

2023年元旦节促销活动 元旦促销活动方案 (汇总9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

元旦节促销活动篇一

- 1、通过开展元旦亲子服装秀活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐。
- 2、通过亲子迎新年活动增进家园的联系，促进家长与教师之间、幼儿与幼儿之间的互动和联系，增进亲子感情。
- 3、让孩子度过一个愉快、难忘的元旦节日，感受节日欢乐的氛围。

20xx年xx月xx日上午

- 1、升旗仪式、国旗下的演讲（9：10—9：30）：由大班年级组负责安排
- 2、主持人进行活动介绍（9：30—9：40）
- 3、分区域进行环保服装制作（9：50—10：20）
- 4、亲子环保服装秀（10：30—11：30）
- 5、全园亲子圆舞曲

6、活动结束后回各班派发礼品。人员安排：

组织协调□xxx

主持人□xxx

摄影□xxx□捕捉每一个精彩镜头，上传照片于群共享。）

音乐播放□xx□剪辑音乐□xx□提前检查、调试音响设备）

现场协调□xxx

看班老师：各班老师（看班老师着重引导幼儿和家长做文明活动、以保证活动现场的纪律）。

安全巡视□xxx

活动海报□xxx

背景布置□xxx

背景图设计——xx负责，各班教师在x月x日前提供照片5张（照片可组合）邀请卡设计——xxxx负责。要求营造温馨、喜庆的氛围，并突出主题。

奖状和奖品□xxx

注意事项：

- 1、活动当天听从主持人及场内协调员的指挥。
- 2、一名幼儿由一名家长陪同参加活动，不大声喧哗、不随便走动，

3、引导幼儿不乱扔垃圾，保持场内环境的整洁，注意安全。

4、活动结束后，各班教师在主持人的协调安排下按顺序排队回教室。

料制作□x月x日准时发放“恭贺新禧，喜迎新春”促销物料，店庆（新开店）和单品系列促销活动物料于活动开展前10天发放□xx展架和pop立牌使用总公司已发放展具，请重复使用。

元旦节促销活动篇二

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,洛兹男装佳节礼相连,与您共度绚丽节日!

【促销时间】

建议20xx年xx月底至春节后一周

【促销内容】

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).

二,店庆促销活动(包括新开店)

【促销主题】:某某男装××店喜庆×周年

【促销时间】: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.

三, 单品文化月(周)促销活动

【促销主题】 :某某男装棉褙系列文化月(或者其它单品系列)

【促销时间】 :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.

元旦节促销活动篇三

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xx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xxx月xx日—20xx年xxx月xx日

20xx年1月1日--20xx年1月3日

xx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!

元旦节促销活动篇四

x3年1月1日——x3年1月16日

百万现金券大放送欢天喜地迎新年

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼包150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖x0名旺旺仙贝1元

2、家居市场元旦促销活动方案

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚!)

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元—10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001—15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元—xx0元者，直送价值1500元抵扣券。

3、手机元旦促销活动方案

x3年1月1日-x3年1月8日，凡购买xx手机，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的`用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

元旦节促销活动篇五

圣诞、元旦节即将到来，为表达企业对每位员工的关心和祝福，加强公司内部的沟通与交流，增强企业的'凝聚力和员工的归属感，特策划“迎新年送平安送祝福”主题活动。

“迎新年送平安送祝福”。

相传在平安夜若收到一份带有圣诞祝福的平安果，并在当天收下这份礼物并吃下这个平安果，就会在新的一年平安、快乐，幸福，美满，祝福和愿望都会成真。

12月24日全天

团委、工会

人力资源处、综合办公室

1、在公司一楼大厅种下一颗圣诞树，并悬挂彩灯、雪花等进

行布置，12月23日下班前完成。

2、12月24日“圣诞老人”（员工扮演）为每个在岗员工送上一份圣诞礼物——一个包装过的平安果，内附一封以总经理名义写给每个员工的节日慰问信、一张许愿卡。

3、12月24日上午11点圣诞大抽奖：凭许愿卡进行抽奖，设特等奖一名、一等奖二名、二等奖二名、三等奖三名，幸运奖10名。

1、圣诞装饰及圣诞场景布置，重点是圣诞树布置，23日16:00前布置完毕，23日17:00准时点亮圣诞树，让每个员工感受圣诞气氛。24日、25日下午和晚上点亮圣诞树。
（办公室）

