

2023年营销元旦活动方案(优秀10篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

营销元旦活动方案篇一

借着新年即将到来的机会，又由于今年学院没有举办迎新晚会，我们支部决定开展以“辞旧岁 迎新年”为主题的元旦晚会，支部的全体成员共同庆祝新年的到来，也给紧张的学习增添点色彩。

活动目的：

12月10日晚上19：00，这是一个令人激动的时刻，因为我们20xx级第6支部的全体成员欢聚在田家炳书院16409教室，开始了期待已久的迎接新年的晚会。

一样的，有五个人参加，男女不限，谁最先吃完谁就获胜，获胜者将有幸第一个在大纸箱里抽取一份礼物（我们支部每一个同学都准备了一份新年礼物放进纸箱里），而最后吃完的那个同学则“奖励”他喝一杯我们自行调制的饮料，材料是：白开水、醋、辣椒、果汁、茶叶，可谓五味俱全。第二个是趣味问答，主持人念完题目后，同学们抢答。同样的，如果回答正确则有幸可以在纸箱中抽取一份礼物；回答错误则要表演一个小节目，可以请朋友一起表演。最后纸箱中没有抽完的礼物则分发给那些一份礼物都没收到的同学。

活动效果及意义：

很有意义。本次活动，我们特意选择了桌椅能够自由移动的田家炳书院的教室，方便布置（桌椅排成“回”字型，教室布置得喜气洋洋）。

本次活动极大的团结了班团干部，也让班上的同学感受到本支部浓浓的凝聚力，整个集体共同迎接新年，并且几乎每一位同学都收到了一份新年礼物，意义深远，给大家的大学生活留下了一段美好的回忆。

活动经验与不足：

虽然在本次活动中，大家都玩得非常开心，但仍然存在着许多不足之处。首先，本次活动没有申请到多媒体教室，少了很多多样化的色彩；然后，我们虽然做了精心的前期准备，但活动期间仍然有点混乱，个别时间有冷场的现象；知识抢答这个环节，有的问题难易程度把握得不是很恰当；在“看谁吃得又快又文明”这个环节中，我们没有过多地考虑到安全因素，虽然本次活动没有出现安全事故，但也应该引起重视的。

我们会不断总结，把以后的活动搞得更好。

营销元旦活动方案篇二

通过大型促销活动，形成年度销售冲刺，并减少为不良库存…

通过特买活动进一步拉升梦飞品牌在当地消费者和同行中的影响力…

通过特买带动常规品的销售…

20xx年11月10日—12月25日(汇款时间)

全国各地区现有专卖店、专柜…

20xx梦飞家纺岁末清仓大型特卖会

会员特供：（活动期间配发会员金卡及银卡）

平面体现：在派发海报□x展架上公布会员有礼信息。

会员通知：活动前3天通过电话、手机通信、邮寄资料等不同方式通知会员促销活动信息，并告知会员在活动开始前一天持会员卡到店内可提前选购商品。

人气抢购：吸引更多消费人群，达到现场购物的火爆场面，从而提高每天销售。

具体产品：待定…

套餐系列(用于海报的设计)可以选择：

- 1、经济套餐…
- 2、乔迁套餐…
- 3、新娘套餐…
- 4、新年套餐…

活动方式：全天分三次人气、分别为：堆头陈列以多为主，辅以其他人气产品；以小件产品(如：………)为主，辅以其他人气产品；以特价产品辅以其他人气产品。这可以以人气价格购买以上人气产品。

