

# 2023年春节促销活动内容 促销活动策划方案春节促销活动策划方案(优秀7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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 春节促销活动内容篇一

感恩母爱，一路有你。

### 二、活动时间

5月\_日—5月\_日。

### 三、主推品类

女装、珠宝、化妆、针织家居。

### 四、活动内容

活动一：“送千禧良缘全家福”——全家的幸福是送给妈妈最好的礼物！

在本次的活动期间，累计购物满\_\_元的顾客，凭当日有效购物凭证，即可获得价值\_\_元千禧良缘全家福免费摄影卡一张。每人限领一张。

领取地点：\_\_特设赠礼处。

活动二：“妈妈，谢谢您！”亲情特卖场

参加品类：女装、家居用品(礼品)、针织内衣。

特卖地点：\_\_共享空间。

特卖时间：5月\_日—5月\_日。

活动三：“妈妈模特秀”——天下最美丽的永远是妈妈！

地点：\_\_广场。时间：5月\_日、\_日每天下午\_时。

注意：走秀当中会穿插现场互动问答，答对有奖。

活动四：“康乃馨送妈妈”——花香饱含儿女心

活动时间：5月\_日。

当日购物的顾客，凭当日单张小票(满\_元)即可获得康乃馨一枝。每位限领一枝。

领取地点：特设赠礼处。

活动五：“最像母女、母子”评比

报名时间：5月\_日、\_日。

报名地点：总服务台。

报名手续：报名母女或母子需持户口本及母女或母子生活合照1张(大于\_寸)登记。

比赛时间：5月\_日下午开始。

比赛地点：\_\_广场。

比赛形式：现场公布。

## 五、郑重声明

在本次活动期间，绝对禁止导购员私自提价、私自收银，对违反此规定的专柜，一经发现，商城将对商户处以罚款\_\_元！

## 六、涉及结算问题的一点说明

原有结算方式不变，同时，5月\_日“康乃馨送妈妈”活动结算流程如下：

- 1、顾客凭当日单张机制小票(消费满\_元)到赠礼处领取康乃馨。
- 2、工作人员验三联保留证小票合法性。
- 3、分部门(机制小票的部门前三位)登记即每部门一张《赠花登记表》，登记销售码、导购员编号两项内容。
- 4、在机制小票上盖赠品已领章(或字样)。
- 5、给顾客康乃馨一支。
- 6、5月\_日一上班，赠礼人员将5月\_日的《赠花登记表》交财务。
- 7、财务根据登记的销售码，查询所属供应商将供应商编码登记在《赠花登记表》指定位置。当日\_时前传递给各相应部门主管。
- 8、部门主管负责找导购员核对销售记录。
- 9、有异议与赠礼处人员联系。
- 10、当日\_时前核对无误，部门经理签字确认《赠花登记表》返回财务楼层会计

11、楼层会计根据确认的《赠花登记表》录入供应商费用，每支\_元。

12、楼层会计将《赠花登记表》存档。

## 七、关于“退换货”的说明

1、顾客在本次活动及之前任何活动期间购买的商品，均不允许出现无单退换货。

2、退货：在活动期间购物的顾客，退货时商城按照其购物凭证上实际付款金额退还现金。若顾客在本次活动中已领取奖品或礼品，则需连同奖品或礼品一起退回，如已使用无法退回，顾客需交纳相应现金，现金将从退货款中直接扣除，不足部分需由顾客补足。

### 3、换货：

(1) 只可以调换价格等于或高于已购买的原始商品价格的新商品。

(2) 如果所调换的新商品与其购买的原始商品，两者价格相等，可直接按以往换货程序办理换货。

(3) 所调换的新商品的价格如果高于其购买的原始商品的价格，顾客需用现金补齐差价。

(4) 顾客在本次活动之前任何活动期间所购买的商品办理退换货时需遵循以往相关退换货程序办理，且无权参加本次活动。

(5) 在活动期间购物的顾客，如果在活动期间换货可享受活动优惠。

(6) 在活动结束后，顾客调换商品须按先退货、再另行购买的程序实现调换及计算差价，顾客换取的商品不再享受活动期

间的优惠。

4、在活动期间，商城各款台都可办理“退换货”的手续。

## 春节促销活动内容篇二

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

□

借助中国的'传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

庆中秋，迎国庆，送大礼！

略

(一)场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；

外墙悬挂巨幅：宽：高=10x13m□宣传活动内容；

在门上方悬挂大红灯笼8个。

(二)场内布置：

1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼(由采购部洽谈)；

4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼;宫廷灯笼300个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面);吊旗1000张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边,同时加强对电梯口布置。

7、中厅中央吊一个大型(2、5米宽)的灯笼(用kt板制做),在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”,在从再加上其它的装饰物。

## 春节促销活动内容篇三

### 一市场环境分析:

宏观分析:黄材位于宁乡西,属一个重镇.崔坪,金马,白合,关坳,八渡水,祖塔,井冲等紧靠黄材,有一个广阔的客源空间.

