

最新单位春节活动策划方案创意 单位春节联欢活动策划方案(模板8篇)

项目策划需要明确项目的目标和关键成功因素，并制定相关措施和方法来实现这些目标。调研方案的编写是一项重要而繁琐的工作，以下是一些调研方案范文，希望能够给大家提供一些帮助和指导。

单位春节活动策划方案创意篇一

为丰富教职工的文化生活，增进教职工的身心健康，营造积极健康向上的校园文化氛围，学校工会定于元月29日上午组织开展教职工健身趣味活动。特制定活动实施如下：

- 1、增强教职工的健身意识，增强教职工的身体素质。
- 2、缓解教职工的工作压力，促进教职工的身心健康。

强身健体营造温馨团队，心手相牵构建和谐校园

20xx年元月29日上午9：30——11：40

10号楼1楼东、西大厅

全校教职工

跳绳、踢毽、猜谜、滚铁环竞速接力（团体赛）、羊角球竞速接力（团体赛）

- 1、跳绳：一组6人，1分钟计个数。不限中断次数可继续跳，以累加个数计成绩获一、二、三等奖各1名。参与者累加个数30个获纪念品一份。

2、踢毽：一组6人，1分钟计个数。不限中断次数可继续踢，以累加个数计成绩获一、二、三等奖各1名。参与者累加个数20个获纪念品一份。

3、猜谜：现场猜谜不得利用网络搜索谜底，猜谜者每猜对一个谜语，工作人员核对无误摘下谜语即可获纪念品一份。

4、滚铁环接力赛：以系部、行政（汽车系、基础部、工程系、商务系和计算机系、行政）为单位组成团体赛，每队10名至少女职工2名），赛程20米，用钩推动环向前，以铁环不脱钩在接力区交下一位队员。计接力赛总分成绩获一、二、三团体名次。

5、羊角球竞速接力：以系部、行政（汽车系、基础部、工程系、商务系和计算机系、行政）为单位组成团体赛，每队10名至少女职工2名），赛程20米，参赛队员手持并蹲坐于羊角球以脚和球一体前进，在接力区内交下一位队员，计接力赛总分成绩获一、二、三团体名次。

附：报名表：（团体赛报名于20xx年1月28日下午3：00前截止）

单位春节活动策划方案创意篇二

为欢庆20xx年新春佳节，营造热烈喜庆的节日气氛，展示社会主义新农村建设的丰硕成果，展现千年茶乡的和谐新貌，相邀社会各界人士一起共庆佳节，向全县各族人民致以春天的问候和良好的祝愿，我县拟举办20xx年春节联欢晚会。为把晚会举办得隆重、祥和，具有较好的代表性和广泛的参与面，确保演出圆满成功，特制定本方案。

