

春节促销活动内容 春节趣味活动方案春节趣味活动策划书(汇总9篇)

公益是关注社会、关爱他人的一种行为表现，也是提升社会文明程度的重要途径。公益总结可以采用图表、图片等形式进行辅助描述，提升可视化效果。以下是小编为大家收集的公益项目总结范文，供大家参考。

春节促销活动内容篇一

为了进一步活跃教职工业余文化生活，通过开展有益于身心健康的文体活动，形成强身益智、振奋精神，陶冶情操、激发活力，团结奋进的良好风貌，进一步推进和谐校园建设。经研究决定组织开展“2016新年教职工趣味文体比赛”活动，特制定活动方案如下：

一、比赛时间：2015年12月下旬。

二、报名方式：本周内在工会张奋勇主席处报名，逾期未报名者视为放弃。

三、比赛项目

(一)、棋牌类比赛

1、扑克牌比赛

(2)每轮参赛数为偶数，若为奇数则在前轮参赛人中抽签复活补齐人数参赛

2、跳棋比赛

二、游艺类比赛

1、投掷乒乓球比赛

规则(1)比赛者站在距离字纸篓3米线界外，往字纸篓里投球，每人20球机会；

(2)奖励等级按进球数依次排名，取前12名获一、二、三等奖各3、4、5人。

2、投掷飞镖比赛

规则：(1)参赛者站在距离飞镖3米线界外，每人只投一轮，每轮投10镖，以环数多者为胜。

(2)奖励等级同第1项

说明：游艺类比赛如遇进球数(环数)一致，则数字一致参赛者进行第二轮比赛，直至决出名次。

参赛要求：1、鼓励全体教职工积极报名，按照要求参赛；

2、服从安排、遵守规则、文明参赛、赛出风格、赛出活力；

4、各比赛项目具体进行时间(包括抽签)，务必注意工会通知(一般工会提前1天在教学楼4楼通知)，凡在规定时间内未到比赛(抽签)场地，则视为参赛者自己放弃。

5、报名后一般不得弃赛，确因病因事不能参加者务必提前向工会负责人请假。

春节促销活动内容篇二

串词：风雨历程，我们一路携手走来，文广新系统工作影响面广、任务重、时间短，面对如此大的压力，我们文广新局党组班子成员和同志们主动放弃双休日、晚上休息时间，加

班加点，团结一心、配合默契，出色地完成了各项任务。我们在工作中配合默契，取得事半功倍的效果，下面看看我们的领导和同志们能不能在游戏中也心有灵犀。

游戏——心灵传真

游戏规则：

1、由班子成员上台，面南（北）站立，第一人抽取主持人手中词语，将看到的词语通过手势和表情告之第二人，第二人再通过手势和表情告之第三人，如此传递，让最后的人员将所得信息用语言表达出来。

2、由系统二级机构负责人或机关科室长上台，重复以上。

串词：刚才的游戏很搞笑，让大家看得啼笑皆非，下面让我们稍作休息，请欣赏带来的《》，她祝大家，大家掌声欢迎。

串词：听完一段后，接下来又要进入我们快乐的'篇章，下面有请图书馆……负责人上台，我们接下来要玩一个游戏，游戏的名字叫《正话反说》，游戏规则是：

主持人说一个词语，要参加游戏的人反着说一遍，比如“新年好”，游戏者要立刻说出“好年新”，说错的人淘汰。从三个字开始说起，第二轮四个字，第三轮五个字。

串词：好，让我们用掌声感谢他们的精彩出演，下面有请表演。大家欢迎。

尖嘴猴腮活蹦乱跳张牙舞爪嚎嚎大哭怒目而视

极目了望虎视眈眈急中生智歪打正着七上八下

惊恐万分兴高采烈喜笑颜开手足无措怒气冲天

欢天喜地走马观花

春节促销活动内容篇三

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的.：以目前的影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖

品。

春节促销活动内容篇四

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处x
年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、的年货，某某商场将推出“满100送150（年货券）”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案一：满100送150（年货券）

20xx年x月x日——20xx年x月x日

活动期间，在某某商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照相器材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元；购买大家电类商品累计1000元，可获得某某商场年货券100元（超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外）。

