

最新春节活动策划案例(实用9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

春节活动策划案例篇一

为了让学生体验生活、享受生活，在融合、欢乐的氛围中体验到收获的快乐，营造一种休闲娱乐、祥和的.校园氛围，学校大队部根据学校的实际情况，特在元旦来临之际举办本次校园美食狂欢节。

20xx年12月30日下午3：00—4：00；打扫卫生：下午4：00—4：30。

各年级段教室。

全体教师和学生、家长志愿者各班5名。

- 1、总负责（各班级巡视）；
- 2、安全教育（提前布置做好安全教育，活动当天紧急情况处理）；
- 3、摄影、班主任（活动结束后将照片发至z老师邮箱）；
- 4、卫生管理：各班主任（安排好当天卫生大扫除人员）；
- 5、活动策划、报道。

1、各班以班级为单位，由班主任老师组织学生在教室内开展

美食分享会。注：不建议现场烧菜。

2、各教室进行简单布置，营造适合“元旦”及“美食节”活动的环境。各班安排活动主持人，设置节目游戏活动环节，增添欢乐！活动照片结束后挑选5张发至邵晓红老师邮箱。

3、每位学生自带一道菜（要求家长或者孩子自己烧的且要新鲜），尽量做到品种多样，食品丰富。

4、活动结束后，各班清理好活动场地，做好班级清洁工作，4点40大队部负责检查各班卫生。

春节活动策划案例篇二

xx年，是社区充满合力和挑战的一年，在我国传统的.新春佳节即将来临之际，为了使辖区居民和单位职工有一个“大家”的感觉，充分展现出社区热烈、喜庆、祥和的节日气氛，社区党委和居委会定于xx年1月13日下午2时开始，在钢球小区篮球场举办“龙年闹新春”游园活动。为切实做好各项工作，确保活动顺利进行，特制定本实施方案。

充分展现居民和职工群众新生活、新风尚、新面貌等时代气息，大力发展和繁荣社区文化，在社区中形成健康向上、文明和谐的节日文化氛围。通过组织文明欢庆的游园活动，使广大居民和职工群众人人自主地参与游园活动之中，在游园中陶冶情操；在游园中锻炼身体；在游园中获取知识，从而让新一年充满蓬勃生机，凝聚民心，推进社区文化工作向暨定目标奋进！

1组长□xx

2、副组长□xx

3、成员：社区工会联合会委员、各单位工会主席

部分户籍在辖区的居民、单位员工及社区居干等。预计发出3000张游园券(单位工会1000张)，居民凭户口6岁以上每人领取2张，先到先领，领完为止。

xx年1月13日下午2时开始-----。

社区办公楼(钢球小区篮球场)