以党的十七大精神为指导，“和谐之春”为主题，春节警民联欢晚会为载体，突出反映xx新农村建设取得丰硕成果，以不同的表现形式歌颂党、歌颂祖国、赞美家乡。颂扬全县人

民在县委、政府的领导下励精图治、创业兴乡所取得的'新成果。充分展示全县上下政通人和、团结向上的精神风貌。通过晚会让全县人民过上一个欢乐、祥和、喜庆的新春佳节。

《和谐之春》

中共xx县委□xx县人民政府

xx县20xx年春节联欢晚会暨“三万三讲”活动表彰大会（横额）。

晚会以舞蹈、声乐、器乐、小品等形式来进行组台。由县直各相关单位和部门的部分人员组成的300人演出阵容。包含几个本县参加省市比赛获奖节目。

共110分钟（含颁奖30分钟左右），演出时间拟定于20xx年2月3日。

整台晚会初定节目12个，具体节目如下：

（一）开场：歌舞《福娃闹春》。

表演单位□xx县示范小学40人（学生）、田园镇50人（龙狮队）

责任人：

编导：杨建赋 景湘 婷婷。

（涉及龙狮、条幅等相关费用由田园镇负责解决）

（二）音舞诗画：《回家》

表演单位□xx县公安局20人。

责任人：

编导：杨春兰。

萨克斯演奏：杨中才。

（涉及经费由各节目生产单位负责解决）

（三）舞蹈：《新彝山情歌》

表演单位□xx县老体协、老年大学共20人

责任人：

编导：杨春兰

（涉及经费由各节目生产单位负责解决）

第1次颁奖（十佳老人）

（四）说唱：《姐妹喜迎十七大》

表演单位□xx县幼儿园8人（女）

xx县文工队

8人（女）

责任人：张翠英、马宏

编导：吴国安

（五）舞蹈：《跳茶》

表演单位□xx县幼儿园16人（教师）

责任人：张翠英

编导：

（涉及经费由各节目生产单位负责解决）

（六）歌伴舞：《感恩的心》

表演单位□xx县人民医院20人

责任人：

编导：杨春兰

（涉及经费由各节目生产单位

负责解决）

第2次颁奖（十佳礼仪标兵）

（七）节目：

表演单位□xx县人民法院20人

责任人：

编导：

（涉及经费由各节目生产单位负责解决）

单位春节活动策划方案创意篇三

20xx年1月24日—26日，集中半天时间进行慰问（具体时间由各组自行确定）；配合市级慰问的具体时间和安排，以市上

通知为准。

区委、区政府全体区级领导，区人大、区政协主要领导。

1、离休老干部5人；

4、计生贫困户5户；

5、贫困党员7人；

6、招商引资企业6家。

1、区级领导春节前分组慰问，分别由区委区政府办公室、区人大办公室、区政协办公室牵头负责，区委组织部、区委老干部局、区民政局、区计生局、区招商局等单位和相关镇办配合。

2、环卫工人进行集体慰问，四大家主要领导及主管副区长参加慰问，由区环卫局制定慰问方案，并具体组织实施。

3、困难职工进行集体慰问，由区总工会制定慰问方案，并具体组织实施。

4、驻秦部队慰问，由区民政局（双拥办）制定慰问方案，并具体组织衔接。

5、政法系统慰问，由区委政法委制定慰问方案，并具体组织衔接。

1、各牵头单位要切实负起责任，加强上下沟通，提前确定好慰问时间和路线，安排好慰问车辆和人员，认真细致地做好慰问联络和组织协调工作。

2、各配合单位要服从统一安排，摸清慰问对象的基本情况，准备好慰问品和慰问金，紧密配合，确保慰问活动顺利进行。

3、区委区政府办公室、区委宣传部负责做好慰问宣传报道工作。

4、区委政法委、区总工会、区民政局、区环卫局要及时制定各自牵头组织的慰问活动方案，并扎实细致的做好慰问组织协调工作。

5、各镇办、各部门都要制定本单位、本系统慰问活动方案，集中组织好本单位、本系统的慰问活动，确保把春节前各项慰问活动做细做实做好。

单位春节活动策划方案创意篇四

放松心情、全员参与，过一个祥和、快乐的春节

活动分两大版块

(一)公司聚餐

(二)内勤联欢会

舞台

所需物品：

背景红布(内容：钟式图标、晚会名称)

装饰灯光(旋转舞灯，闪光灯及其它装饰灯)

汽球、彩带、荧光棒

高性能组合家庭影院一套

高频度麦克风两支、无线话筒两支

茶水供应/啤酒、饮料

特色水果、糖果、花生、瓜子等

抽奖礼品

各种游戏道具(详见具体游戏规则)

1、开场热舞表演者：

2、持人上台宣布晚会开始并致开场白

3、总经理致词

4、介绍特约嘉宾

5、娱乐文艺节目：

1)舞蹈名称表演者：

2)女声独唱曲目表演者：

3)男声独唱曲目表演者：

4)魔术表演名称表演者：

5)游戏：最佳情侣——我猜、我猜、我猜猜猜凡参与者皆有礼品赠送

规则：由主持人在现场组成四个小组，每组上来两人必须是一男一女，共8人。

在8人中分发提前写好的情侣人名的纸条，如杨过和小龙女、林黛玉和贾宝玉、梁山伯和祝英台、罗密欧与朱丽叶等，男女分别抽取，然后根据人名速配成对，进行表演，女方表演

生气的样子，男方要对女方讲一个笑话或者别的，直到把女方逗笑了为止，在3——5分钟之内不能把女方逗笑者，即视为男方努力失败。如果女方故意笑(此处判断标准以全场观众的标准为准)，则判犯规。

