

# 2023年年度促销活动方案(实用5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 年度促销活动方案篇一

促销就是营销者向消费者传递有关本企业及产品的各种信息，说服或吸引消费者购买其产品，以达到扩销售量的目的。下面守于服饰五一促销的活动方案的内容，欢迎阅读！

### 一、市场现状与分析

#### 1. 市场背景

(2) 产品结构类同，但老品牌占上风。虽然几家休闲服的产品结构虽然类同，但是依旧是老品牌占上风。原因是它们的市场积累丰厚。

#### (3) 品牌形象综合

从广告宣传、营销水平、品牌号召力到消费者选择偏好，林中鸟整体上和他们比还是有一段距离。

由于各家品牌的服饰结构，甚至品牌形象都很类同，所以在五月份必然会有一场激烈的价格战。

温州消费者对休闲服饰的认识有较快的提高，他们不仅仅是看产品，同时还追求价格比例。

#### 2. 竞争者状况(温州地区)

第一集团：邦威、高邦，他们是领先品牌；

第二集团：森马、拜丽德他们是强势品牌；

第三集团林中鸟、意丹奴。

特点：品牌知名度高，企业实力强，广告投入。实施本地化战略，降低成本，强化竞争力。

### 3. 消费者状况

消费行为特征：重价格，但对品牌附加值概念模糊。但也已有一部分消费者认识到这一点。

### 4. 林中鸟的. 市场表现

知名度、美誉度不十分高。有一定的市场占有率，尤其是南方市常而且今年产品开发还有一定的竞争力。虽然有前一段时间特价的不俗表现，但综合实力表现不突出。

结论：市场潜力极，

教育

转变引导消费者任务极重。

消费者已经被培养起消费休闲服饰的习惯，这个消费习惯是几家牌子共同完成的。从长源说，目前消费者有相当的部分会有换口味的倾向，市场潜力极，但培养教育消费者是较长期渐进的过程，林中鸟任重道远。

纵上所述，怎么让消费者理解林中鸟真正的名牌，尤其显的重要。必须利用新店开业的契机和一系列品牌推广活动，表达林中鸟品牌内涵，从而达到轰动效应。

林中鸟题很多，但可变因素多，只要方向对头，工作到位，就会有良好效果。其中两点很重要：一是产品特点、产品质量很好，只是原来没有把它很好地传播出去。二是林中鸟影响面不，但让人有亲切感。可谓风险与利益同在，机遇与挑战并存。

## 二、活动目的

- 1、充分展示林中鸟特的个性魅力。
- 2、提高林中鸟的美誉度。
- 3、以温州市区林中鸟专卖店为源头效应，带动周边地区的专卖店的销售。
- 4、促进林中鸟在市场的发展。
- 5、提高营业额
- 6、增加社会效益
- 7、增强公司全体员工的凝聚力

## 三、活动主题：

火红五月别样天

## 四、活动口号

活动口号：你火了吗？

意为：

(1)消费者应该抛弃过去陈旧的`消费理念，重新选择消费目标；

(2) 消费者应该选择新的品牌消费，该换口味了；

(3) 酷暑即将来临应该添置几件清凉的服饰了；

(4) 让充分展现消费者个性化消费。

(5) 体现林中鸟夏季服饰已经全新上市；

(6) 体现林中鸟在不断的完善自己。

五、活动地点：

所有林中鸟专卖店

六、活动时间：

5月1日至5月15日

七、活动内容

(1) 针对文化衫进行捆绑销售，设计活动包装。

(2) 所有重点活动区域都进行立体包装

(3) 利用20元的特价服饰和眼下主款服饰进行有机搭配销售。

注：具体销售手法，由商务部和

计划

部提供。

八、广告策略

由于本次活动属于常规策略活动，它是林中鸟下半年活动的

序幕，所以这次的活动的重点不在于活动内容，而是媒体的运作。所以本次媒体投放的质量尤其重要。另外在新货上市之际，还要尽量推产品的功能性和实用性。

(1)广告创意原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。

(2)媒体选择本次活动主要宣传应用在终端布置，媒体届时不需要宣传。

(3)软广告

a)在温州电视台及有线台以新闻形式发布消息和软广告

b)在温州本地几家主要报纸上发布新闻

(4)软广告主题全面启动“凉一夏”促销活动

(5)广告语

a)你火了吗?

