

最新新年活动促销方案 新年促销活动方案 (模板9篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

新年活动促销方案篇一

1、活动时间:某某年某月某日——某某年某月某日

2、春节活动方案:新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附:为回报广大顾客对大家的支持，某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年让利消费者。

新年活动促销方案篇二

活动时间:x月1日——x月x日(共17个工作日)

活动内容:

活动期间,全场商品2——8.5折销售(x楼xxx全场8折)

(金银珠宝首饰品、名表、化妆品详细折扣请见柜内明示)

2月8日——2月17日,在每天正常营业时间,每小时抽出5分钟,

凡在此5分钟购物的顾客,将获得所购商品金额的半额返款。

注:

1、返款全部以赠券(a券)形式体现

2、抽奖方法:10:10分抽取9:00—10:00时间段,11:10分抽取10:01分—11:00时间段,以此类推,晚间20:00—21:00时间段获奖结果于当日21:10分抽取,清场时间顺延,请物业公司电工、保安做好相应准备。

3、抽奖地点:6楼促销服务台抽奖现场;

4、返款地点:6楼促销服务台;

5、返款时间:当日营业时间;

6、单笔最高返款金额以5000元为限,5000元以上视同5000元档;

7、对奖时间以收银机制小票上打印的交易时间为准;

8、幸运中奖顾客务必凭完整购物凭证当日领取返券,过期视同自动放弃;

9、本活动所返赠券使用期限限定在2月18日—3月30日使用,过期作废;

10、抽奖结果及时在现场及广播中公布。

活动情况说明:

1、活动期间,商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担;

4、各客务员要严格监督供应商,严禁用残次商品应付本次活

动;

5、商场部应严把商品质量关,严防假冒或伪劣商品进场销售;

6、活动期间,赠券(a券)在6楼使用不再享受折扣;

9、专场特卖品牌要求必须在长春主要媒体做特卖广告宣传。

活动期间,vip卡折扣功能暂停,积分累计功能正常使用;

各厂家或供应商进行折扣销售,在卖场悬挂条幅、促销导购等必须经策划部审核通过,营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设促销导购行为进行严格检查。

新年活动促销方案篇三

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处某某年春节即将到来,为回报广大顾客让顾客购得最实惠、的`年货,某某商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓,过大年”促销活动,以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案一:满100送150(年货券)

1、活动时间:某某年某月某日——某某年某月某日

2、活动内容:活动期间,在某某商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照相器材类、小家电商品累计300元,可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元,可获得某某商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券):

1)年货券:除黄金、手机、裘皮等特殊商品外,在某某商场均

可使用。

2) 压岁券:限在初一至初七期间使用,除黄金、手机、裘皮等特殊商品外,在某某商场均可使用。

3) 元宵券:限在正月十五使用,除黄金、手机、裘皮等特殊商品外,在商场均可使用。

4) 烟酒糖茶券:仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5) 礼品券:仅限商场内使用。

6) 翡翠券:仅限商场及某某珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则:

1) 赠券只适用于商场内,复印无效;

2) 赠券需对等消费或按比例收券;

3) 赠券不能兑换现金,现金部分不循环累计赠券;

4) 现金消费退货时,需将赠券或等值现金一并返还;

5) 赠券消费,在活动期间退货时,赠券与现金一并退还顾客;

6) 赠券消费,在活动过后退货时,只退还现金部分;

8) 某某商场保留对此券使用的最终解释权。

新年活动促销方案篇四

稳定老顾客,发展新顾客,引导消费者,在节日期间提高销售

20xx年1月27日—20xx年1月31日

活动时间□20xx年1月27日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动时间□20xx年1月27日—20xx年1月31日

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 3、新年卡片设计制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 4、红章制作（营销部）活动店12月24日至营销部领取；
- 5、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 6、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动时间□20xx年12月31—20xx年1月18日

赠品直接送到配送中心物资库，由物资库进行统一配发至相关活动店，并记录所发赠品数量分量。

1、活动结束后，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动时间□20xx年1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免费照全家福一次，限3人，送两张

1□xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2□xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的`原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到20xx年1月20日

6、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖公章与送出宣传册。

新年活动促销方案篇五

20xx年的新年即将来临了，踏着常回家看看的脚步，各大美容院又开始了新一轮的促销活动大战。大家都根据自身的情况和资源优势，制定独具一格的'促销活动方案来提升新年的销售业绩，开拓新客源。

各大美容院都根据自身的情况和资源优势，制定独具一格的促销活动方案来提升新年的销售业绩，开拓新客源。下面依照新年顾客的消费特点，妮薇雅深圳美容学校为各大美容院制定了20xx年美容院新年促销活动方案，供美容院参考！

