主持人公布获奖者，奖项设置如下：

最深情情侣奖：1名奖信守系列首饰一套及圣诞礼物一份;

(8)以《明天更美好》或《同一首歌》谢幕。

1.珠宝模特秀：300元x5=1500元;

2.艺人现场演唱费：6000元;

3.奖品(信守系列钻饰)费用：4000元左右;

4.x展架：65元x2=160元，条幅：150元，假面：10元x20=200元;

5.场地布置费：1000元左右;

6.选票：0.5元x500份=250元;

7.媒体宣传费：5000元左右;

8.总计：18260元。

另：

活动控制与推广问题说明：

1.参与本次活动加盟伙伴选择好方案后不得在活动过程中随意更改活动细则，如需更改须和xx珠宝推广总部联系，取得总部认同后方可更改;

2.网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好“造势”宣传;

3.注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的;

4.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;

5.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、顾客反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

6.印制50元或100元的现金优惠券，同时在后期通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

春节促销活动策划方案7

1。礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼

2。金狗送福迎财神—满100省60元、50元、40元、30元、20元

3。金狗送福好运连连——红火靓礼满100六重送

4。金狗报喜刮卡连年——购物满200元，立丹为您备足精选年货过新年

5。立丹新春礼上礼——合家满堂红红红火火过新年

6。金狗进门全家旺——立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

7。浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼2。14千支玫瑰送给您

20xx年xx月xx日

1、礼动新春贺佳节—来店有喜，买即送拜年礼

1。活动时间：xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2。活动地点：1—4楼

3。活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼—4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：大门外赠奖处）

赠品：（新春红包袋或新春对联）数量：300份x3天=900份预算：2。2x900=1980元

2、金狗送福迎财神—满100省60元、50元、40元、30元、20元

1。活动时间：20xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2。活动地点：1—4楼

3。活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满100元以上（含100元），均在售价基础上按每100元递减60元、50元、40元、30元、20元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外

印刷气氛牌：3，000张费用预算：1680元（单色单面）

3、金狗送福好运连连—红火靓礼满100六重送

1。活动时间：20xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2。活动地点：1—4楼

3。活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满100元以上（金额不可累计）可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元—200元级；送成本价2。5元的`礼品（赠品：牙膏、卷筒纸二选一）

201元—300元级；送成本价5元的礼品（赠品：洗衣粉、洗洁布二选一）

301元—400元级；送成本价7。5元的礼品（赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一）

401元—500元级；送成本价10元的礼品（赠品：精美靠垫、百事可乐2。25升二选一）

501元—600元级；送成本价12。5元的礼品（赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一）

601元—800元级；送成本价15元的礼品（赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一）

注：（礼品金额设置按每一级别奖品最小金额x2。5%计算所得）

（黄金珠宝、钟表单张小票满800元—1600元领第一级礼品，1601元—2400元领第二级礼品，2401元—3200元领第三级礼品依次类推）。

赠品：（见上）数量：400份/天x17天=6800份合计赠品预算：平均价8。75元/份x6800份=59500元每日赠品预算：59500元/17=3500元/天占每日预估营业额1。6%（按每日营业额220，000元计算）

印刷气氛牌：2，000张费用预算：1120元（单色单面）

4、金狗报喜刮卡连年——购物满200元，为您备足精选年货

1。活动时间：x20xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2。活动地点：1—4楼

3。活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“金狗报喜刮刮乐”活动，刮出金狗心动礼品。201抽一张；401抽二张；601抽三张；最多可抽3张，（黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推）最多3张。

4。奖项设置：

（一等奖1名金狗抢钱送、笔记本电电脑一台或台式家用电脑一台）

成本金额：3000元x1=3000元

（二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台）

成本金额：1720元x2=3440元

（三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台）

成本金额：200元x3=600元

（四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床）

成本金额：100元x16=1600元

（五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等）

成本金额：55元x32=1760元

（六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件）

成本金额：38元x64=2432元

（纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓）

成本金额：1。2元/人x500人/天x8天=4800元/4元（每斤）=1200斤

赠品预算：共计17，632元。每日赠品预算金额：17632/8=2，204元

印刷刮刮卡：10，000张费用预算：2，800元（四色双面）

道具预算（装糖果花生用）：425元

5、新春礼上礼———合家满堂红红红火火过新年

1。活动时间：xxxx年xx月xx日——xxxx年xx月xx日

2。活动地点：1—4楼

3。活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天50瓶，送完为止。

赠品预算：成本采购价9。5元/瓶x100=950元。每日赠品预算金额：950元/2天=450元

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6、金狗进门全家旺——春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

1。活动时间：xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2。活动地点：1—4楼

3。活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在（2月18日—2月20日）举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1，000张费用预算：760元（单色单面）

7、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼2。14千支玫瑰送给您

1。活动时间：xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2。活动地点：1—4楼

3。活动内容：活动期间1、凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处领取礼品（女士领取浪漫玫瑰花2支，男士领取巧克力一块）。2、真情告白，情歌点播站

让浪漫的情歌表达你的爱意！用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满50元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。3、情人节期间在本商场消费购物单张票满100元的顾客可凭收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