b)你应该火了

c)全世界无产阶级联合起来

d)林中鸟时尚服务区

(6)广告诉求目标：追求时尚的消费者；收入较底的消费者；已经厌烦路货的消费者。

(7)广告表现策略：要新、准、巧。

(8)店堂终端布置整个色调采用或粉来渲染，创造一种强烈的气息，借此来表现五月节日的氛围，除了常规的布置以外，

本次活动还要注重细节上的点缀，如营业员脸上需要划一个镰刀和斧头的标志，营业员在见顾客的时候，都要问“你火了吗？”店堂音乐可以播放如《国际歌》之类的体裁音乐。

## 九、费用预算

## 十、综合评述

，其实将对林中鸟有利，因为这样使林中鸟和其它牌子的品牌地位。但是如果继续下去的时间太长将会使两败俱伤，所以林中鸟必须早做打算，稳步前进。活动的开展一定要有系统性和规范性

## 年度促销活动方案篇二

结合xxx20xx年度营销规划，制定并实施四周年店庆营销方案，以增加超市聚客力和商品销售，增强市场控制能力和社会影响，获得经济效益和社会效益双丰收。

### 欢乐总动员——xxxx四周年庆典倾情上演

制造惊喜给顾客以实惠，营造热烈的购物气氛。

#### 4.1活动时间

20xx/11/29—20xx/12/07

#### 4.2促销形式

##### 4.2.1促销主体

##### 4.2.2促销热点

每天精选出10种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免在短时间内哄抢一空；散装大米11月29日、12月5日两天超低价销售，1.02元/斤(其余时间1.05元/斤)，使活动掀起两个高潮。

#### 4.2.3 促销陈列

#### 4.2.4 厂方促销

采购部与营销部提前联系规划好供货商自办的促销活动，对于供货商举办的特殊的、力度大的或较新颖的促销活动，给予积极配合和宣传(包括广场演出和dm宣传)。

#### 4.2.5 专题促销

心动商品惊喜价——优质低价想不到的实惠，活动期间，每天限量推出几十种超特惠商品回报给您，真正惊爆惊喜，物超所值。

(11月29日、30日送洗衣粉一袋，12月1日、2日送酱油一瓶，12月3日、4日送面巾纸一盒，12月5日、6日、7日送洗洁精一瓶)。

生日同庆，有礼相送——生日为12月5日的顾客，凭身份证可在12月5日到服务台免费领取蛋糕一个触“电”有礼——为庆祝四周年店庆□xxx店、xxx店、xxx店、xx店联合推出家电促销，高品质低价位，惊喜多重奏，好运滚滚来。

dm幸运大抽奖——11月29日—12月4日，每天购物一定金额者，持店庆活动海报印制的抽奖卡(每人限填一张，以身份证号码为准，复印无效)，可到各店服务台投卡参加店庆四周年幸运大抽奖活动，12月5日10时在xx店门前广场统一开奖，产

生一等奖2名，各奖29寸彩电一台，二等奖10名，各奖微波炉一台，三等奖30名，各奖床品一件，甜蜜奖200名，各奖礼品一份。

#### 4.3分工

4.3.3各店管理部在服务台设置dm投卡箱，张贴介绍dm抽奖活动的大号海报(注明活动规则、员工不得参加、本活动由公证处公证等内容)，12月5日9:00前将抽奖箱完整地送到服务台，中奖名单产生后立即通知分店。

4.3.6保安部维持好活动期间营业秩序；

4.3.7后勤部配合12月5日广场活动的舞台布置。

## 年度促销活动方案篇三

促销是促进产品销售的一种手段，为更好实行促销手段，人们往往会提前制定好一套促销方案。而方案一般有指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、具体要求等项目。你是否在找正准备撰写“装修促销活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

### 一、\_\_\_现状分析

1、新进厦门,在厦门是一家新生的公司.