微观分析:本镇已有五六家商场和众多的批发和杂货商店,将来可能还会有新开,所以本商场要急于改造和改良经营方式.

### 二商场定位分析:

本镇企业少,居民收入的主要来源是□a外出打工收入

b农业收入,副业收入

针对此情况,本店应定位中低档产品,以生活必需品和食品为主的自选商场.

### 三商场进货渠道与方法分析:

降低进货成本是本店发展最根本的因素。

a 在大卖场采购商品，降低商品的成本。本店最接近的大卖场是高桥大市场。

b 与供应商签订合同，采取月结，有利于达到融资的目的，购买新产品，以需定购。

c 供应商定期送货，节省运费。

d 与供应商达成协议，以提成来赢利，这样有利于陈货处理，本店可以全心投入销售，而不必考虑库存剩余。

e 时刻关注市场动态，使本店的产品急于换新。

#### 四 商场内部管理分析

a 营造一个良好的店堂环境。（附录）

b 员工统一着装，给人一个专业的感觉，吸引顾客。

c 员工以服务第一，留住顾客。微笑对待顾客，5米注意，3米观注，1米搭讪。

d 店堂应有一个振奋人心，共同向上的口号。

“小事做起，自己做起，各尽全力，展望未来”

### 春节促销活动内容篇四

一份好的活动策划案，能给企业、商家带来的效益是不言而喻的。本站策划书频道为您提供各类活动策划书，包括活动策划书汇总精选、2018策划书模板大全汇总。以下提供的是

春节促销活动策划书方案。

## 春节化妆品促销活动建议

一、定位。分析自己化妆品消费群体的消费习惯、消费水平，这一数据根据专营店以往同时期或相近时期店内顾客的客单量、购买单品价格带、购买频率、品牌购买动向、畅销产品分类，同时还要分析商圈目标消费者的构成，以及当地消费者喜欢的促销模式、赠品等构成。分析数据出来后才能做出有针对性的促销对象及促销产品，以及采用何种促销方式。

二、促销活动手段。常用的促销活动手段主要有产品特价、品牌折扣、买赠、加钱增购、限时抢购、空瓶抵现换购等等。

### • 特价

专营店从品牌产品或是流通产品中挑选几款消费者熟悉或较熟悉的特定产品做特别优惠价格来吸引消费者，挑选消费者熟悉的产品，价格对比度会清晰，消费者能切实感受到促销优惠的力度。消费者不熟悉的产品尽量不做特价，因为消费者对产品了解不深，是没有太大吸引力的。

### • 品牌折扣

面对大家熟悉的某些品牌，特别是具有吸引力的品牌，可以将全系列产品在促销期间打折优惠销售。可以迅速聚拢人气，提升进店率，但是因为品牌产品的利润率本来就不是很高，打折后利润率则更低了，因而店内促销人员在进行销售时要学会转移销售，将消费者的购买方向引导至专营店经营的主利润品牌上。

### • 买赠

消费一定金额或是消费一定数量可以赠送相对应的产品或是



其它赠品：（如买某品牌两款任何产品送一支护手霜；买三款送一支护手霜加一个面贴膜；或是买满多少金额送一支护手霜等等方式）。赠送的其它赠品以消费者喜欢的赠品为佳，针对中高端消费者可以赠送丝巾，手袋等等时尚用品，而县乡级市场的中低端消费者则喜欢日常家居用品，（如电吹风、电饭锅、高压锅、电磁炉、餐具、食用油、纸巾等等）。

- 加钱增购

加钱增购是指消费者在达到一定消费金额时可加少量现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引力度，增购金额要根据换购产品的成本来定。（如买满化妆品100元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。）

- 限时抢购

限时抢购，在指定时间内提供给顾客非常优惠的商品刺激顾客狂购，以较低价格出售的促销活动。在价格上和原价要有一定差距，才能达到抢购效果。限时抢购的目的，是利用抢购客源增加店内其他商品的销售机会。同时通过时间段的控制可以控制客流。

- 空瓶抵现

季节更替，消费者开始准备购买新产品了，而空瓶刚好抵现金来购买化妆品，以实现空瓶的价值，促使顾客消费的一种手段。（如任何一个产品空瓶都可以在购买店内某些品牌产品时，抵现金五元或十元，抵现金的额度需要进行成本和利润的核算）；要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶的现金。