1、猜谜语100条：游戏规则：参加者记住自认为能猜中谜语的编号，向工作人员作答，正确的中奖，(一票一答)，此条中奖后，工作人员立即上前打红色的勾，不再续答。

2、端乒乓球行走：游戏规则：来回10米，记时30秒内完成，不掉地为胜出。

3、篮球投篮：两分线投篮，投进中奖。

4、足球射门：10米距离踢进规定的门内。

5、蒙面敲锣：用毛巾困住双眼，相距10米，原地转3圈，在30秒内敲响挂在墙上的锣。

6、跳大绳：2人摇绳，1人跳绳10下为胜。

7、超级保龄球：3瓶矿泉水摆成三角形，5米外用足球当保龄球将3个矿泉水瓶同时打到即胜出。

8、吹乒乓球：杯子4个，装满水排成一竖排，把第一个杯子里的乒乓球吹到2、3、4个杯子里胜出。

9、趣味组词：从抽奖箱内依次抽出3个字，按先后顺序排列，组成有意义的句胜出。

10、圈套实物：一票领3个圈，在一定距离扔向固定的地面实物，如：小吃、酒、烟、肥皂、牙膏等，套中即可领走。

11、套活鸡活鸭：把活鸡活鸭各放一只在栅栏内，凭票领3个圈，在一定距离扔向活物，套中脖子即可领走大奖。

1、1月9日前召开各单位工会主席、物业小区负责人和居民组长会议，传达社区xx年迎春游园活动安排和部署。

2、1月10日在各小区醒目地点张贴游园“海报”并公布活动项目的名称、游戏规则等，以吸引和激发群众的活动兴趣。

3、1月13日上午布置好活动现场，逢雨照常进行，活动内容将随机应变。活动现场要布置彩旗、横幅、音响等，让现场充满节日喜庆。

在活动开始前，社区组织简单仪式，讲明组织这次活动地目的和意义，加强活动纪律教育，做到：

1、自觉遵守纪律，听从工作人员指挥，按序排队，做到文明礼让、欢乐祥和。

2、在游园过程中注意人身安全和现场的治安防范。

3、不乱扔果皮、纸屑和垃圾，保持活动场所的卫生清洁，

4、车辆按指定位置停放。

.....

春节活动策划案例篇三

春节是每年销售的. 顶峰时期，也是超市全年最繁忙的时间，为了能使门店在今年春节集中精力打好销售战，本次春节，

我们将以商品组合销售为主要促销方式，同时配以适当的促销活动，以引导消费，挖掘潜在消费为提升途径，同时注重团购促销，希望于正常销售途径之外尽量挖掘市场潜力，迎合顾客购物心理(大批量购物、一站购物)，体现我们的经营特色，从而提高客单价，提升销售。

本阶段的活动以突出团购特色的商品和其他特价商品相结合的形式，以商品为活动主要角色，挖掘节日前期的消费力量。

活动以团购特价商品为主，以dm为主要体现形式，先期吸引单位集体购买，会员卡赠送主要针对市外门店新客户的吸纳，挖掘和培养**年的新消费群体，同时也希望籍此活动，吸引对我们的会员身份有兴趣的潜在消费群。

主题：福多春意浓

1、特价团购商品dm

a□规格：小8k□4p□共计80个商品；食品：40个 百货：30个 生鲜：10个

b□要求所有团购版商品价格平均下降幅度在25%；

c□商品选择要求历年春节团购需求量大的单品或品类。

2、享受团购价前提：一次性团购满500元，即可以dm团购专版上的特价购买；

3、辅助装饰：制作团购商品标识插卡，醒目标识，提示购买

6、要求参与团购版商品的供应商提供大批量购买的赠送措施，整合供应商活动，体现团购专版的特惠性质。

主题：新春 **抢购第一站

时间：**. **—**. ** (**. **年初一，2.14情人节)

共计**天 由于春节的特殊性，零售活动的策划侧重于通过dm商品的组合推荐，形象生动具体的诉求商品销售点，通过提醒顾客的购买需要、诱发购买欲望等多个手段的结合拉动销售。

适当配合刺激性的活动，结合卖场宣传、装饰等途径，渲染年末浓重的购物氛围。同时综合考虑节后效应以及情人节活动的配合，达到档期活动策划的完整性和全面性。

1、 商品组合以及dm要求

a□ dm规格：小8k□20个p□400余件商品

此部分商品要求供应商促销活动的支持

d□百货：开门迎新 床上用品、服装、服饰配件、家用杂件……

e□生鲜：鲜美啧啧过大年 调味品、生鲜中的日配、冷盘、熟食、蔬菜……

f□分类版面主题：这个冬天不太冷

ii□火系列：火锅，火锅料，调味料

iii□暖系列：床上用品，内衣，取暖类电器

h□长假消耗补给，**为您考虑——民生用品大集合 此活动主要希望推动节后的民生用品销售，刺激人们长假后的新一轮购买需要，可以通过将可推荐商品进行简单的文字组合的方式，提醒购买，以温馨提示的方法推动需求和购买，同时也加强卖场“为你所想”的亲民形象。

