

# 2023年线上节日促销活动方案 节日促销活动方案(汇总6篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 线上节日促销活动方案篇一

从以往的经验看圣诞节对于药店促销来说推动性不是很，但机会不可放过，将两节合并一块，借机宣传并加强药店影响力。

加强药店外在形象，扩知名度。

送给你家一般的温暖

xxxx年xx月xx日

打折、买赠、义卖

- 1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有本店以往消费收银条的顾客可以享受八折优惠。
- 2、老年人消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费出诊卡一张。
- 3、僻家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒（共500份）。

本店开展xx老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于xx僻基金，用于无钱就医的同胞。

凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

宣传单□dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

- 1、真情回报，购物有礼，型优惠活动
- 2、专家现场免费义诊，仪器免费检测
- 3、会员奖企派送

时间□xxx

地煮药房

内容：

1、所有会员派送礼品，现场兑现积分奖品

1)、采取宣传页告知，电话逐个通知，每个会员均免费发放精美茶杯一个、

2)、会员按前期积分多少兑现场兑奖

3)、现场免费办理会员卡

2、专家现场免费义诊

现场免费为顾客就诊，免费开据医药处方，仪器免费测量心血管，胃肠道，糖尿病，风湿等疾病，顾客可以凭处方购药享受10%的优惠□aa药房以真情回报顾客对aa药房的力支持与关注。

3□aa药房购药送礼、抽奖型活动

## 线上节日促销活动方案篇二

一、活动目的：

1、通过活动让教育。

二、活动地点：

龙华烈士陵园

三、活动时间：

20\_\_年4月2日

四、活动对象：

四年级全体学生

五、活动预备：

学校校旗、花圈、每人一朵康乃馨

六、活动程序：

主持人公布：

（一）清明祭扫活动现在开始

第一项：出旗、敬礼

第三项：向烈士献花圈

第四项：全体肃立，向革命先烈默哀

第五项：学校老师讲话

第六项：全体队员在烈士纪念碑前庄重宣誓：

我们是光荣的中国少年先锋队队员，我们在烈士墓前宣誓：我们永久铭记，先烈们为祖国的解放，人民的幸福而建立的劳苦功高。我们一定珍惜，先烈们抛头颅，洒热血换来的幸福生活。伟大祖国的建设，中华民族的腾飞，将由我们来完成。人民为先、祖国至上、老实英勇、自律自强、奋发有为、誓作栋梁、振心中华、再造辉煌。继续先辈遗志，永做革命人。

（二）近前瞻仰纪念碑、祭扫陵园，参观龙华烈士纪念馆。敬献小白花。

（三）清明扫墓活动结束后，集合队伍。

七、活动要求及留意事项：

- 1、3月30日下午1点15分在学校门口集合
- 2、列队集合留意盘点人数，活动结束后也要盘点好人数。
- 3、在扫墓活动中要保持纪律性和严厉性。每人带一朵小白花，在烈士墓前向烈士献花。
- 4、扫墓期间，严厉认真，不讲话，不嬉戏，不追逐，不喝饮料，不吃零食。
- 5、活动期间留意安全，排队上下车，相互礼让。在车上不吵闹。活动进程中不答应擅自离队。

## 线上节日促销活动方案篇三

- 1、尼爵公司在父亲节来临之际，推出“尼爵男人在父亲节，

感恩父亲，尊享有礼”的促销活动，回馈广大消费者；并以此为契机，提升单店销量，抢占夏季服装品牌销售份额。

2、通过系列活动加强终端曝光率，进一步提升品牌美誉度和忠诚度。

6月14日（周五）-6月16日（周日）

“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”

1、本次活动将由“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”主题贯穿，父亲节为父亲买尼爵，让父亲有面子，也分享自己儿子的成功。以拉动实际购买者的购买欲望。操作“儿子成功，而且孝顺，让老爸在人前有面子，为儿子自豪”同时也用尼爵表现对自己父亲的感谢。

