# 元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案(11篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-29

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。元宵节销售活动策划方案 元...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇一**

元宵送“金宝”

20xx-2-14

元宵节，农行辽阳新世纪支行准备抽调精干力量走入商业社区，展开零售业务“扫街”营销活动。在“扫街”式营销活动中，我支行将采取“一点一策”的营销办法，针对不同网点周边经济环境确定营销重点，主要针对以下四个商业区制定营销重点。

一是针对位于政府部门较多、毗邻经济商圈的营业网点，重点宣传小商铺助业贷款，营销商铺安装pos机、办理白金卡、开立结算账户;

二是针对位于高档住宅小区的营业网点，积极向居民和周围商户介绍农行综合业务系统全省通存通兑、网点多、结算无手续费优势，吸收居民商户存款、攻关营销理财产品、pos机安装、宣传商品房抵押贷款;

三是针对新开业或地理位置相对较偏的网点，选拔优秀员工成立营销小组，积极开展全面走访工作，将宣传折页、宣传单送到商户、企业手中，并自制市场调查问卷，在宣传同时不断了解周边客户需求，为下步营销工作开展奠定良好基础;

四是针对周边大型餐饮业较多的营业网点，重点向用工人员较多的餐饮企业营销代发工资业务，在实现中间业务收入的同时，增加银行卡发卡量，扩大市场占有率。

为了取得很好的营销效果，我支行申请县行提供以下两种帮助：

1.元宵200袋。

2.营销车一辆。

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇二**

喜闹元宵

20xx年2月15日—2月17日(元宵节)

(一)、喜闹元宵，乐猜灯谜1、活动时间：20xx年2月17日

2、活动对象：在百货区购物满188元的顾客(单张小票限猜一次)

3、活动内容：在各品牌专柜门口挂自制灯笼一个，灯笼内配5个或5个以上灯谜，;凡在活动期间购物满188元的顾客，只要猜出1个谜语，即可凭电脑小票和谜底到所属专柜领取元宵精美礼品一份。

4、游戏规则：顾客根据谜面的内容，确定猜出谜底后，即可在所属专柜即刻兑奖。(如谜底与工作人员的谜底有争议的，以工作人员的为准)

4、气氛布置：

a、灯笼：每个专柜挂1个灯笼在门楣处。灯笼为专柜员工自行设计且具有品牌风格。

b、灯谜：管理人员根据实际情况安排促销部协助设计打印。(至少准备300条)

喜闹元宵，万家献你

活动期间，百货区全场品牌2折起特价销售。

第一部分场内

a、店内广播、店头海报第二部分场外

a、百货门口大展板

b、超市玻璃贴

c、百货区内灯布等

d、免费巴士(本次活动与情人节活动联促，玻璃贴、前后门楣、吊旗、歌谱架等不需更换)

1、拉动节日的成交量，提高百货销售额。

2、活动具有吸引孩子的卖点，以此带动家长来华润万家消费，提高在同行业中的竞争力。

3、活动具有连续性和持久的影响力，可在其他节日、假期继续推广相关活动并扩大规模，形成商圈内独具特色的商场。

附件一：灯笼diy大赛方案：

1、活动时间：2月12日-2月17日(18日早会进行评选并颁奖)2、活动对象：百货区所有员工，以专柜为单位。

3、参赛要求：a、作品主题鲜明，美观实用、构思巧妙、富有创造性;

b、作品必须是自己动手制作完成，不得从市场上购得成品参赛;c、每人限参赛作品一份;

d、作品形式多样，手工艺制品、纸制品、织制品、布制品、竹制品、木制品均可;

e、参赛作品需注明作品名称、制作者部门、品牌。4、评分标准：总分10分

创意性3分美观性2分精致性2分环保性3分

5、奖项设置：一等奖1名奖励瓷器一套二等奖2名奖励铁观音一盒三等奖3名奖励佳洁士套装一盒鼓励奖12名奖励洗发水一瓶备注：奖品由各店根据实际情况自行设置。

6、评奖、颁奖流程：17日当班经理及副总共同巡场对所有专柜自制灯笼进行评比、打分，推选出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，鼓励奖各部门各3名。18日早会时由副总为获奖专柜进行颁奖及致词。

