# 最新元旦节日促销策划方案(5篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-10-04

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。元旦节...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

**元旦节日促销策划方案篇一**

节日时间：

圣诞节20\_\_年12月25日

元旦节20\_\_年1月1日

促销时间：20\_\_年12月23日至20\_\_年1月1日

二、促销主题：

圣诞给元旦的最好礼物

三、促销策略

1、单件x折，两件x折□

面对类似“我买两个或我们每人买一个能不能便宜点?”等购物需求，最好迎合顾客购物习惯，鼓励他们多买，尽量提高客单价。

2、情侣款特价\_\_元□(制作特价立牌)

为做好圣诞(元旦)促销活动，公司首次推出圣诞情侣款产品，并且进行包装，所以请各地区在订货会结束准备好销备货工作。在实际销售过程中，如果顾客喜欢其他款式，可适当给予优惠。

3、双dan(圣诞元旦)特惠款\_\_元□(制作特惠立牌)

为做好圣诞(元旦)促销活动，公司首次推出圣诞(元旦)特惠款，并且进行包装，所以请各地区在订货会结束前准备好备货工作。在实际销售过程中，如果顾客喜欢其他款式，可适当给予优惠。

备注：以上三项促销政策，请在末尾方框内打“√”进行选择，具体折扣和特价数字由门店自主填写。

4、礼品赠送，送完即止(礼品发放品种、数目由门店自定)

1)购物有礼

2)分享有礼(礼品与购物送礼环节相同)

操作流程：

操作参考图：

备注：以上送礼环节，建议先将礼品平均分为购物送礼和分享送礼两部分，在活动开展过程中再根据两边的发放进度做出调整。

四、氛围布置

好的节日氛围不仅可以起到提示购物的作用，还有增强购买欲望的效果。

1、电子屏幕

有的门店，因为kt板小的原因，在没有大幅形象画的情况下，如果消费者不是从kt板前面经过的话。根本不知道店内有什么活动，甚至对品牌了解也不是很清晰。这时候，电子屏就很好的解决了这些问题，它甚至能让几十米开外、对面街的消费者清晰的知道品牌和店内活动。

参考字幕：欢迎光临李湘、王岳伦代言的品牌皮具都宝路，店内圣诞元旦活动火热进行中，情侣款、双dan特惠款倾情呈献，分享就有礼……

2、圣诞歌曲

银色圣诞white christmas

圣诞树o tannenbaum

真挚来临adeste fideles

……

3、圣诞帽

圣诞活动期间、店员统一佩戴圣诞帽，以此增强节日氛围。

4、代言人形象广告

条件允许的情况下，适当张贴大幅代言人形象广告画能让人一目了然，品牌效应不言而喻。

5、圣诞树、铃铛等。

五、广告物料设计图

六、物料配送

1、海报：60×80cm1张

2、地贴：83×75cm

3、情侣款立牌：\_\_

4、特惠款立牌：\_\_

5、物料申购、广告设计服务及图片提交联系人

**元旦节日促销策划方案篇二**

一、主题

\_\_美容院迎元旦惊喜大放送

二、时间

20\_\_年1月1日至3日

三、内容

凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

本活动为100%中奖，奖品为现金。

一等奖：现金200元(每天限3名);

二等奖：现金100元(每天限10名);

叁等奖：现金50元(每天限15名);

四等奖：现金10元(每天限30名);

五等奖：现金5元(每天50名)。

**元旦节日促销策划方案篇三**

前言：20\_\_年12月25日(星期六)是圣诞节，20\_\_年1月1日(星期六)是元旦节，由于两大节日时间紧靠，所以将圣诞、元旦双节促销，规划为一次大型的促销活动;有利于促销活动的筹备、操作及成本的节约。同时争取在10年年底通过最后一次大型的让利促销活动来刺激消费市场，推动消费需求;提高全国各专门的店面销售额，提升品牌知名度。至此，\_\_(中国)管理总部特拟定圣诞元旦双节同庆 全国大型促销活动，活动内容如下：

一、活动策划思路和目的：

1、全国各专门针对店内外装修进行节日特色的装饰，营造圣诞元旦喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打低价格、高折扣的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光;并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对\_\_的关注，以达到提升专门店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、通过推出独具\_\_特色的圣诞甲、新年甲等新潮的指甲款式，既符合时宜，又能够恰好配合到整个节庆促销活动的操作。

二、活动地点：

全国\_\_美甲专门店

三、活动对象：

\_\_美甲专门店新老顾客

四、活动时间：

20\_\_年12月24日(星期五)--20\_\_年1月3日(星期一)

五、活动主题：

礼爆圣元旦 欢乐无限多

六、活动内容：

手(足)部护理项目，买1送1

一次性消费满100元， 8折优惠;再送精美礼品一份

一次性消费满200元， 7折优惠;再送精美礼品一份

会员到店充值，即送精美礼品一份

凡在20\_\_年12月24日--20\_\_年1月3日期间到全国\_\_美甲专门店消费的顾客均可参与\_\_美甲专门店的促销活动。

注：活动期间，会员不享受折上折，最终解释权归本店所有。

七、总部对美甲店的支持：

1、所有产品(不含客装护手霜)在供货价基础上9折优惠。

2、美甲店实际进货额1000元以上(含1000)，赠送精美礼品10份。

3、美甲店实际进货额20\_\_元以上(含20\_\_)， 赠送精美礼品25份。

4、美甲店实际进货额3000元以上(含3000)， 赠送精美礼品40份。

5、美甲店实际进货额5000元以上(含5000)， 赠送精美礼品70份。

6、美甲店实际进货额10000元以上(含10000)，赠送精美礼品150份。

有效定货日期为：20\_\_年12月03日--20\_\_年1月3日

备注：如需额外订购更多\_\_礼品需支付成本费用，本次精美礼品7元/份。

八、广告宣传

1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞、新年节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