赠品预算：玫瑰花成本采购价1。4元/支x1000支=1400元，巧克力成本采购价1元/个x500=500元。每日赠品预算金额：1900元/2天=950元

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

写真、喷绘：

1、1—4f扶梯顶部横眉6张、

2、侧门立柱、侧门横眉各1套、

3、门廊旗11张、

4、小墙幕1张下面部分、

5、大门看板2张、

6、大门立柱、大门横眉各1套、

7、广场上广告架2幅8。赠奖指示牌子4个

费用预算：6782元，杂费：520元

2。印刷类：

1。印刷气氛牌6000张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3，560元

2。印刷刮刮卡：10，000张费用预算：2，800元（四色双面）

3。dm宣传单：10，000张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3，960元

印刷费用预算：10，320元

1、17天（广场广告架占道费）2，312元/1个

2、2月9日晨报四分之一套红36，600元

xxxxxxx

（略）

春节促销活动策划方案8

喜气洋洋过大年

2月1日——2月17日（共17个工作日）

1、全场商品2折起

活动期间，全场商品5——8.5折销售

2、购物一小时幸运5分钟

2月8日——2月17日，在每天正常营业时间，每小时抽出5分钟，凡在此5分钟购物的顾客，将获得所购商品金额的半额返款，春节活动策划方案。

1、返款全部以赠券形式体现

2、抽奖方法：

10：10分抽取9：00——10：00时间段

11：10分抽取10：01分——11：00时间段，以此类推。

晚间20：00——21：00时间段获奖结果于当日21：10分抽取

清场时间顺延，请物业公司电工、保安做好相应准备。

3、抽奖地点：5楼促销服务台抽奖现场；

4、返款地点：5楼促销服务台；

5、返款时间：当日营业时间；

6、单笔最高返款金额以1000元为限，3000元以上视同3000元档；

7、对奖时间以收银机制小票上打印的交易时间为准；

8、幸运中奖顾客务必凭完整购物凭证当日领取返券，过期视同自动放弃；

9、本活动所返赠券使用期限限定在2月18日——3月30日使用，过期作废；

10、抽奖结果及时在现场及广播中公布，规划方案《春节活动策划方案》。

1、活动期间，商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担；

2、厂家或供应商要根据自己的实际情况自行确定折扣幅度，但严禁调高售价之后再打折；

3、各招商经理和客务员要对“调高售价再打折”情况进行严格监督，一经发现虚假打折情况公司将按相关规定严肃处理；

4、各客务员要严格监督供应商，严禁用残次商品应付本次活动；

5、商场管理部应严把商品质量关，严防假冒或伪劣商品进场销售；

6、活动期间，赠券使用不再享受折扣；

7、凡需要举办专场特卖的供应商，所需的现场布置须提前提出书面申请，由楼层管理人员按正常卖场要求严格予以管理；

8、凡特卖场地，美工要负责形象把关，并按需求提供相应道具、进行必要美陈布置及pop提供；

9、专场特卖品牌要求必须在长春主要媒体做特卖广告宣传。

活动期间，vip卡折扣功能暂停，积分累计功能正常使用；

活动期间，凡折扣销售商品，在价签上需明确标示原价、现价，各楼层客务员要严格检查；

各厂家或供应商进行折扣销售，在卖场悬挂条幅、促销导购等必须经营销策划部审核通过，营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设促销导购行为进行严格检查。

春节促销活动策划方案9

春节是中华民族的传统节日，象征着辞旧迎新、吉庆欢乐。

国人传统习惯是办年货、全家团圆、拜访亲友。零售、餐饮业等各行各业必将迎来消费高峰期，同时也是促销活动高峰期、。也是我们通过春节促销活动，拉动产业销售，展示品牌热促销的最好时机。

赢春传心意，惊喜数不尽。

：

店内所有商品（除配件）产品介绍：

森马的产品具有面料质地紧密轻薄，手感光滑柔软，光泽柔和，强力较好，耐磨性好，不虫蛀，不霉变。绚丽的色彩，青春的气息，潮流的设计，合理的剪裁，亲民的价格等众多特点。

（1）活动时间：xx年2月10日——xx年2月25日

（2）活动地点：森马奉节专卖店

（3）活动目的：开展此次促销活动的目的在于消化目前公司积压库存，帮助终端客户快速销售森马服装，提高消费者对森马服饰品牌的认知度和对森马品牌的好感忠诚度，为即将上市的新款森马服装做好前期的准备工作。

（4）主要活动内容及流程：

即日起，凡来森马专卖店购物的顾客满200元即可享受9折优惠，满300元享受8。5折优惠，满500元享受8折优惠，满700元享受7。5折优惠，满888元即可享受6。5折优惠或森马vip卡一张（注打折不送卡，送卡不打折），购满1000元以上即可6。5折优惠再加森马vip卡一张。

另外凡购满499元的顾客还可以参加抽奖一次。100%中奖率，惊喜等着你。

奖品：

特等奖：999元购物券一张（1名）一等奖：499元购物券一张（5名）二等奖：399元购物券一张（8名）三等奖：299元购物券一张（10名）四等奖：199元购物券一张（15名）五等奖：99购物券一张（20名）六等奖：新年红包一个（50名）幸运奖：精美手机链一个活动前期宣传主要靠发传单和电视广告推广此活动。由临时工和当地广播电视局执行。