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇三**

一、活动主题：情意绵绵赏花灯

二、活动时间：20xx年2月10日至20xx年2月14日

三、活动内容：

一、超市大促销(活动时间：20xx年2月13日-14日)

1、凡在超市购买指定红酒送巧克力一盒(凭购物小票到服务台领取);

2、购买巧克力满58元可获免费精美包装一次(礼品盒除外);

二、情侣对对碰(活动时间：20xx年2月14日)

购物满288元可免费品尝红酒，生鲜试吃活动，现场提供牛排、水果沙拉等，现场烤制试吃、红酒试饮(情侣之间双人搭配);

三、猜灯谜活动(活动时间：20xx年2月11日)

凡在正月十五当天参与猜灯谜答对的顾客可免费获得gbf精美购物袋1个;(谜语存放位置：超市商品展示柜内任意地方寻找)

四、买赠汤圆(活动时间：20xx年2月10日-2月11日)

1、凡在活动期间一次性购物满128元的顾客，凭购物小票可到服务台免费领取汤圆1袋;

2、购物满288元，凭购物小票可到服务台免费领取汤圆2袋(每天限量50份);

备注：凭当日单张小票领取，小票金额不可累加;

数量有限，送完为止;

五、gbf充值会员卡促销活动(固定面值卡)

充值500元赠50元;充值1000元赠100元;(充值请至超市服务台办理，详情请咨询工作人员);

六、巧克力/牛排/红酒/鲜花热卖中···

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇四**

“x行卡元宵献礼，‘金’喜来找你！”

xx系列信用卡、xx系列信用卡

2月14日—2月19日

（1）一重礼———“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

xx商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

xx超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

（2）二重礼———刷卡赢“金”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”活动（房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动），该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，xx奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇五**

