

2023年年货大促销活动方案(通用18篇)

营销策划是一种通过市场调研、消费者洞察和竞争分析来制定销售策略的方法，它可以帮助企业获得竞争优势。希望以下的调研方案范文可以对大家有所帮助和指导。

年货大促销活动方案篇一

充分利用节日契机，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xx家具的.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□XXXX

活动口号□XXXX

充分利用xx节两大契机，通过秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展xx的品牌影响。

20xx年x月x日-20xx年x月x日

xx家具广场

- 1、“秒杀”更劲爆!
- 2、预订套装家具更惊喜!
- 3、套装组合家具更超值!

1、每场活动抽出位幸运顾客，且有顾客自己抽取，以免引起质疑。

- 3、活动开始前及结束后，合美嘉员工多注意引导顾客光临合美嘉卖场，推荐特惠活动。
- 4、舞台设置要紧邻合美嘉卖场或是容易到达合美嘉的地方，以便顾客到卖场内参观，如若可以从舞台到卖场中间用红地毯铺设，地毯上张贴地贴。
- 5、每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

年货大促销活动方案篇二

本次活动主要依托“闽北日报”主办的官方平台，“倚天传媒”专业策划。结合“大武夷电商”的线上服务平台优势及“闽北互动论坛”的网络人气。共同打造一个以“轻轻动指间，年货送到家”为主题的线上线下活动。活动以现场实物展销，和线上商品购买为主。

标语：闽北日报旗下最具实力的电子商务平台

- 1、以宣传“xx购”网为主，将最初的品牌印象植入大众心中。
- 2、增加关注人数、注册人数及购买人数。
- 3、有效的’吸引现场商家及潜在的商家加盟电商。（商家可现场与电商进行意向签约）
- 4、现场带动性的促使百姓习惯使用该平台。（如扫微信关注、赠与书签似的操作卡、现场工作人员细心指导操作）
- 5、利用本次活动重新树立“闽北互动论坛”的功能性。
- 6、农商银行的储卡办理。

南平各年货消费群体；

农商银行的信用储户、闽北互动论坛的新老网友；南平各产品经销商；

xx年2月7日至8日。

南平市体育公园广场

展示区设置：

1、年货商品及周边产品展示；

在活动中划出一块产品展示区，展示主办方及其他加盟商的周边产品。（该活动主要由闽北日报、倚天传媒具体落地执行）

2、电商购买体验；设立电商专区，专区位置醒目，主要向往来人流发放电商宣传册页。引导消费者进行注册、购买，对需要办理加盟的商家进行登记。

内容设计：

1、电商年货概念相对还比较新颖，所以线下活动主要还是引导为主。设计出商城操作流程卡（以书签为图样），设计出线上活动宣传单，配合流程卡一起发放。

2、现场可设置1至2名农商银行工作人员，现场办理信用卡（或设立农商行专区）

3、现场注册或扫微信关注人员可得到电商送出的新年礼物（建议送印制有电商logo的对联套装）

4、针对现场招商，设计招商方案。设立填写加盟商合作意向

表，留下相关讯息后期联络。(条件允许，可允诺商家加盟优惠政策：如商家再介绍其它商家加盟可享受xx广告时段等)5、针对闽北互动论坛的新老用户，在当天可以给予一定的活动优惠，并可以为下一次即将展开的“网友节”提前聚集人气。

(一)推广时间

1、活动开展前的一周xx年2月1日至2月8日

(二)宣传方式：

- 1、闽北日报
- 2、信息群发，(手机短信、微信)
- 3、互动论坛(其它网络平台)
- 4、宣传单(在宣传单上进行内容印制)
- 5、南平电视台今晚九点半。

(三)宣传内容：

- 1、时间、地点、联系方式及活动内容。
- 2、折扣的对象及折扣的内容。
- 3、主流加盟商家的讯息。

1□3x6规格广告帐篷一顶

2、展区内设电脑2台(能力范围内多多益善)，网线，三项电源接口。

3、现场桌2张、椅10张，台布。

4□x展架宣传海报，背景喷绘，现场横幅。

附加条件：工作人员统一制服(有条件可佩戴统一徽章或商标)考虑到夜间活动继续应配置灯光(普通灯光或艺术灯光)电商的视频宣传，语音宣传音响，(须要提前制作完成)现场小丑表演(更有力度的吸引人流)

