

2023年商场元旦促销活动策划方案 元旦 商场活动策划方案(优秀8篇)

整改措施的制定必须具备可操作性和可衡量性，确保能够顺利实施和评估。想要了解更多关于婚礼策划的信息和资源？请继续阅读以下内容。

商场元旦促销活动策划方案篇一

20xx年12月29日□20xx年1月3日

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

（一）二元家电惊爆大放送

20xx=2000+2

购物满2000元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

* 2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

* 商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最

好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二□20xx朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

操作说明：

哄抢现象。

活动时间可以为1—2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

门前广场或中央大厅

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3. 展出所需要花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位

协助。

商场元旦促销活动策划方案篇二

xx年12月29日—xx年1月3日

2、促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3、元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4、元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

（一）二元家电惊爆大放送

$xx = xx + 2$

购物满xx元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

xx2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

xx商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭煲、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二）xx朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共xx支，赠完为止。

操作说明：

哄抢现象。

xx活动时间可以为1—2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

- 1、活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
- 2、展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
- 3、展出所需要花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

商场元旦促销活动策划方案篇三

2015商场元旦促销活动策划方案 活动时间：2014年12月29日
活动重点说明：

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。 特别企划活动内容：

二、三百元的商品。

操作说明：

*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地 *商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭煲、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。【2015商场元旦促销活动策划方案三篇】2015商场元旦促销活动策划方案三篇。

（二）2015朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共2015支，赠完为止。操作说明：

* 此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。* 活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。

赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅 操作说明：

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

三等奖 5名 运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。
(面试网)操作说明

* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是2008年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场

企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。* 活动地点：门前广场

（五）新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

* 邀请公证人员现场公证。联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

* 邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报

活动时间：2014年12月20日-2015年1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。

2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3. 开展新卡换旧卡活动和优惠。

商场元旦促销活动策划方案篇四

时光荏苒，转眼间□xx年又要过去了，2019的脚步声也一步步向我们逼近。元旦快到了，各地商场都会借助元旦假日举办活动来吸引顾客。下面是xx整理的“”，仅供参考，欢迎大家阅读，希望大家喜欢。

一、【营销活动背景】：元旦是新年的第一天，更逢xxxx各业种大调整完毕，形象和档次再次提升。这三大热点必将掀起一阵销售热潮，各业种把握时机，甄选商品再掀销售新高。

二、【活动目标】：同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

三、【活动主题】：元旦节同欢□xxx耀眼xxxx

四、【广告词】：庆元旦、走亲朋、送好礼、到xx

元旦喜连连□xx商品好又全

元旦双联欢 超低折扣大惠战

五、活动时间：元旦节主题活动

甜蜜婚庆购物周元旦主题活动

第一部分：元旦节主题活动

六、活动内容：

1. 元旦美味汇展

请xx超市中心店及各超市门店全力联系供应商引进知名月饼如“德懋恭”、“稻香村”、好利来、阿美莉卡等著名品牌，

全力推出各种风格、各种口味的月饼，大摆热卖形成元旦美食一条街陈列的氛围。重点对月饼礼盒、名烟名酒名茶、节日礼品类、水果类、海鲜类进行强力推荐，可于各品类中找出2—3款做超低价，吸引消费。要与竞争店形成鲜明对比，使消费者对我店的商品产生新颖、特别、全面的购物新感觉。

2、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺，本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品，并结合元旦节给予全场深情价，部分商品再降1——2折的适度折扣。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌火爆上市的宣传，针对调整升级推出华丽转身、荣耀升级——大升级、转惊喜活动同时各业种最后库存夏季商品开始1-2折的超低价折扣。

营销部将在dm广告重点宣传。

3、2019金秋婚庆月：珠宝、化妆、家居床品、家电形成互动，相互给予立减xx元的折扣。食品业种、超市酒水、糖果、干果类商品全市最低价。免费送到指定位置。开展公司级的大套购，联购满50000□30000□20xx0等金额赠送不同婚庆大礼。