一、美容院新年促销活动主题：新年欢乐行，好礼大放送！

二、美容院新年促销活动时间□ 20xx年1月27日——20xx年2月15日；

三、美容院新年促销活动的目的：

1、利用新年优惠促销，拓展新客源；

2、刺激顾客消费金额，提升美容院销售业绩；

3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度

四、美容院新年促销活动的形式：积分+抽奖+情感

五、美容院新年促销活动的內容：

1、开卡优惠促销：

新顾客在新年促销活动期间办卡，可享受开卡优惠政策，此外，顾客还可以获得美容院送出相应的惊喜礼品！

2、积分兑换促销：

xx新年促销活动期间，凡是美容院会员顾客均可享受2倍积分，同时，还可以获得大部分商品打折后购满1000元返400元券，该券还可以兑换相应的新年促销礼品，多买多返！

3、幸运大抽奖促销：

美容院新年促销活动期间，凡进美容院消费金额在680元以上(包含680元)的顾客均可参加“幸运大转盘”一次抽奖机会，(即转盘里划分100元、150元、200元、250元、300元、500元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金。)

六、美容院新年促销注意事项：

1、美容院在新年促销活动之前，必须把店内及店外适当布置，给顾客营造新年的喜乐气氛，刺激鼓励的消费欲望。

2、在活动之前，美容院店长必须分配好各个岗位的工作安排，避免在活动进行中出现差错。

3、在新年促销活动结束后，要求每位参加活动的员工提交一份工作报表，总结这次活动的成功与不足，为下次成功促销奠定基础。

新年活动促销方案篇六

活动时间:x月1日——x月x日(共17个工作日)

活动内容：

一、全场商品2折起

活动期间, 全场商品2——8.5折销售(楼全场8折)

(金银珠宝饰品、名表、化妆品详细折扣请见柜内明示)

二、购物一小时 幸运5分钟

2月8日——2月17日, 在每天正常营业时间, 每小时抽出5分钟, 凡在此5分钟购物的顾客, 将获得所购商品金额的半额返款。

注：

1、返款全部以赠券(a券)形式体现

2、抽奖方法:10:10分抽取9:00——10:00时间段, 11:10分抽取10:01分——11:00时间段, 以此类推, 晚间20:00——21:00时间段获奖结果于当日21:10分抽取, 清场时间顺延, 请物业公司电工、保安做好相应准备。

3、抽奖地点:6楼促销服务台抽奖现场;

4、返款地点:6楼促销服务台;

5、返款时间:当日营业时间;

6、单笔最高返款金额以5000元为限, 5000元以上视同5000元档;

7、对奖时间以收银机制小票上打印的交易时间为准;

8、幸运中奖顾客务必凭完整购物凭证当日领取返券, 过期视同自动放弃;

9、本活动所返赠券使用期限限定在2月18日——3月30日使用,过期作废;

10、抽奖结果及时在现场及广播中公布。

活动情况说明:

1、活动期间,商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担;

4、各客务员要严格监督供应商,严禁用残次商品应付本次活动;

5、商场管理部应严把商品质量关,严防假冒或伪劣商品进场销售;

6、活动期间,赠券(a券)在6楼使用不再享受折扣;

9、专场特卖品牌要求必须在长春主要媒体做特卖广告宣传。

活动期间,vip卡折扣功能暂停,积分累计功能正常使用;

各厂家或供应商进行折扣销售,在卖场悬挂条幅、促销导购等必须经营销策划部审核通过,营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设促销导购行为进行严格检查。

新年活动促销方案篇七

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

3、新年是新的一年开始,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、新年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

20xx=2000+2

购物满20xx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：

* 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20xx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。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10—100元的商品

操作说明：

*新年是新的一年开始，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□20xx年12月20日—20xx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

新年活动促销方案篇八

档期:2月20日至2月28日

主题:虎年欢乐送

活动内容:活动期间，在本超市一次性购物满一定金额的顾客，凭当日单张收银条可获赠超值炫礼！

满48元 送吉祥春联1幅或鲜鸡蛋1盒；

满88元 送2.5l饮料1瓶

满128元 送芦柑礼盒1件

温馨提示——单张满额收银条仅限领取一样赠品；参与本活动的顾客将不再参与本店同期的其它促销活动。

主题:心醉情人节，真情久久久

活动内容:活动当天，在本超市购物(不限金额多少)的情侣，可获得“真情玫瑰”一支，共送出999支玫瑰，愿有情人终成

眷属!(玫瑰有限, 送完即止)

主题:新春开门红, 大家抓抓乐

活动时间:2月24日

活动内容:活动当天, 在本超市一次性购物68元的顾客, 可获得“开门见喜”红包一个。红包奖品包括1元、2元、5元、100元人民币或其他礼品, 保证100%有奖。

温馨提示——单张满额收银条仅限赠送1个红包。

(一) 主要活动: 半价返还

2. 单张购物小票最高返还金额不超过1000元;

3. 正月初一当场公证随机抽取7天中一天, 或由商场内定(可选择营业额最低的一天);

4. 2月20日开始, 至2月25日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券;

5. 购物券必须在2月15日之前消费, 逾期无效;

6. 家电、电讯等商品除外(商场海报明示);

(一) 新春到, “福”送到!

