

# 2023年春节营销活动策划方案(汇总5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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

## 春节营销活动策划方案篇一

金鸡迎春，金蛋送喜

从大年三十晚上开始到正月十五22:00止

希望20xx年新年新气象，鸡年行大运。借台州人都喜欢好兆头讨彩头的习惯，春节/元宵节举行金牛迎春，金蛋送喜促销活动。春节至元宵节期间，各企业单位都放假了，花园山庄的主流客户群在这个时间内消费就减少了许多，所以今年搞这个活动就是要吸引那些放假不回家/或三五成群朋友聚在一起搞活动的娱乐人群。以娱乐吸引客户关注，提高酒店客房出租率。

在活动期限内住房1天以上，房价(280元/间)低于此房价不能参与，餐饮一次性消费满1500以上的客户，均可参加金牛迎春，金蛋送喜活动每天限100个，在办理好登记入住手续后或在餐饮消费结帐时，在前台或收银点可领取幸运卡片一张，当天领取有效，隔天无效，凭卡片可到前台边上的幸运金蛋林中选择自己喜欢的几号金蛋，奋力砸下去，顿时金花四溅，幸运瞬间降临，给来酒店消费的客人带去节日的祝福与慰问。客人凭掉落的奖品卡片到商场领取相印的奖品。元宵节当天还布置猜灯谜活动。

### 一、酒店外围

酒店外围广告做各种节假日的促销宣传，广告位前放置一排黄菊，广告位二边挂工艺鞭炮，以吸引人注意。

酒店二边的出入口上方拉一串大红灯笼，灯笼上可以写上恭贺新春，花园山庄等字样。

酒店雨棚下拉一条横幅台州花园山庄祝全市人民新春快乐！

酒店外围的一排桂花树上挂红色的小灯笼。

大门两旁各摆一盆年桔(2米左右)，沿着玻璃摆放一排黄菊(30盆)底座用金布包裹起来。

4根柱子用红色绒布包裹，柱子顶上寄一个牛头，牛头下面是二副巨型金字红底对联。

旋转门二边玻璃窗，现放雪人的位置，放一对金童玉女，手捧中国结/金元宝。

雨棚下柱子边上的方型灯柱上面放一座金牛一个大金元宝，射灯一照，显得很大气。

## 二、酒店大堂

大堂中央位置，二根柱子中间，放一棵大的梅花树，到座用金色布包裹，用黄菊围起来，梅枝上挂红包，中国结，桃符，做主题景，梅树顶上栏杆下面的大理石墙壁贴一幅金牛迎春，百花齐放图，让美工设计：

大堂的4个大柱子用红色布围起来，柱子最上方挂大中国结，每根柱子上贴上一个金色大字，形成“花园迎春”或“恭喜发财”，福到花园，虎年大吉等吉祥成词语。

大堂扶梯和栏杆保留圣诞节的布置。

江南食府门口处的灯柱上面贴中国结或金童玉女像，灯柱用黄菊围起来，显得富丽堂皇，门口二边悬挂工艺鞭炮。

总台右边休息区撤掉布置成幸运金蛋林，供客户砸金蛋用。挂上一个一个金蛋。

总台保留圣诞节布置，墙后的心型持饰中间的圣诞节快乐这几个字去掉，电脑前面圣诞老人换成金童玉女玩偶或绒毛牛牛玩偶。

二个电梯中间挂一个大的中国结，电梯二边悬挂工艺鞭炮，电梯内放置联合促销宣传的kt板广告。

商场玻璃上装饰中国结，小红灯笼，玻璃门上贴“福”字。

## 春节营销活动策划方案篇二

a□主妇型、即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”活动，饭店只收取少量的加工费。

b□包办型、即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴、餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c□系列型、为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、洗澡间等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过春节。

同时，餐饮业的经营者的经营者，还应在文化品味上做文章、要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃

个情趣、餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

1、要搞好“降价促销”

2、酒店春节的布置及装饰：

c□大门口悬挂“xx大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅、

e□酒店大堂两侧玻璃门贴马年生肖剪纸图案、

g□三楼、四楼阳台栏杆插彩旗、

3、某酒店餐厅春节促销活动：

a□春节套票：实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票。

餐饮：666元/桌含服务费，仅限三楼餐厅、

客房：288元/间/天含双早、

娱乐：12：30—16：30赠送包房3小时 16：30—02：00赠送包房2小时

客房：自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间/天

凡入住特惠标准间者，均可获得精美春节礼品一份

b□大年三十18：00—21：00、推出“吉祥”年夜饭：

588元/桌 688元/桌 888元/桌

大年三十21:00—12:30、推出“富贵”年夜饭

888元/桌 1080元/桌 1288元/桌 0:00赠送吉祥如意饺子一份

提前预定年夜饭，有小礼品赠送、定餐满1000元，赠送大抱枕一个、将不同生肖吉祥物藏在抱枕里，客人可凭此吉祥物到总台换取相应的奖品、生肖为马的吉祥物对应奖品为时尚台历一部、其他生肖吉祥物均为小中国结一个。

c□春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴： 688元/桌

富贵吉祥宴： 788元/桌

五福临门宴： 888元/桌

## 春节营销活动策划方案篇三

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。

110期

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05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。

