# 2024年新年促销活动方案 新品促销推广方案(五篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-14

*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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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...*

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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

**新年促销活动方案 新品促销推广方案篇一**

\_\_\_\_元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、11购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受\"满1000元即送100元现金\"的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、喜逢20\_\_\_\_，六六大顺

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字20\_\_\_\_，摸全20\_\_\_\_的顾客，奖励现金66元，摸到20\_\_\_\_数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：1000元-1499元可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客3名

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字\"恭贺新年\"，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型\"福\"字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的\"恭贺新年\"字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

新年促销活动方案 新品促销推广方案篇二

一、活动主题

金龙快乐辞旧岁，五福欢腾闹新年

\_\_\_\_\_\_\_\_2019粉红新春嘉年华

二、活动构想

本次活动不以单纯的销售为目的，最终的目标是在提高\_\_\_\_\_\_\_\_国际会所消费人气的同时，考虑我们春节后的娱乐消费淡场期。所以，在活动的设计上更多想到的是如何能吸引消费者的关注程度，让消费者对我们产生极大的兴趣、好感，然后，再在此基础上提高营业额。因此，本次活动预期效果是要达到红红火火的闹新年的热烈、喜庆的气氛。

三、活动目的

1、利用春节的契机，提升夜总会大厅、ktv在春节、情人节期间的消费气氛，挖掘周边年轻消费者的消费潜力;

2、提升客人关注程度，培养节后消费者的消费潜力，抢占市场先机。

四、活动时间

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日(除夕夜)—\_\_日(元宵节)

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日开始春节广告宣传，\_\_月\_\_日开始情人节广告宣传。届时，集团公司旗下企业一起推出本次活动广告、促销方案。

五、广告诉求

1、媒体计划：

宣传贺卡、\_\_展架、内场喷画、短信息、人员促销

2、广告词：

①金龙快乐辞旧岁，五福欢腾闹新年

②给您一个快乐、给您一个吉祥、给您一份祝愿，给您一片真情。金恭贺：新春快乐!

③\_\_\_\_\_\_\_\_2016粉红新春嘉年华一个缤纷四射的新年愿我们的快乐与您共享!

3、促销礼品：春节的金币巧克力、元宝、五福娃公仔。情人节的玫瑰花、心形巧克力;

六、促销内容

在我们传统的春节期间，人人都期盼来年大吉大利，出门有个好“口彩”，求一份富贵，祈家人平安。所以，我们时刻要注意：客人来我们会所进行娱乐消费也是要图个气氛、找到感觉、玩到开心。所以，各服务部门要加强春节期间服务培训，通过一个好的“口彩”、加上我们精心制造的喜庆气氛，就能大大加强客人的消费欲望和消费冲动。

1、今年场景布置以红色、粉红色为主色调，突出喜庆、祥和的色彩;

2、ktv每间房均编排一个喜庆的别名(例如：步步高升房、花好月圆房等)图个吉利，如客人定房，可直接按喜庆房号报给客人听;

3、活动期间，特推新年优惠套餐，以满足商务客户需求，

①、富贵吉祥套餐：约50人价格6666元

②、金玉满堂套餐：约20人价格3333元

③、良朋相聚套餐：约10人价格1288元

(套餐配送内容，由ktv自行制订，要求有明确的优惠)

4、大厅节目编排：

①、开场一拍(30分钟)喜庆歌舞、表演

②、互动游戏(15分钟)奖品为奥运福娃公仔

③、零点报时(15分钟)歌手串烧《恭喜发财》《财神到》等;

④、dancer领舞要求服装为红色、粉红色。

5、情人节推出“你是我的玫瑰你是我的花”专题活动

①、凡情人节来\_\_\_\_\_\_\_\_国际会所消费女生，均可免费获得新鲜玫瑰花一支;

②、ktv房按房间类型赠送心形巧克力推荐阅读：关于除夕的习俗

新年促销活动方案 新品促销推广方案篇三

一.春节活动促销活动时间

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

共七天

二.春节活动促销主题

猴年新气象半价大返还

三.春节活动促销内容

(一)主要活动：虎年新气象半价大返还

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.初一开始，至2月25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25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。