2、制作圣元旦节日促销宣传海报、x展架在店面宣传。(12月22日前贴出去，提前宣传)

3、制作促销宣传单张，12月23日前开始在店面周围进行派单宣传。

(公司提供统一的促销宣传单张和海报等，需以成本价购买)

4、横幅宣传，在12月23日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

横幅内容参考： 礼爆圣元旦 欢乐无限多

双节一起过 惊喜无限多

缤纷圣诞 激情元旦 好礼送不断

\_\_圣元旦 双节同庆 双倍好礼

备注：各地可根据需求另做当地报刊媒体等相关广告宣传。

九、活动控制

1、设计部、企划部：11月25日前设计好圣诞元旦促销海报、x展架、宣传单张，并做好企业网站与购物网站相关文件的上传工作。

2、客服部：在方案确认即日起打电话通知公司所有客户，公司促销相关事宜，并作好相关记录。

3、物流部：在12月15日前准备好所需的产品、礼品等物资，安排发货，确认客户的货能及时到达。

4、专门店在12月22日前制作好相关宣传物品。(可由公司统一制作，仅收取成本费)

5、请客服人员在客户订货期间详细做好客户订货记录，并针对此次活动向加盟商了解活动效果及建议等，以便做好活动总结工作，为下次活动做好准备。

备注：此次活动最终解释权归\_\_美甲(中国)管理总部所有!

**元旦节日促销策划方案篇四**

一、活动时间：

x月\_\_日(周x)——\_\_日(周x)(共3天)

二、活动主题：

\_\_圣诞礼 欢乐健康送

三、活动范围：

\_\_商城、\_\_购物广尝\_\_八一店、\_\_北园店

四、活动内容：

1、圣诞“欢乐健康送”

内容：活动期间，在\_\_购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值 元欢乐健康券+圣诞大礼包一份。(欢乐健康券含价值 元保龄球票、价值 元沙狐球票、价值 元动感影票、价值 元台球票。)

满500元以上，可获赠：价值 元欢乐健康券+价值 元英派斯健身券+圣诞超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张 元，英派斯健身券每张 元，由各店与保龄球馆分别结算。圣诞大礼包成本约 元，圣诞超值大礼包成本约 元。圣诞礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、圣诞“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分圣诞礼品，如圣诞帽、圣诞树、圣诞雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的圣诞树，12月\_\_日前布置到位。

3、限时抢购：活动期间，每天下午\_\_：\_\_—\_\_：\_\_，部分穿着类、床品5—6折限时抢购，限时抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加限时抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、圣诞狂欢夜

时间：12月25日晚\_\_：\_\_——\_\_：\_\_

地点：\_\_商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由\_\_艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。主持： 。

5、圣诞礼、\_\_情

12月24、25日两天，由2名化妆的圣诞老人(由各商场指定，统一着圣诞老人服装)在商场为小朋友派发礼品。礼品费用约 元。

6、圣诞寄语板

各店在总服务台设，“圣诞寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的圣诞老人现场派发礼品。“圣诞寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

五、广告宣传及费用

12月24日 \_\_晚报 d1版通栏 元

\_\_商报头版通栏 元

费用共计： 元。

**元旦节日促销策划方案篇五**

一、活动主题：

感恩大回馈，燃情12月

二、活动时间：

12月6日(六)——12月25日(二)

三、活动目标：

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

四、活动内容：

1、疯狂时段天天有

a)活动时间：12月6日—12月25日

b)活动地点：1—4楼

c)活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期)，周六至周日(另含24、25日)每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品，建议免扣)

2、超市购物新鲜派加1元多一件

a)活动地点：—1f

b)活动时间：12月6日—25日

c)活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

d)等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸(日限量500包)

购物满48元加1元得柚子一个(日限量200个自理)

购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量100瓶)

3、立丹暖万家 冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a)活动地点：商场大门外步行街

b)活动时间：12月6日—20日

c)组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。(建议降扣，让厂家以特价进行销售)

4、耶诞礼品特卖会

a)活动地点：商场大门和侧门外步行街

b)活动时间：12月21日—25日

c)组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

a)活动地点：全场

b)活动时间：12月24日—25日

c)活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻

找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼!数量有限，送完为止。

6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

a)活动地点：大门外步行街

b)活动时间：12月24日、25日晚上7：30—9：00

c)活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

五、媒体宣传规划：

1、媒体宣传：

a)dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b)报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期;

六、费用预估：

1、超市购物新鲜派加1元多一件

500元x19天=9，500元

2、耶诞“奇遇”来店惊喜 2，000元

3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜 15，000元

4、报纸广告及其他宣传费用： 20，000元。

5、活动及圣诞气氛布置 10，000元

6、合计 56，500

七、承担方式

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元

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