

最新清明节促销活动宣传语(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

清明节促销活动宣传语篇一

一、商品活动

1、减价一条街

穿品业种组织商品出清，减价一条街，集中售卖。配合可以体现民风民俗的一条街装饰装潢，营造售卖气氛，吸引客流。例如秋千、牌坊等。

2、超市推出“寒食节”，冷食商品集中展销，因为清明节又称“寒食节”，民俗上在这一天不生火做饭，只食用提前做好的糕点等冷食物。加上“寒食节”由来的景点陈列，更融入了民俗的'文化氛围。

3、打出“清明踏青”的概念，运动休闲组织户外装备展卖，名品组织防晒、护肤等化妆展卖。

二、主题抽奖活动

三、文化活动

1、春暖四月天购物扬纸鸢

形式一：采购一批样式新颖的风筝，顾客购物300元以上，即可加2元换购风筝1只，每人仅限换购1只，日限500只，换购

完为止。（此活动对年轻人及儿童会有很大的吸引力）

形式二：事前征集手工风筝作品，在活动期间进行陈列展览，由顾客投票，在活动结束时，根据票数评出奖项，奖励风筝作者。此活动还可以为后续放活动举办风筝比赛提供铺垫。

2、感受自然从“心”呼吸——清明节徒步环湖赛。

从***出发——环***湖徒步。中途设立接待点，提供饮用水及盖章。根据用时排出名次。（此活动主要是倡导环保、接近自然，体现公益性。也可鼓励员工参加，提升士气。）

清明节促销活动宣传语篇二

xxx大酒店20xx年清明节、劳动节客房促销方案如下：

清明节□20xx年04月04日---20xx年04月07日

劳动节□20xx年04月29日---20xx年05月01日

促销房型网络特惠价

(元/间夜)宽带早餐情况

商务标准房248免费含早餐备注：

活动期间，以上房型提前五天预订，可享受连住三晚赠送一间夜免费房的优惠政策。

联系电话：

联系人：

xxx大酒店

20xx年3月21日

清明节促销活动宣传语篇三

今年清明是4月5日，正好是星期三，估计可能放假3天，清明时节同样也是郊游、踏青、休闲、亲友聚会、户外运动的好时机，(郊游、采野菜、野餐、自驾……)都将成为人们热衷的活动，大家到郊外扫墓踏青，总要带上些吃的、用的。户外用品的商品备货尤为重要。

4月3日—5日

通过节日活动，让更多人了解新超市的货物款式和品种多样，从而提高超市的知名度。

安全第一，大众参与，体面轻松，皆大欢喜。

活动内容：

一、开业典礼，时间：

- 1、剪彩仪式(礼仪公司)；
- 2、舞台活动(表演公司)。

二、广场促销

- 1、设立6—8个(3×3)m的篷位，进行现场厂家/供应商促销活动。(采购部)；
- 2、现场礼品发放、抽奖。(营运部)。

三、优惠活动

四、抽奖活动六、购满优惠

2、凡一次性购物满100元，可获礼品一份。

(商场雨伞或饮水杯)清明节吃鸡蛋□xxxx精心为您准备10000只鸡蛋等你来，活动期间，在二楼中厅推出投色子，赢鸡蛋活动，顾客单票购满30元以上，可投色子一次，满60元投二次，满90元投三次，最多投三次，根据投出色子的点数，赢取清明节鸡蛋。

宣传方案

一、校园广播时间：4月3日—5日

二、海报：2万份4月3日开始发；

三、手机短信。

活动目的

一、开业信息发布；

二、吸引人气，展现形象；

三、提高营业额。

清明节促销活动宣传语篇四

1、人口环境：

四月份，各工业区的人口基本上稳定，人们的生活也恢复了往日平常的'秩序。清明节

里有三天假期，消费人口会比平时多些。

2、自然环境：

雨水天气较多，对零售有些不利影响。

3、清明节的文化习俗：

清明节的传统习俗有：禁火，寒食，扫墓，踏青，荡秋千，蹴鞠，打马球，插柳等。其中大部分的习俗已经没人遵从，只有扫墓一个风俗还在流行。本地人会上山扫墓，外来工只有出去踏青了。