2、一元风暴 快速抢购 事实证明，价格竞争尽管是最低层次的竞争，确实打击和弱化其他超市最行之有效的手段，也是提高市场份额最直接，最有力的竞争手段，在春节这个特殊的节日，人们对各方面商品的需求都达到了一个鼎盛的时期，因此设计活动以买大赠小(买礼品类商品送调味品)为主要手段，刺激消费。

时间上的考虑主要是由于，在年夜前后是卖场相对非常繁忙的时间，也是希望通过此活动能在时间上分流客源，达到销售平衡，并有效避免销售的流失。

此活动需商管部支持20万元左右的供应商扣点，作为活动费用。

a□时间： **. **~**. **

c□操作细则：

ii□赠品事先要货，并打包，以免活动开始造成混乱；

iii□请顾客依次排队购买特卖场商品，每张购物小票限购其中任意3种商品；

iv□所有参与活动的购物小票应为当日单张购物小票，隔日无效，小票不可累加；

vi□所有赠送要求剪小票操作，并做好每日台帐；

vii□本活动解释权归本超市所有。

d□宣传文案：一元钱能买什么？一瓶酱油？一袋味精或是四袋盐？能！只要您来**超市购物，这样的梦想也能变成现实！**月**日起，如果您在**超市购买保健品、酒品礼盒类商品达一定数额，您就可以花一元钱，捧回一瓶酱油或一袋味精或其

它指定的商品，这样的优惠看得见，这样的真情感受到。

一元风暴快速抢购，心动吗？那就快快行动！

3、装饰

a□卖场入口处采用大如意结装饰，部分旗舰店利用氦气球加大气氛渲染效果。

b□收银台采用大红绸和福字装饰；

c□卖场入口主通道的采用大型梅花盆景 对联的组合装饰形式；

d□货架笑脸设计；

e□井道特殊装饰：春满**——广告公司出方案

f□常规装饰：横幅、吊旗、竖幅、活动海报□dm喷汇等。

春节活动策划案例篇四

一、：

20xx年1月7日周六上午9:00—14:00

全体教职工8:00到位

三、：

8:40—9:10民俗表演之腰鼓表演

9:00—14:00

游戏挑战区：每个班老师各承担一个游戏挑战项目，让孩子挑战，挑战成功即可盖上小印章，凭借小印章得奖状(奖状回头发放)。

售卖区：孩子主导、家长协助，每个班二至三个商业售卖区，用人民币买卖各类民俗类、玩具类等用品。

10:00

民俗表演之戏曲：

美食区：

每个班的家长承担一个美食项目，地点集中在四个大班，成u形把操作区和顾客割开，注意电源安全。

幼儿园美食

四、

2、要求孩子们尽可能的体验更多的游戏挑战，家长和孩子提前自行制定挑战目标承诺书(含奖励措施)，如“成功挑战5个项目，则爸爸妈妈奖励我***”。完成挑战承诺的孩子，不仅可以获得爸爸妈妈的奖励，还可以在周一时赢得幼儿园发放的“挑战小勇士”奖状。

3、美食区、售卖区由各班孩子负责，家长协助，所有人用人民币购买，本着薄利多销、游戏为主的要求定价，自负盈亏，盈利部分充作各班班费。

五、

六、

喻华丽：负责保健救急

白水萍：负责公共厕所、一楼大厅等重要部位的清洁，摆放大垃圾桶5个：每层楼一个、一楼内外各一个。

七、：所有准备1月6日全部到位

为了让活动更热闹，

您可以多多邀请孩子的小伙伴

来参加活动哦！

春节活动策划案例篇五

如今人们外出就餐，所追求的是一个愉悦完整的过程，“吃”只是这个过程中的`一部分，而服务和用餐环境也是这个过程中的重要组成部分。因此，一个优秀的餐饮团队要不断根据自身条件，洞察市场动向，挖掘春节市场潜力，增加适应市场的创利项目，必将获益丰厚。