2、23号提前通知各部门24号圣诞老人到达办公室送礼物，让大家上午尽量都在。（人力资源部）

3、24号圣诞老人全付武装和4个圣诞精灵（戴圣诞红帽）伴着圣诞音乐进入各部门办公室给各部门人员送礼物。（许愿卡、慰问信）

4、员工每人在许愿卡上写上自己的心愿，按部门到一楼领取平安果。与圣诞老人合影。

5、人力资源处负责物品采购及包装，圣诞老人包装。

6、人力资源处、团委负责收集活动反馈，并进行活动总结。

7、团委负责活动展板制作。

元旦节促销活动篇六

元旦节作为东方传统节日，随着国际化的进程，已越来越受

中国人欢迎。为让xx居的业主体验到圣诞节温馨浪漫的社区氛围，感受“一齐高歌，一齐尖叫”的`狂欢气氛，从而起到活跃小区文化生活、提高生活品味，进一步提高公司品牌影响力及小区服务质量美誉度的目的，值圣诞节来临之际，特策划x居圣诞节的小区活动方案如下：

鼓舞飞扬音乐无处不在

20xx年xx月xx日晚7：00至9：30

以音乐为主题，以舞蹈为媒介：

- 1、以外请的xxx队表演经典金曲及应景的英文歌曲为主线
- 2、穿插火热街舞
- 3、突出“残酷一叮”游戏：发动业主事先自报节目，节目可包括：唱歌、乐器表演、舞蹈或其他。在限定时间（一分钟）内未被叮走的，可获得大礼品一份。至于被叮走的可获得小丑送上小礼品一份。
- 4、加入互动的游戏：超级无敌估歌仔，大小同庆（踩报纸游戏）

超级无敌估歌仔：请上两组人（每组五人），分站在舞台两边，放音乐猜歌名，组员之间可以互相商量，猜到的跑到扩音器前讲出歌名，以一组估出最多者为胜。

大小同庆：请上三组人，每组三人。首先是三人同时站在一张同开的报纸上，通过者，进入下一关。三个人同时站在1/2报纸上，通过者再下一关，三个人同时站在1/4报纸上……坚持到最后者为赢，长度为8分钟。

- 5、结束时圣诞老人在台下与小朋友玩游戏（蜈蚣步、超级无

敌估歌仔、拔河)送小礼品,肯德基“奇奇”出场与小朋友玩耍。

x居所有业主

1、晚会前期筹备工作及各项工作组负责人:见附页

2、晚会当晚现场准备工作及各项工作负责人:见附页

元旦节促销活动篇七

20x到了!新年好!

12月31日——1月3日

整体活动□20xx到了!新年好,6000本台历倾情送!

活动期间,凡在商城累计购物满300元(大家电等贵重品满500元)即可获赠精美台历一本,单张信誉卡仅限领1本,每天1500本,发完为止!

发放地点:三楼xx□xx商城全体员工祝您新快快乐!万事如意!

各商场活动:食品商场:美食升级贺新年。

1.烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年。

50年茅台z元,30年茅台z元,15年茅台z元,冬虫夏草x元,海参x元。

2.常规食品——大升级。

榛子x元/斤,的大枣x元/斤,的.开心果x元/斤,的核桃x元/斤。

(一) 名品商场

1. 20xx年春节金条全新上市。

2. 黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春。

3. 新年特别企划。

(1) 黄金饰品免费换。

(2) 黄金加工费兑换大升级。

(3) 黄金身份证当钱花。

(4) 黄金屋会员购金双倍积分

4. x牌首饰新年送惊喜。

(1) x牌黄铂金每克优惠价。

(2) x牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份。

(3) x牌裸钻成本价销售。

(4) x牌铂金免费换(只须递增30%-40%)

银饰□xx银饰□x银饰□x银饰□x银饰全场6.8折。

5. 元旦开门红，戴新表走正点。

6. 化妆元旦惊喜接连不断，选份礼物送给心中的“她”。

(二) 鞋帽商场

1. 元旦开门红，兴隆鞋城，旧鞋换新鞋。

活动细则：在x月x日-x月x日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠x元，特价商品可优惠x元。（单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用）

等。

2. 元旦开门红，运动春款上市□xx新品上市冬款8.8折购物再送好礼□xx新品上市达额送好礼冬款8.5折□xxx新款上市冬款8.8折。

3. 元旦开门红，箱包送财运□xx8.8折，xx8.8折，xxx8.8折。

(三) 家电商场

1. 元旦开门红，以旧换新大行动，国家财政补贴10%，厂商再补贴10%。

电视、冰洗、数码全面参与以旧换新。

2. 苹果店迎新开业

3. 精品电器展

(四) 百货商场

1. 兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2. 新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3. 时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展。