2、由于在\_\_\_喜糖喜饼这个品牌进入厦门之前,厦门就已经存在一个同样名字的婚纱摄影公司,所以市民对\_\_\_这个品牌的认知,很大程度上都停留在婚纱摄影这个概念上.

3、在\_\_\_进入厦门前,厦门的喜糖喜饼市场就已经被安德鲁森,向阳坊,仁真,中宇和大红庄等企业瓜分.要与他们争天下,需要的不仅仅是宣传,在产品上也应该有所区别.就是在产品策

略上采用差异化策略.

## 二、针对性策略

针对现状, \_\_\_目前最紧迫的事情有以下三个:

- 1、扭转厦门消费者对\_\_\_这个品牌的认知;
- 2、打开知名度;
- 3、树立品牌形象.

据此, 可以通过广告宣传, 和活动宣传这两个方式来达到以上的三个目的. 要扭转厦门人对此品牌的认知, 有必要做大型的活动和宣传, 最好是以大型活动为主, 宣传为辅, 但宣传的力度和广度都是必要的. 这样的做法是成本高, 收效好. 如果能有与其产品相关的喜庆类活动, 而成本也能为\_\_\_所接受的话, 那就更好了.

方法一: 自己组织活动, 请媒体做宣传. 就是运用公关手段, 策划新闻.

方法二: 与丽莎贝拉一起做活动, 费用按比例分担. (即与厦门有档次的婚纱摄影或者相关的企业合作.) 这样有助于让丽莎贝拉的新老客户知道\_\_\_不是做婚纱摄影的, 有利于纠正消费者对\_\_\_的品牌认知。

方法三: 在主流媒体或分众媒体上做广告. 这样成本将会很高. 主流媒体的千人成本高, 收效不大, 但对知名度的提高有很大帮助. 分众媒体的千人成本相对较低, 针对性强, 有助于培养忠诚度高的消费者.

方法四: 门店或者商场柜台的促销活动. 只能是短期行为.

\_\_\_路店的促销活动计划

## 一、店铺周边环境分析

- 1、地处禾祥路中间地段, 交通方便, 周围是办公地方, 附近是居民区, 居民购买力强.
- 2、在店铺附近有几个竞争对手的店铺, 安德鲁森, 特香包等, 虽然这几个企业从档次上讲不是\_\_的同档次对手, 但在月饼这个市场来说, 目前来看还是强有力的对手.
- 3、城市光廊和城达以及禾祥商城都在附近, 都能吸引大量的消费者.
- 4、周边的居民和上班族基本都会对这个店铺有所了解, 而且, 据门店店员说, 每天买月饼的人挺多的.

## 二、活动的方案

- 1、活动的目的: 此次活动主要是针对即将到来的中秋节而做, 月饼促销, 即提高门店月饼的销售量, 同时尽量消化月饼库存, 减少损失; 同时, 也借此机会宣传品牌, 提升品牌认知度及美誉度。
- 2、活动的对象: 活动的主要对象是要送礼的人群, 这主要是出于对\_\_产品本身包装比较适合送礼的考虑。次要对象是女性白领, 和家庭消费。
- 3、活动的时间: \_\_年9月24--29日. 其中24日主要工作是做宣传, 主要是告知消费者将来几天的活动; 25、26日为主要活动时间, 27、28、29三天为次要活动时间.
- 4、活动的内容
  - 1) 宣传: 以发传单为主, 店门摆放pop□