蜂狂购杯猜灯谜大赛

结合元宵节的节日特点，开展一系列网络营销活动，从而增加品牌的知名度，也加强了与用户的互动，把更多的新用户引入蜂狂购的微博和微信公众平台上来。

20xx年2月9日——2月11日

1，在用户参与活动时，转发“蜂狂购“活动的介绍。

2，每天通过摇奖的方式，选出一位“转发活动“的幸运用户，给予现金奖励。

3，与微博官方合作，在微博广场和热门微博等主页进行宣传，保证此次活动的热度。

1，在用户较多的论坛进行软文宣传，雇佣水军灌水，炒热活动帖子。

2，与论坛合作，选择转化率较高的论坛进行置顶宣传，保证活动的热度

1，微信平台软文宣传

2，后台设立“微助力”等功能，融合此次活动内容，促进用户转发，以加强活动热度。

1，猜灯谜：活动三天，每天放出十个灯谜，通过微博，微信，论坛发布，针对于猜中者进行摇奖，每日选出10个幸运用户。

2，找彩灯：在蜂狂购商城的随机内页隐藏小彩灯，让用户进入商城寻找，如果找到了可截图发送微博或者微信平台领取奖励。

3，开学加油站：参与活动的大学生，可联系蜂狂购微信管理员加入“蜂狂购大学生微信群”并且领取蜂狂购商城美食一份。

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇六**

为积极响应分行要求，xxx银行xxx便民店联合凯瑞物业举办元宵节猜灯谜庆元宵的活动，活动策划如下：

猜灯谜、庆元宵

20xx年2月14日(农历正月十五)晚6：00

xxx民生银行社区支行

1、客户通知：2月13日前，通过折页以及海报条幅的形式通知绿景尚品，雅士苑以及周边居民前来参加，对已经收集到信息的客户，xxx负责电话通知到个人。

2、物料准备：xxx负责折页以及海报，以及来店客户信息登记表，xxx负责收集各种灯谜，准备奖励所用的小礼品，空白纸条，以及礼品领取表。

3、场地布置：2月14日上午，悬挂好元宵节灯笼;将灯谜吊在上面;活动期间播放节日音乐，渲染气氛，有条件可以燃放烟花渲染现场氛围。

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜语揭下带走。

2、共20个谜语，现场发放空白纸条，亮出谜语后参加人员领取纸条写下自己的姓名与答案，到达规定时间后，统一收回纸条，并由我们工作人员核对答案，并对应的发放奖品

3、奖项设置：

安慰奖：答对5个以下，黑色签字笔一支

三等奖：答对6-10个，特百惠水杯一个

二等奖：答对10-15个，特百惠水杯一个，汤圆一包

一等奖：答对15-20个，西王玉米胚芽油一瓶，特百惠水杯一个，汤圆一包奖品兑完，活动结束。

附注：

1、宣传办法：折页进单元，海报、条幅入社区

2、客户邀约：2月13日进行电话邀约通知

3、物料准备：元宵小灯笼20只，音响，烟花1箱，挂灯笼的粗绳子1根，宣传折页100份，条幅3个，白纸30，特百惠水杯20，胚芽油5瓶，汤圆10包，笔5只

4、营销环节：来店不留遗憾;猜灯谜尚有遗憾的客户，可以在物业开卡获赠特百惠水杯，或者送汤圆

5、重点营销的产品：

1、高收益理财

2、智家卡的优惠

3、存款物业送大米，鸡蛋，还可以送福喜满代金券的优惠政策

谜语设置：

猜字类：

1、有一只没头没心的鸟（马）

2、一马过桥压断梁（骄）

3、训练好马打三鞭（驯）

4、偏偏人走马就来（骗）

5、一匹怪马两张嘴（骂）

成语类：

6、爱好旅游(打一成语)――喜出望外

7、一块变九块(打一成语)――四分五裂

8、哑巴打手势(打一成语)――不言而喻

9、无底洞(打一成语)――深不可测

10、翘翘板(打一成语)――此起彼落

人名类：

11、济人急难(打《水浒传》人名)――施恩

12、久旱逢甘露(打水浒传人物)――宋江

13、醒后得知一场梦(打《西游记》人名)――悟空

14、事事齐全说汉高(打《三国演义》人名)――刘备

15、僧穿彩衣(打《水浒传》人物)--鲁智深

动物类：

16、两眼外秃大嘴巴，有个尾巴比身大，青草假山来相伴，绽放朵朵大红花――金鱼

17、白天一起玩，夜间一块眠，到老不分散，人间好姻缘(打一动物)――鸳鸯

18、身子轻如燕，飞在天地间，不怕相隔远，也能把话传(打一动物名)――信鸽

19、像鱼不是鱼，终生住海里。远看是喷泉，近看像岛屿(打一动物名)――鲸

20、身长约一丈，鼻生头顶上。背黑肚皮白，安家在海上(打一动物名)――海豚、共吃元宵、拉兔子灯等。

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇七**

xxxx年元宵节促销策划

xxxx年2月24日-25日

xxxx年元宵节促销策划

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞师舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

（一）团团圆圆过元宵

美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等元宵节活动策划方案策划书。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

（二）元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可缺少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

（三）良辰美景共赏

元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访元宵节活动策划方案元宵节活动策划方案。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞师舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇八**

随着越来越多的企业进入汤圆这个市场，“三全”、“龙凤”、“思念”、“五丰”、“冠生园”等等几大品牌彼此之间的竞争也越来越激烈，到目前为止，竞争几乎进入到白炽化状态，提高销量几乎成为他们每个企业的难题，每个企业为了提高自己的销售量和夺得利润，都想方设法来对自己的汤圆进行各种各样的销售。因此，如何在元宵节前做好促销活动，对提高汤圆的销量及市场占有率，巩固市场地位，提升品牌的知名度具有重要意义。