4. 送礼送健康，健身器材大推广。

5. 健康三部曲

(1) 健康送父母——足浴盆推广。

(2) 健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼。

(3) 健康送领导——按摩椅推广。

6. 应季新品全新上市

(1) x年送祝福——xx大会。

(2) 新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展。

(3) 红红火火过新年——鸿运专柜全新上市。

(4) 欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展。

(5) “瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展。

(6) 冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋。

(五) 服装商场

1. 冬季商品大清仓。

2. 服饰推荐。

3. 贺岁款服饰推荐。

(六) 针纺商场

1. 红运专柜，休闲春款抢先上市。

2. 新年贺新春，羊绒首选礼。

元旦节促销活动篇八

进入12月份以来，由于天气转冷，外来客户减少，近2个月来没有做任何广告投放等原因，升远大厦售楼部客户来访量急剧下降。同时由于预售证迟迟未能办理下来，使得相关的广告推广也没有有效展开，近期几乎没有新增广告投放。以上都对升远大厦的销售造成了不利影响。元旦期间是零售业旺季，也是房地产促销的有利节点，目前工程进度已达到主体四层，工程形象已出具规模，为配合好下一阶段开盘的蓄客准备，现在可以展开有效的宣传攻势。

根据当前的成交客户来源分析，老客户介绍和路过仍然是成交客户了解本项目的主要途径；各种媒体当中，报纸广告和网络是最有效的宣传途径，尤其对外地客户宣传作用非常显著，其次是大型户外广告；根据项目的实际情况，采用集中的节点式促销手段是比较理想的宣传。

通过此次的广告宣传，使本案积累更多的潜在客户，为了促进客户成交，拟开展“元旦促销活动”，主要有以下目的：

1、扩大市场知名度

本案自正式接待客户以来，还没有开展过多方位立体的宣传，主要是因为希望尽量减少广告费用的投入，为公司节约费用，注重宣传的实效性，注重有效客户的挖掘工作。因此，本案虽然对外展示已经近半年的时间，但在贵阳房地产市场中的知名度仍然很低，尚有大量的购房者不清楚项目情况。

2、打破不利的销售局面

众所周知对于房地产销售而言，每年的一、二月份因受“元旦”和“春节”的影响通常是销售淡季。但因本案目前蓄客

量不好，为了打破现在这种不利的销售局面和为开盘赢得更多的潜在客户，我们不能放弃元旦期间的销售机会。在12月份适当增加广告投放力度的情况下，举办促销活动为较有效的. 促销方式。

3、建立稳固的客户关系

在每个成功销售的房地产案例中，不仅要求不断地吸引新客户成交，而且还要注重对老客户的服务和深度挖掘工作，以便使其能介绍亲朋好友购房，同开发公司及销售人员建立朋友式的关系，长期为本案的销售工作提供帮助。

此次活动，计划安排在20xx年12月25日至20xx年1月21日之间（以下简称此时段）进行。

1、在此时段认筹的客户入住后免收一年的物业管理费。

2、已认筹客户在此时段介绍其他客户认筹的，同样免收一年的物业管理费。

3、于20xx年12月24日至12月31日，对前来售楼处看房的客户赠送公司圣诞新年礼物。

1、于20xx年12月31日之前，在“贵阳晚报”、“贵州商报”同时刊登精心设计的彩版广告。

2、参与由《贵阳晚报》与搜房网联合打造，贵阳晚报、贵州电视台、贵阳电视台、贵州都市报、贵州商报、1027交通广报等众多媒体参与报道的“20xx中国·贵州房地产人气榜”的评选。

3、于20xx年12月24日之前完成工地围墙广告的版面更新及大型霓虹灯广告的安装。

4、给已购房客户邮寄有开发公司总经理贺词及签名的贺卡，同时将活动内容注明。

费用估算表

1.20xx年12月23日前，工地围墙完成喷绘广告的更新及大型霓虹灯广告的安装，达到引导客户的要求。

2.20xx年12月18日前升远大厦销售部圣诞新年布置准备到位。

3.20xx年12月20日购买贺卡并于23日前邮寄。

升远大厦销售部方杰

20xx年12月5日

元旦节促销活动篇九

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,来宝利汇吧!

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12月24日—20xx年12月26日

20xx年1月1日--20xx年1月3日

宝利汇购物广场

- 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

“宝利汇百款名品·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,借金点子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3-5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,

活动商品:

商户提供商品价值。