2) 现场活动: 考虑到\_\_现有的资源和材料, 计划内主要安排两个活动(具体操作执行细则由伊莎被尔制定)

a□发送礼券、礼品。当然要以买月饼为前提。先买后送。如果在24日有顾客要求, 或提及活动, 可以让消费者先购买礼券, 在将来几天的活动时间内来提取货物时, 可参加活动, 这样一可以提前备货, 二可以得到一些及时的反馈信息。25、26两天为主要活动时间, 这主要是考虑到周末大部分人不用上班, 而中秋节临近, 正是尚未购买月饼的消费者购买月饼的最好时机, 所以人会比较多, 这是活动的重点时段。前提是前一天的宣传一定要做好。

b□糕点知识咨询活动。选派两个工作人员, 专门负责介绍\_\_产品的保存、食用等知识。重点是介绍中秋节月饼食用的卫生、安全等各方面的知识。

3) 现场信息收集: 店员必须注意留意顾客的年龄、性别、知识阶层、社会层次等资料, 重要的是判断。同时也要注意当天的人流量, 这信息需要和当天的成交量做比较分析。

5、活动所需要的材料:

a□传单: 包括活动宣传传单, 公司产品介绍传单, 月饼、糕点食用卫生等知识传单

b□商品准备: 月饼, 礼品等

c□饮用水: 这是准备给客户的。在门店的里面, 有两个桌子, 这可以用来为一些有意向购买但又有点犹豫的顾客使用, 可以作为谈判、休息等用途。

d□其他

6、活动费用预算(略)

注意：

- 1、门店门口不大，注意安全
- 2、店内的设计高雅，不适合过多的人
- 3、注意和城管和工商局沟通好
- 4、注意活动刺激的力度
- 5、注意人员的安排必须到位，不能有空白点
- 6、注意考虑门店门口是否允许摆放东西

活动必须有针对性，所以传单的设计必须要有针对性。

一、平时在与店铺的经营者沟通时，我们发现组织促销活动存在的如下若干问题：

- 4、搞促销活动的时候感觉人力紧张，人手不够；
- 5、难有促销新意，特别是顾客对活动麻木；

二、那怎么才能组织相对低成本而又有效的促销活动呢？我们在经营中，通常会规定公司的促销大纲。我们会按以下原则来部署：

- 1、把促销活动分为：常规促销、节日促销、主题促销、新店开业促销、店庆促销以及针对竞争对手的应对性促销活动。
- 5、每期促销活动另配促销方案、商品清单、赠品、物料清单以及陈列标准指引；

三、很多商家经常为组织活动的主题而头痛，其实做好规划后，你会发现并没有这么难。

一年中各个节日活动，加上如“店周年庆、新店开业、营销事件、春季彩妆、夏季洗护节、冬季护肤节、面膜节、年末大优惠、会员优惠活动”等主题活动，你会发现一年活动已经排的满满的。

#### 四、组织活动主题必须明白的道理：

- 1、节日只是一个载体，商品的优惠活动才是我们真正吸引顾客购买的因素；
- 2、节日对于商家来说只是一个销售的机会或者是商机，
- 3、要理解不同节日的不同消费习惯；
- 4、针对不同节日我们要规划不同的促销活动，特别是活动的主题一定要明朗
- 5、形成节日商机主要有五个方面：

#### 五、我们要根据节日来设定促销活动的的内容

第4、5类节日主要是商家根据自己的策划能力而组织的活动；当然我们都要考虑当时的气候而推荐的商品品类，如夏季推荐防晒，冬季推荐滋润、保湿护肤。

#### 六、我们分析屈臣氏的促销活动案例，屈臣氏在促销活动策划的杰出成就大家有目共睹，接下来就给大家分析一下：

凡是重点节日，屈臣氏会以单页的形式来加强宣传，而常规的活动主要是以活动的优惠内容来做主要宣传点。

3月8日，作为女性的一个重大节日，屈臣氏开始做重点宣传并举办大型促销活动。五一、十一等节日，我们可以发现，宣传重点在优惠内容而不重视节日氛围，而春节、情人节、圣诞节会更重视节日的氛围。