(金卡、银卡)金卡全国统一5折，银卡全国统一6.5折。

活动期内一次性购店内任何商品1000元，可获赠金卡一张。

活动期内一次性购店内任何商品500元，可获赠银卡一张。

(户外) 以下方式可根据情选择做…

庆公司合作等…

(室内) 以下方式可根据情选择做…

以上所有策划公司可派人现场协助…

1. 促销活动前5天在主要街道、小区做广告宣传。
2. 促销活动前3天进行报纸、电视、海报派发、企事业单位邮寄等宣传。
3. 促销活动前3天通过电话、手机短信、邮寄等形式通知会员在活动前一天进店选购产品。
4. 人员准备：一般店内店员配备2名，但活动期间应多配备2名，并分工安排(1名收银、2名导购，1名维持秩序)。活动期间一百平米专卖店应配备导购5名，面积每增加二十平米增加一名导购员，其他工作人员为1名收银、1名秩序维持员、两名出门验票员。
5. 仓库准备：大型活动最好租借临时仓库，建议离活动地点不超过500米，以备随时补货。
6. 促销期每天早上按时开门营业，在营业前不要放顾客进店购买促销品。
10. 不同促销产品要求各拆开一套进行陈列展示，便于顾客购买。
14. 当某款促销品销售到仅剩一套时，把这套产品作为样品陈列，如顾客看中，须付20%定金，十天后给货。

15. 销售过程中不要两位导购员同时对一位顾客介绍产品。如一对夫妻来店购物，重点放在可做主的一方进行介绍。

16. 导购员在活动期间采用定位销售，选择自己最长的产品区域进行介绍。不脱离岗位。

17. 在店内客流量下降时，派专人到人流多的地段发放海报，指引顾客来店购买。

19. 促销第一天结束，做促销产品进度信息分析，快速补货，减少脱货、断货情况发生。如来不及到公司补货，可在周边城市调货。

20. 活动结束后：立即收起促销品，并恢复原价，显示促销的真实性，有利于下次活动。

1、活动客户一次性汇款、发货5万元以上【常规品】(含5万)的可享受7000份免费三折页海报。(或享受1200元的宣传费)两者不可同时享受。人气品不限量。

2、活动客户一次性汇款10万元以上(含10万)，发货【常规品】可享受15000份免费三折页海报。(或享受4000元的宣传费)两者不可同时享受。人气品不限量。

3、活动客户一次性汇款20万元以上(含20万)发货【常规品】可享受35000份免费三折页海报。(或享受10000元的宣传费用)两者不可同时享受。人气品不限量。

4、活动客户一次性汇款30万元以上(含30万)发货【常规品】可享受60000份免费三折页海报。(或享受18000元的宣传费用)两者不可同时享受。人气品不限量。

注：可欠款客户本次活动需现款发货。

注：活动客户公司可协助全程策划和免费设计dm单和写真喷绘等。

注：此次全国各店的活动统一由梦飞公司营销中心策划安排…接受活动申请截止日期20xx年11月3日。

公司可提供下例降价品和人气品：（下例产品不提供退换）。

冬被系列：绣花冬被加厚舒适冬被新一代雪绒冬被

全棉二胎被30%鸭绒被驼绒被(活动)

枕芯系列：新一代健康枕

毛毯系列：功能型毛毯-1功能型毛毯-2多功能随意毯

大套件系列：灿炫霓裳绚烂华美情丝叶雨朵朵柔情

六件套系列：宫廷花苑

仿真丝六件套：11个花型

绣花四件套：4个花型

特供仿真丝：5个花型

提花绣花被套：规格□2.0x2.32.2x2.4

全棉印花被套：规格□1.5x2.02.0x2.32.2x2.

营销元旦活动方案篇三

今年以来，根据总经理室分工，我分管办公室、车辆保险部和销售管理部、法律部/合规部、出单管理中心五个部门，以

平定支公司、冠山营销服务部为蹲点包片单位。在工作上，我坚持以“后台支撑前台，内务服务业务，分工不分先后”作为分管工作的立足点和出发点，与部门经理、基层负责人一道，积极制定工作计划，认真梳理工作重点，准确把握工作节奏，稳步推进工作进程，为党委、总经理室的科学决策，为业务部门的工作实践，为基层公司的业务发展，提供了充分的支撑和保证。

办公室对于确保政令上传下达，保证工作协调落地，提高机关效率效能，具有与业务工作同等重要的作用和意义。因此，我要求办公室要在协调组织能力和综合服务水平上有新提高和新突破。