对于失败者和犯规者，主持人可以事先准备一叠纸条，每个纸条上写一个节目名称，如成语肢体表演名称(如抓耳挠腮、鸡飞狗跳等)，或唱一首流行歌曲，或声情并茂的朗诵一首诗，或大声说出自己亲身经历过最丢人的一件事等等，让其抽出一张纸条根据纸条上的节目名称进行表演。其中成语肢体表演必须由他(她)用肢体语言表演出来，不得用语言或是其它的暗示提示观众，最后由他(她)所属的组来猜，直到猜出来为止。

道具：8张4对人名纸条，事先写好的若干节目名称纸条

6) 女生个人才艺展示名称表演

7) 最新流行歌曲放送名称表演

8) 情歌对唱名称表演

9) 交谊舞伴奏音乐

10) 游戏：丑小鸭赛跑凡参与者皆有礼品赠送

单位春节活动策划方案创意篇五

关爱老人是中华民族的传统美德，为倡导关心老人、照顾老人、爱护老人的道德品行，拟在20xx年春节期间，在我村开展春节慰问老年人活动。希望通过此次慰问活动，使老年人体会到社会大家庭的关怀和温暖，同时体现年轻一代对老年人的关怀和感恩，更希望把尊老敬老、爱老助老的思想传承给下一代，努力营造大爱珍田、尊老爱老、传递真情的美好

氛围。

情系珍田，关爱老人。

20xx年2月17日(农历12月29日)下午。

年满80岁及以上(1935年12月31日)且目前仍居住在xx村的老人。

每人发放大米一袋、花生油一桶及红包100元。

本着关爱互助的精神，由xx村社会各界人士自愿捐助，每人捐款金额不少于300元(在校学生不设下限，重在参与)。

1. 组织人员到老人家中走访慰问，与老年人谈心聊天、沟通交流；

3. 召开座谈会，讨论筹备成立“珍田村关爱老人基金会”

春节慰问老人活动相关工作由苏xx□苏xx□苏xx□苏xx□苏xx等宗亲负责。

单位春节活动策划方案创意篇六

20xx年春节即将来临，为使全市工会广大干部职工度过一个欢乐祥和的新春佳节，市总工会决定在20xx年春节期间对部分生活困难的工会干部进行慰问，现将有关事项通知如下：

慰问对象为区(园区)总工会，产业工会、工会联合会，市直属各基层工会在岗的困难工会干部(离、退休困难工会干部不列入此次慰问范围，请各单位自行安排慰问)。慰问标准每人慰问金额1000元，慰问金由市总工会承担。

1、长期患病或重病住院的工会干部；

2、家庭因遇到意外事故造成生活困难的工会干部；

3、2015年度病故的工会干部遗属。

1、由各单位要严格根据困难工会干部条件认真调查统计，如实填写《困难工会干部申报表》(附件1)和《困难工会干部登记表》(附件2)，于20xx年1月15日前上报市总工会组宣部。

2、市总工会核实后在春节期间组织进行慰问。

根据上级有关要求，结合我州实际，决定在全州教体系统开展“送温暖”20xx年春节走访慰问活动。现将有关事项通知如下：

关心爱护广大教职工，特别是关怀帮扶生活困难的教职工，一直是我们党的优良传统。各单位要充分认识开展好“送温暖”20xx年春节走访慰问活动的重要意义，把这项工作作为贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神，进一步改进工作作风，密切联系群众，增强党组织凝聚力和影响力的`一项重要措施来抓。各单位要高度重视，加强领导，要制定切实可行的走访慰问方案，精心组织，狠抓落实，把党的关怀和温暖送到生活困难的教职工心坎上，让他们过一个欢乐祥和的节日。