商品优惠永远是最有效的促销手段，最近2年，屈臣氏越来越直接的采取品牌折扣形式来促销，这也是屈臣氏对日化精品店攻击的利器。在研究屈臣氏的历年的促销活动，我们可以发现，常规促销发展的趋势：

- 1、发展有效会员，利用短信平台是一个持续发展的方式；
- 2、丰富内容具有可读性的、版面美观的dm；
- 3、有效利用厂家资源，整合好促销活动；
- 4、店铺的活动的氛围布置对销售很有帮助；
- 5、员工熟悉活动的内容并积极给顾客推荐；
- 6、有效的员工促销考核方案；
- 7、坚持持续不断的策划促销活动，培养顾客消费习惯；
- 8、完善的促销计划及促销操作流程；
- 9、优惠对顾客仍然是最有吸引力的；
- 10、提升交易次数与客单价是促销的最终目的；

七、一个连锁企业，一定要规范公司的促销活动流程，要规范各部门的工作职责。

《年度促销计划大纲》《促销方案》（说明：促销时间、活动店铺、促销主题、促销内容、费用预算、激励方案等）《促销活动部门工作时间安排表》《促销操作须知》《促销商品配置表》《促销物料分配表》《月度促销市调表》《促销活动执行监督表》《月度促销商品销量评估表》这些都非常重要，要高效运营，一定要有标准化的操作流程。

八、很多公司，特别是规模还不是很大的企业，会有个苦恼的问题：每次搞活动都是这些品牌，每次都是这些商品，怎么办?我个人认为：

第一、没有关系，大家都是这样情况；

第二、坚持努力寻找有卖点的新商品；

第三、适当变换主题；

第五、控制好库存，不要造成积压，积压商品快速处理；

第六、做好促销活动的费用预算，在合理的预算中坚持适当的宣传资金投入；

## 一、项目概述

\_\_\_购物广场开业以来取得巨大成就，为进一步提高销售额，扩大影响力，在平政高水附近居民心中树立优秀形象，形成良好口碑，特举行规模宏大的春节促销方案。力争创立开业以来客流量和销售额新高，人流量相交提升50%以上，销售额提高40%以上让顾客感受到真正的实惠，提高美誉度，成为附近居民心中的首先购物中心，并且对较远处居民形成一定的影响力。

## 二、项目目的

人流量达到\_\_\_\_\_人次

销售额达到\_\_\_\_\_元

完成季度任务\_\_%，年度任务\_\_%

顾客满意度提高\_\_%

### 三、促销方案

活动时间：\_\_\_\_年春节前后

活动地点：\_\_\_\_购物广场

活动人员：\_\_\_\_购物广场全体员工

临时促销人员

活动主题：岁末促销、新年促销、迎春节促销

活动重点说明：

\_\_\_\_年春节前后将是商品销售高峰，一方面是冬季服装、家电等当季商品的将热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升超市形象。

活动内容：

#### 1、新年惊喜换购价

购物满\_\_\_\_元，加\_元可换购价值\_\_元的商品；购物满\_\_\_\_元，加\_元可换购价值\_\_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。

#### 2、噼里啪啦迎新年

在超市内购物满\_\_元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。满\_\_元扎两个，以此类推，单张小票限扎\_\_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个超市司徽，2名，奖品为价值\_\_\_\_\_元的礼品或消费券；二等奖：4个司徽，5名，奖品价值为\_\_\_\_元；三等奖：3个司徽，10名，奖品价值\_\_\_\_元；四等奖：2个司徽，20名，奖品价值\_\_元；五等奖：1个司徽，奖品为价值\_\_元。

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

### 3、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，现在人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。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\_\_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\_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。

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。

### 4、羊年拼图大赛

以两人为组合，可以是情侣或父母与孩子或朋友，拼“羊”或有羊的图案(所有参赛者为同一幅图案)，比谁拼得快，凡在规定时间内拼图完成的，并拼正确的，可以把拼图拿走，拼得最快的前三名再各奖励\_\_\_元消费券。另外凡参加者均赠送一份价值\_元的小礼物。

