

最新六一节日促销方案(汇总5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

六一节日促销方案篇一

9月10日，圣廷苑酒店为感谢辛勤的园丁——“世界上光荣的职业人”而准备了特别的礼物。在廷韵咖啡厅推出以海鲜为主题的“教师节自助晚餐”；世纪楼的菲苑咖啡厅则推出特别增加中式美食的东南亚主题“教师节自助晚餐”。当天，两个咖啡厅都专门为来用餐的园丁们增加圣廷苑特有的另类甜品，如奥利奥芝士蛋糕、榴莲慕斯等，给教师们一个甜蜜难忘的浪漫味觉体验。教师们凭教师证用餐可享受8.5折优惠。

为迎接教师节的到来，自9月9日至11日，大酒店特推出教师节系列优惠活动，与全市教师学生共度佳节。具体内容如下：

- 1、4人同行享受每人优惠38元。
- 2、特推出礼品卡——面值1000元。（3张起售）
- 3、教师就餐每桌赠送“群英荟萃”一份，“桃李满天下”精美蛋糕一份。
- 4、当天举行感恩抽奖活动。

六一节日促销方案篇二

国庆节促销是历来商家不会错过的拉量的机会，但同质化的产品，雷同的促销手段，让国庆节上的消费者们味同嚼蜡，

因此，在制作超市国庆促销方案的时候，企划的担子总是沉甸甸的。

国庆节(10月1日)是新年前的一个最重大的节日，因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高爱家各分店的市场占有率，增加xx超市的美誉度。

通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民 共建温馨家园”的社会形象。

1) 喜迎国庆欢度佳节

2) 月圆中秋情系xx

3) 举国同庆佳节大献礼

4) 重阳佳节xx浓您家乡情!

5) 每逢佳节倍思亲xx为您送温情

6) 热烈庆祝中华人民共和国成立xx周年!

7) 爱是挚诚家乃至亲

8) 品质、服务、物有所值!

(一)场内外布置

1、场外:

2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗玻璃：设计制作国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 派发印有“超市”的广告气球10000只，（主要是广场和小区以及店内悬挂）。

2、场内：

2) 牌楼：采购部联系供应商提供赞助牌楼，置于月饼一条街，突出月饼区域特色布置；

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

(二) 活动宣传

1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日□a4□4p彩色；

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出

“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

7、广告气球派发，礼品广告围裙赠送。

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了四套方案来提高综合效应。具体方案如下：

(一) “欢庆国庆节 购物抽大奖”

送金星

活动时间□20xx年9月15日——10月7日

活动内容：为回报广大顾客朋友友，凡于活动期间在我商场一次性购物满18元，均可凭电脑小票到商场顾客服务中心参与“购物抽奖中金星”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得我商场送出的价值3000元的金星一个。

(二) 买99元送30元现金券

活动时间□20xx年9月30日——10月7日

活动内容：为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在xx购买服装、鞋类商品满99元即可送面值30元现金券，满198元可面值60元现金券，多买多送，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来选购，现金券不可兑换现金。

(注：此时刚好到了换季的时候，又正值国庆，顾客也为选择在哪里购买服装而忧郁不决的时候，吸引顾客，不让顾客外流、拉动人流、推动销售)。

(三) 黄金周

旅游商品大展销

活动内容：活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。分部采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

(四) 九州同庆国庆日

活动时间：10月1日至10月3日

活动内容：由采购部联系供应商到门店搞场外促销活动，活跃场内外气氛。

1) 活动总负责□xx

2) 组成人员：各部门负责人

3) 相关部门工作人员作好协助工作，确保活动的顺利进行。

六一节日促销方案篇三

“光棍节”是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为(“光棍”的意思便是“单身”)。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。

光棍的世界是一个充斥着无聊与空虚，同时又拥有很多怒吼的世界。在这里你绝对找不到红尘的影子，它是一片净土。这里他们相互扶持、相互依靠，每天实在无聊的`时候就用那让人胆寒的声音打破原本就不平静的世界。在20xx年11月11

日这一天，无疑是光棍们证明自己的最佳时机；让世界都知道咱们是光棍，可谓是千年难遇，就让不是光棍的人去羡慕吧！听见了吗，他们正在怒吼，光棍节□comeon!