活动期间宣传为各个专卖店，由各专卖店销售人员执行。

基础费用：广告费用、宣传单印制、及各种宣传费用、临时工工资及加班费、奖品等等。预计本月促销活动期间成本费大概是4万元，以及各种应急费用1万元，一共5万元。

通过此次促销活动，提高了本月销售产量和市场份额，预计该月销售额将达到平时每月平均销售额的140%，同时森马品牌的影响力也将大大增加，使更多的消费者信赖森马。

春节促销活动策划方案10

春节期间，在安徽省内、合肥周边也有诸多好玩的地方，而且还有门票优惠等着你，记者给你来个大梳理。

2024年春节期间，齐云山景区将举办大型新春祈福活动，届时有系列精彩活动呈现。在正月初一至十五，凡购买齐云山门票的游人都会获得现金红包或是景区特制礼品一份，幸运者将会有机会获得万元大奖。

2024年12月1日-2024年2月28日，针对安徽本省的游客，凭有效身份证件，执行半价优惠;旅行社组织的团队给予半价的团队价，联票参照半价联票执行。

2024年2月19日-2月25日，所有游客到安庆孔雀东南飞景区均享受30元/人的优惠票价入园(原票价120元/人)。

2月12日至3月5日，太湖县花亭湖景区对所有游客免收大门票。游客如需坐船(艇)入湖，可直接与花亭湖水上客运公司联系购买船(艇)票。

2月4日至3月1日，五千年文博园景区举办太湖县首届年货节，包括“龙狮共舞、迎春祈福”，“迎新春、送春联”，“猜灯谜、过大年”，“皖风徽韵、好戏连台”，情人节“相约文博园、畅游爱琴海”，民间春节联欢会，户外俱乐部大型快步走等14项活动。

即日起至2月28日，岳西县映山红文化园景区门票5折优惠：30元/人。大型真人cs活动优惠价格：成人35元、儿童30元，进入景区免收门票。

岳西县天悦湾温泉景区举办“首届年货节”，开展“四免一”、“拿礼包”、“抽大奖”、“发红包”、“过大年”等优惠和幸运抽奖活动，在校大专院校(中专)学生凭学生证价格更优惠。

桐城市嬉子湖生态旅游区、孔城老街旅游度假区和披雪瀑等收费景区，普遍实行门票半价优惠政策。嬉子湖生态旅游区推出特色篝火晚会，仙龙湖旅游度假区举行盛大的春节晚会。

宿松县“长江绝岛”小孤山景区大年三十和正月初一免票，“南国小长城”白崖寨景区春节期间免票，国家森林公园石莲洞景区大年三十和正月初一免票。

黄山位安徽省的南部，跨越四县──歙县、黟县、太平和修宁。一亿多年前的地球地壳运动使得黄山崛起于地面，后来历经第四纪冰川的侵蚀作用，慢慢地就变成了今天这个样子。黄山宏伟、庄严、风光迷人，为著名的风景区。 黄山在秦朝(公元前221-207年)时叫做黟山，在公元747年(唐朝天宝六年)时才有这个名字。

迎客松在玉屏楼左侧，倚狮石破石而生，高10米，胸径0.64米，树龄至少已有800年，一侧枝桠伸出，如人伸出臂膀欢迎远道而来的客人，雍容大度，姿态优美。是黄山的标志性景观。

不到光明顶，不见黄山景。黄山第二高峰光明顶，海拔1860米。明代普门和尚曾在顶上创建大悲院，现在其遗址上建有华东地区海拔最高的气象站--黄山气象站。因为这里高旷开阔，日光照射久长，故名光明顶。 顶上平坦而高旷，可观东海奇景、西海群峰，炼丹、天都、莲花、玉屏、鳌鱼诸峰尽收眼底。华东地区海拔最高的气象站--黄山气象站就设在这里。由于地势平坦，所以是黄山看日出、观云海的最佳地点之一。

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇五**

xx市老干部迎新春座谈会

20xx年2月8日下午4：00

xx

许xx

壮钧蒋建中（市委办负责通知）。

：市委办、政府办、组织部、老干部局相关负责人。

十四级以上离退休干部和原四套班子领导。（市委老干部局通知）

：

①召开座谈会。会议由高书记主持，潘市长通报相关情况，许书记讲话，并听取老干部对市委、市政府工作的.意见和建议。（许书记讲话稿由市委办负责，高书记主持词由市委办负责，潘市长讲话稿由政府办负责，会场由老干部局牵头负责协调安排，参会老干部由老干部局负责接送）

②发放慰问金。座谈会结束后，向老干部发放慰问金（000元），并请参会人员共进晚餐。（慰问金由老干部局负责，晚餐由老干部局牵头负责安排，准备地方酒）

③对于因身体等原因不能参加座谈会的老领导，会后由市委老干部局上门向他们通报情况，送上慰问金。

④会场和晚餐安排由市接待办负责，市委老干部局协助。

就餐地点：xx

中共xx市委老干部局

20xx年2月2日

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇六**

活动名称：××慈善义工首年春节联欢会暨年夜饭活动

活动对象：××慈善义工(约200名)

活动时间：20xx年1月24日13：00—17：00联欢会 18：00—19：30年夜饭

活动地点：××老干部局活动中心

联欢会筹备组成员：秋绪、游游、唐伯虎、希望、百合、雪飘飘、心雨、一刀、潇洒、肥波、秋卉、原点、路过人员、中国平安、爱心、叶静。

活动总负责人：秋绪

联欢会执行导演：游游

联欢会现场协调：唐伯虎、希望

联欢会联络组：肥波

联欢会节目组：百合、雪飘飘、潇洒

联欢会游戏组：心雨

联欢会后勤组：中国平安、秋卉、爱心、路过人间

联欢会宣传布置组：希望、原点、叶静

联欢会年夜饭：一刀、快乐

1、宣传发动。宣传组将联欢会报名帖、节目征集帖、主持人招募贴、年夜饭报名帖(aa制)发布到蜂鸣网社区和九峰论坛，此事由希望负责。肥波尽量通知到每一个义工的qq中，报名帖在群里24小时滚动发布。