报名电话：(在海报上和报纸广告上公布报名电话)，

报名人数控制在30对左右。

活动可与厂家联合举办，由厂家提供拼图。

## 5、一谏值千元——倾听您的心声

和反思，也有助于超市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超市的真诚。选择周末两天，超市老总亲自坐堂，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\_—\_\_元，如台历、小型工艺品或印有超市名称的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予\_\_\_元的奖励，并于次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予\_\_\_元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，超市还可以聘为兼职监督员。

操作说明□a.地点可以选择在超市中央大厅或服务台一侧，准备好建议单(上面标有建议内容、建议人、联系地址或电话等选项)，同时准备好笔、椅子、桌子等□b.具体奖励金额也可以视超市自身实力而定，不过当然是金额越高，吸引力也越大，正所谓“重赏之下，必有谏夫□”c.选择超市老总坐堂值班，是体现超市的诚恳，可以是老总和副总轮流值班。

## 6、其他活动

羊年礼品展：跟羊有关的礼品和商品，有羊图案的商品，如

壁毯、羊拼图、羊造型玩具等。

编织围巾

教学

：冷冷的冬天，为心爱的人编织一条暖暖的围巾，你知道如何编织围巾吗?邀请专业人士在超市现场讲解示范如何编织围巾，并提供

材料

供顾客购买。

#### 四、实施与控制

1、费用管理(单位:元):

总预算:

促销员工资:

礼品费:

广告宣传费:

促销活动费:

日杂开支:

2、效益核算

资金使用效率\_\_%以上，赤字率不超过\_%为优

吸引足够人流量达到并超过\_\_\_\_\_人为优

销售额达到并超过\_\_\_\_\_元为优

顾客满意度达到并超过为优

### 3、组织保障

撰写组织分配书一份，责任明确到人到事；

制定明确的奖惩制定

成立监察小组

项目负责人：

店长

人员组

礼品组

宣传组

### 4、衡量效果

其中：

圆满完成=60分

优秀=89分

非常优秀=90

分失败=50分

非常失败=25分

彻底失败=0分

总分=30%人流量效果分+40%销售额效果分+30%顾客满意度效果分

## 年度促销活动方案篇四

借特殊的日子,进一步把握销售旺季,特为元旦节做出以下促销活动方案策划:

一、活动主题:

元旦节惊喜无限多

二、活动时间:

三、活动目的.:

提升销售,降低库存,发展vip客群

四、促销内容:

(针对某某品牌专卖店)

口号元旦同欢,惊喜无限多

幸运大转盘,凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动,所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算),另加128元赠军靴一双,台历一份vip一张。

全场服装参与活动,平均折扣约: (58%+68%+78%+88%) 73%

活动对象：周边潜在消费群体

## 年度促销活动方案篇五

活动的开展是需要提前制定策划主题方案的，方便活动更加的顺利进行。那么该如何写呢?下面是小编为大家整理的全新七夕促销活动方案，希望大家喜欢。

### 全新七夕促销活动方案篇1

一、活动主题：

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动时间：

20\_\_年8月\_\_日星期天19：30——22：00

三、活动地点：

某某酒吧

四、活动形式：

男女配合、才能玩的活动

五、活动规模：

33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一 “寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

## 二 “分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

3、情歌对对唱

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

4、红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉、只要男能够牵到你的手就赢的、

5、一见钟情心心相印

6、四不象

每队男女谈论给对方学什么叫、那个队的可以男的或者女的叫男的猜、猜对算赢猜3次

失败的就淘汰、

最后终结情侣

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：

吃巧果

活动细节问题和解说部分

全新七夕促销活动方案篇2

活动构思：

七夕情人节，中国流传千年的爱情经典。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。时尚潮流元素——复古。活动定位：七夕，中国自己的情人节。活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

