

# 元旦节营销活动方案 元旦营销方案(汇总6篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。那么我们应该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 元旦节营销活动方案篇一

本案二期自年10月开盘销售以来，通过房展会、报纸广告等有效地宣传媒体达到了市场初步认知的目的，截至到年11月29日累计销售房屋套，取得了较好的销售业绩。

自开盘以来，通过人传人的口碑宣传，使本案积累了众多的潜在客户，为了促进客户成交，拟开展“元旦促销活动”，主要有以下目的：

本案自开盘销售以来，还没有开展过项目形象宣传，主要是因为希望尽量减少广告费用的投入，为开发公司节约费用，注重宣传的实效性，注重有效客户的挖掘工作。

众所周知对于房地产销售而言，每年的一、二月份因受“元旦”和“春节”的影响通常是销售淡季。但因本案开盘销售时间较晚，为了巩固刚刚形成的良好的销售局面，不能放弃一、二月份的销售机会。在一、二月份报纸广告量适当减少的情况下，举办促销活动为较有效的促销方式。

在每个成功销售的房地产案例中，不仅要求不断地吸引新客户成交，而且还要注重对老客户的服务和深度挖掘工作，以便使其能介绍亲朋好友购房，同开发公司及销售人员建立朋友式的关系，长期为本案的销售工作提供帮助。

此次活动，计划安排在20xx年元月1日至元月15日之间（以下简称此时段）进行。

1. 购买一期的住宅按揭优惠3万元，一次性4万元，商铺按揭2万元，一次性3万元

2□

1. 于20xx年1月1日之前，在“楚天都市报”做出夹报广告；分时段共做两次；将这次购房优惠内容广而告之。

2. 给已经登记未购房客户发短信广而告之。

## 元旦节营销活动方案篇二

通过圣诞、元旦的'策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

### (一)、圣诞、元旦活动安排

#### 1、砸金蛋

日期□20xx年12月24日到20xx年1月1日

时间：中午12：00至13：00，晚上18：00至21：00

活动地点：酒店总台右边休息区

形式：

(1)娱乐活动带动客房餐饮促销

(三)圣诞、元旦宣传安排

## 1、宣传广告(预计支出：0.5万元)

(1)在特区报、商报、南山报上做一些宣传报导和硬性广告(营销部负责)；

(2)悬挂宣传横幅、条幅(营销部负责)。

(3)短信群发(营销部负责)。

## 元旦节营销活动方案篇三

各加油站：

为抓住“元旦”、“春节”有利时机，进一步扩大我司油品和非油品销售，为20xx年经营工作开好头，特开展迎“双节”营销活动，具体如下：

(一)通过价格优惠、油非互动、抽奖活动等方式，让新老顾客感受到中石化加油站加油、购物的便捷和实惠，提升油品、非油品销售额。

(二)更好的满足顾客的节日商品需求，进一步加强易捷便利店在消费者心目中汽车生活驿站的形象。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日。

放“价”优惠 好礼不停

(一)油非互动 我公司根据市场竞争情况结合实际制定活动标准，互动方式以“加价购”为主。具体的活动内容如下：

一、活动站点：延安公司在营站。

二、活动内容：

2、汽油单笔消费200元及以上，柴油单笔消费500元及以上，即可获赠8元电子券，购买便利店任意8元以上商品。

3、汽油单笔消费300元及以上，柴油单笔消费800元及以上，即可获赠13元电子券，购买便利店任意13元以上商品。（加价选购商品除烟草类中华软硬、芙蓉王硬外的其他任何商品）。

## （二）油油互动

1、为增加客户粘性，我公司主要针对于汽油持卡客户开展油油互动活动，同时考虑汽油客户的单笔消费金额、消费频次及消费区域，我司针对汽油客户将互动方式调整为累计兑换，加油站根据客户单笔加油金额打印小票，注明应兑换金额、经办人签字并加盖加油站公章，客户累积3张小票可按照活动标准兑换相应价值的油品，不得跨站兑换，兑换后，加油站应留存兑换小票，由经办人在票面上签字，并注明兑换日期、时间、油品，以备后期核查。

2、油油互动参与站点10个

3、优惠政策：每升优惠0.4元。

## （三）抽奖活动

一等奖： 2

二等奖： 4

三等奖： 30

四等奖： 300

纪念奖： 90%

各站活动三四等奖用完后向市公司申请，根据活动开展情况调整每站数量。

#### （四）便利店活动

##### 放“价”优惠

1、选取便利店部分商品进行特价优惠促销，市公司、加油站结合当地市场情况做好活动商品备货工作。具体活动商品明细见附件一。

2、活动期间，市公司利用业务宣传费做好现场营销氛围的横幅、宣传海报和x展架送至加油站，加油站通过横幅（或led□打出活动口号，在进出站摆放宣传海报和x展架，通过微信平台宣传，门店用音箱播放欢快的音乐（如铃儿响叮当），在便利店口放置led荧光广告板，进行活动宣传。