进一步加大走访慰问资金的筹集力度。各单位要对走访慰问活动所需资金认真进行测算，积极向本级党委和政府汇报，争取本级财政加大对走访慰问活动资金的支持力度。各级教育工会组织在投入工会经费的同时，还要采取多种形式广泛筹集社会资金和物质，积极动员社会各界为困难教职工提供帮助。

在春节期间走访慰问生活困难的教职工，坚持领导带头、分级负责。要制定方案，对本系统、本单位生活困难教职工的基本情况认真进行调查摸底，做好登记建档工作，掌握实情。要深入到困难职工家中，认真倾听呼声，特别要重点走访慰

问政府救助政策尚未覆盖或按现行政策救助后仍存在特殊困难的教职工家庭。要从思想上、物质上对走访慰问对象给予关心，切实帮助他们解决实际困难和问题。

各单位在组织开展走访慰问活动中，要注重宣传党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神，引导广大教职工和党员把思想统一到党的十八大精神上来。要通过走访慰问，激发广大教职工和党员的责任感，扎实做好联系服务群众工作，多办让群众满意的好事实事。要充分运用多种媒体，宣传报道走访慰问活动，在全社会形成扶贫帮困的良好氛围。

请各单位于20xx年2月26日前将走访慰问活动总结及有关图片资料报送州总工会办公室。

20xx年春节即将到来，根据市委、市政府和上级工会的指示精神，为加大对困难职工和农民工的帮扶救助力度，市总工会计划于20xx年春节期间在全市机关企事业单位工会中开展慰问帮扶困难职工活动。现结合我市实际，将有关活动事项通知如下：

我市范围内行政机关事业单位在职困难职工、已加入工会组织且所在工会有缴纳工会经费的企事业单位在职困难职工，有重大疾病的特别困难退休职工。（困难职工包括：1、低保户；2、低保边缘户，家庭人均收入低于或等于850元；3、职工本人或直系亲属有重大疾病而因病致困；4、家庭收入低，子女读大学造成生活困难；5、单亲特困家庭；6、其他意外致困家庭。）

请各级工会迅速行动起来，对本单位、本辖区的困难职工进行摸底审核，并按照以下次序整理好相关资料，报送市总工会困难职工帮扶中心。

5、家庭成员户口簿复印件(档案表上填写的所有家庭成员，一式两份)；

9、致困原因如果是直系亲属大病的请提供相关亲属证明，例如结婚证等(一式两份)。

非公企业以各镇(街道)总工会、南江工业园总工会为单位报送;学校由教育工会负责组织报送;市直单位由本单位工会报送。请报送单位收集、整理、审核有关资料后，于20xx年1月13日前将本单位的困难职工申请(含所有资料)汇总后报送市总工会困难职工帮扶中心。

单位春节活动策划方案创意篇七

除夕，人们会摆上菜肴、倒上美酒，举行隆重的祭祀仪式，以此表达对先人的怀念并祈求祖先的庇佑，这一传统习俗代代相传。下面是本站小编为您精心整理的春节促销活动策划主题趣味方案。

一、活动目的

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。

二、活动对象

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。

三、活动主题

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。

四、活动方式

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。

五、活动时间和地点

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。

六、广告配合方式(待定)

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?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。

七、前期准备

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。

八、中期操作

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。

九、后期延续

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。

十、费用预算

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。

十一、意外防范

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

活动结束后，各店铺应及时盘点库存，整理销售数据(包括销售量和销售额)，销售日志，结算商场扣点，统计购买者情况(大概年龄、性别、穿着、陪同者人数、消费金额)，实际总费用(包括明细帐)等。从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。各分店按照以上要求认真总结，将结果在促销活动结束后一星期内反馈给公司市场部。