本次促销活动将在20xx年3月1日至2日之间进行，主要通过一系列的宣传及促销活动提高食品的知名度和美誉度，扩大汤圆的影响力和范围，促进“凌汤圆”、“新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大汤圆系列的元宵期间的终端市场销售和团购销售，提高汤圆销量。

（一）利润目标

通过本次元宵期间的促销宣传活动，提升汤圆的销量，实现元宵期间销售利润50万元的销售利润。

（二）市场占有率目标

此次的推广活动汤圆以“凌汤圆”、“新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大系列细分市场，扩大汤圆的`市场占有率，让消费者亲身市场不同口味，应对市场的激烈竞争，争取更多销售机会，迅速赢得汤圆消费的巨大市场，最终获得更大的利润。

（三）销售目标

让更多消费者了解和知道公司的多口味汤圆，让消费者在最短的时间内认知汤圆系列的特色，培养更多消费者购买汤圆，实现在元宵期间的杭州市10万斤销售目标。

（一）前期：广告宣传促销方案

时间：20xx年1月起

宣传形式及内容：

1。网络宣传：优酷、奇异、搜狐、乐视等主要知名网络电视

2。电视、广播广告：杭州地方电视台、地方广播。发布内容：宣传汤圆产品特点，吸引更多的顾客。

3。销售点广告：在食品的所有售点张贴招贴和其他小型广告宣传品，在大型的超市要广告要清晰明确，是用带有视觉冲击力的画面，引起消费者的注意。食品不同于一般的生活用品，通过画面的刺激，引起人吃的欲望。

宣传目的：采用多种媒体，网络、电视等全方位宣传造势，使公众对汤圆有一定的认识和了解，并且产生好感，有一定的购买愿望，并逐渐培养长期食用汤圆的习惯，为后期的工作做好铺垫。

（二）后期：活动促销方案

活动一：

时间：20xx年3月3日17：00—19：00

活动主题：良辰美景共赏元宵欢闹齐乐（一家亲现场制作汤圆活动）

活动地点：在杭州市各区商业中心或广场搭台，靠近大卖场

活动内容：在现场每一位报名参加现场制作汤圆的人，由主办方提供1千克制作材料，可在规定的20分钟内任意制作汤圆，制作的汤圆均可打包带走。

同时，在制作汤圆的活动过程中，现场的主持人负责主持一些趣味性问答，调动现场氛围，参与游戏者获胜者可获得精美礼品一份。

活动二：

时间：20xx年3月2日至24日

活动主题：共度元宵享团圆，汤圆伴随您

活动地点：杭州市各大型超市、商场

活动内容：在各大型超市、商场开展免费品尝及买赠活动，搭建促销台，把元宵的热闹氛围带到商场超市，用促销员带动现场气氛，给现场顾客一个清新统一的产品形象。同时，由促销员在现场蒸煮不同口味的汤圆，消费者可根据喜好试吃、购买汤圆，并且，促销员要积极宣传23日的现场携家人包汤圆活动，并提前报名。

在促销期间，一次购买满28元即可赠送带有企业标准的勺子，一次性购买满38元的即可获赠汤碗一个，一次性购买满58元可获赠凌200克赠品汤圆一袋，购买越多礼品越多。

活动三：

时间：20xx年3月2日至5日

活动主题：猜谜语欢乐中奖

活动地点：杭州市各大型超市、商场

活动内容：在促销台四周悬挂灯笼，在灯笼上张贴谜语条，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物获汤圆3元、5元抵用券。（次活动与各销售点促销活动同时进行）

4。各项活动注意事项

①各活动地点负责人负责与有关职能部门协调现场场地，确保活动按时、顺利执行到位；

②所有接触食品现场的工作人员，须佩戴白口罩、白手套、帽子，其它工作人员统一着工装、佩戴红围巾、工作证；

③免费发放的汤圆必须卫生达标，食用可口，做好现场卫生工作。

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇九**

元宵节期间为营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

20xx年2月14日———20xx年2月19日

本次活动承办单位xx市银行卡工作领导小组办公室、xx农村合作银行、xx支行、xx支行、xx支行、xx支行、xx支行、xx支行、xx支行、xx银行，xx（协办），xx公司提供技术支持。