一年来，办公室成功组织了“首季过亿庆功大会暨二季度超亿启动仪式”、“年中超2亿引领发展全员唱红歌感怀党恩”年中总结大会暨歌咏比赛、“20xx年工作总结表彰暨职工文艺汇演”等大型会议，协助理赔中心成功举办了“携手中国人保共享世博亚运”客户节，以及配合各兄弟部门进行会议接待和后勤服务，均取得了良好成效，受到了党委、总经理室的高度赞扬。

一年来，办公室积极打造创新、高效、勤俭、务实的服务型办公室，为系统上下提供更为满意的综合保障服务。*完成了上级公司各位领导莅临阳泉的接待工作。单证和档案管理工作得到了省公司单证档案管理检查组的高度评价。

车辆保险部是业务发展前沿端口，直接指导公司主要业务发展方向，为此，我多次在会上强调，在转型发展的进程里，车险一定要坚持一个中心，把握两个重点，实现三大目标，提高四项能力。要坚持发展优质业务，将传统业务新兴化，积极探索车险部改革，充分发挥部门的职能作用。给基层公司铺路搭桥，协调工作，全力做好业务拓展工作，积极主动规范市场，认真落实保监会70号文件，开展规范市场秩序自查自纠。

在销售管理部的管理上，我一再强调“渠道制胜”的思想，结合我市的实际情况，开拓业务渠道，加强与人保寿的合作、互动，加强人员队伍培育，在培训上狠下功夫，推动公司的不断发展。

20xx年x月，法律部/合规部正式成立，作为一个新兴部门，能够严格遵循总、省公司的各项管理规定和制度，建立完善各项合规管理制度，通过全面的合规性督导检查 and 法制宣传诉讼维权，使全辖法律合规理念得以树立，各项规章制度得以有效落实，法律合规工作水平明显提升。全年通过法律诉讼，挽回经济损失489.75万元。

在出单中心管理工作上，一是要求加强数据管理，严格数据录入，防止数据从源头污染。二是要求积极配合产品线部门，对基层业务质量进行全面检查，保证出单业务质量的规范性和有序性。三是要求强化出单人员管理，开展业务和操作培训，不断提高人员业务素质。四是要求加强客户实名制管理，完善客户关系管理系统数据。

在两个蹲点单位上，我利用一切可能的时间，深入两家单位调查研究，一道破解发展难题，在观念上我都强调一个“早”字。要求本着“抓早赶前，争取主动，赢得时间”的原则，扎扎实实开展各项工作。两个公司都能结合自身实际，采取适宜的方法，不断发展，冠山营销服务部提前93天、平定支公司提前44天完成年初保费计划任务。

这一年里，在看到取得成绩的同时，我也深刻地认识到自己存在的不足。一是思想信念有待于进一步提高；二是思想观念有待于进一步解放；三是自身学习有待于进一步提升；四是廉洁自律有待于进一步细化。

营销元旦活动方案篇四

参加鸡尾酒调试体验活动的朋友，还有机会参与抽奖，奖品

为日记咖啡馆酒类新贵——健康养身、口感清冽、倍受欢迎的“魔鬼情人”蜂蜜酒一瓶，可在8月内到店享用。

参加多个活动，可参加多次抽奖；抽奖将在每个时段活动结束后进行，并当场公布结果(如中奖的朋友已离场，我们将第一时间电话通知到本人)。

会员卡充值优惠活动：元旦当天，会员卡充值可以享受到更多优惠赠送；

朋友们，您可以根据您的时间，随时到店，与我们分享店庆的快乐，并参加相应时段的活动，试试运气，看看能不能抽中我们精心准备的奖品。期待着在这个特别的日子与您相遇：)