1、季节性的需求特征：

(1)、外来工人生活基本稳定，对早餐食品、清洁用品、家杂的需求逐渐高涨。

(2)、春装、雨伞正是销售旺季。

2、节日消费特征：

祭祀用品、外出旅游用品有一定销量。族人团聚会带来烟酒、蔬果的消费上涨。

3、洪梅店属于商住混合区，有稳定的居民，也有不少的流动人口，节日消费和冲动性消费会较强劲。其它分店主要以工业区人口为主，节日商品的消费偏低。

4、目标对象：核心商圈内的本地人（家庭），外来工（单身）。

5、促销策略：

(1) 用dm广告□pop拉动顾客。

(2) 文艺晚会，带动人气。

(3) 竞赛有奖。

6、促销目标：

(1) 提升销售额，较节前上升25%（按活动期3天统计）。

(2) 树立“华生”品牌形象。

(3) 带旺商场人气。

时间：4月4日——6日（共3天）

地点：共联店、洪梅店、大岭山店、丰泰店、树田店。共5店。

主题：清明时节，祭祖踏青

商品、价格、陈列策略：

(1)、主题商品：散装糕点，祭祀用品，烟酒，果篮。果篮的包装与春节礼篮的包装一样，每个果篮取一个吉祥的名字：红红火火，大吉大利，吉祥如意，吉星高照等，价格以18元、28元、38元、48元、58元、68元为宜，请水果专柜准备好商品并做好陈列。祭祀用品最好堆头陈列，并做好气氛布置，或者与外面的专卖商联系，我们作中介，只拿取中介费，商品在专卖商处去拿。凉菜——设清明节禁火寒食习俗服务专区，要有气氛布置，要求专柜做好商品陈列与特价。

(2) 季节商品：早餐食品、清洁用品、家杂等多做特价，让利顾客，刺激需求。

(3) 活动内容：

活动一：“清明思祖、华生有礼免费送”文艺晚会

(1) 时间：4月4日晚7：00——9：00

(2) 地点：华生户外广场

(3) 演出：华生艺术团

活动二：拍球争王有大奖

(1) 时间：4月4日至6日上午10点至下午5点。

(2) 地点：华生户外广场（如遇雨天则转到店内空旷处）。

(3) 活动细则：

a□在4月4日至6日三天内，凡在我店购物一次性金额满18元以上者，凭当日

有效电脑小票到竞赛处填写登记表后参加活动，10分钟内，用手拍打篮球，数量多者胜出。在拍球开始后，要球不离手，不能中断，如果中断，即结束比赛，以当次拍球数量计算。每天共产生一等奖5名（前5名）、二等奖10名（前6至15名）、三等奖20名（前16至35名），鼓励奖500名（第36名起）。获胜者均在当日下午5：30公布（鼓励奖不公布），凭参赛之电脑小票领取奖品。一、二、三等奖如有并列名次，人数超过规定之奖励名额，须再进行竞赛，直到决出胜负为止（如果并列名次之人数没有超过规定名额，则不必再进行比赛）。单独收银之专柜不参与此活动。