XXX

工作安排：

- 一、现场传单发售
- 二、前台资讯解答人员
- 三、线上操作人员
- 四、加盟商家意向签署

年货大促销活动方案篇三

- 1、提升公司凝聚力
- 2、加强各部门同仁之间的沟通与联系
- 3、增强公司员工的集体观念
- 4、喜迎新年

参加人员：公司各级领导、公司全体员工

活动日期、时间：暂定

活动地点□xx酒店

1、公司领导致词

2、春节文艺演出

1、开场主持：

主持人1：亲爱的各位领导同仁，大家晚上好~！今夜，让我我欢聚一堂，构筑今宵欢乐无眠之夜。今夜，星光灿烂，点燃元旦的焰火，看喜庆的礼花四处绽放。在溢满欢乐的笑声中，此起彼落的歌声里，心随欢歌笑语飞上了遥远的星河。

主持人2：尊敬的各位朋友，各位来宾晚上好，今夜，你如约走来，带着满面春风，一身华彩，走进闪客启航，让我们手挽手，心连心，共度今晚美好的时光！

2、请酒店领导讲话，致词后晚会正式开始。

3、主持人宣布晚会开始

4、演唱《新年好》，《新年好》在开场宣布晚会开始后由嘉宾来演唱。

5、节目表演

6、颁奖典礼，评出节目中的一二三等奖及优秀奖，请酒店领导上台为获奖节目颁奖并致辞。

7、嘉宾演唱《难忘今宵》歌曲在晚会结束语前由嘉宾来演唱。

8、结束语：

主持人1：虽然我们无法阻拦时间的流逝，但是我们可以主宰自己的心情

主持人2：妍丽的鲜花祝大家新年快乐。闪动的烛光祝大家平

安如意

主持人2：温馨的气息、恬静的氛围、舒心的休憩编织成您快乐的生活

主持人1：愿大家以微笑迎接青春的岁月和火一般的年华

主持人2：愿人世间梦幻般的鲜花与绿叶永远陪伴大家温馨的回忆

主持人1：愿我的祝福如朵朵小花开放在温馨的季节里为大家点缀欢乐四溢的佳节

9、整场晚会结束

1、节目表演单：各部门所报节目名、个数、参见表演人员名单及内容。

2、晚会注意事项：

1、做好彩排工作，彩排安排在正式晚会前两天，彩排次数2—3次。

2、第一次彩排看节目内容然后进行节目排序。

3、排好顺序以后要让主持人负责做节目串词、也可以让表演者自己想节目串词然后写张纸条上来再汇总。

4、第二遍彩排需要配合主持人、节目串词、按照排列好的节目顺序来一遍。

5、自第二遍彩排中请总负责人和各个节目负责人注意每个节目的衔接和退场、要紧凑该安排什么道具要做好准备。

6、第二遍排练完后、要考虑整台节目完了后是否要集体谢幕。

放什么音乐说什么结束语、大家怎么上台都要做具体安排。

7、在彩排中如果发现x些节目道具搬运困难要找到足够的人手负责搬道具固定人手搬固定的道具就不会混乱，而且节目衔接也不会迟缓！

8、第二遍考虑好也商量好了就到第三遍正式彩排。

9、第三遍正式彩排需要大家穿着服装各个岗位工作人员要就位。

细节问题：

1、在整台晚会进行中许多细节都是不可以忽视的，例如灯光，音响，化妆，道具，服饰等。

2、在晚会开始前要检查灯是否能按计划亮灭，负责灯光的人员在晚会中都要在场。

3、主持人的话筒是比较爱出问题的一个地方，经常会出现发不出声音等情况，所以晚会应当多备几个话筒。由专门的保安人员负责安全消防工作和晚会次序维护工作。

年货大促销活动方案篇四

迎新年真情回馈来xx实实在在

吸引人气，增加销售，提高商场知名度和美誉度

xxx

20xx年x月x日——x日

20xx年春节恰逢周x[]按照国家放假规定[]x月x日至x日为公休

日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

1、有奖购物促销。凡在xx购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天限800名）

活动地点□xx一楼服务中心

2、“糖酒副食”、“洗化”类商品，是消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3、服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在我商场购买男装、女装、睡衣等的.顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4、疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

满100元，赠送高档精美果盘、真空水杯、多功能清洁器；

300元，赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板；

满500元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯；

满1000元，赠送高档清洁旋转拖把、高档全自动电饼铛、高档加湿器；

礼品领取地点□XXXX旁。

年货大促销活动方案篇五

充分利用节日契机，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XX家具的经营理念，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□XXXX

活动口号□XXXX

充分利用XX节两大契机，通过秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展XX的品牌影响。

20XX年X月X日-20XX年X月X日

xx家具广场

1、“秒杀”更劲爆！

2、预订套装家具更惊喜！

3、套装组合家具更超值！

1、每场活动抽出位幸运顾客，且有顾客自己抽取，以免引起质疑。

3、活动开始前及结束后，合美嘉员工多注意引导顾客光临合美嘉卖场，推荐特惠活动。

4、舞台设置要紧邻合美嘉卖场或是容易到达合美嘉的地方，以便顾客到卖场内参观，如若可以从舞台到卖场中间用红地毯铺设，地毯上张贴地贴。

5、每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

年货大促销活动方案篇六

第一时间悬挂起大灯笼和陆续进行春节装饰物的安装，进入腊八节开始播放新年到等音乐。此时间段促销商品重点可放在圣诞·元旦库存清理上，采购配合洽谈部分单品买赠、单品折扣、组合销售等活动。