111期

主题：新春联华抢购

第一站时间：1.28—2.15（2.9年初一，2.14情人节）共计19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

d)百货：开门迎新床上用品、服装、服饰配件、家用杂件……

e)生鲜：鲜美喷喷过大年调味品、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

情人节主题：简单爱

h)长假消耗补给，联华为您考虑——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：1.28-2.2

c)操作细则

- i.有场地条件的门店单独开辟特卖场，面积比较小的门店在总台赠送，但都统一要求门店在活动开始前特卖场所位置的醒目标识，并做好活动内容宣传
- 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
- v.若购“特卖场”商品后退超市所购商品，需凭购物小票办理退货手续，并将“特卖场”商品一同退货
- 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！只要您来联华超市购物，这样的梦想也能变成现实！2月1日起，如果您在联华超市购买保健品、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：春满联华

## 春节营销活动策划方案篇四

优秀作文推荐！

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

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xx年xxxx台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

- 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□xx年1月27日—xx年1月31日

活动内容：

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。

操作方法：

- 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；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；
- 4、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；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动时间□xx年12月31-xx年1月18日

操作方法：

- 1、活动结束，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□xx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

操作方法：

1□xxxx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xxxx影楼的特色服务。

2□xxxx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xxxx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xxxx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到xx年1月20日

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

## 春节营销活动策划方案篇五

春节是中国民间最隆重最富有特色的传统节日，在这一天人们举家团圆、共贺新春，迎禧接福、祈求丰年。也是在这一天，人们走亲访友、礼尚往来！我们的春节促销活动就是在这样一种浓浓的节日氛围下热闹开场，本次的促销主题

是——“新春派好礼，红运喜当头”，满额即送新年利是封1个(内附特惠券)，除特惠券券可以继续吸引顾客前来再次消费外，还推出一款有浓浓新春特色的鸿运套餐，买套餐即送卡通公仔一个，卡通公仔采用了虎年最热的虎造型形象，憨态可掬，可爱十足！活动现场气氛喜庆热闹，不仅烘托出了春节浓郁的传统文化特色，同时也表达了xx对顾客新一年的美好祝愿！

- 1、节日期间营业额较上年同期有大幅提升；
- 2、营造店内欢乐的节日气氛；
- 3、全面提升xx品牌形象。

新春派好礼，红运喜当头

- 1、凡购买新年“鸿运套餐”，即可得“宝贝虎”卡通玩具一个(已含在套餐内)；
- 2、新年美食，低价劲享！凡一次性现金消费满xx元即送“新年利是封”一个，更有20xx汉堡新年限量版劲爆劲享特惠券1张，即可以全年最底价劲享多款美食！数量有限，赠完即止！
- 3、劲爆劲享特惠券内容(每种优惠有两张券，共12张)：

(2)反面：使用细则

4、劲爆劲享特惠券的使用细则为：

- (1)此卡仅在本店使用，每张仅限使用一次；
- (2)请在点餐前出示此卡，此卡不兑换现金；
- (3)此卡有效期为即日起至20xx年2月28日；

(4) 在中国法律允许的前提下□xx汉堡保留此次活动的最终解释权！

活动时间：即日起——2月28日

参加活动产品：全线产品；

鸿运套餐(香脆鸡腿汉堡+鸡肉卷+骨肉相连2串+香辣鸡翅+柚子茶2杯+玩具)。

- 1、相关产品物料确保在每个店面终端里有最充足的库存量；
- 2、配合此次活动的企宣品用于对店面终端进行气氛营造；
- 3、围绕本次活动的开展，终端销售员对宣传用具以及促销导语的充分使用。

1、活动期间，配合活动造势，需要提前做好店面企宣品的更换，营造最佳的店面氛围。

2、提前做好活动流程对员工的培训和宣贯工作，以及收银系统的设定，保证活动顺利进行。

活动主题企宣品数量费用

1、所有门店统一以主题吊旗、主题海报做终端布置。

2、按照活动计划要求，公司随时为各个门店提供海报吊旗，促销赠品等，陈列形式按照公司统一设计要求，结合店铺实际面积。

3、保证重点店面导购促销活动不断持续，并且保证重点门店的产品物料充足、备货及时、人员足够。要求餐厅员工全部了解活动具体内容，分配好个人任务，制订符合实际情况的

促销任务计划。

4、提前与各部门沟通好活动具体细则，在每一项活动开始前一天使布置物品全部到位。

5、用照相机或摄影机记录下活动情况，留下资料便于未来宣传。