总之，春节这个大市场对于我们餐饮企业来说存在着巨大商机，我们要不断研究、实践、总结，必将打造出一批优秀的春节餐饮品牌，也必将把新兴的年宴生意做得更火更大！由此我们酒店策划了年夜饭活动。

为进一步扩大酒店知名度，提高酒店经济效益，特筹划20xx年大年三十晚“年夜饭”主题活动。具体内容如下：

“新春纳福、品海鲜盛宴”

20xx年1月30日至20xx年2月28日

年夜饭火爆预定中!happy ner year

即日起，四方阁酒店推出除夕团圆宴、年夜饭!越早预定惊喜越多，1月15日前预定包厢即可享受惊喜三重礼、提前预订年夜饭、团圆宴，用餐消费达到20xx元，名苑重磅奉送圣诞vip欢乐卡，内含现金900元，预定宴会厅每桌还赠送抽奖机会;惊喜多多!还有更多好礼等着您，让您一次爽到底;预定时间以交纳定金为准!赶快行动吧!

预定电话☐130xxxxxxxx

1、“蛟蛇闹春迎新年、阖家欢乐在名苑”

方案一：推出年三十吉祥如意团圆宴活动：阖家团圆饭、惊喜三重礼

菜单一：前程似锦宴 988元/桌

菜单二：蛇凤呈祥宴1988元/桌

菜单三：吉祥如意宴3888元/桌

预订有礼

- 1、预定年夜饭即可每桌赠送名苑大酒店幸福团圆水饺1份。
- 2、预定2桌以上(含2桌)，每桌再送红葡萄酒1瓶。
- 3、预定大厅年夜饭9.5折优惠。

抽奖有礼

宴会与包厢均在现场组织抽奖活动，奖酒店贵宾卡、100元代金券、酒水饮料等。(每桌限抽一张)

消费预定：

- (1)、所有预订需提前收取订金，并交纳最低消费金额的50%;
- (3)、年夜饭菜单必须提前一个星期确认。

菜单一：前程似锦宴988元/桌

大展宏图——金汤蟹黄翅

加官封爵——官燕炒鲜奶

花开富贵——蟹粉扒西兰花

菜单二：蛇凤呈祥宴1988元/桌

财源广进——鲍汁扣广肚

竹报平安——竹笙琵琶豆腐

年年有余——年糕三杯银鳕鱼

菜单三：吉祥如意宴3888元/桌

如意吉祥——松茸炒带子

心想事成——鹅肝酱酿海参

前厅：

- 3、协助楼面给员工发放蛇角发箍；
- 4、安排一人协助楼面完成客人抽奖及登记工作；
- 5、安排足够人员协助进行宾客引领工作；

楼面：

- 1、1月22日(即大年三十)下午4点前完成团圆宴的摆台工作;
- 2、1月15日前完成餐厅的新年装饰工作;
- 5、服务员应随时关注用餐客人的随身物品,谨防财物偷盗事件发生;
- 6、安排好包厢及大厅抽奖工作;
- 7、负责新年抽奖箱(一个)的制作;
- 8、负责酒店新年灯光的装饰工作(1月21日前完成);
- 9、协助采购部完成宴会厅新年背景台的布置(以大红色为主突出新年气息);

厨房:

- 1、请根据方案中提供的价位拟定好新年团圆宴的菜单;
- 2、确保大年三十中、晚餐的上菜速度及出品质量;
- 3、采购足够的原材料,确保新年期间客人的点菜及菜肴的出品质量;
- 4、请安排好足够的人手:

采购:

- 1、请于1月22日前将酒店新年装饰物品采购到位;
- 3、请于1月21日前做好新年期间酒水及物资的正常备货;
- 4、请于1月22日下午17点前将蛇的服装租借或采购到位;