1月27日腊八节之前所有的春节装饰、年货大街装饰、商品陈列氛围营造完毕。本时间段对年节销售和门店形象至关重要，保证低价形象以吸引客流让顾客产生此处可买到便宜年货的感觉。

3、年节团购手册建立，把酒、肉、干果等礼盒和大礼包进行

对外团购引导。

pr活动：

甜蜜换购省钱新一季

1月25日-2月11日，一次性购物满58元，即可至活动区参加甜蜜换购活动，每人每票最多换购2款精品，精品有限换完为止！

加1元换购价值3元xx商品一个

加5元换购价值8元xx商品一个

加10元换购价值15元xx商品一个

加15元换购价值25元xx商品一个

加20元换购价值40元xx商品一个

具体换购商品待定！

腊月十五至小年后腊月二十四日为传统习俗除旧迎新的时间，对家居环境清洁用品、家庭生活用品、床上用品、穿着用品等主打，礼盒类、大包装类食品开始大量陈列和促销，团购提示随处可见。

pr活动：

新年好礼满额送(2月3日-2月14日)

一次性购物满398元，送15元新年贺礼一份；

一次性购物满698元，送20元新年贺礼一份；

一次性购物满998元，送30元新年贺礼一份；

一次性购物满1598元，送50元新年贺礼一份；

此时间段是年前采购的最佳也是最后的时间，公司福利和年节走亲访友的礼品筹备高峰期，所以本阶段以食品类主打，尤其是礼盒类、大包装类进行大面积陈列和宣传。

大瓶装饮料、散装干果、糖果、干货、饼干类、酒水、礼盒等从腊八节开始销售，到现在变为主推期开始大量走货，价格占比在小年后要比前期更显惊爆，直至2月18日除夕当天价格再下调一个幅度，到正月初六(2月24日)低价收官。酒类商品可以一直延续到年后还是热期，同时处理一下年前的库存。

此时间段中包含情人节，情侣用品、春季新品等也是主推促销商品。小百货果盘、果篮、儿童玩具、红色系列等辅助销售。

pr活动：

1、情人节互动活动：2月14日当天情人系列活动吸引情侣参与，增加人气。

(1) 爱让我们相识：n位参赛者每人代表一个1-n的数字，主持人说一个数字，2人或3人快速走在一起，代表的数字加减乘除后与主持人讲的数字吻合为胜出队伍，一直剩到最后2人为冠军。

(2) 爱让我们拥抱：规定时间内情侣用身体挤破气球数量最多者为胜。

(3) 爱让我们走在一起：情侣绑腿赛跑，用时最短者为胜。

(4) 爱让我们心有灵犀：一个比划一个猜。

2、福运进万家

活动期间，一次性购物满38元即可领取新年福字一对，每人每票限领一对，数量有限，送完为止！

随着商业普及和便利化，有部分年前没有采购或采购量少的顾客在年后的走亲访友的时候开始采购，这个时间段还是礼节性商品的小高潮期。正好借机大洗货清理一下库存，把一些礼盒性商品清甩，也可以在此调动顾客的积极性。这个阶段一些冬季季节性的商品(服装、小家电等)要下很手，同时主推一下春季新品。

pr活动：

1、开年最炫礼捧场送红包

大年初一和初二，前88位顾客进店便送“恭喜发财”红包一个，5元/10元/20元现金海量送，先到先得！

2、新年好运来，购物抽大奖

2月19日-24日，购物满额即可参与抽奖活动。

年货大促销活动方案篇七

迎新年真情回馈来xx实实在在

吸引人气，增加销售，提高商场知名度和美誉度

xxx

20xx年x月x日-----x日

20xx年春节恰逢周x□按照国家放假规定□x月x日至x日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的`最好时机。在促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

1. 有奖购物促销。凡在xx购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天限800名）

活动地点□xx一楼服务中心

2. “糖酒副食”、“洗化”类商品，是消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3. 服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在我商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4. 疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

礼品领取地点□XXXX旁。

年货大促销活动方案篇八

x年x月x日——x年x月x日

共七天

猴年新气象半价大返还

(一) 主要活动：虎年新气象半价大返还

2. 单张购物小票返还金额不超过5000元；

3. 正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)；

4. 初一开始，至2月25日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5. 购物券必须在2月25日之前消费，逾期无效；