一：套票

春节套票：实惠多多 惊喜多多

春节期间隆重推出“富贵吉祥”套票：888元/张，包括：

- (1)、餐饮： 600元/桌，(含服务费、仅限1、2、17楼餐厅)
- (2)、客房： 160元/间.天(含双早、含服务费)
- (3)、娱乐： 12：30—17：30赠送包房5小时；17：30—02：00赠送包房3小时，并可消费价值128元的商品。(商品不打折、含服务费)

二、客房：

- 1、自2月8日(年三十)至23日(正月十五)每天推出20间特惠房180元/间.天(含早、含服)
- 2、2月8日—14日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份。

三、餐饮：

1、春节特别推出“鸡祥如意”年夜饭：

577元/桌 、 677元/桌、 877元/桌

提前预定年夜饭，赠送“荣华富贵吉祥饺子”一份，同时惠赠“全家福”一张。

预定热线：8122228 8122281

2、二楼宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

四：温馨服务、阳光娱乐：

(1) 荣华大酒店三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50—100人，是同学聚会、生日party□小型舞会的最好去处。春节期间包场5折优惠。

(2) 名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

(3) 茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务.

五、情人节：甜蜜情人节烛光套餐

“情人节烛光套餐” 360元(包括餐饮：200元、客房160元)无服务费，客房含双份早餐。

提前一周预定者，可免费在临沂广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒

活动主题：“马到成功”

活动内容：

(1)天“马”行空

在商场大门口挂出一幅大型的“马”画像，悬挂在商场正门口上方，除了“马”画像外，可以写上“马到成功”四个大字，同时还可以在画布上标出商场促销的主题内容，如满多少送多少等。

操作说明：

*画布底色可以是蓝色或红色，蓝色意味着“天马行空”；红色象征过春节红红火火。

*画布大小为10*8米，可根据商场门面大小做调整。

*“马”画像除了传神外，整体上应能体现奔腾壮观的气势，给人以美的感觉。

(2)一“马”当先

抢先推出各种商品最新流行款式，包括服装、家电、珠宝首饰类等商品，并采取优惠打折、现场实物展示、模特秀等方式促销。

操作说明：

*春节是一年当中除旧迎新的最佳季节，也是商品推陈出新的良好时机。

*“一马当先”的内涵除了指抢先推出商品外，也可指呼吁顾

客抢先一步购买商品，引导时代潮流。在宣传上两者可以并重。

单位春节活动策划方案创意篇八

1. 各大品牌同区域竞争、扩大产品市场迫在眉睫

安顺市内不缺乏优势家具品牌。然而随着不同品牌的相继加入，安顺市的家具市场上出现了邂逅消费。市区的市场逐渐不能满足各个商家对市场的需求。面对同行业的不断竞争，每个品牌商家的市场占有率在逐渐的缩小。除此之外，各大品牌的相继进入安顺市场，给各个商家造成不小压力的同时也抢占了大部分的市场。面对日益激烈的同行业的竞争和资金雄厚各大品牌，扩大安顺市的家具市场迫在眉睫。

2. 占领广大乡镇、农村市场势在必行

从我们现有客户资源进行分析，乡镇以及农村在家具市场的需求量也越来越大，目前这一市场尚有很大的可开发空间，各大乡镇以及农村市场的客户在采购家具用品时，大多都是到周边的市区以及县城进行采购，然而；县城的家具市场不成熟，而市区离农村和乡镇有太远，造成了这部分客户群在采购过程中的极为不便和价格偏高等一系列的不利因素。为了达到扩大产品市场，并形成一种全新、积极的多赢式营销理念。投入地方市场的开发，并以“5.1献爱心，家具送下乡”为主题的活动，进军安顺市周边各县、乡镇以及农村市场。抢先占领各县、乡镇以及农村市场的主导权。