购物送福送到家, 福运连连, 惊喜不断! 凡在超市购物满50元者, 送价值5元的金字“福”联一个(共某某个送完为止)

(二) 新年送“鲤”年年有“鱼”

新年送吉祥, 新年有“礼”年年有“鱼”, 风调雨顺, 天降鲤鱼, 购物满200元送一条!

(三)情人节专版

(三)新年“福”运一把抓，抓到什么送什么

新年到福运到，超市让您购物乐陶陶，购物满额抓，福运带回家，购物满100元抓一把

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是“福”运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。注：可设一二三四五等奖及参与奖。一等奖：1000元礼券2名(1名)二等奖：500元礼券5名(2名)三等奖：100元礼券(3名)四等奖：50元礼券20名(10名)五等奖：20元礼券50名(30名)

新年活动促销方案篇九

一、春节促销活动的目的：

春节是全国性的节日，是中国一年的伊始，在人们心中是非常愉悦、欢庆、盛大的节日。节日期间人们一家团聚、到商场购物、亲友间互送礼物等活动，各品牌竞相促销以提高销售业绩。

春节对于爱就推门品牌来说都是一个表现品牌玩具活力、品牌玩具特色的重要节日!通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度，增加老顾客的大好机会。希望通过促销方案给大家的营业额带来新高，让大家更有信心面对以后的经营。

二、活动对象：爱就推门会员客户，爱就推门新顾客。

三、促销活动的主题：爱就推门迎猪年 送大礼

四、促销活动的方武：

1、春节前7-15天与顾客的联系

在1月18日春节前，各加盟店主通过发送短信对爱就推门会员顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系！

圣诞祝福短信(例)：

例一：如期而至的不仅是新年，还有幸福和快乐，日渐增长的不仅仅是年龄还有友情和健康，爱就推门玩具一如既往深深的祝福：猪年万事如意！

例二：总有起风的清晨，总有温暖的午后，总有灿烂的黄昏，总有流星的夜晚，总有一个人在祈祷世界上所有的美好全部属于你！爱就推门祝你猪年快乐，心想事成！

五、促销活动时间与地点

促销时间□20xx年1月18日——20xx年2月18日

促销地点：全国各城市自营店及特许加盟店

六、促销方法

方法一：

1. 活动期间，全场部分特价商品七-八折酬宾。

2. 活动期间，爱就推门会员顾客凭卡到原发卡店领取精美新年礼物一份，每卡仅限使用一次。

备注：建议迪士尼小球，沙画等，或者礼物可以是福字，糖

果加盟商自己购买。数量有限，送完即止。（加盟商自选）

3. 新客户购满200元加1元送爱就推门书包一个。（数量有限，送完即止。）

4. 每天由店主对来店里的小朋友进行糖果大派送。

方法二：

1. 购买玩具满49元均可获赠爱就推门精美福字一张。

2. 凡在我店购物满98元的顾客，即有机会店门口处参加一次抽奖游戏活动，188元以上两次，我们的奖项设置有：

3. 最高幸运奖：全场任选价值50块玩具礼品一份。

4. 幸运奖：获得书包一个。

5. 参与奖：奖纪念品一份，每日限量，先到先得，送完即止。（气球等礼品）

备注：抽奖箱可以找一个纸箱来美化一下即可，里面的纸条需要按照店里实际奖品数量比例设计)

七、广告配合

广告以海报与pop形式配合。店铺的海报□pop同样以红色主色调和兔子吉祥物为主打，装饰整个卖场。

八、早期的准备工作

1. 促销活动现场节日气氛的渲染

a. 卖场氛围

整个促销活动期间，以“春节歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的春节歌主要有：《恭喜你》《恭喜恭喜》、《恭喜发财》《迎春花》，还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种春节的氛围！

b. 货架布置

以春节元素为主，辅以其他元素。

2. 店主的糖果派发。（糖果自行购买）

九、活动的中期操作

1. 在操作过程中，所有顾客会员卡领取礼品一份，不可多领；新顾客购满200元加1元，送书包一份。如顾客对本次活动有任何疑问，终端店主因详细说明。礼品赠送只在活动期间执行。