6. 家电、电讯等商品除外(商场海报明示)；

(二) 可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三) 辅助活动

1. 男女装特卖场；
2. 儿童商场购物送图书；
3. 厂方促销活动。

1. 报纸广告
2. 电台广告
3. 现场横幅
4. 现场彩灯

请根据您的商场的实际情况进行借鉴取舍。

年货大促销活动方案篇九

新春来临之际，借由这个喜庆的日子，提高珠宝的销售业绩，而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。珠宝作为业界的翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

孙子兵法曰“凡战者，以正合，以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

- 2、活动控制的范围：优先选择的特定区域。（一、二级市场）
- 3、促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚；注重品牌；对珠宝有所诉求。

4、促销的次要对象：注重装饰；关心质量和服务。

1、确定活动主题

降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。一个好的主题很关键。我们的主题是：价格折扣抽奖服务促销价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润(40%-100%)，把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的.数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务--保质量、保调换(可等值异地换货)、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

2、包装活动主题

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。本次促销活动的主题是“高贵、尊崇、祥和”。整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，最好是唐装，表达春节传统、祥和的意思。卤素灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。其它设置如吊旗、灯笼□pop□展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显*公司大气精致的形象。

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，

降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己的人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

建议公司在每个销售网点举办一个抽奖活动：凡是在活动期间购买*珠宝首饰的顾客：

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

活动时间：1月24号--2月7号。

此次活动在珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

报纸

优点：

- 1、信息的传播可以限制在目标区域内。
- 2、广告制作速度快。
- 3、灵活、及时，区域市场覆盖面大，能广泛地被接受，可信赖性强。

缺点：1、杂乱，针对性差。

2、保存性差，复制质量低，传阅者少。

3、浪费发行量：信息可能被送给很多永远不在市场买公司产品的人。

4、一种高度易见的媒介，竞争对手可以很快获取我们促销活动的情报。

电视

优点：1、综合视觉、听觉和动作富有感染力，能引起高度注意，触及面广。

2、能很好地建立形象的一种媒介。

缺点：1、制作成本高。

2、干扰多，瞬间即逝，观众选择性少。

3、大多数广告只有10到30秒长，这就限制了我们的可传送的信息量。

杂志

优点：

1、区域、人口可选择性，可信并有一定的权威性。

2、复制率高，保存期长，传阅者多。

缺点：

1、广告购买前置时间长，有些发行量是浪费的，版面位置无保证。

2、篇幅成本和创意成本较高。

前期准备分三块：

1、人员安排：要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交*点。谁负责与商场的沟通？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？谁负责产品介绍？谁负责数据记录？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。活动前对所有营业员进行培训，统一思想，统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

2、展柜形象：展柜形象是一个系统的工程，在卖场中一般体现在以下方面：企业统一的vi□起到整体形象的塑造；展柜色彩，能够吸引眼球的亮丽色彩或者彰显高贵的神秘色彩；展柜用材：衬托产品形象的材质；展柜灯箱：华丽、明亮、引人注目的灯箱；展示现场商品的pop□x展架、易拉宝等道具：可以充分展示产品个性，突出卖点；展柜现场的装饰布置：如花环、汽球、灯笼、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的展示。主题烘托春节喜气洋洋的气氛，具体工作由店长和经验丰富的营业员来做。

3、备货：确定新品、促销产品、传统产品的种类，并准备充足的货源。列一个备货清单，按单清点；然后参照每天的销售数据，及时补充。

中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？综合成本(低)、媒体知名度(高)、

受众(多)、宣传时间(及时)及方式(切实可行),选择当地一两个主流媒体单位。报道这次春节促销活动的主题,展示公司品牌形象。详细操作不报道,以免竞争者效仿。

整个活动费用包括:活动期间员工工资(含加班费)、广告媒体费用、店铺包装费用(购买吊旗、气球、灯笼、制作条幅等等)。总费用单店控制在一万元以下。另外还要考虑到商场的扣点。建议各个店铺负责人结合本店实际情况,参照策划方案,在活动开展前半个月,拿出详细的费用预算,及店铺包装意见,并传真给公司市场部。

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致客流减少等等。这些意外可能影响活动的继续进行。各店铺负责人必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。不能因为单店的意外而影响整个公司活动的进行。建立活动期间店铺主管全面负责制,并以此作为其绩效考核的依据。

十二、效果评估

年货大促销活动方案篇十

XX年XX月XX日——XX年XX月XX日

共七天

猴年新气象半价大返还

(一)主要活动:虎年新气象半价大返还

2、单张购物小票返还金额不超过5000元;

4、初一开始,至2月25日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券;