让“20xx”这个光棍节不再孤单！让一直是光棍的和新加的光棍们一起欢度一个有意思的光棍节。

新华光棍节晚会

20xx年11月11日地点：待定

学院全体师生

(1)前期准备：

于11月8—9日在校园摆摊接受报名，报名表需填本人信息以及暗恋的人的资料或心仪对象的外表特征，以便于进行男女搭配。开展“签名有奖”活动，凡是当天签名的都有机会在晚会上获奖。

(2)晚会期间：

主持人致辞，宣布晚会正式开始(19:00)

节目一：（热歌high起全场）

节目二：热舞

游戏环节，同上。

节目三：街舞表演

抽奖(报名当天所签名的人里面抽，若无人认领则放置一旁，一共10个名额)

游戏环节，同上。

节目四：街舞表演游戏环节

将决出最后3组选手(视具体情况而定，若第四环节少于5组选手，则只选出一组)

选出最具人气组合。(主持人视欢呼声或举手表决)颁奖

合唱《单身情歌》晚会结束

1. 设备归还：将桌、椅、收拾整齐，归还。

2. 费用报销：对活动期间支出费用统一登记，结算。

1. 准备多些报名表，以备不时之需。

2. 为达公平公正，活动期间各部门干事相互监督。

3. 如果下雨，要有秩序的调度人手，避免碰撞发生。

4. 出现突发事件，要疏散人群。及时向领导报道。

1、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

2、当晚一切活动以组织人员安排为准。

3、禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

光棍节促销活动策划方案

20xx年11月11号这一天你要干什么?不要再想了,和你的他(她)逃离“光棍节”!加入我们!xx婚纱摄影20xx光棍节来临之际热情推出“告别光棍节,婚纱照免费试拍”!体验xx婚

婚纱摄影规模室内实景基地，万种风情，一恋倾城！

特惠一：凡活动期间参与xx婚纱摄影网络预约客户预订婚纱照赠送价值1288元情侣写真一套。

内容包括：

高清晰度保真拍摄28款，精选12款入册

免费提供6次精美时尚造型

免费提供个性拍摄服装6套

精美设计8寸杂志相册一本

制作精美20寸含照片奥黛丽水晶一组

制作精美10寸含照片奥黛丽水晶一组

特惠二：论坛报名□qq报名、短信报名

前20名各赠送3张精美设计皮夹照或1张精修照片

前10名各赠送6张精美设计皮夹照或2张精修照片

前5名各赠送10张精美设计皮夹照或4张精修照片

特惠三：付定金500元赠送3d华纳电影mv

付清全款送680元高炉家酒代金卷不等

六一节日促销方案篇四

一、活动背景：

随着电子商务的迅速发展，网上购物，网上开店在大学校园中已成为一种时尚。在我们学校无论是电子商务专业还是非电子商务专业，已在和愿意在淘宝开店的同学很多，为了给愿意在淘宝开店和已经在淘宝上开店的同学之间一个共同交流和学习的平台，特举办了这次比赛。

二、主办单位：管理技术学院

三、协办单位：计科系团总支学生会

赞助单位：

四、参赛对象：管理技术学院全体同学

五、活动时间□ 20xx年3月20日至20xx年4月25日

六、活动地点：待定

七、报名方式和奖项设置：

(1) 同学们可以以个人和团队报名；

(2) 报名时间为20xx年3月20至3月24日

(3) 王牌店长 1名 证书+奖品

王牌团队1个 证书+奖品

亚军团队1个 证书+奖品

季军团队2名 证书+奖品

参与奖4名 证书+奖品

八、活动内容：

第一环节：淘宝开店策划

活动安排：

- 1、参赛选手自报名之日起，根据自己的参赛选手自己的设想制定自己的淘宝店铺开店策划书。
- 2、参赛选手、团队于4月5日前把自己的策划方案以电子档和纸制策划交到活动组委会。
- 3、有专业老师对策划方案进行评，优秀的方案进入第二轮。

要求：

- 1、策划书包括淘宝网店定位与目标、淘宝同行网店总体情况分析、淘宝网店团队组建方案、淘宝网店装修方案、淘宝网店物流方案、淘宝网店推广方案和淘宝规则和售后服务等。
- 2、策划书要含有淘宝店铺的店面设计。