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

20xx年2月14日—20xx年2月19日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在xx市辖内指定商户刷卡消费68元（单笔交易）以上的持卡人均有机会获奖，奖项如下：

特等奖1名，韩国游（6000元等值奖品）

一等奖30名，各奖励400元等值奖品

二等奖90名，各奖励200元等值奖品

三等奖1200名，各奖励10元等值奖品

兑奖方式：持卡人联机抽奖奖项凭标有“xx市银行卡活动x等奖”的签购单到xx银行卡管理办公室领取（仪xx银行内），咨询电话，兑奖日期为中奖次日至20xx年2月20日————20xx年2月28日止，兑奖期间的工作日星期一上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇十**

出门赏月、燃灯放焰、喜猜灯谜、共吃元宵、拉兔子灯。

活动主题：火树银花不夜天共度元宵享团圆。

活动目的：利用元宵佳节，围绕节日展开主题活动，吸引人气，促进销售。

活动时间：2月19日19:00-21:00

活动对象：0-12岁的新老会员宝宝，包含一名家长免费陪同。

活动地点：树袋熊儿童乐园xxx店。

1、主持人xx

2、活动负责人xx

3、收银员xx

4、现场秩序员xx

备注：根据门店实际情况确定。

1、准好前期宣传活动，使更多的人知道活动时间、地点、内容等。

2、准备好活动所需的材料和

3、布置活动场地

4、游戏规则设置，奖品设备

创造具有中国元素的新春元宵气氛，欢快、热烈，以灯笼、灯谜、窗花、鞭炮等等物品装饰，烘托出温馨喜庆的元宵气氛。

活动目标：引导幼儿回忆过年的情景，鼓励幼儿大胆、清楚地表达自己的想法和感受。

1、歌曲《新年好》

2、活动研发员引导提出问题：请幼儿说说过年时最高兴的事情。

3、幼儿自由讨论发言。

4、活动研发员总结：引导幼儿重温新年的喜悦，使幼儿懂得春节过后又长大了一岁，在各方面应有很大的进步。

(1)材料：挂有灯谜的花灯、谜底表(见附件)、贴画若干、奖品若干。

(2)规则：家长带领幼儿赏花灯，猜灯谜。猜好以后告知乐园员工谜面编号及相应谜底，猜对一个乐园给一个贴画，集满3个贴画即可兑换一个奖品。

(1名乐园员工坐在固定的位置发贴画、兑换奖品)

(3)注意选择灯谜时难易程度适中，难度相近，谜底贴近幼儿生活，符合幼儿的经验，谜面上指明谜底的类别，如：打一动物、打一植物等。

(4)人员：全体幼儿、家长。

(5)指导语：老师已经把你们做的花灯挂在走廊里了，快和爸爸妈妈一起去欣赏吧。动动小脑筋猜对灯谜还可以获得小奖品哦。

(1)材料：筷子12双、芸豆若干、碗6个、一次性水杯6个、背景音乐。

(2)规则：家长和幼儿一起用筷子将碗里的芸豆夹进一次性水杯内里，规定一分钟内，水杯里芸豆数量最多的家庭获胜。

(3)注意事项：提醒家长遵守规则，不能用筷子拨豆子，听到哨音，停止游戏。

(4)人员：6组家庭(每组一名幼儿、一名家长)

(5)指导语：小小芸豆圆溜溜，怎么才能夹得又快又好呢?

下面请你和爸爸妈妈一起接受挑战吧!