5、购物券必须在2月25日之前消费，逾期无效；

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示)；

(二)可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

1、男女装特卖场；

2、儿童商场购物送图书；

3、厂方促销活动。

1、报纸广告

2、电台广告

3、现场横幅

4、现场彩灯

请根据您的商场的实际情况进行借鉴取舍。

年货大促销活动方案篇十一

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

活动一：

迎新春，贺新年，送春联

1月27日

凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取某年某某台历一本。限50名，送完为止。

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：

年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；

5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

年货大促销活动方案篇十二

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

活动一：

迎新春，贺新年，送春联

1月27日

凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取某年某某台历一本。限50名，送完为止。

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的'发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：

年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

年货大促销活动方案篇十三

春节是中国传统节日，消费对象主要呈现朋友聚会消费的特点，对于这些消费者来说已经逐渐摆脱了传统的过年方式，选择在酒店过除夕和旅游过年的人越来越多。除夕夜对于这些人来说不再是空间上的限制，只要有团圆、相聚、亲情以及喜庆的氛围，在哪里都是过大年。我们的活动策划目的就是要让顾客在酒店能够感受到纯正浓郁的春节氛围，力求在顾客心目中形成在____过除夕是最好的选择的印象。

一、活动主题：

20_____新春嘉年华会

广告词：吉犬献瑞旺新春，桃花坞中桃花年

二、活动构思：

充分利用新年喜庆气氛，向消费者传达新春气息，巧妙利用中国传统新年的场景布置，及丰富多彩的喜庆节目安排，吸

引消费者，以加深消费者对____的良好认知。

三、活动目的：

- 1、利用春节喜庆气氛，提升山庄品牌的含金量
- 2、提高____销售额度

四、主题活动：

- 1、贺岁倒计时，与您同欢庆
- 2、参与互动游戏，赢取新年大奖

五、具体活动安排：

- 1、贺岁倒计时，与您同欢庆

时间：20__年1月28日

地点：_____

节目部编排极富新春气息的歌舞表演，游戏、小品等节目；艺员服装的安排；除夕夜12：00时，与客人一起倒计时，财神、金童玉女一起上台与客人一起迎接新年的到来，并派发新春利是。

- 2、参与互动游戏，赢取新年大奖(具体游戏内容由节目部负责提供)

地点：_____

时间：20__年1月28日晚11：00

节目部编排三款新年游戏与客人互动参与，(金童玉女可邀请

客房客人来夜总会参与游戏)，游戏设三级奖项：

一等奖：每一个游戏各一名，奖豪华客房一间/晚；

二等奖：每一个游戏各两名，奖啤酒一打；

三等奖：新年礼物一份，参与者每人一份；

六、场景布置：

酒店整体布置风格以红色为主，以着重突出节日的喜庆。

1、____进门两侧大道用灯笼串进行装饰，让人一进____就能感到节日的喜庆气氛。(大门口18串 \times 6=108个，进门到停车处112个)

2、大门口两柱挂横幅一条，“____恭祝大家新春愉快！”

3、山庄古建筑大门口做一个春节的景观，两侧制作花柱各一个，(制作：用金布围住，后托kt板，在金布外面再插上花，)两个花柱中间放一棵4-5米高桃树，用一个大花瓶作底座，下面铺红色地毯，在桃树的下面放四只金狗，和一些金元宝(用泡沫做)，在桃树上再挂一些红包(内置一毛硬币)，和一些金色包装的圆形朱古力。外围一圈圣诞红。内侧摆15盆高1.2米高桔树，围成弧形，作为背景，在桔树上用泡沫制作“20__”，在泡沫上再插上花，形成花字。在屋檐下悬挂一条横幅“恭贺新春”，两侧悬挂直径1米灯笼6个。

4、山庄内所有路灯，每一盏路灯两边各挂灯笼一串。(共63盏 \times 3=189个)

5、____古建筑大门对面树，挂灯笼30 \times 6=180个，此与门口景观相对映；另在体育路入口，一眼就能看到此景。

6、桑拿区布置：

a□spa正面，挂高1米横幅一条，内容为“____恭祝大家新年快乐，身体健康！”

b□大门两侧各放一棵高2米桔树，上挂一些红包(内置一毛硬币)，下围菊花；

c□在进门口两侧各挂2.5米长爆竹，玻璃门上张贴年画；

d□大堂放1.2米高桔树一棵，围菊花，西餐挂纸灯笼；

7、____布置：

b□后门天花板四周悬挂纸灯笼，后玻璃上悬挂一个中国结；

c□前门两侧各挂7米长爆竹(自制)，放置高3米高金桔盆景两盆，下围菊花盆景，玻璃门上张贴年画，两侧大玻璃上用kt板，做两个“招财进宝”字样，进门处横梁上喷画一幅，上方悬挂立体“春”字一个，两侧各悬挂一组灯笼(共12个)。