四、春节活动促销推广

1.报纸广告

2.电台广告

3.现场横幅

4.现场彩灯

五、春节活动促销费用预算(略)

新年促销活动方案 新品促销推广方案篇四

一、春节促销活动的目的：

春节是全国性的节日，是中国一年的伊始，在人们心中是非常愉悦、欢庆、盛大的节日。节日期间人们一家团聚、到商场购物、亲友间互送礼物等活动，各品牌竞相促销以提高销售业绩。

春节对于爱就推门品牌来说都是一个表现品牌玩具活力、品牌玩具特色的重要节日!通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度，增加老顾客的大好机会。希望通过促销方案给大家的营业额带来新高，让大家更有信心面对以后的经营。

二、活动对象：爱就推门会员客户，爱就推门新顾客。

三、促销活动的主题：爱就推门迎兔年送大礼

四、促销活动的方式：

1、春节前7-15天与顾客的联系

在1月18日春节前，各加盟店主通过发送短信对爱就推门会员顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系!

圣诞祝福短信(例)：

例一：如期而至的不仅是新年，还有幸福和快乐，日渐增长的不仅仅是年龄还有友情和健康，爱就推门玩具一如既往深深的祝福：兔年万事如意!

例二：总有起风的清晨，总有温暖的午后，总有灿烂的黄昏，总有流星的夜晚，总有一个人在祈祷世界上所有的美好全部属于你!爱就推门祝你兔年快乐，心想事成!

五、促销活动时间与地点

促销时间：20\_\_\_\_年1月18日——20\_\_\_\_年2月18日

促销地点：全国各城市自营店及特许加盟店

六、促销方法

方法一：

1.活动期间，全场部分特价商品七-八折酬宾。

2.活动期间，爱就推门会员顾客凭卡到原发卡店领取精美新年礼物一份，每卡仅限使用一次。

备注：建议迪士尼小球，沙画等，或者礼物可以是福字，糖果加盟商自己购买。数量有限，送完即止。(加盟商自选)

3.新客户购满200元加1元送爱就推门书包一个。(数量有限，送完即止。)

4.每天由店主对来店里的小朋友进行糖果大派送。

方法二：

1.购买玩具满49元均可获赠爱就推门精美福字一张。

2.凡在我店购物满98元的顾客，即有机会店门口处参加一次抽奖游戏活动，188元以上两次，我们的奖项设置有：

3.幸运奖：全场任选价值50块玩具礼品一份。

4.幸运奖：获得书包一个。

5.参与奖：奖纪念品一份，每日限量，先到先得，送完即止。(气球等礼品)

备注：抽奖箱可以找一个纸箱来美化一下即可，里面的纸条需要按照店里实际奖品数量比例设计)

七、广告配合

广告以海报与pop形式配合。店铺的海报、pop同样以红色主色调和兔子吉祥物为主打，装饰整个卖场。

八、早期的准备工作

1.促销活动现场节日气氛的渲染

春节的主色调:春节以红、白、黄三色为春节色，春节来临时家家户户都要用红色来装饰

a.卖场氛围

整个促销活动期间，以“春节歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的春节歌主要有：《恭喜你》《恭喜恭喜》、《恭喜发财》《迎春花》，还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种春节的氛围!

b.货架布置

以春节元素为主，辅以其他元素。

2.店主的糖果派发。(糖果自行购买)

九、活动的中期操作

1.在操作过程中，所有顾客会员卡领取礼品一份，不可多领;新顾客购满200元加1元，送书包一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，终端店主因详细说明。礼品赠送只在活动期间执行。

新年促销活动方案 新品促销推广方案篇五

一、活动目的：

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。

二、活动主题：

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来\_\_\_\_汇吧!

三、活动思路

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。

四、活动时间：

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日—20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

20\_\_\_\_年1月1日--20\_\_\_\_年1月3日

五、活动地点：

\_\_\_\_汇购物广场

六、活动内容：

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

“\_\_\_\_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，\_\_\_\_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：

20\_\_\_\_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3-5分钟，当晚拍30件)

20\_\_\_\_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。

</span

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