4、会员活动：

会员购物即赠购物袋一个

会员购物满300元赠送月饼礼盒

会员购物满500元送大闸蟹

新人免费办理会员卡、信用卡并赠送双卡好礼

会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠—1折，各专柜的商品

都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

5、特别活动：购月饼礼盒满500元以上可免费邮寄及全国各地，为您的亲人送去浓浓的思念。

第二部分：甜蜜婚庆购物周主题活动——花嫁喜事、缘起xx

1、婚庆商品甄选：各穿品业种开展主题活动，如西装节、礼服节、婚庆鞋品、旅游必备装、床品节、超市开展婚庆用品、食品展。婚庆周期间都要推出至少20个知名品种的婚庆特供商品□dm作重点宣传。

元旦惊喜多恭贺新年送大礼xx商城“元旦大酬宾”促销策划

借助元旦假日消费，且元旦又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题□xx元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优惠。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50xxxx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金

额以50xxxx的倍数计算，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客xxx

以上两个活动消费者可同时参与。

惊喜三、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

商场元旦促销活动策划方案篇五

2、一年一度的新年是各大商场宣传的重头戏，元旦购物广场与阳光宝贝艺术团特别推出一套精彩纷呈的活动宣传方案，其中包括大型文艺演出、心理健康咨询、儿童保健喜讯、游戏互动、现场书画展示登，为艺术团的小朋友增加一个宣传自己、展示自己的平台，同时又给元旦购物广场营造一个热情欢快的节日气氛，聚集更多的人气。

元旦阳光宝贝闹新春

2021年1月2日（全天）

元旦购物广场正门外广场

8：30：入场，布置现场，协调工作；

9：00—11：00宣传咨询活动；

13：30—14：30文艺演出（后附演出节目单）；

14：40活动结束，撤场。

文艺演出节目单：

1、舞蹈：你们好

2、表演唱：拜年

3、钢琴：雪绒花

4、互动游戏：踩气球

5、元旦时装秀

商场元旦促销活动策划方案篇六

12月29日(星期五)——元月7日(星期日) (10天)

缤纷元旦欢乐送礼

活动一：缤纷元旦满100送

购穿着及针纺类商品满100送元购物券，满200送元购物券，多买多送，以此类推。

注：特价、削价、羽绒服、化妆品、照材、数码产品、小家电满100送10元（超市不参加）

活动二：元旦灯谜会——猜谜获奖乐翻天

活动期间，新世纪推出“元旦灯谜大街”，顾客无需购物即可买免费参加猜谜活动，猜的越多，赢得越多。

领奖办法：猜中5个领奖一份。

铁氟龙胶带

玻璃温度计

超市系列活动：

活动三：缤纷元旦庆超市大行动

【一元竞拍恭贺店庆】

2. 手机短信50000条。

3. 电视台、气象局广告。
4. 企划准备灯谜的内容。布置灯谜大街（一楼服务台东走廊、二楼）
5. 二楼三楼电梯入口柱子用满100送活动内容写真装饰
- 6.a2广告架支撑活动版面10个（一楼4个，二楼2个，三楼2个，四楼2个）
7. 一楼南门装饰元旦氛围, 大活动版面2块。
8. 临沂发货采购注水旗杆20套，制作布旗，放置楼前营造氛围
9. 过大年背景做超市出口、入口及超市内立体版面悬挂。超市出口1个，超市入口1个，超市内写真悬挂40套，（写真、泡沫板kt板制作）费用20xx元已交。

商场元旦促销活动策划方案篇七

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。
4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

(一) 二元家电惊爆大放送

20**=2000+**

购物满****元，再花**元钱可买电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

**元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地 *商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二) 20**朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20**支，赠完为止。

操作说明：

* 此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

* 活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

(三) 新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明：

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

(四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖 1名 运动鞋 价值300元左右；

二等奖 2名 运动鞋 价值200元左右；

三等奖 5名 运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

* 报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20**年12月25日-31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30-50人左右。

* 为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

* 活动地点：门前广场

(五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

*元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

* 商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

* 邀请公证人员现场公证。

* 联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

* 邀请有关新闻媒体到场采访。

(六)会员感恩大回报

活动时间：20**年12月20日-20**年1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。

2. 会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3. 开展新卡换旧卡活动和优惠。

商场元旦促销活动策划方案篇八

本方案围绕元旦、春节、会员节等大节日展开，通过大力度的商品促销、文化营销、顾客参与互动活动及店内外的媒体宣传，实现客流和销售的提升，确保月度经营指标的`达成。

第一档：元旦档

1、主题□20xx新年当头炮

2、时间：1月1日—1月11日(共11天)