第二环节：开店策划书ppt展示

活动安排：

- 1、参赛选手和团队根据自己的策划方案制作ppt对自己的策划方案进行说明。
- 2、店主竞争，对于自己的赛场竞争对手的店铺进行剖析，知己知彼百战不殆。

要求：

- 1、要用office20xx制作ppt

2、对自己店铺未来发展的分析要有理有据。

3、对赛场竞争对手的店铺进行剖析，要突出自己自己店铺的
优点，和对方的优缺点。

九、活动安排：

1、时间安排。

3月20日前，活动的策划、宣传。

3月21至3月25日，参赛报名时间。

3月5日前，为的交稿时间。

3月10日为第二阶段的开店策划书ppt展示。

六一节日促销方案篇五

为了促进该大酒店五一期间的消费，我们对酒店现有消费群体和涉县地区大众消费形式进行了分析，通过分析发现：酒店现有消费群体基本为团体、商务和公款消费，而该部分消费者五一期间基本放假休息，若不能有效拉动涉县大众消费群体来酒店消费，酒店五一期间消费状况将不容乐观。但涉县其他消费行业继春节之后在五一前后将会出现前半年的消费高潮，这些行业包括：电信、家电、婚纱摄影、家具、珠宝、手机通讯、保险等大众消费行业。而这些行业中的中高端消费群体也正是酒店的目标消费群体。

酒店成立一年来，基本未对该地区中高端大众消费群进行过有效的营销宣传。如果针对这类消费群去做广告宣传，则存在受众群体分散，宣传范围广，宣传工程复杂，宣传成本过高等问题。但该地区内已成熟的许多大众消费行业中，已经拥有自己的销售网络和一大批固定中高端顾客。如何能利用

这些大众消费行业的销售网络、销售信誉以及中高端客户资源，来提升xxxx大酒店自身的品牌形象以及销售业绩，在五一黄金周和今后成功地拉动该地区中高端大众消费层到xxxx大酒店来消费；同时借此机会，实现该酒店与其他消费行业强强联手，共同打造中高端消费市场；也为进一步确立xxxx大酒店在涉县引领中高端消费的市场地位奠定基础，是本策划案的关键和目的所在。

为了建造该地区中高端消费群体的商圈，实现xxxx大酒店拉动该地区中高端散客消费群到酒店消费的目的，本策划案主要从以下几个方面考虑：

（一）借势营销

《兵法》有云：“善战者，求之于势，不责于人，故能择人而势。”

借势就是随时关注和把握身边的资源和事件，从中联系产品和企业，及时发掘和发现提升产品和品牌的每一次机遇，及时抓住与我有用的机遇，借“势”而上，达到推广产品和提升企业的目的。本案主要借两方面的势：

一是借商家之势。即借该地区已成熟的一些消费行业中优秀商家的势，来更直接，更有针对性地面对该地区中高端消费者进行营销宣传。利用这些优秀商家在市场上已树立的品牌形象、消费信誉和固定客户群，直接提高xxxx大酒店在该地区中高端消费群心目中的地位。

二是借五一之势。即在借助其他行业优秀商家之势的同时，还要借助五一消费黄金周的大势。虽然五一消费黄金周对该地区酒店业并非真正的黄金周，但是对其它消费行业可谓是真正的消费黄金周。我们要借助这个消费黄金周的消费之势来吸引更多的消费者到xxxx来消费，同时借此机会宣传xxxx□

(二) 引导消费

五一消费黄金周里，人们有着大量的消费需求，如：家电、婚纱摄影、家具、珠宝业等等，如果在xxxx大酒店消费后，可以同时得到在这些行业的优秀商家给与的在市场上无法得到的折扣优惠，那么，就有很大的可能拉动这部分消费者到酒店来消费。

(三) 满足消费

五一黄金周里，顾客来xxxx大酒店消费，不仅可以享受到酒店促销活动的各种优惠，同时，还能得到该地区其它消费行业里优秀商家推出的优惠活动和消费折扣。让顾客有一种“来xxxx消费能享受多家优惠”的实惠感。