1、全场夏装一件8折，两件6.8折

2、买满100元减28元，200元减58元

3、单店买赠促销

4、精选货品买一送一

5、父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动（限微信店客户）

备注：

**a**单店买赠：活动期间，凡在尼爵专卖店购买满528元以上，赠送皮带一条。凡父亲节当天进店购物者均有精美礼品（袜子）赠送。敬候您的光临！

**b**父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动。集满28个赞送精美袜子一双，集

满58个赞送25元优惠券。集满88个赞送50元优惠券。集赞拍照上传，确认客

户自己可以当地店铺领取（限微信店客户）

本次促销活动将从海陆空立体打造，采用落地海报、活动宣传折页、横幅（kt版）/xx展架等立体展示，促进销售。

店门口（kt版）/xx展架店内海报（或用单透贴在店内橱窗）。

店外dm单页优惠券10元角标。

短信□qq□微信公众平台推广活动。

参考迎宾服务用语：

欢迎光临，尼爵都市休闲男装，父亲节送豪礼！（迎客用语，将活动内容快速传递给消费者，语速较快，但应保证所表达内容的清晰）

参考vip短信内容：

尊敬尼爵vip客户：岁月有痕，父爱无际。爱父亲吗？就告诉他。大声告诉他，我爱你爸爸。父亲节，送尼爵给他！愿天下的父母健康快乐。

## 线上节日促销活动方案篇四

20xx年2月10日（正月初四）-2月14日（情人节）-2月21日（元宵节）-3月8日（三八妇女节）

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年2月14日（情人节，正月初八）-2月21日

(元宵节)-3月8日(三八妇女节)好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，三八妇女节是女性的节日，也是男性表达对女性关怀的节日，这三个节日都和爱情密切相关，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
3. 进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

#### 1. 造势活动：

(2) 各地加盟商在各地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、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

#### 2. 柜台促销：

凡在xx珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节、元宵节、三八妇女节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

#### 3. 新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售,与本次活动一起在情感上打动顾客,与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

1. “会说情话的玫瑰花”:  $25 \times 100 = 2500$ 元;

2. x展架:  $65 \text{元} \times 2 = 130$ 元;

3. 宣传页(dm)  $0.5 \text{元} \times 2000 = 1000$ 元;

4. 广告宣传费: 5000元;

5. 总计: 8630元。

## 线上节日促销活动方案篇五

圣诞节和元旦是酒店餐饮部一个很好的促销时机,为了提高酒店知名度,提高营业额,现制定此餐饮部圣诞节及元旦促销活动。

双节感恩回馈月--大酒店圣诞节及元旦促销活动

12月25日--1月20日

1. x展架--2个(尺寸同之前)

2. 灯箱广告---1个(尺寸同之前)

活动一: 凡来我酒店用餐的客户,均赠送精美果盘一个

活动二: “折扣自由行”(烟酒、海鲜消费除外)

活动三: 生日客人尊享八八折并赠送长寿面及精美礼品一份

活动四：平安夜、圣诞节及元旦当天，凡用餐客人均可享受消费满即送的促销活动(数量有限，赠完为止，整单消费满即可享受相应的`赠送活动)

消费满4000元/桌赠送价值1200元的车载dvd一台

消费满2500元/桌赠送价值800元蚕丝被一条

消费满1500元/桌赠送价值150元电子秤一台

消费满1000元/桌赠送价值100元代金券一张

凡来我酒店消费客户每桌均可得到电脑吸尘器一台或办公桌小植物一盆

活动当月成功预定宴会并缴纳规定押金的即可享受到酒店定宴会送礼仪的活动。

一楼宴会厅，预定10桌以上的赠送价值500元纱幔及羊毛地毯通道一套。

二楼宴会厅，预定20桌以上的赠送价值20xx元纱幔、星光大道及灯光路引一套。

储值卡预存10000元返1000元，或享受酒店餐饮消费八八折(烟酒、饮料、海鲜消费除外，宴会、会议、团队消费除外)。

备注：活动二、三、四，只能任选一种参与。三个活动不可共同进行。

## 线上节日促销活动方案篇六

xx年1月1日至5日

1. 只要在1月1日到美容院消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值xx元的豪华大礼包。
2. 凡是1月1日—1月5日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。
3. 活动期间，凡是持有美容院的vip卡的'会员，就能够享受叁到五折特价项目产品的优惠活动。