

元旦活动营销 元旦营销的方案(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

元旦活动营销篇一

1、为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的`新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

为了迎接新年到来，答谢新老客户，欢度新年。

XXX

(一)西餐：

- 1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。
- 2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐/自助餐厅单人早餐券一张。
- 3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二)中餐：

- 1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠客房/餐厅/大堂

吧/优惠卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐/自助餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券(此现金券可在本酒店任营业区消费)一张。

4、元旦当日一次性消费满2000元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。

6、元旦当日在中餐一次性消费满1500元，赠送vip卡一张。

(三) 客房：

1、凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠客房/餐厅/大堂吧/优惠卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

3、元旦当晚一次性开房满8间者，赠送半年期4个房晚、8张自助餐券和精美果篮一份。

1、广告宣传：

(2) 设计制作彩色宣传单xxx张（具体内容样板另附）。

(3) 设计制作西餐早餐券(西餐自带有早餐券)。

(4) 设计制作赠房券。

(5) 设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

1、酒店外围：

(1)大门正对面绿色植物区，制作新年倒计时牌。

(2)酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3)酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1)酒店大堂摆放“x”展架

(2)在原圣诞屋的基础上，增加新年有关饰品。

略

元旦活动营销篇二

纯香闻得见，健康看得见——欢度佳节，迎元旦

二、店内装饰

装饰品，可以选择一些中国结，传统窗花等贴在店里的显眼位置，以示喜庆的氛围。

员工服饰，在元旦期间，员工的穿着打扮也可贴合一下节日的氛围，女性员工可以着红色旗袍等民族特色服装，烘托新

年氛围。

三、时间安排

原则上来讲整体活动的策划方案应该在12月之前就制定下来，为执行预留足够的时间，如果出现什么问题也有时间来修改应对。提供一个时间表仅供参考。

- 1) 12月1日—8日制订具体的布置方案，制订宣传计划；
- 2) 12月5日—15日确定活动用酒水，菜单；
- 3) 12月5日—15日核定文艺节目；
- 4) 12月15日—20日圣诞节的装饰、布置；
- 5) 12月23日做好圣诞活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人；
- 6) 12月26日—12月30日，元旦节的装饰、布置；
- 7) 12月31日钱做好元旦活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人。

四、海报设计

无论是圣诞节还是元旦节，制作主题海报，需要餐厅根据自己店铺的风格来决定，突出本店特色。并且要吸引眼球，放在餐厅最显眼的位置：

一般来说要求风格相衬，比如比较传统的中式饭店，圣诞节期间可以选择在显示本店特色的同时融入西方的元素，中西结合的设计方式；而元旦期间可以在餐厅古香古色的氛围上增添喜庆的元素；而对于新兴的时尚餐厅，无论是圣诞节还是元旦期间，都可以在海报和宣传页内加入一些比较活泼的插画，

使用比较明亮的颜色;如果是高档的西式餐厅或咖啡馆,那么在圣诞节期间可以让海报和宣传页突出西方传统,在元旦期间可以加入一些富有中国特色的元素。

五、广告宣传

- 4、制作节日促销宣传展架易拉宝进行宣传;
- 5、制作电子屏,向新老顾客宣传我们的圣诞节元旦活动;
- 6、短信宣传:向现有的新老客户群发圣诞节,元旦的祝福短信,宣传节日促销活动。

六、活动安排

1、设置主题

2、设立“庆圣诞迎新年”的专题文化墙

在餐厅大堂的一侧,专门制作“庆圣诞迎新年”专题文化墙,以这种特殊的方式来装扮酒店餐厅的节日气氛,整个文化墙挂满了雪花坠饰、圣诞老人像、金色花环、小星星等,员工在文化墙上写下自己对圣诞节的祝福和元旦新年的期望,顾客也可以将自己的寄语写在上面,活跃的文化气氛让大家在新年到来的'时刻信心百倍。

七、元旦特色活动

- 1、增设“派发红包”的活动,红包内可以赠送本店的代金券。
- 2、设置抽奖环节
- 3、特色美食:
- 4、元旦节美食活动

- 5、制定“新年套餐”，点套餐给予一定折扣优惠。
- 6、每桌在元旦期间都可以获得餐厅特色点心一份
- 7、增设新年特色菜名，彰显喜庆的氛围

八、文案撰写

元旦期间，西餐厅和咖啡馆可以融入一些中国传统元素，而中式茶餐厅及传统风格的饭店，可以利用中国古典文化传统诗词做一些宣传。

元旦活动营销篇三

1、为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

为了迎接新年到来，答谢新老客户，欢度新年。

XXX

(一)西餐：

- 1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。
- 2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐/自助餐厅单人早餐券一张。
- 3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二) 中餐:

- 1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠客房/餐厅/大堂吧/优惠卡一张。
- 2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐/自助餐早餐券一张。
- 3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券(此现金券可在本酒店任营业区消费)一张。
- 4、元旦当日一次性消费满2000元，即赠送贵宾卡一张。
- 5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。
- 6、元旦当日在中餐一次性消费满1500元，赠送vip卡一张。

(三) 客房:

- 1、凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠客房/餐厅/大堂吧/优惠卡一张。
- 2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。
- 3、元旦当晚一次性开房满8间者，赠送半年期4个房晚、8张自助餐券和精美果篮一份。

1、广告宣传:

(2) 设计制作彩色宣传单xxx张（具体内容样板另附）。

(3) 设计制作西餐早餐券(西餐自带有早餐券)。

(4) 设计制作赠房券。

(5) 设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

1、酒店外围：

(1) 大门正对面绿色植物区，制作新年倒计时牌。

(2) 酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3) 酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1) 酒店大堂摆放“x”展架

(2) 在原圣诞屋的基础上，增加新年有关饰品。

略

元旦活动营销篇四

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xxx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xxx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xxx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

xxx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！

元旦活动营销篇五

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保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。