2、节目收集：百合、雪飘飘将初步节目名单报到潇洒处。

互动游戏是联欢会的一个重点环节，由心雨负责游戏内容，要求不同类型的、简单好玩的2-3个，12月28日报到潇洒处。

组织义工成员节目，要求小品、独唱、乐器等节目各1个以上，由潇洒负责。

三部分节目请潇洒于12月25日进行汇总，报到游游处。节目总数要求不少于15个。

3、主持人招募：1到2名，要求是义工成员。可以用推荐和自荐的形式。由希望发帖，潇洒负责招募，潇洒、游游、秋绪审核。

4、宣传组设计活动海报和宣传纸，用于张贴在活动场所里。由游游负责文字，肥波负责设计、制作。

5、一刀负责联系饭店，要求地点在老干部局附近，最好在一个大厅里。做好提前预订工作。

6、12月30日晚18：30—20：00召开联欢会筹备组成员网络会议。为此建立一个临时群。

1、游游在1月1日前串好联欢会节目单。

2、肥波统计报名人数，以表格的形式统计。继续发动义工报名，路过人间、中国平安负责。

3、宣传组根据节目单出台主持词和串联词。由希望和原点负责。

4、完成节目收集、筛选。有节目表演人员抓紧节目排练。除百合、雪飘飘表演队之外的节目，潇洒需多费心一起编排义工节目。

5、节目组将所需的.道具尽量自己解决，如有需要报至后勤组秋卉处，由秋卉、爱心负责收集和采购。

6、联欢会布置组成员1月6日下午到活动场地现场踏勘，确定布置方案。所需物品列出清单，交由秋卉、爱心采购。此事由希望、原点、游游负责。

7、联欢会音响、灯光由一刀、肥波负责现场落实(需要找一个懂音响与灯光操作管理的人)，1月6日下午也要到场地。

8、1月10日晚18：30—20：00召开联欢会筹备组成员网络会议。

1、肥波统计报名人数。继续发动义工报名，路过人间、中国平安负责。人数要求在200人以上。

2、最终敲定节目单，由秋绪对外公布。

3、向特别邀请嘉宾发送邀请通知。对象：慈善总会领导、民政局领导、分会名誉会长、顾问等，福利院、三友学校、启智学校等单位领导，由游游负责。

4、确认节目道具、场地布置所需物资的情况。

5、联欢会所需要的物资，由游游、希望列出清单，由秋卉、爱心采购。

6、一刀根据报名名单确定年夜饭桌数，快乐确定菜单，计算出aa制费用。

7、年夜饭每桌名单，交由肥波制定。

8、1月20日晚18：30—20：00召开联欢会筹备组成员会议。

1、23日下午，筹备组全体成员、参加联欢会表演人员到现场排练。

2、24日当天上午：希望(需招募义工10名)

场地布置：希望、义工10名

所有道具到场：中国平安

所有设备检查：原点、肥波

后勤供水、供电保障检查：路过人间

3、24日当天下午：舞台：游游

节目(催场、监督、)：潇洒

音响控制：

主持人：

道具：中国平安

4、后勤安排：希望

礼仪组(接待、倒水)：5名

签到、分发编号：

年夜饭费用收支：秋卉、爱心

媒体：解巍巍、游游、莫高雷、章文花

医务：1-2名

现场纪律：

后勤保障：路过人间

3、年夜饭：一刀、快乐

经费：雪飘飘、爱心

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇七**

对于餐饮行业之间的竞争，餐馆不能只靠宣传自己的菜系、价格、品种来参与竞争，其结果往往达不到预期的效果，所以我们要组织一些促销宣传活动来配合整体的广告宣传。从这点上来看，我们要打造自己的饮食文化，让我们餐馆特有的文化，感染给每一个来就餐的客人。

活动策划案

1. 赠送客人古木制的点心盒

目的:让就餐客人替我们来做广告宣传

策略：达到一定消费额的客户应该赠送客人精美的点心一盒,最好是景泰蓝、古木为外观质地。对于喜宴的客人可以赠送来消费的女客人一双筷子，质地也是景泰蓝或古木。对于寿宴的客人可以赠送寿星老花瓶一对，每次用餐如果有女客人的话，达到一点消费数额，将赠送一个精美首饰盒。建议赠送活动为期2个月，期间会经过春节这个档期，对于宣传比较有利。寓意：筷子代表成双成对，景泰蓝花瓶代表平平安安。

费用：

礼盒：古木：120/盒 景泰蓝：110/盒

花瓶：古木：200/个 景泰蓝：180/个

首饰盒：古木：85/盒 景泰蓝：80/个

2. 计划2月份举办美食节活动

目的：美食节是为了提升我们在地域的市场竞争优势，扩大社会影响力、提高社会美誉度，赢得社会效益与经济效益双赢的重要手段。

策略：春节是我国民间最隆重、最热闹的一个传统节日，美食节的消费方式，可以采用自助的形式，期间可以邀请，周边比较有影响力的公司企业、机关组织，前来优惠用餐。

预期：通过美食节可以造成比较大的影响力，积攒下初期客户。

费用：自助餐 99/人

美食节费用：总终修改后在定

3. 举办中国书法协会——“书笔会”活动

目的：aaaa开业不久，确实需要一批字画来充实其中，显其文化品位，举办这样的活动，可以很小开支获得一批“廉价书画”。

策略：邀请中国书法协会成员前来用餐。

预期：通过举办这样的书笔会，可以将参加笔会的书画家长期“笼住”让他们替我们宣传，如果定期组织这样的活动，将使aaaa文化含量得到长期的提升，来消费的客人也会是高档次、高品位人群。