3. 家具明码标价的趋势化经营

随着消费者消费水平的提高和对品质生活的迫切追求，家具消费渐渐成为继居民购房之后的第二大家庭投资项目，但是消费者在购买家具时不耗几天时间好像也下不了单！造成这种

结果的原因除了品牌众多、消费者产品辨别能力差等特点，还有就是家具商场等大型零售卖场都有两个价格，一个是自定标价，一个是厂的“最低价格”，于是所有商品的成交价格几乎就在这两个价格之间进行成交。导致消费者在家具市场里看看这个好，那个也好，回家开始算价格，老是感觉价格还能降，这就使消费者在购买家具的过程中，防备心理较强，时常保持谨慎的心态，防止被商家欺骗。如何改变目前这一消费状态呢？那就是家具产品实行明码标价经营。

4. 展望未来家具市场

家具产品去开发农村以及乡镇市场，目的只有一个，就是掌控地方家

具市场的主导权。让公司在农村以及乡镇市场上形成一个讲诚信、提供优质产品和服务的家具产业品。更好的在农村以及乡镇市场上站稳脚跟，并结合市区家具市场，实行家具明码标价经营，整合成一个庞大的家具市场，只有这样，我们的家具市场才能有更大的发展空间。

劳动节感恩回报

兴伟家具下乡、明码标价惠市民

兴伟国际家具城

综合安顺市周边县、乡镇以及农村家具市场的整体分析有以下几点情况：

- (1) 各县区，家具市场不完善，价格偏高。
- (2) 各乡镇以及农村市场家具市场基本上处于空白状态。
- (3) 各县、乡镇以及农村的客户群到市区采购不方便。

(4) 市区各家具卖场价格不完善，存在价格差异。

(5) 再者地方消费者对于产品和品牌的信息来源较少。

由此可见，各县、乡镇以及农村市场具有极高的开发价值。

消费者主要有如下特点：

(1) 消费者对产品价格持怀疑态度，对产品质量不放心。

(2) 县、乡镇以及农村的广告宣传不杂乱，在宣传的时候容易取得效果。

(3) 县、乡镇以及农村需要一个方便实惠的购物环境。

(4) 县、乡镇以及农村对市区的产品信任度较高。

针对前面我们所分析商家和消费者的特点和问题，我们从两者的角度出发，从双赢的角度出发，特提出如下敢为人先的创意方案：

(1) 家具送下乡，让地方消费者能享受到方便实惠的统一消费。

(2) 实行部分商品明码标价式经营，让消费者不再为价格烦恼。

(3) 抽取现金大奖，刺激消费者消费。

1. 五. 一家具下乡真情回馈活动

(a). 进店有礼活动

凡在活动期间光顾兴伟家具城的顾客都有由兴伟提供的精美礼品一份，数量有限，赠完为止。（凭农村身份证件领取）

(b). 家具下乡补贴

买家具享受家具下乡补贴：所有乡镇、以及农村户口可凭有效证件最高可享受家具下乡补贴 $x\%$ 以最终成交价为基础。（补贴 $x\%$ 的含义：活动期间所以家具上浮7个百分点，真正让利3个百分点，共计让利 x 个百分点）

(c).你购物，我买单

五.一活动期间，特设立两个厅进行商品明码标价、平价惠市民，分别是儿童及休闲专厅。

3. 抽奖活动

抽奖可设为每3000元以上抽一次；8000元两次；13000三次，以此类推。活动设有：一等奖一名：现金奖5188元。

二等奖两名：送价值3188元的休闲沙发一套（按 $20x$ 元每套成本计算）。

三等奖五名：送价值588精美衣帽架一个（按 $x0$ 元每套成本计算）。

幸运奖一百名：送公司提供的精美礼品一份。

单页的发放。

2. 黔中早报的宣传。

3. 车身广告。

4. 乡镇张挂布标。

1□dm单页□a3x50000份x0.28元/份=14000元

2、半版报纸广告宣传□20x元/每期x2期=4000元

3、车身广告费用：15平米/每车x4车xx元/平米=600元

4、活动奖品费用：9688元

6、抽奖卷：500张x0.1元/张=50元

8、出差车费：1824元

合计：38674元。