3、为了更好的烘托便利店节日氛围，要求便利店进行生动化端头陈设，在活动开始之前各站生动化陈列照片发到微信群中供加油站相互学习。活动结束后，商品自动恢复原价，要做好商品价签更换工作。

##### 1. 站内宣传

加油站根据市公司实际制作加油机海报、立柱广告□x展架、台卡、道旗等宣传物料，在进出站口、便利店入口、加油机、立柱等醒目位置摆放和张贴，员工要主动做好开口宣传。

##### 2. 网络宣传

各站要充分利用微信平台、微博等媒介推送宣传信息，吸引客户参与活动，进而不断扩大粉丝数量，提高客户关注度。

1、各站要高度重视，依照本方案，结合本站位实际，并根据

要求进行便利店节日氛围打造。

2、各站要认真组织本次促销活动，加强宣传动员，收到通知后立即组织员工学习并签字存档备查，确保所有员工知晓本次活动内容，加油站按要求积极开展活动，要加强现场管理，确保活动操作公平、有效。

3、各站要结合本站库存实际做好促销商品的要货、科学预估促销期销量，确保门店不缺货断货，同时应合理把握库存，避免商品积压造成库存增加。

4、市公司会强化对活动开展情况的督查和指导，从海报张贴、宣传页发放、促销商品陈列、员工主动开口营销等方面加大督查力度。

## 元旦节营销活动方案篇四

3月6日—3月15日

相约春天共享美丽

活动一：女人爱美丽时尚潮流商品全新上市

美丽女人篇—春季化妆品全新上市

时尚女人篇—时尚数码、手机，打造个性化女性

幸福女人篇—贺三八妇女节，女鞋、床品、内衣大型新品推广会

健康女人篇—滋补保健品、蜂蜜、健康水果大会

魅力女人篇—女装、家居新品推广会

浪漫女人篇—黄金、白金、足金推广会09新款迎三八

运动女人篇—运动休闲09新款全新上市

快乐抽奖惊喜无限

活动期间，在新世纪购物即可凭电脑小票到一楼参加“快乐抽奖惊喜无限”活动。超市购物一次性满38元抽奖一次，满76元抽奖二次，服装百货满88元抽奖一次，满176元抽奖二次，以此类推(单张小票限3次)。

奖项设置：

一等奖：10名价值xx元礼品一份

二等奖：30名价值xx元礼品一份

三等奖：80名价值xx元礼品一份

纪念奖：1000名精美礼品一份。

## 元旦节营销活动方案篇五

二、活动主题：圣诞、元旦，相约德庄，欢乐优惠与您同在！

三、活动说明：

每年的12月25日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

而元旦则是庆贺新年的开始，欢度元旦可说是世界各国、各地区的一种习俗。在我国，元旦节已列入了法定假日，各店如果借此契机推出相应的促销活动，必定能起到事半功倍的

宣传效果，对于建立品牌知名度有很好的效果。

#### 四、活动目的：

店内外布置富有人情味，服务周到，能提升目标消费者对德庄火锅的忠诚度；

通过此次活动建立良好的客户关系

#### 五、场境布置：

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是merrychristmas!遇上大约1岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意陈列各种圣诞礼品(空箱子用礼品袋包装就可以)，放在圣诞树下排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将饭店变成圣诞晚会的天堂。

e.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

d.服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。同时，服务员可以头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕、饼干，周围摆上各式各样的糖果。

#### 六、活动内容：

12月x日-12月x日，满百1元抽奖一次(2元抽奖2次，以此类推)。

注：奖品可以是代金券、菜品、德庄酒圣诞礼品等。

12月x日-12月x日，提前预定，赠德庄礼品一份。

3、活动期间1月1日-1月1日，指定牛羊肉吃一送一

每桌赠送精美特色小吃一份

## 七、宣传方式

### 媒体宣传

制作宣传单，通过夹报、员工发放等方式对此次活动进行宣传

出租车椅套、车顶led广告对此次活动进行推广

当地美食报、电台进行宣传

### 店内推广

店外门头悬挂条幅进行宣传

酒店入口处进行水牌宣传

酒店玻璃墙外张贴大幅促销活动海报

餐桌上用旋转菜单夹进行宣传

## 八、费用预算

1、条幅□pop制作费用：3元

2、对外媒体宣传宣传费用□xx元

3、圣诞环境布置费用□xx

4、礼品费用：3元

此次活动整体费用控制在8元左右为宜

## 元旦节营销活动方案篇六

1、为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

20xx年元月1日

中、西餐厅及客房

相约212，相聚丽晶

(一)西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。

2、元旦当日一次性消费满3元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满6元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二)中餐：

1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满5元可获赠西餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1元，获赠面值1元现金券(此现金券可在本酒店任营业区消费)一张。

4、元旦当日一次性消费满xx元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3元，赠送标准客房一间一晚。

### (三) 客房：

1. 凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。