活动对象：

高素质、高收入未婚男女。

活动时间：

七夕之夜。18：30——20：30

活动地点：

外滩风尚河西区永安道报名人数：男、女各50人，共100人。

实施方案：

- 1：人员要求专科以上学历，薪金20003000元以上的男女情侣。
- 2：通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。
- 3：广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新建议用专业人士的构思，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。
- 4：本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人建议用专业人士所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。
- 5：办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。
- 6：此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。
- 7：客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。
- 8：此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

奠定安排基础。

活动内容：

- 1：游戏互动才艺表演可以是情节表演也可以是唱歌或是其它

的才艺情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事自找拍挡。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

2: 百人穿针大赛自找拍挡, 要求是在规定的时间内, 哪对组合穿的针最多, 谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。既然过的是中国传统的情人节, 就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

场地布置: 考虑到外滩风尚自身的场地环境, 我们不做太多的花絮布置, 只在现场用彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰, 利用灯光营造效果。

彩带: 用彩带在天花板上结个花球, 伸展四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤: 在花球的下面做两个花环, 挂纸鹤。

灯光: 纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗, 需在用两盏射灯用于舞台效果。

鲜花: 在场地醒目位置摆放百合花、兰花。蜡烛: 每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备号码牌

设计

成心型、电视[dvdvcd]话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线出于

## 安全

考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了、纪念品活动宣传刊登报纸广告、海报。具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

宣传语七夕，中国自己的情人节。为了忘却的纪念用行动缅怀那不老的传说。

## 全新七夕促销活动方案篇3

### 一、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：七夕情人，真爱无限

活动(二)主题：爱我，就勇敢说出来

活动(三)主题：情意无价，爱我有奖

### 二、活动时间

20--年8月1日至8月4日

### 三、活动对象

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及化妆品店会员的丈夫(或男朋友)；

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性；

#### 四、活动内容

##### 活动(一)：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

美丽心意卡可享受九重特惠：

- 1、任选本店商品600元；
- 2、任选本店售后美容护理项目四次；
- 3、获赠价值399元“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)；
- 5、获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包)；
- 6、获赠男士专用洁面乳一支；
- 7、赠男士肾部保养护理一次；
- 8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；
- 9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

##### 活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在2011年8月1日至8月4日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套盒的男士和本店会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在本店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在本店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

活动(三)：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

五、活动宣传：

1、宣传重点时间：活动前五天

六、活动备注事项：

3、制定活动销售目标，并分解给各店员相应任务指标，活动结束后按照达成率

情况

进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和化妆品店实际情况进行调整和补充。

全新七夕促销活动方案篇4

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于20\_\_年8月x日推出“某某情人节聚会”的活动，具体活动方案如下：

一、活动形式及主题

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围

二、活动具体安排

1、场地布置：

## 2、广告宣传：

由公关营销部在x月x日在x月x日前制作x块宣传海报分别在\_\_步行街张贴；

## 3、情人节活动其它事项：

a□就餐从x□0开始；

b□由公关营销部于x月x日下午前订购\_\_朵玫瑰；

## 4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

## 三、菜谱

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

## 全新七夕促销活动方案篇5

### 一、活动时间

一年一度的七夕情人节就要来啦，无论是恋爱中的你还是单身的你是不是都对爱情充满幻想呢，\_\_今年七夕准备丰富多彩的活动等着你们来参加，就让我们一起共渡浪漫七夕吧！

### 二、活动内容

#### 活动一：大声喊出你的爱

情人节活动期间，电影等候大厅将举行分贝测试活动，爱就要大声喊出来，向对方大声喊出：“我爱你”参与即有礼品

相送，分贝超过\_\_的观众将获得情侣套票一对，愉快的带上你的她(他)来\_\_影城吧!(每人一次机会)

## 活动二：拍照留住你的爱

\_\_影城\_\_店为情人节设置创意照片板，让小情侣们看浪漫电影之余留下你们甜蜜的回忆，发送照片到影城微信公众平台更有机会获得小礼品一份哦，(礼品为电影衍生品)

## 活动三：视频传递爱的告白