费用：依照实际情况在定

春节餐饮活动方案4

春节，也是中国百姓最舍得花钱的日子，如何开发春节市场显然大有文章可做。近几年，在这方面动了脑筋并获成功的事例屡见不鲜：年夜饭由家庭向饭店的转移已成各大城市一道独特的年关风景;各餐厅春节期间生意的火爆也勾勒出一幅全新的年节风俗画。

市场营销贵在造势。春节的“势”，是一大势，值得商家精心安排、周密部署。要是商家面对节日火爆的消费场面，仍然与平日销售策略一个样，导致货源估计不足，或因设施保养不当等原因，而使顾客持币而归，那只能是后悔莫及。

那么餐饮业又该如何抓住春节消费蕴含的商机呢?当然是首先搞好市场调研，准确把握春节期间人们的消费变化趋势，进而制订出针对性较强的促销策略。从最近两年春节期间居民的消费新变化可以看出，春节消费有三大明显特征：

餐饮业要把握好以下节日服务型经营方式：

a.主妇型。即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”活动，饭店只收取少量的加工费。

b.包办型。即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴。餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c.系列型。为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、卡拉犗犓厅、洗澡间等等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过春节。

同时，餐饮业的经营者，还应在文化品味上做文章。要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃个情趣。餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

营销活动应在以下五个方面下功夫：

a.要搞好“降价促销”。

“一个便宜十个爱”。年终岁尾，商家应以真诚回报消费者为宗旨，开展打折销售、买大件赠小件，“天天让利、日日优惠”，等促销活动。

酒店春节的布置及装饰：

1、在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节,酒店提供照相留影服务(客人洗相费用自理)。

2、在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。

3、大门口悬挂“xxx大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅。

4、大门口两侧玄武岩贴对联“金杯醉酒乾坤大”“玉兔迎春岁月新”横批为“恭贺新禧”。

5、酒店大堂两侧玻璃门贴鼠年生肖剪纸图案

6、酒店正门口安排两位工作人员(人事部选好的那对员工),穿小牛服装戴小牛头套,负责为前来酒店用餐年纪大约在10岁以下的孩子发放气球(一支),水果糖(2粒

7、三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。

案例：

酒店餐厅春节促销活动：

1、春节套票:实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票

餐饮:666元/桌(含服务费,仅限三楼餐厅

客房:288元/间.天(含双早

娱乐:12:30—16:30赠送包房3小时16:30—02:00赠送包房2小时

客房:自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间.天

凡入住特惠标准间者,均可获得精美春节礼品一份

大年三十(18:00—21:00)推出“吉祥”年夜饭：

588元/桌688元/桌888元/桌

大年三十(21:00—12:30)推出“富贵”年夜饭

888元/桌1080元/桌1288元/桌(0:00赠送吉祥如意饺子一份

提前预定年夜饭，有小礼品赠送。

定餐满1000元，赠送大抱枕一个(抱枕价值20-30元左右,抱枕是办公室一族和居家生活必不可少的用品之一，消费赠送抱枕，对顾客来说比较实在).将不同生肖吉祥物藏在抱枕里,客人可凭此吉祥物到总台换取相应的奖品.生肖为兔的吉祥物对应奖品为时尚台历一部、其他生肖吉祥物均为小中国结一个

春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴:688元/桌

富贵吉祥宴:788元/桌

五福临门宴:888元/桌

春节是餐饮业销售的黄金季节，商家都明白这个道理，然而春节消费的特点，却年年有变化，谁能洞察先机，抓住热点，谁就是赢家。从微观角度看是如此，而从宏观角度看，如何统筹策划，引导消费，形成热点，搞好“贺岁工程”，就更是一篇大文章了。

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇八**

丰富群众文化生活，营造浓厚的节日氛围，形成广大群众在忙中有趣、闲中有乐，人人参与、全民喜爱的局面，为xxxx建设营造健康、积极、向上的文化氛围。

为加强文化活动的组织领导，切实落实方案，特成立20xx年xxxx社区春节文化活动工作及安全稳定领导小组。

组长：

副组长：

组员：

参加对象：xxxx社区人民群众及外来游客

实施方法：在镇党委、政府牵头下，社区组织人员具体实施，游园活动礼品由社区统一在xxx采购，活动中使用的.桌椅由社区统一运输到活动地点并在活动结束后收回。

(一)组织各苑区单元门挂灯笼。

时间：

地点：各苑区

负责人：

(二)迎新春写对联

时间：1月xx日上午：10：00—11：30

地点：xxxx农贸市场

负责人：居民组长协助维持现场的秩序。

(三)舞龙巡游文艺展演

(xxxx居民组成舞龙队，10条龙)xxxx社区组织10条龙，社区舞龙人员和工作人员于上午9：00分统一从社区办公室集合出发，直接到禹王桥集合点集合。

时间：1月xx日(正月初一)上午10：00—12：00

巡游线路：

负责人：负责安全工作

(四)“xxxx之夜”xxxx篝火晚会(社区组织30人的沙朗队参加)