营销元旦活动方案篇五

纯香闻得见，健康看得见——欢度佳节，迎元旦

二、店内装饰

装饰品，可以选择一些中国结，传统窗花等贴在店里的显眼位置，以示喜庆的氛围。

员工服饰，在元旦期间，员工的穿着打扮也可贴合一下节日的氛围，女性员工可以着红色旗袍等民族特色服装，烘托新年氛围。

三、时间安排

原则上来讲整体活动的策划方案应该在12月之前就制定下来，为执行预留足够的时间，如果出现什么问题也有时间来修改应对。提供一个时间表仅供参考。

- 1) 12月1日—8日制订具体的布置方案，制订宣传计划；
- 2) 12月5日—15日确定活动用酒水，菜单；
- 3) 12月5日—15日核定文艺节目；
- 4) 12月15日__20日圣诞节的装饰、布置；
- 5) 12月23日做好圣诞活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人；
- 6) 12月26日-12月30日，元旦节的装饰、布置；
- 7) 12月31日钱做好元旦活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人。

四、海报设计

一般来说要求风格相衬，比如比较传统的中式饭店，圣诞节期间可以选择在显示本店特色的同时融入西方的元素，中西结合的设计方式；而元旦期间可以在餐厅古香古色的氛围上增添喜庆的元素；而对于新兴的时尚餐厅，无论是圣诞节还是元旦期间，都可以在海报和宣传页内加入一些比较活泼的插画，使用比较明亮的颜色；如果是高档的西式餐厅或咖啡馆，那么在圣诞节期间可以让海报和宣传页突出西方传统，在元旦期间可以加入一些富有中国特色的元素。

五、广告宣传

- 4、制作节日促销宣传展架易拉宝进行宣传；
- 5、制作电子屏，向新老顾客宣传我们的圣诞节元旦活动；
- 6、短信宣传：向现有的新老客户群发圣诞节，元旦的祝福短信，宣传节日促销活动。

六、活动安排

1、设置主题

2、设立“庆圣诞迎新年”的专题文化墙

在餐厅大堂的一侧，专门制作“庆圣诞迎新年”专题文化墙，以这种特殊的方式来装扮酒店餐厅的节日气氛，整个文化墙挂满了雪花坠饰、圣诞老人像、金色花环、小星星等，员工在文化墙上写下自己对圣诞节的祝福和元旦新年的期望，顾客也可以将自己的寄语写在上面，活跃的文化气氛让大家在新年到来的时刻信心百倍。

七、元旦特色活动

1、增设“派发红包”的活动，红包内可以赠送本店的代金券。

2、设置抽奖环节

3、特色美食：

4、元旦节美食活动

5、制定“新年套餐”，点套餐给予一定折扣优惠。

6、每桌在元旦期间都可以获得餐厅特色点心一份

7、增设新年特色菜名，彰显喜庆的氛围

八、文案撰写

元旦期间，西餐厅和咖啡馆可以融入一些中国传统元素，而中式茶餐厅及传统风格的饭店，可以利用中国古典文化传统诗词做一些宣传。

营销元旦活动方案篇六

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。

二、 活动时间：

20__年1月1日

三、 活动地点：

中、西餐厅及客房

四、 主题口号：

相约212，相聚丽晶

五、 活动内容：

(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__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。
- 6、元旦当日在中餐一次性消费满__元，可获赠奥运会门票一张(票价详见奥运门票价格一览表，附后并待定中)。

(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。
- 3、元旦当晚一次性开房满8间者，送上海世博会门票一张。

营销元旦活动方案篇七

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

x满100元，赠送高档精美果盘、真空水杯、多功能清洁器；

x满500元，赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯；

礼品领取地点：地下小商品城蓝岛化妆品专卖店旁

活动四、今年不用买对联、名都为您送吉祥

只要在我商场购物的顾客，就可得到名都为您准备的精美对联一付，新年吉祥带回家。

广播词：

让我们轻轻向它招手：

新年，你好！

为我们送来了所有的欢乐；

琳琅满目的商品，为您辞旧迎新装点着美丽和吉祥让我们相聚名都精品商场，释放所有的快乐。

12月31日至20xx年1月3日

是属于我们自己的日子，千万把握，不要错过！

尊敬的顾客朋友，名都精品商场总经理携全体员工，祝你开心购物，新年快乐！

营销元旦活动方案篇八

很高兴在今年8月份加入了这个年轻有活力的团队，与公司一同成长。作为一名初次接触金融行业的电销人员，我从最初千篇一律、生硬的向客户推销产品，渐渐地到能够与客户分析时事，讨论利弊或是对在售产品作出专业解答，我可以很骄傲的说，我真的是与公司在一起进步。