1) 年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

2) 压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3) 元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4) 烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5) 礼品券：仅限商场内使用。

6) 翡翠券：仅限商场及x珠宝宫使用（黄金、铂金除外）。

1) 赠券只适用于商场内，复印无效；

- 2) 赠券需对等消费或按比例收券;
- 3) 赠券不能兑换现金, 现金部分不循环累计赠券;
- 4) 现金消费退货时, 需将赠券或等值现金一并返还;
- 5) 赠券消费, 在活动期间退货时, 赠券与现金一并退还顾客;
- 6) 赠券消费, 在活动过后退货时, 只退还现金部分;
- 8) 某某商场保留对此券使用的最终解释权。

活动方案二: 大家庭, 大清仓, 过大年

1、活动时间[x年x月x日—x年x月x日]

2、春节活动方案: 新春佳节即将到来, 某某商场推出“大清仓, 过大年”促销活动, 活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售, 知名品牌全场一折起。

另附: 为回报广大顾客对大家庭的支持, 某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主, 打出全年让利消费者。

春节促销活动内容篇五

1. 让小朋友愿意将自己的物品与大家分享、交换, 懂得爱惜物品, 倡导换物、珍惜资源, 倡导低碳生活, 从小事做起, 建设节约型社会。

3. 通过爱心慈善捐赠活动, 培养儿童的爱心和责任心。

20xx年2月8日14: 30—16: 30

溧水大润发二楼室内广场(根据天气、场地等原因会做临时调整)

大润发会员及家庭成员、本社区居民

1、活动进行前，家长请与孩子交流此次活动的内容和意义，请确保出售商品的质量和安全性，如有条件，请先进行清洗或消毒，贴上标签和价格。

2、6周岁以下儿童须有家长陪同，可在家中与孩子先行尝试如何交换买卖，认识钱币，学会使用钱币。

4、严格遵守买卖自由，公平交易的原则。互相尊重，不得强买强卖。需要孩子自己检查购买的东西是否有缺损，一经交易成功，不得反悔。拒绝任何销售儿童用品的商家参加活动。

1、2：00—2：30活动志愿者到场，对活动场地进行清扫，布置摊位

2、2：30参加活动人员到场，摊位依次排开，交易活动开始。

3、4：30活动结束后，志愿者清理场地

联系电话☐XXXX

春节促销活动内容篇六

活动内容：

$20xx=20xx+xx$

购物满xx元，加x元可换购价值xx元的商品；

购物满xx元，加x元可换购价值xx元的商品

(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置：

(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

操作说明：可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。活动策划设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。

选择周末两天，李总、谢总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有“xx”的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。

春节促销活动内容篇七

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的. 影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

春节促销活动内容篇八

每年农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

【商品促销】

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2、商品陈列

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1) 活动时间：6月10日—12日

(3) 活动方式：在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子；让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只x22店=4400只；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤x22店=660斤。

春节促销活动内容篇九

炎炎夏日女装店将为您带来冰爽宜人的清凉感，让您在炎热的夏日感受到真正的购衣乐趣，此次活动主要针对暑期、夏日时令消费和会员特价制为主，扩大和增加夏日时令女装的销售，增加和扩大会员数量，通过会员消费和强化会员商品的优惠从而带动女装的销售。

活动目的：面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动，通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大女装店的固定消费群，促进商品销售。

活动主题(一)：冰爽夏日回馈(会员优惠)

一. 活动时间：7月21日-7月31日

二. 活动内容：1. 增加会员优惠商品，(特价商品除外)，通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。

2. 宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效效率和拉动刺激部分消费群来本女装店购买商品。

3. 推出一批特价购买量大的时令商品。

活动主题(二)：购物风光无限天天特价不断

一. 活动时间：7月20日-7月30日

二. 活动内容：1. 夏季商品全场特价销售。(夏季连衣裙、t恤、

套装等)每天不定时推出不同商品做活动。

2. 天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3. 在活动期间一次性购物满188元，即可享受“惊爆”价女装抢购，每日限量供应50件，每人限购2件。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

促销活动相关