(1)材料：围裙6个、12个筐、海洋球若干、12个圈、背景音乐。

(2)规则：家长系上围裙，站在圈内。双手抓紧围裙两边变成裙兜，幼儿站在对面的圈内(两圈间隔大约1.8米)，每次从身边的框内拿一个球投向家长的裙兜内。幼儿抛球、家长接球时都不能跨出圈外，1分钟内接中数量最多的家庭获胜。

(3)注意事项：每组海洋球的数量大于10个。

(4)人员：每组一名幼儿、一名家长，可分租进行，每组6个家庭。

(5)指导语：围裙是妈妈的好朋友，那你们还知道围裙还可以和我们做游戏吗?想知道怎么玩吗?我们一起来看看吧!

游戏结束后奖励获胜小朋友花灯一盏。

活动内容在活动开始一周之前开始做宣传，单页(提前发放)微信(朋友圈，全发)，店内宣传等。要参与现场活动的小朋友提前短信或者电话通知。

1、在前期准备时，尽可能购买清洁、环保和健康的物料。

2、保证现场活动中小朋友们的安全，活动始末由每位小朋友的家长现场监控。

3、每天活动的进展情况要拍成照片，发到公众号里面作为宣传。

4、乐园稍作装饰，有节日的气氛，保持现场的清洁。

**元宵节销售活动策划方案 元宵节营销方案篇十一**

活动主题：张灯结彩大闹元宵

活动时间：2月24-2月26日

活动内容：

围绕赏花灯、吃汤圆、猜灯谜等节日元素展开活动。

活动一：猜灯谜，赢大奖！

活动期间，在本商场或超市各个楼层悬挂灯谜，凡是进店的顾客都可以参加“猜灯谜，赢大奖”的活动，只要猜中灯谜，即可到服务台领取相关礼品一份；即使没猜中也无妨，门店也会赠送一份价值5元的优惠券（门店可设置优惠券的实用门槛）。

活动二：“欢庆元宵，团员喜乐”

凡是在活动期间，进店消费满xxx的都可以获得一份精美的汤圆礼包。数量有限，先到先得。（也可针对不同消费等级，设置不同的礼品）

活动三：庆团圆吃元宵 美味汤圆大联展

在超市设立元宵美食街，突出传统文化氛围及新世纪汤圆品种全、质量优的特点，推出各式特色汤圆及礼盒，引导顾客佳节送汤圆，推出部分特价汤圆促销，拉动销售。

活动四：做元宵，包汤圆，比比谁家最团圆

活动期间，举行包汤圆大赛，所有消费者均可参加，安排门店相关员工担任评委进行评比，决出第一名、第二名、第三名并设置相应的奖项。门店可根据实际情况设置奖品，需要注意的是奖品要有诱惑，能刺激消费者参与，同时凡参与的消费都可以赠送小礼品。

前期预热

线下：结合活动主题，设计精美的宣传海报、宣传单等物料，制作成易拉宝放置在门口，吸引顾客到店；电话、短信告知老顾客；

线上：如果本身店里流量比较少，店长可以借助一些线上平台来换取流量的。或者是领取优惠券的方式，引导顾客进店消费；

1. 以节气祝福或节气宣传为主题，利用h5、海报等形式进行传播；

3. 以汤圆为噱头，结合助力活动，邀请好友助力，可以免费领取元宵节汤圆。

后期宣传

活动中一定要拍照、拍视频，可以早中晚分别发朋友圈，内容可以是以下几点：

① 烘托节日气氛：海报、横幅

② 展示活动火爆场面：客流

③ 介绍活动项目或产品

活动氛围

很多店家会觉得节日就几天没必要花费成本在装饰店铺上，这样的误区其实也是为什么店里活动力度很大，但是成交却不明显的原因。

因为没有让顾客身临其境的节日氛围，顾客觉得，你这店里的折扣好像每天都会有，也就没有给顾客立即原地成交的理由。

所以，千万不要小看活动氛围，能够吸引顾客到店是促使成交的第一步，恰当的活动氛围则是给销售成交起到良好的催化剂作用。

因为大多数女生在消费时是感性消费居多，诱人优惠折扣，再加上浓郁的节日氛围，买买买的冲动就有了。

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