3.2扮靓新家迎新年

活动期间，家居清洁用品、新年饰品集中陈列。清洁系列：吸尘器、扫帚、垃圾袋、毛球刷、家具护理液、地板腊、洗衣液、油污净等。新年饰品：龙年玩具、福贴、剪纸、挂件等。

3.3锅碗瓢盆协奏曲

活动期间，锅具、各种规格碗、碟、盘、匙、筷、盆集中陈列，统一氛围装饰。

3.4冬装大出清

冬季棉服、外套、保暖内衣全场出清，超低折扣。

第二档：会员档

1、主题：会员岁末大回馈

2、时间：1月12日—1月25日(共14天)

3.2会员惊爆大抽奖

特等奖：2名，各奖液晶电视一台；

一等奖：50名，各奖电饭煲一台；

二等奖：100名，各奖胶棉拖把一个；

三等奖：3000名，各奖纪念品一份。

3.3感恩1.16/17/18(23/24/25)会员岁末大回馈

活动期间□xx超市各门店同步推出全品类万种会员抄底价商品□
high翻全场，引爆全城！一年一次的巨大优惠，优惠仅三天，
不来要后悔哟！感谢会员朋友一年来的支持和厚爱。

第三档：春节档

1、主题：金羊红火年礼享xxx

2、时间：1月26日—2月18日(共24天)

4、年货礼品一条街

团购最快乐，快来xxx□精品年货，最实惠，让利，给您贴心
一站式满意服务。

5、购物送福、福气多多

活动期间，超市内一次性购物每满48元即可获赠“福”字一
对或“红包”一对，多买多赠，每人每次最多限赠5对。

6、福乐多龙年小庙会(各门依据情况选择时间段和项目)

1月23日—2月6日(初一至十五)期间，来福乐多超市各门店不仅能挑选到您可心的新年礼品，更有龙年小庙会丰富多彩的节目等着您，好吃好玩又好看！

6.1冰糖葫芦满场卖：售卖人员持棒槌插满冰糖葫芦在超市外围巡走叫卖，如有可能穿着小二古装进行。

6.2趣味滚铁环：每隔2米高一障碍物，共设6组，一次性连贯滚铁环通过障碍物即为获胜，顾客凭小票参与，获胜者即赠小礼品一份。

6.3趣味折纸：卖场设桌、椅□a4纸及场地，场地上空设悬挂挂架、细线等，顾客可随意参加折纸，折纸可做纸飞机、纸船、千纸鹤等，样式不限。每人限折一张，折完后可填写新年寄语，优秀作品进行现场悬挂展示。

6.4水杯吹球：卖场设桌子2张，装满水的水杯10个连排成一条线，放置乒乓球一个，顾客凭小票参与，参与者吹气将乒乓球连续通过10个杯子即可获胜。获胜者赠小礼品一份。

6.5踢毽子：顾客凭小票参与，连续单脚踢20个以上即可获赠小礼品一份。

6.6贴鼻子：各店设一没鼻子的卡通小丑形象，由顾客在5米外拿着鼻贴蒙眼走到小丑前贴上鼻子，贴对者获赠礼品一份，每人一分钟。

6.7我当小老板：年龄12岁以下的小学生可报名参加，在指定场地可现场售卖自带学习用品、玩具等物品。

6.8小小理货员：年龄12岁以下的小学生可报名参加，随卖场内指定员工老师从事义务劳动2小时。参与者获赠纪念品一份。

元旦档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2主通道灯笼装饰

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2、媒体宣传(含元旦春节内容)

2.1晚报半版：12月31日

2.2信息半版：12月30日(半版)

2.3手机短信：1月1日(10万条)

春节档：

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2超市入口拱门

1.3dm堆头商品吊牌、围挡

1.4x展架

2、媒体宣传

2.1手机短信：1月25日(10万条)

元宵档

1、店内氛围

1.1卖场入口主题横幅

1.2dm堆头商品吊牌、围挡

1.3x展架

(一) 采购部

1. 负责dm的选品及谈判、校稿及费用收取。

(二) 门店

1. 负责dm的发放。

2. 负责各项活动的人员及组织实施。

3. 负责各项现场氛围的具体营造。

4. 负责龙年小庙会活动的组织筹备实施。

(三) 营销部

1. 负责dm的设计印刷。

2. 负责各项营销活动的组织筹备。

3. 负责各项活动及春节现场氛围的营造。