d□一、二、三楼楼梯处悬挂纸灯笼，一楼对正门玻璃贴中国传统过年剪纸。(共七块)

e□大厅布置：

(1)大厅清吧中间舞台放置桃树一棵，演员可在树下演唱，顶部上方悬挂纸灯笼一圈。

(2)t形演艺台，以玻璃圆柱为主题背景，用尼龙绳作为树枝和树干，外包一层即时贴，上面插上桃花枝柳条，四周挂鞭炮、立体春字、灯笼进行装饰。

(3)t形演艺台后门墙上，挂一个直径1.5米中国结一个。

(4) 靠吧台的三面玻璃上贴中国传统剪纸，(共15块)。

七、活动安排

2、营销部负责活动现场布置安排、指挥，

3、工程部负责在活动期间节目道具的制作，安装及用光、用电安排，活动布场安排，

4、娱乐部配合策划部及工程部做好节日场景布置工作，

5、康乐部配合策划部及工程部做好节日场景布置工作，

6、财务部，保证春节物品采购及时到位及活动过程奖品的发放、跟踪，准备硬币100元(1角)

7、总办，整个活动进程的监督和控制，

八、广告表现形式

1、短信息传递

投放时间：1月20日—1月30日

特点：能最直接的把酒店的消息传达给目标客户端。

预计投放金额：3000元

2、贺年卡、宣传单

投放时间：1月10日—1月30日

特点：能最直接的把酒店的消息传达给目标客户端。

预计投放金额：20__元

九、经费预算。

年货大促销活动方案篇十四

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

1月27日—1月31日

活动一：

迎新春，贺新年，送春联

活动时间：1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年**台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：

年到福到礼送到

活动时间：1月27日—1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：

庆元旦贺新春送大礼

活动时间：12月31-1月18日

操作方法：

- 1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；
- 3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动四：

影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间：1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免

费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

1、**超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传**影楼的特色服务。

2、**影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上**影楼宣传册，顾客凭此据均可在**影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册

年货大促销活动方案篇十五

20xx年x月x日—20xx年x月26日，共七天(20日—26日大年夜)

千僖迎新，半价返还

(一)主要活动：千僖迎新半价返还

2. 单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

3. 正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)；

5. 购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6. 家电、电讯等商品除外(商场海报明示)；

(二)可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

1. 男女装特卖场；

2. 儿童商场购物送图书；

3. 厂方促销活动。

1. 报纸广告：

2. 电台广告：

3. 现场横幅

4. 现场彩灯

年货大促销活动方案篇十六

1、年货一条街要求：

1) _年1月8日起开始销售，_年1月15日完成全部年货进场工作。

2) 应季推出各种年货、烟酒、礼品、礼篮、南北干货、茶叶、糖果、饼干、保健品等。

3) _年1月10日前完成年货礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1) 以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2) 指定礼篮推出高档（1000元以上），中档（300—800元），低档（80—198元）。采购部指定礼篮数8种左右。（根据堆头大小指定）

3) 空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4) 自选礼篮商品价值180元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

1) 主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒（每店一个）。

2) 主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“年货、礼篮”一条街当中。

4、南北干货

1) 南北干货为年货重点，可现金采购散装南北干货用于包装成中英自有品牌。

2) 主要海味特产、香菇、发菜、红枣等。

3) 多选礼盒装的南北干货。

5、保健品

1) 随着新品种大量引进，各店增加保健品陈列位置，规划保健品专区

2) 保证以下知名品牌在所有卖场内都有销售

6、冲饮、茶叶

7、糖果、饼干、曲奇饼

1) 糖果、饼干、曲奇在新春时期销售也将有较大幅度的'提高。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

8、粮油、调味品，

粮油系列过年食品重中之中

，每期粮油均要求有深度特价商品推出，深度特价粮油且毛利率控制在5%以上。

调味品建议推出海天（或其他）系列专版，要求支持特价

建议：金龙鱼、花旗、金象米、海天系列等

9、日常用用、清洁用品、家杂正常特价

重点做清洁用品

10、水果要求：

- 1) 重点做进口水果，新春期间要求引进大量进口水果
- 2) 不断推出水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提。
- 3) 做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、李、黑美人西瓜、香蕉等。

（以上水果可不做特价或做少量特价）

- 4) 生鲜部提前和供应商做好沟通工作，，要求供应商提供外型与质量最

好的水果，以保证水果礼篮包装的质量。5) 门店要加强礼篮水果的验收。

- 6) 市场部将专门订做水果包装礼盒，打“中英水果”