行政：

- 2、负责协调各部门人员的调配安排到位；
- 3、做好现场拍照及录像工作；
- 4、做好此次活动的培训及检查工作：

销售：

- 1、制作好团圆宴的pop温馨提示牌；
- 2、于1月20日前做好所有赠券或代金券的印刷工作；
- 3、于1月1日前完成酒店此次促销活动的宣传资料的印刷工作；
- 4、请于1月1日前完成新年团圆宴活动印刷品的制作及宣传工作：

活动：

- 1、给每桌客人照全家福，并快洗赠送一份给客人：
- 2、在大厅提供电视，让客人可以选择性的看春晚：
- 3、给客人赠送饮料优惠券和某菜肴品尝券(下次光临才可使用)：

所有一线管理人员于晚6点半在前厅集合，随同抽奖的着蛇服者一同至宴会厅及包厢敬酒。

前两周是试用期，2月15号看运行成效，根据实际情况做调整。预计2月17号至2月25达到满客。

1、销售经费：1000元以内；

2、采购菜肴原材料：每2天一次(鲜时蔬除外)，一次2万元，预计11次进货；

3、楼面布置、活动道具及活动礼品预计费用为5万元；

总共预计费用为281000元。

春节活动策划案例篇六

新春佳节将至，让您的.爱心化作一顿丰盛的年夜饭，送进困难家庭，您愿意吗？今天□xx市慈善总会联合xx晚报社□xx音乐广播□xx餐饮同业公会主办的“慈善年夜饭”大型爱心活动正式启动，活动将发动全市爱心餐饮酒家和爱心企业、单位、市民共同参与，向全市低保困难户或行动不便的低收入家庭奉献一份丰富、美味的年夜饭，让他们高高兴兴过好年。

20xx年“慈善年夜饭”活动。

xx月xx日至xx月上旬。

20xx年春节“慈善年夜饭”活动，每份xx元，让全市xx户困难家庭吃上美味年夜饭。

“慈善年夜饭”是“新春慈善快车”的三大活动之一，活动至今已经成功举办xx年。20xx年“慈善年夜饭”市、区共募集xx份，其中xx市慈善总会募集xx多万元，包括社会各界认捐xx多万元，冠名慈善基金认捐xx多万元。全市餐饮企业自身定制xx份特色年夜饭，募集数量和金额均超过历年。

春节，这场温暖鹭岛的活动又如期起航，今年主办方将为全市xx户困难家庭赠送慈善年夜饭，对xx及全市低保户或行动

不便的低收入家庭，活动时间从xx月xx日至xx月上旬。广大爱心读者朋友们，你们每认购一份慈善年夜饭，就将会会有一个困难家庭能够在除夕夜幸福围炉，享受热腾腾的美味。所以，加入本次活动，为更多困难家庭送去冬日的温暖，也为“美丽xx□共同缔造”尽一份贡献。

据了解，市慈善总会等主办单位将于xx月上旬举行“慈善年夜饭”发放仪式，邀请爱心企业及市民、困难户代表参加；现场除向困难户发放年夜饭外，还向部分爱心企业和爱心人士颁发荣誉证书（企业捐赠xx份以上，个人捐赠xx份以上）。同时，召集酒家到农村为当地五保户、低保户等困难群体现场烹饪年夜饭，举办农村围炉宴。

春节活动策划案例篇七

新年伊始，春节临近，春节是中国人一年中最为重要的节日，过年添置新东西，过年狂购物的传统消费观念逐渐显现，元旦三天假日预计将产生相当的购车需求。通过本次活动加深本地客户对福特产品的信任度及认知感。通过活动增加展厅客流，拉动销售，为元月销售奠定基础。