在公司提供的良好工作环境下，我在不断学习行业资讯的同时，也在一步步积累自己的工作技巧和经验教训。通过各部门同事及领导的悉心教诲和指导，我渐渐能够熟练完成电销

的日常工作，并对自己的工作通过各项记录和表格进行有效的反思和归纳总结，这些成长对于我来说都意义非凡。同时很感谢公司为我们提供各种专业培训，更时常在周例会上传授经验，分析热点和形势，这些都是弥足珍贵并值得我们反复思量的。

但是自己在之前的工作中，并没有很好地消化及运用，还是有很多不足，缺少客户的积累，以至于没有做出成绩，特此作出深刻反思及改善计划：一；对于老客户和潜在客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，便于稳定与客户的关系。

二；在拥有有限的客户资源的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合，真正做到活学活用。

四；对所有客户的工作态度都要一样认真负责，但不能太低声下气，要给客户留下好的印象，为公司树立更好的形象。

五；客户遇到问题，一定要尽全力帮助他们解决，自己力所不及的要积极寻求同事们的帮助。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

1：每周要增加5个以上的新客户，还要有10到20个潜在客户。

2：一周一回望小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正，避免下次再犯。

3：抓住每次与客户交流的机会，要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作，才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，明确在某些问题上和客户要保持一致。

5: 要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6: 自信是非常重要的。要经常适时调整心态,拥有健康、乐观、积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

7: 和公司同事要有良好的沟通,加强团队意识、集体荣誉感,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

以上就是我在xx年的工作计划,对于工作中难免会遇到的各种各样的困难,我会积极向领导请示,向同事探讨,共同努力克服。与此同时,我也会牢记着紧盯工作重点,明确工作目标,做出业绩,证明自己,为公司的蓬勃发展添砖加瓦!

营销元旦活动方案篇九

1、通过开展元旦亲子服装秀活动,使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐。

2、通过亲子迎新年活动增进家园的联系,促进家长与教师之间、幼儿与幼儿之间的互动和联系,增进亲子感情。

3、让孩子度过一个愉快、难忘的元旦节日,感受节日欢乐的氛围。

活动时间:

20__年x月x日上午

活动流程:

2、主持人进行活动介绍(9:30—9:40)

3、分区域进行环保服装制作(9:50—10:20)

4、亲子环保服装秀（10：30—11：30）

5、全园亲子圆舞曲

6、活动结束后回各班派发礼品。人员安排：

组织协调：

主持人：

摄影：

音乐播放：

现场协调：

看班老师：各班老师（看班老师着重引导幼儿和家长做文明活动、以保证活动现场的纪律）。

安全巡视：

活动海报：

背景布置：

背景图设计——x负责，各班教师在x月x日前提供照片5张（照片可组合）邀请卡设计——x负责。要求营造温馨、喜庆的氛围，并突出主题。

奖状和奖品：

注意事项：

1、活动当天听从主持人及场内协调员的指挥。

- 2、一名幼儿由一名家长陪同参加活动，不大声喧哗、不随便走动，
- 3、引导幼儿不乱扔垃圾，保持场内环境的整洁，注意安全。
- 4、活动结束后，各班教师在主持人的协调安排下按顺序排队回教室。

营销元旦活动方案篇十

12月20日—1月10日

“圣诞、元旦，相约德庄，欢乐优惠与您同在！”

每年的12月25日，是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。

通过此次活动建立良好的客户关系

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10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。

12月20日-12月30日，满百100元抽奖一次(200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20日-12月30日，提前预定，赠德庄礼品一份。

3、活动期间1月1日-1月10日，指定“牛羊肉吃一送一”

“每桌赠送精美特色小吃一份”

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

1、条幅pop制作费用：300元

2、对外媒体宣传宣传费用：2000元

3、圣诞环境布置费用：2000

4、礼品费用：3000元