要提升消费者的入店率，商家还可以对消费者开展免费化妆、免费咨询、抽奖活动，更好地吸引消费者，配合店内促销活动，达到促销目的。

促销活动在市场上不凡其多，促销活动方案的内容要有活动重点，即凝聚点，我们可以单独做某一个项目，也可以以买赠、加钱增购为主要活动项目，而限时抢购、空瓶抵现可作为辅助活动内容。各种方式的运用要恰到好处，把握好细节的运用才会有很好的产值。活动方式不可乱用，要因地制宜，在商圈内促销活动的针对性要强，有的放矢，才能真正有效果。

### 三、春节化妆品促销活动

销量提升注意事项：

a□促销人员一定营造好现场的消费氛围，热情接待每一位入店消费者，祝福节日快乐，并不断地重复促销活动的重点内容，刺激消费者的消费意识，通过有效的沟通去提升销量。

b□老顾客进店后，促销人员应尽量避免繁琐的语言，通过直接的沟通将促销活动重点告知老顾客，在保证客单量的基础上快速成交，便于接待更多的消费者。

c□有新顾客进店时，若新顾客对店内经营品牌不是很熟悉，不要强行推销。可以充分利用免费化妆与免费咨询，通过免费咨询或免费试妆(试妆时护肤和彩妆一起上)进行沟通并延长逗留时间，寻找机会销售。

d□促销活动火爆，消费者人数多，促销人员要抓住销售的重点，面对消费者不要过于纠缠于某一个消费者，先成交最易成交的，之后成交客单量高的，其他的消费者放在之后及时沟通。

策划书频道资料推荐

2018策划书格式大全汇总

## 春节促销活动内容篇五

a□主妇型。即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”活动，饭店只收取少量的加工费。

b□包办型。即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴。餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c□系列型。为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、洗澡间等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过春节。

同时，餐饮业的经营者，还应在文化品味上做文章。要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃个情趣。餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

1、要搞好“降价促销”。

“一个便宜十个爱”。年终岁尾，商家应以真诚回报消费者为宗旨，开展打折销售、买大件赠小件，“天天让利、日日优惠”，等促销活动。

2、酒店春节的布置及装饰：

a□在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节，酒店提供照相留影服务（客人洗相费用自理）。

b□在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。

c□大门口悬挂“xxx大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅。

d□大门口两侧玄武岩贴对联“金杯醉酒乾坤大”“宝马迎春岁月新”横批为“恭贺新禧”。

e□酒店大堂两侧玻璃门贴马年生肖剪纸图案。

f□酒店正门口安排两位工作人员（人事部选好的那对员工），穿小马服装戴小马头套，负责为前来酒店用餐年纪大约在10岁以下的孩子发放气球（一支），水果糖（2粒）

g□三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。

### 3、某酒店餐厅春节促销活动：

a□春节套票：实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票——

餐饮：666元/桌（含服务费，仅限三楼餐厅）

客房：288元/间/天（含双早）

娱乐：12：30—16：30赠送包房3小时16：30—02：00赠送包房2小时

客房：自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间/天

凡入住特惠标准间者，均可获得精美春节礼品一份

b□大年三十（18：00—21：00）推出“吉祥”年夜饭：

588元/桌688元/桌888元/桌

大年三十（21：00—12：30）推出“富贵”年夜饭

888元/桌1080元/桌1288元/桌（0：00赠送吉祥如意饺子一份

提前预定年夜饭，有小礼品赠送。（定餐满1000元，赠送大抱枕一个【抱枕价值20—30元左右，抱枕是办公室一族和居家生活必不可少的用品之一，消费赠送抱枕，对顾客来说比较实在】、将不同生肖吉祥物藏在抱枕里，客人可凭此吉祥物到总台换取相应的奖品、生肖为马的吉祥物对应奖品为时尚台历一部、其他生肖吉祥物均为小中国结一个。）

c□春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴：688元/桌

富贵吉祥宴：788元/桌

五福临门宴：888元/桌

## 春节促销活动内容篇六

一、活动主题：

“精致生活、源自金帝 ”

二、产品市场主要推广目标：

全面培育一月份整体市场销售；

抢占市场先机，争取到的最多最好的陈列位置，不输给竞争对手；

保证春节期间产品市场销售达到预期效果

三、产品诉求：

以海报□dm单、人员等为主要宣传方式，向终端消费者传达金帝巧克力高可可脂含量，纯正瑞士风味的特点，让消费者感受到金帝巧克力一流的品质、纯正的口味。

## 春节促销活动内容篇七

精致生活、源自金帝

全面培育一月份整体市场销售；

抢占市场先机，争取到的最多最好的`陈列位置，不输给竞争对手；

保证春节期间产品市场销售达到预期效果

以海报□dm单、人员等为主要宣传方式，向终端消费者传达金帝巧克力高可可脂含量，纯正瑞士风味的特点，让消费者感受到金帝巧克力一流的品质、纯正的口味。