12月28-1月3日

展厅

联动厂家零利润年终冲量团购会

客户邀约数量：意向客户60组 目标订单：15个

- 1、展厅展示车辆为全车系，各种颜色，做好搭配；
- 2、适合节日的展厅音乐、客休区车型宣传视频播放；
- 3、设立果品糕点饮料区、为进店客户提供饮食；

4、门口布置气拱门条幅；

3、所有进店客户均赠送礼品、抽纸、毛巾，龙公仔；

4、当天凡订车客户参与抽奖(三名)、有机会获得纯黄金福特logo一枚；

九、易车网、短信群发、进店客户销售顾问转告、电话告知

十、广告稿：想买辆既实惠又漂亮的新车过大年吗？12月28-1月3日，福特汽车联合厂家年终冲量直销团购会，绝对0利润，多一人多一份优惠，订车赢纯金福特徽章，试驾送300元年货大礼包，还有机会全家飞三亚过大年。

春节活动策划案例篇八

春节将至，又有一大波的促销活动来袭。美容院作为一个人人们消费的大户肯定是不不会错过这个时机，并且活动力度很大，让消费者感受到只要对美容院关注的群体就会有福。

据春节还有一段时间，但美容院春节活动的大幕已经开启，宣传作为第一步，如今已经开始了全面的宣传工作。就宣传来说，一是要面广二是要工作要细，所以宣传工作也分为了三步：

1、店面的文字滚动式宣传。这对于来往于店面附近的人会有很深的印象。

2、宣传页的发放。为了迎接节日的到来，店面雇佣了专门的彩页发送员，保证彩页能够发放到户。

3、电视广告宣传。这种宣传最为快捷，也是人们更容易接受的，宣传效果最好。

三种方式齐头并进，保证宣传到位保证活动为人所熟知。

做活动自然是要让那些有需求的人满意而归，店面准备了充足的美容产品，而且请来了知名的美容技师现场做示范。既保证人们在活动当天买到价格低廉的美容产品也保证来的人不虚此行，见识到真正的美容技巧。为了保证活动顺利进行，本店全体员工取消休假，全部在店面待命，以应对活动当天激增的人流，保证来人能够享受至高的服务，也保证有美容需求的顾客可以在当天享受到美容服务。此外店面还准备了预约专区，活动当日进店的顾客可以预约某一时间来做美容服务，价格与活动当天相同。

活动当天店面还准备了精彩的节目供人们欣赏，在店面门口，会搭一个大的舞台，请来专业的歌舞团来做助兴表演，请来的歌舞演员都有丰富的经验，带动氛围能力强，此外在活动现场还有定期的抽奖，不管是不是来买东西或者做美容服务的都可以参与，真实顾客的话有更多的机会。

美容院春节活动是美容院一年的一种精神头的展示，必须要做好，做的热闹。借此机会不仅给顾客们带来实惠，而且给店面带来知名度带来更多的真实消费者。双赢的局面也要靠这一活动打开。

春节活动策划案例篇九

一、活动目的：

为丰富和满足广大群众文化精神生活，营造欢乐祥和的节日氛围，满足周边居民春节贴春联的民俗需求，同时也为了锻炼培训班学员们的胆量、技艺，太谷县青少年活动中心于20xx年1月13日上午在县教育局楼门前举行了“迎新春送春联”活动。

二、活动主题：挥毫泼墨送春联，龙飞凤舞迎新春

三、活动地点：县教育局楼门前

四、活动步骤：

- 1、由中心语言专业教师杜佳欢主持本次活动宣布活动开始。
- 2、由中心表演班学员助兴表演增强活动氛围。
- 3、由中心部分书法班学员按照教师安排逐一书写春联。
- 4、由中心美术教师画“福”。
- 5、由中心书法教师书写春联。
- 6、现场采访群众。
- 7、书法教师组织学员给群众送春联
- 8、主持人宣布活动结束。

五、注意事项：

- 1、准时到达目的地，路上注意安全。
- 2、参加活动教师负责学员的组织、书写、安全等。

六、人员分工：

- 1、负责人：
- 2、主持人：
- 3、活动布置：
- 4、学员组织：

5、纸张管理：

6、组织表演班学员：

7、照相、摄像：

太谷县青少年活动中心

20xx年1月