11、其他生鲜商品要求：

- 1) 蔬菜可推出超低价，可考虑低单价蔬菜负毛利销售；
- 2) 鲜肉类商品建议每期推出一个；（必须有绝对优势才推出）
- 3) 鸡蛋可执行春节长期低价；
- 4) 水产需有特价支持，建议：河虾、鲈鱼。

第二部份促销安排

1]送财之买年货大抽奖！再送新年礼篮！

目的：促进年货销售，增加购买量。

时间：_年1月15日---2月25日1月26日---2月7日

内容：

年货您买了吗？_人人都发！只要在中英买年货买满68元以上就可得到抽奖券1张，136元2张，以此类推！多买多送！

得到奖券就有机会发财了！

奖项设置：

一等奖1名，奖名牌冰箱1台+现金20__元+10元礼篮1个+利是封20个

二等奖2名，奖彩电1台+现金200.8元+10元礼篮1个+利是封10个

三等奖5名，奖微波炉1台+10元礼篮1个+利是封10个

四等奖18名，奖名酒2瓶+10元礼篮1个+利是封10个

幸运奖60名，奖10元礼篮1个

安排事宜：

1、奖品陈列在服务中心前面，并标明奖品的价值。

2、奖品外包装贴奖字和标明几等奖。

3、礼篮要喷字《中英礼篮，贺年_》或加中英标志

4、奖品旁贴活动喷绘

5、宣传到位：卖场内挂画20张，场外喷绘，活动巨幅□dm宣传等

6、抽奖注意事项：1-4等奖念出全部号码，幸运奖是一等奖的后两位号码，只要号码中含有一等奖的后两位号码，即可中的幸运奖。

7、奖品为双份，分两次进行。

ii□送财之服装满100送20现金！再抽奖！

目的：增进服装销售。

时间：_年1月15日---2月15日（抽奖时间同上）

内容：

买服装送现金，满100元以上送20元，200元以上送40元，100元以上不足200元送20元，其他以此类推。多买多送！

100元加送奖券1张，200元2张！多买多送！

奖项设置同上。

安排事宜：

1、奖券准备。送奖券由服装收银赠送。

2、送现金登记表准备

3、送现金负责人：服装部，防损监督。

4、卖场宣传挂画20张。

iii□送财之购物送财神！

时间：_年2月1日---6日

内容：

凡在中英商场购物前100名顾客，均送财神画1张，早来早送！
鼠年好运气！

安排事宜：

购买财神画600张

iv□送财之全家逛中英，免费拍照全家福！每天送出前100个家庭

时间：2月1日---9日

内容：

新年好运全家福到！中英祝广大市民新年好运福禄双收。只要您在活动期间全家来到中英可得到超大全家福1张，现场免费拍照。2天后到服务中心领取，购物满68元赠送精美镜框1个。龙年好运全家有福，叫你的全家快来吧！