时间：1月xx日(正月初一)晚上18：40—22：00

地点：xxxx广场

负责人：

(五)“禹风羌韵”

xxxx镇群众文化展演(社区组织6个节目参加)

时间：1月xx日(正月初三)上午10：00—12：00

地点：xxxx广场

负责人：

(六)群众游园活动

时间：1月xx日(正月初五)下午14：00-16：30

地点：xxxx广场

游园活动项目：

1、夹弹珠。

在一个碗里装满水，再放入30颗弹珠。参与者用筷子夹弹珠。在指定时间内(三十秒)夹起弹珠。分一等奖(10颗)、二等奖(8颗)、三等奖(5颗)。

负责人：

2、音乐椅子。

选8位选手上场，准备7把椅子。椅子围成圈，参赛选手围着椅子跑。音乐为信号，音乐一停，选手去抢椅子坐下。一局比赛后，没有抢到椅子选手淘汰出局，椅子也要撤掉一把。每局下来，椅子数人数递减。坚持到最后的三人为胜。各获得奖品一份。

负责人：

3、丢筷子。

在5个玻璃杯中装水，以梯形摆放在桌上。参与者于1米外用筷子丢入玻璃杯中，每人每次20支筷子。分一等奖(15根)、二等奖(10根)、三等奖(8根)。

负责人：

(七)xxxx篝火晚会

(社区组织，群众参与，10个火把手)，活动结束后做到人走火灭，并邀请消防队协助灭火。社区17名居民组长协助维护晚会现场秩序，以免发生踩踏事件。

时间：1月xx日(正月初六)晚上18：40-22：00

地点：xxxx广场

负责人：

(一)各活动日程主要负责人、居民组长要认真履职，将活动安全工作放在第一位。

(二)各活动负责人负责具体组织参与者有序地参与活动，各居民组长佩戴“秩序维护”或“安全员”袖套，在活动开始前要对居民组长进行人员分组、定点落实人头安全责任，积极协调维持活动秩序，以便活动安全有序地进行。

(三)社区干部及居民组长积极主动的配合公安特警或治安民警、交警人员在活动时间内维护现场秩序及活动周边交通秩序，加强活动现场应急处置能力，严防发生安全事故。

(四)一旦发生群众突发疾病或受伤事件，社区干部及居民组长应主动配合医院急救车辆、人员工作，确保能将伤者及时送医。

(五)本辖区不稳定人员及时排查、化解，落实专人跟踪，保证活动有序的开展。负责人：

为组织、开展好此次文化活动，活动前，要加大活动的宣传力度，以营造浓厚的舆论氛围和文化环境，吸引广大群众踊跃参加。

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇九**

在重阳节那天。

小班教室。

1.要知道重阳节是爷爷奶奶的节日。

2.让宝宝从小就有关心爷爷奶奶的意识，为爷爷奶奶做力所能及的事情。

3.我喜欢爷爷奶奶，也愿意表达对他们的爱。

香蕉、胸花、自制礼物——项链等。

1.介绍一下重阳节:

和老师宝宝一起唱《我的好奶奶》。老师:“爷爷奶奶真辛苦。今天是他们的.假期。让我们一起为他们庆祝一下，好吗？

2.老师和母亲亲吻婴儿。

多可爱的宝宝啊。老师妈妈亲你(老师随意亲宝宝)。老师和妈妈们开心的亲吻宝宝吗？

3、爷爷奶奶和妈妈亲吻宝宝

宝宝的爷爷奶奶亲过宝宝吗？它在哪里，亲爱的？(宝宝自由说)，

4、宝宝亲爷爷奶奶

爷爷奶奶亲宝宝开心吗？然后我们的宝宝也会来，爷爷奶奶。(播放亲我的录音)

鼓励每个宝宝亲爷爷奶奶。

6.给爷爷奶奶戴胸花，放背景音乐。

7.欢快的音乐中给爷爷奶奶喂香蕉。

(播放《吻我》音乐，让爷爷奶奶和宝宝听着音乐亲亲抱抱。)

8.爱爷爷奶奶，自制礼物——项链。

9.结论:为爷爷奶奶做一件小事，比如:宝宝长大了，走路不要抱爷爷奶奶。打爷爷奶奶的背等。

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇十**

地点：社区居委会2楼会议室

主题：“爱我社区，快乐迎春”春节联欢会

目的：为欢庆新年，加强社区文化，增强社区的凝聚力。社区举办以“爱我社区，快乐迎春”为主题的新年大型联欢会。通过活动的举办，让社区的成员在展示自己才艺的同时充分了解社区文化，增强社区成员之间的凝聚力，也为迎接新的一年送上诚挚的祝福。

活动方式：此次联欢活动将采取文艺表演、舞会与游戏相结合的方式，以居民们自娱自乐为主要形式。节目要求形式及总体设计上的.新颖，同时要采用一些传统的节目，丰富本次晚会的节目形式，做到流行与传统相结合。节目环节中穿插舞会与游戏，提高联欢会的互动性和参与性，真正达到全员联欢的效果，更有助于邻里关系的进一步融合。