b□奖品设置：

一等奖：金盘香花生调和油（1.8升）1瓶，价值30元，每天5瓶，共15瓶。

二等奖：索芙特洗发露□200ml□1瓶，价值20元，每天10瓶，共30瓶。

三等奖：华生毛巾（2条装），价值10元，每天20套，共60套。

鼓励奖：凡是参赛后未获得一、二、三等奖者，均可领取手帕纸1包。每天500包，共1500包。

获胜者必须在4月6日下午7：30前把奖品领走，逾期不领者，视为自动弃权。

如果奖品有改动，以现场实物为准。

本次活动之最终解释权归华生购物广场所有。

a□dm广告：

开本及页数：大度16开8个p□

材料及工艺：105双铜，骑马订。

印数：每店5000本，共25000本。

单品数：140个。具体见“0805dm商品分配表”。

商品特价期：4月2日——16日，共15天。

服务：送货到分店。4月1日上午12：00前要到货。

派发：一是竞争店周边；二是本店周边居民区、商业区；三是收银台派发；四是工厂门前。选择工人下班时间或人流较多时派发。

单价及费用：0.5元/本，每店2500元，共12500元。

b□巨幅：

红色牛津布丝印。

尺寸：洪梅店（8x8米）共64平方米。

丰泰店（10.85x5.1米），共55.3平方米。

共联店（4.9x5.6米），共27.4平方米

树田店（4x5米），共20平方米

大岭山（8x10米），共80平方米

数量：各1幅。共2幅。

服务：送货，安装。

单价及费用：单价13元/方。

洪梅：832元

丰泰：719元。

共联：356元

树田：260元

大岭山：1040元

合计：3207元

C展板：

室内背胶写真，过哑膜。

尺寸：洪梅 0.9×1.6 （米），共1.44平方米。

丰泰 2.4×1.2 （米），共2.88平方米。

共联 1.37×0.98 （米），共1.34平方米

树田 0.7×1.2 （米），共0.84平方米

大岭山 0.7×1 （米），共0.7平方米

数量：各1幅。

服务：送货到分店，包安装。

单价及费用：单价23元/方，

洪梅：33元

丰泰：66元

共联：30元

树田：19元

大岭山：16元

合计：164

d□手绘pop□

美工务必在4月1日晚上把所有pop完成，4月2日早上请营运部更换新的pop□

e□店内广播。

广播稿由美工撰写（活动内容，获奖情况）。

服务中心播音，全天滚动播出。

清明节促销活动宣传语篇五

清明节作为国家的法定节假日,为广大市民敞开了放假的大门。如何利用清明促销来提升客流,扩大销售,是本次促销的关键。

一、思路

商场针对清明节搞促销,很难找到一个合适的切入点,但可以结合春天的来临以及春装的全面上市间接举行商品促销。

二、促销主题

草长莺飞四月天 欢腾购物送纸鸢

三、活动时间

4月4日 6日(共三天)

四、活动内容

1、凡活动期间当日购物累计满100元的顾客,凭小票可到一楼服务台加2元领取风筝一只;当日购物累计满300元的顾客,凭小票加5元可领取碳塑风筝一只(领完为止)。

2、考虑到正值春装的销售旺季,故不要求各个柜组统一折扣销售。各柜组可根据自身情况,合理安排促销活动,需打折的品牌由各事业部提前安排并布置好促销气氛。

五、布置

室外布置集中在正门口玻璃，好利来西边广告位，两个偏门及二门口。主要以本次活动内容为主，3月25日前布置。

室内布置主要利用一楼中厅吊顶到总服务台上方，悬挂各式各样的风筝，给顾客选择的同时突出春的气息以及渲染促销氛围。3月25日前布置到位。

六、宣传

宣传媒体仍以报纸或者电视为主，4月3日刊登1/4广告一期。同时利用短信群发扩大宣传面和影响力。

七、预算

报纸广告

短信群发

电视广告

室内布置

风筝购量

清明节马上就要来到了，商城也要出清明节活动方案了，由于清明节的特殊性，所以可以以纪念亲人为主题，如雨纷纷，忆亲恩等以孝敬老人方面去出发做相应的活动方案。

一、 市场分析

今年清明节为法定假日，假期自4月4日——6日。该节日一般民俗为：祭祀扫墓、吃面饼卷鸡蛋、荡秋千、植树、踏青春游。

因为本季节气温仍较低，时间仅有3天，据此分析市场将有以

下主要特点：

值服装换季，百姓将利用此假期选购春季服装类商品；

父母陪孩子无目的地到有休闲、娱乐项目的场所闲逛或开展一些户外体育运动；

学校、机关等单位会组织进行瞻仰烈士先烈等革命教育活动；

家庭会有清洁卫生、整理棉衣物安排； 内容来自

女性开始关注防晒类护肤品……

二、 宣传促销重点

结合上述分析，本节日应重点抓住以下几点：

活动时间宜从4月3日开始，因为返乡祭祀、旅游者将会提前购买商品，4日出发；

卖场装饰应以柳条、风筝、小花为主，体现初春的视觉刺激。