全家福要求：最少人数3人，夫妻携带1名小孩，最多人数不限。

每户1张，无底板，可拷贝数码照片。

安排事宜：

1、拍照背景：正门旁，设计“喜庆中国年！吉祥_！中英巨献！”字样和底图

3□a4过塑膜准备。

4、辅助装饰准备，恭喜发财小挂画，财源广进小挂画，大元

宝准备。

5、负责人：企划部

v□送财之大年初一送现金利是！内有1个百元大钞！第一个消费者优先得到100元。

时间：2月7日

内容：

恭喜发财！红包拿来！大年初一来到中英购物广场消费任意金额，可得到现金利是1个，注意：第一个得到的是100元利是哦！其余的利是全部小于100元！先到先得！快来呀！

限前100名有效。

2、送出地点：广场

3、负责人：财务部

4、场内挂画20张

5、宣传：巨幅□dm□喷绘、挂画。

vi□兔官送财之吉祥_万件好礼送万家文艺演出！

时间：_年2月3、4、5、7、8、9

内容：

演出精彩和新年，杂技魔术，劲舞狂歌，精彩纷呈！尽在中英开心大舞台！6天精彩汇演！万件礼物免费派发！明星歌舞团加盟演出！阵容强大！有精彩不要错过！

？安排事宜：

1、演出团体需列出演出节目表。

2、如有大型供应商演出，可在初一以后演出。

vii□兔官送财之大宗团购低价，送钱！再抽奖！

时间：_年1月15日—2月7日

内容：

凡任何公司凭单位工作证或工牌，购物满下列金额，可享受如下优惠。

购物满1000元以上送现金80元，送奖券2张

购物满20__元以上送现金160元，送奖券8张

购物满3000元以上送现金240元，送奖券20张

购物满5000元以上送现金400元，送奖券30张

安排事宜：

1、单页宣传，业务电话联系，单页传真发送各团体和公司

年货大促销活动方案篇十七

年夜饭推广宣传

11月1日—除夕夜

合家欢乐宴2588元/10人桌

幸福团圆宴2888元/10人桌

四季平安宴3588元/14人桌

年年有余宴3888元/16人桌

新春大吉宴5000元/18人桌

财源广进宴10000元/24人桌

优惠项目：

a□每桌赠送店酒1瓶、啤酒4瓶、饮料2瓶（饮料为：大可乐1瓶、大雪碧1瓶、橙汁1瓶三选二）。

b□2588元/桌以上餐标每桌赠送“年年有鱼”年糕鱼1盒、糖果及干果拼盘1份。

1、宣传单张□20xx张

规格□14□8cmx21cm

材料：200克铜版纸，单面印刷

价格：0.13元/张

合计□ $0.13 \times 20xx = 260$ 元

2、夹报派发：1400张

价格：0.08元/张

合计□ $0.08 \times 1400 = 112$ 元

3、易拉宝：3个

规格□80cmx200cm

材料：相纸，过亚膜

价格：40元/幅（不要架子）

合计□40x3=120元

摆放：六楼西餐厅门口、七楼中餐厅接待处、商场电梯口

4、电梯内海报：2幅

规格□45cmx120cm

材料：写真喷绘+kt板

价格：30元/幅

合计：

摆放：观光电梯内

5、电子屏广告：

规格□53cmx93cm

摆放：酒店大堂

6、从信息平台发送短信给客户

内容□20xx年夜饭火热预订中！兰溪今朝酒店特精心推出六款供你选择，另有礼品赠送，美味佳肴、贴心服务、给你及家人

“五享受”。

以上合计总价为：552元

年货大促销活动方案篇十八

- 1、扩大和提高xx超市的品牌形象和美誉度。
- 2、加深与消费者的沟通联系，使其成为我们的长期客户。
- 3、增强与供应商的联系，争取更大的供货支持。

如何占领市场，把握客源，有效诱导消费，一直以来都是超市密切关注的问题。超市通常使用的促销手段之一：将若干件利润较低而消费群面较广的商品（比如大米、鸡蛋等）以超低折扣出售，从而使消费者认为该超市商品的价格比其他超市低的假象，让消费者购买这些便宜的商品的时候，顺带把其他商品也买好了。从而刺激消费者的消费欲，根据超市一站式购物的消费特点，并以此带动销售额的整体增长。通过小部分廉价商品来吸引客流，从而带动其他商品的`销售，这是超市惯用的促销方法。可是现在这种固定商品的打折对消费者的吸引力逐渐减弱，消费者往往更关注其需要的商品促销信息上。

每年春节，消费者都有其固定购买的商品比如糖果，酒水之类的，超市也利用这部分商品的低价促销来吸引消费者。倘若商家选择另外一种折扣方式来促销，就象广大歌迷自己投票决定超级女生归属一样，由消费者投票来决定他们想要享受折扣的商品。超女的火爆就是充分利用了广大群众不甘为人所驱使，渴望自己创造偶像的心理，才使得湖南卫视登上了娱乐类节目第一的宝座。给消费者一次自主定价的全新消费体验，创造一场别开生面的促销活动——海选超级商品。

- 1、选票的设计：

我们的选票分为两部份。

a□消费者自己填写3个自己心目的商品参加超级商品评选。根据选票数量，前3名的商品隔天可以享受不同的优惠。

b□消费者勾选部分固定商品参与超级商品评选。根据选票数量，前3名的商品隔天可以享受不同的优惠。这需事先与供货商协商，争取供货商的支持和营销费用，这不仅可以有效提高其商品销量及品牌知名度，又可以分担一部分超市的营销开支。

2、节前的宣传

提前一个星期，通过各种渠道（如报纸杂志可裁剪传单广告等）向消费者发放宣传单（介绍活动的参与规则和具体的商品折扣等信息）。选票和宣传单印上广告词：这个春节，您当家。

效果目的：为了让消费者知道，今年春节□x×超市有很特别的活动——海选超级商品，让其明白，这个春节，年货的价格是他们定的。

3、活动现场

利用大幅的宣传横条吸引消费者的注意力，我们利用购物到一定金额来控制每个超市选票的量，为了增加可信度和聚集人气在超市门口一个小时公示一下投票结果，当日消费满20元可获会员，可以参与投票选择隔天超级商品的活动。7天内消费累计满999元可以获永久会员，可以在07年的每个月中的某个时段享受这7天海选出来超级商品的折扣优惠，这样用消费者最需要的商品的特价锁定消费者来我们超市消费，从而带动其他商品的销售，也可以帮助参加这次活动的某个品牌建立一个排他性的壁垒，从而得到供货商更多的支持。