活动时间：xxx年x月16日上午九点

报名时间及地点：xxx年x月9日至xxx年x月13日到居委会报名。

场地布置：将桌椅围绕四周一圈，摆出一个圆形场地作为节目、舞会、游戏互动的舞台，并用气球，彩带进行装饰，场地四周摆放3张桌子，以进行有奖问答环节。

联欢会流程：

第一阶段：社区领导讲话

通过社区领导讲话，总结xxx年全年的社区工作，展示社区的工作成果，以寓意社区的各项工作蒸蒸日上，不断发展创新。

第二阶段:联欢会表演+舞会

在主持人引领下开始联欢会节目表演，形式多种多样，包括歌唱类节。

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇十一**

活动时间：2月13号--到2月23号

活动地点：大润发超市

活动主题：\"迎春纳福，大礼满天飞舞\"，主色调为大红色，白的，黄色为辅。

生鲜：超级美食，天天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜)

食品：暖暖冬日，你我分享(休闲食品、饮料、酒类、牛奶) 百货：我爱我家，营造温暖生活(家居百货、针织、冬季商品) 日化：冬天不怕干，护肤我在行(洗浴、个人护理、洗涤)

1、 dm海报：

① 规格：16k12p，数量：x万张。

② dm版面分标题及商品品类重点：

封面(1p)：迎春纳福，大礼满天飞舞(特惊爆商品2-5款或二级营销活动内容)

生鲜(2p)：超级美食，天天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜)

食品(3p)：暖暖冬日，你我分享(休闲食品、饮料、酒类、牛奶)

百货(2p)：我爱我家，营造温暖生活(家居百货、针织、冬季商品)

2、 主题设计：

(1)主题海报的设计

(2)大润发外的玻璃拱门设计

(3)吊旗的主图全部围绕活动主题设计;

(4)电梯入口及电梯周围的海报场景设计

春节style衣食住行玩

(5)入口设计

(6)堆头、展台、场景设计，均围绕主题设计

(7)收银台设计

(8)其他一些(例如：装饰海报、装饰品等等)

活动口号：春节大派送 会员更省钱

活动时间：02月13日至02月23日

活动内容：活动期间，采购部组织20个以上的过年及民生必需品，该类商品必须超值惊暴，如：传统年货、5l食用油、袋装大米、名酒、礼盒、肉品、熟食、蔬果、五谷杂粮、日常洗涤用品、洗发沐浴品、超值家居品等。

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇十二**

城市现代化发展日新月异，钢筋水泥围起一片片优雅小区。推开窗来能感受到优美环境，但走下楼来却感觉环境陌生。曾几何时，生活中的我们已不知道对门姓甚名谁，也已忘记可以向邻居借半块生姜救急。楼道中大家行色匆匆擦肩而过，漠然的表情中少了一份友好和亲切。

深居简出似乎成了现代人的通病。邻里之间很难见到像以前那样“远亲不如近邻”，相互扶持和关爱的场景。我们需要一个契机，一个机会，让友爱重塑，让温暖常驻。

鉴于此，所以推出这样一个“送春送祝福 和睦好邻里 和谐大家庭”的活动。

希望：书法班的每一个同学都主动参与

1、根据自家单元门的大小，裁好或买现成的春联红纸或是正方形的春字福字红纸。

2、认真选择春联的内容，用自己最擅长的字体风格来书写春联(对联内容可上网寻找或到老师的.博客里找)。

3、低年级的同学只需写春字就可以了。

4、每个同学至少要给自家住宅这一单元的邻居送祝福，按这一单元最少6户人家来计算，所以最少需要写5份。

4、在过年前几天，将自己的写的春联用袋子装好(袋子建议用大红纸糊成一个个的大红包)，并写一张心意卡(心意卡也可以用大红纸做，内容为祝福语)，放置其中，塞在你邻居的门缝内。

1.春节期间，请同学们自己到楼上楼下看看，有哪几户邻居贴了自己的春联。在开学时，请父母写一张字条(当然也可以拍成照片发送到老师的qq信箱里(q箱：xx)。

2.字条内容参考：

某某同学的 幅对联(或春字)被邻居张贴在门上。请老师给予奖励。某某同学父母。

3.“春”字每个奖励10分。(特指低年级同学)

“对联”每副奖励30分。(特指中高年级同学)

希望父母们主动支持孩子，鼓励和帮助孩子完成这一项有意义的活动。

此项活动尚在设计和筹划之中，请有兴趣参加的同学主动做好活动前的准备工作。请父母和同学们1月22日—2月3日期间随时关注书法班博客里的通知。(若活动确定，一般安排在周六周日，所以请周四周五加强关注。百度搜“愚人书法”即可找到博客，限于人力，只在博客上通知，见谅。)

准备对联红纸(网购的同学请父母早些备好)。

准备对联内容或样稿(博客里有)。

期末考试结束后主动认真地练习对联。

**单位春节活动方案 春节活动方案策划篇十三**

新的一年已经到来了，马上我们就要迎来一年中最盛大的节日——春节，这是我国民间最隆重、最热闹的一个古老传统节日。每年从腊月二十三起就开始打扫卫生，准备年货，一直到正月十五才算真正过完春节，春节期间家家户户都要贴春联、除夕守岁、放鞭炮、走亲访友、闹社火、赏花灯等热闹的庆祝活动，春节有这么多的习俗活动，那你知道这些习俗都是怎么来的吗？为什么人们要庆祝？下面让我们一起去一探究竟。

春节的由来、春节的习俗、春节的活动、春节的美食等等，这些都是我们传统的中国“年”文化，需要我们去探究、学习和了解，本次活动主要确定了6个关于春节的探究主题，每个小组可以任选其中一个主题进行探究，各小组之间进行交流与共享，一起感受和学习春节的传统文化。

学习任务：

1.通过询问长辈，上网查阅资料，阅读相关书籍，了解春节的由来与传说；

2.收集家乡的春节习俗有哪些？有什么由来？

3.收集关于不同地区、不同民族春节习俗的资料；

4.春节主要的活动有哪些？这些活动有什么寓意？

5.查找学习与春节相关的英语词汇、句子、小短文等；

6.制作关于春节的手抄报（春节由来、习俗活动等）。

学习任务：

1.了解家乡的春节美食和特色；（查资料、询问长辈，看看家乡的春节美食都有哪些？有什么特色之处？）

2.了解南北方的春节美食文化差异（南北方不同地区的春节美食都有哪些？）

3.了解中国春节饮食风俗,这些饮食习俗有哪些寓意（如为什么吃饺子等，不同的春节没事寓意不同）？

4.了解关于春节饮食健康的知识。

学习任务：

1.查找春联的由来；

2.对春联的技巧；

3.贴春联的讲究和方法；

4.收集周围街坊邻居家张贴的春联；

5.自己尝试写一幅春联（硬笔、书法形式都可以）；

学习任务：

1．查找与春节有关的散文、诗歌、小说、戏剧等文学作品；

2．感受诗词中作者想表达的思想感情；

3．积累诗句及优美片段，摘抄、记录、分享给同学；

4．朗读并背诵自己比较喜欢的一首诗或某个作品中的片段，以录音或拍视频的方式上传至社区中与大家分享。

学习任务：

1.春节的传统手工艺作品都有哪些（灯笼、窗花、中国结、年画、剪纸、泥人等）？它们是怎么由来的？

2.探究传统中国结、年画、窗花的起源、种类、含义。

3.选择其中的一种，学习制作完成一件手工艺品或者做一个春节贺卡（英文）；

学习任务：

1.在老师的指导下设计简单的调查问卷或问题；

2.发放并收集问卷调查的数据信息；

3.在老师的指导下对数据进行简单的统计；

4.分析统计的数据，了解同学们对于压岁钱的支配情况；

5.给同学提出一些压岁钱合理支配方法。

学习任务：

1.在老师的指导下设计简单的调查问卷；

2.发放并收集问卷调查的数据信息或走访询问周围邻居了解他们的看法；

3.在老师的指导下对数据进行简单的统计；

4.分析统计的数据，了解人们春节放鞭炮的情况和态度；

5. 整理关于春节放鞭炮的正确做法和注意事项。

除了以上各小组的学习任务之外，每个同学完成一篇关于春节趣事的小短文，6年级同学写一篇简短的英语小短文，给外国小朋友介绍一下中国的春节，写的小短文全部上传到活动文章中。

1.学生分组，明确探究主题和任务分工教师对学生进行分组，确定小组组长，各小组组长负责组织小组成员进行任务分工，明确小组的.探究主题任务及成员各自需要完成的任务

2.学生收集资料，与教师同学进行协作交流

（1）各小组利用假期时间，通过上网、询问、调查等方式收集各探究主题任务相关的资料，小组组长协助老师督促小组成员按时完成探究学习任务，组织小组成员积极参与小组内的交流讨论和社区中的话题讨论；

（2）在学习过程中遇到的问题可以在小组qq群中随时向指导老师和小组同学寻求帮助，也可以直接在社区寻求其他小组同学和老师的帮助，教师为学生提供实时的指导和针对性的帮助；

（3）各小组将收集整理的资料在小组群中进行分享，小组成员相互浏览，提出修改意见后完善小组学习成果资料。

3.整理汇总学习成果并上传共享各小组组长负责组织小组成员将整理完善后的学习成果进行上传，同时浏览和查看其它小组的学习资源，与其他小组成员进行交流共享。

4.学习成果汇报，师生点评教师组织各小组成员进行汇报与分享，各小组准备汇报内容和资料，可以根据小组的探究主题设计一些趣味活动让其他小组成员也积极参与，在汇报交流的过程中各小组相互学习、相互分享，了解关于春节的知识和习俗，感受春节传统文化。在小组汇报交流过程中，教师和学生对各小组的学习表现和汇报成果进行点评，根据相应的评价量表（学生自评、教师评价量表、小组内评价量表、组间评价量表）进行评价。

1.收集整理的相应主题的资料以word、ppt形式上传至“活动资源”中；

2.做的手工作品、手抄报等拍照上传至“活动资源”中；

3.春节期间拍摄相关的视频、照片上传至“活动资源”或“活动相册”中与大家分享，讲讲春节的所见所闻；

1.登录“国家教育资源公共服务平台”——社区——“甘肃临泽县滨河小学电子书包应用”社区——“春节探究活动”；

2.学生必须认真查找相关资料完成相应探究主题下的学习任务，不懂的可以向老师、同学寻求帮助；

3.查找的资料经过修改和完善后上传到“活动资源”中；

4.在“活动文章”中写关于春节趣事的作文（5年级）、6年级的写一篇简短的英语作文（给外国小朋友介绍春节）、参加活动的感想和心得（自己写，不得抄袭和复制网上的作文）；

5.将完成的作品（手抄报、贺卡、手工作品等）收集好，开学后上交；

6.积极参与话题讨论中的问题，也可以自己发表讨论主题（不得发布重复的话题）；

7.在活动模块“说说你在做什么，想什么”中发表自己的心情、春节的祝福、春节的所见所闻等，相互评论点赞。

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