

最新愚人节活动促销方案策划(通用8篇)

项目策划需要充分的前期调研和数据分析，以便更好地评估项目的可行性和风险。为了更好地帮助大家理解调研方案的编制步骤，我们对一些成功的调研案例进行了深入剖析。

愚人节活动促销方案策划篇一

“你愚我乐”晒自黑照赢大餐

这是充满善意谎言的一天，这是一个空气里带有玩笑气味的日子，愚人节做一天傻瓜，快乐别人，也快乐自己。为此，悦来餐厅特别准备了一大波奖品来奖励在这一天一下敢于自黑的悦粉们。

征集糗照时间：

3月20日——3月26日

公开投票时间：

3月27日——3月30日

获奖公示时间：

3月31日

兑奖时间：4月1日—3日

1、关注悦来餐厅微信

2、把你们最看不下去的自拍或者抓拍（只要是自黑的照片就可以）发送到我们的公众平台上。

3、将活动页面分享转发到朋友圈，即可呼朋引伴为你投票打气。

【一等奖】1名，精美双人套餐（价值300元）

【二等奖】5名，用餐消费5折优惠

【三等奖】10名，消费立减100元

【四等奖】15名，消费立减50元

【五等奖】30名，赠指定菜品一份，饮料2杯

发送“愚人节”至餐厅微信平台，还可参与“悦来大转盘，每天有惊喜”活动！活动宗旨：转盘转运，越转越旺，重在转哦~
活动时间□20xx年3月30日—20xx年3月31日，即时起中奖率由1%提升至15%，迎接愚人节，但绝不愚人！

活动规则：每人10次抽奖机会，每天限抽5次

活动对象：悦来微信公众号粉丝

愚人节活动促销方案策划篇二

——寻找有缘人一起走魔棋，勇敢人的游戏！

3月29日至20xx年4月1日

华美都食品连锁店总店

1、愚人节前三天起，每一个在华美都公司一次性购物达二十五元的顾客都可以抽取一个印有：“华美都”、“愚人节快乐”及一个号码的一个半圆型精美小卡片。

- 2、每两个半圆一个相同的号码，相同的号码分布在相隔较远的不同的连锁店里，以便让不同的人抽取。
- 3、四月一日下午五点半在华美都总店里寻找与自己半圆同一数字的人，找到的人将有机会参加愚人节走魔棋惊险刺激的活动。
- 4、活动将是由两个数字相同的人一起参加配合的。
- 5、由主持人现场抽出号码，抽到几，拿有这个号码的两个人就可以现场参加走魔棋活动。（抽出具体人数由现场主持人随情况而定）
- 6、由华美都公司准备一些难题让参与者去完成，每过一关都将会获得一份奖品，过关越多奖品最多，走到最后的将会获得最大的奖励。
- 7、做一个如篮球大的三面体，三面各有“1、2、3”三个数字，让参与者去投，投到朝下的那一面，上面数字是多少就走几步，完成相对的那一道题。（如开始游戏，参与者第一次投到朝下的那面数字是3，第一步就完成第三关的题目，不需要完成一、二关的题了，如果完成了，就再投，投了个2，就走两步，完成第五步的题即可，如果是1就完成第四步的题，但从倒数第三道题开始将不再投数字，最后四题每对参与者都必须完成。）
- 8、活动中还将有一个最佳临时搭档奖，和一个特别鼓励奖，将分别发给配合最好的一对参与者和在活动中过难关时碰到特别的事处理的最好的一对搭档，还有一个最大贡献奖，奖励给华美都公司出了最多最好的意见的参与者。最后抽出一个最大的奖，幸运愚人奖（此奖由某指定人在过完所有的关的人中现场抽出）。
- 9、活动中没有被抽到的，但到场又找到了同自己半圆相同数

字的人都可以领得现金代用卷，拿两个数字相同的半圆领取一份。

愚人节活动促销方案策划篇三

美容院在确定促销活动的主题的时候，也可以和时下流行的美容新概念结合起来。20xx年面对日益恶化的气候，“低碳生活”开始成为时下环保时尚的一种生活方式，先是从国外兴起，意为减低二氧化碳的排放，进行低能量、低消耗、低开支的生活方式。如今这种生活方式已经悄然走进中国。美容院作为传播美的地方，也应该成为身体力行的环保者。今年五一促销，美容院可以考虑从“低碳护肤”这个方向出发，以“今年五一，让我们一起来低碳护肤”为主题，来组织相关的促销活动。

在组织相关的促销活动的同时，美容院可以配合做一些“低碳护肤”的宣传，并且在美容院实际的服务中体现出来，让顾客感受到美容院贴心的服务。

如果美容院人手充足，可以利用这个优势，采取会员积分兑换的形式，让会员在淡季进行礼品兑换，不但增加客流量，而且增加客人购买商品的机会，使店铺淡季不淡。

案例：

防晒防暑，新潮测温手表等您领

案例内容：山东济南神采美容院在5月1日—6月30日期间，推出防晒防暑新潮测温手表等你领大奖促销活动，凡在该期间消费者在该美容院消费满200元及该美容院所售产品的空瓶或袋一个，即可得到神采美容院特制的测温休闲手表一块。

活动还规定，每位消费者每天兑换数量不超过5块，手表数量共计20xx块，领完为止，奖项总值超过人民币1万元。

案例点评：

1、神采美容院推出的该活动在长达3个月的活动时段内，消费者的反响及所造成的影响也大大超过神采美容院的预料，酷暑季节，女性外出能拉上一款既有休闲味，又美观且能测气温的手表对她们外出旅游能带来方便，有的顾客还在此期间积极购买，以至多换取该表，送给自己的女儿或女友。

2、通过这个案例，这一步说明该类促销的关键点还是在于礼品，而礼品的品种不在于多，而在于顾客喜欢。正因为消费者对该款休闲新潮手表的喜爱，才致使本案例中凭“消费额及空瓶”能产生极大的影响。

3、消费者往往对“保证拿到”要比“凭手气才能拿到”更感兴趣，然而这“保证有得到”的报酬也是相当高的，这也是许多美容院更愿意举办抽奖活动的原因之一。

不过，从本例中，我们可以得到这样的启发：适当设置一点难度的“保证拿得到”不失为一个折中的办法。

夏季是女性展示身材的最佳时机，美容院可以针对减肥瘦身类产品进行一系列促销活动安排。另外，夏季强烈的紫外线使得女性顾客对防晒护肤类产品也比较重视。总的来说，夏季商品主要是清洁类、美白类的产品比较畅销，面膜、洗面奶、爽肤水、沐浴露、洗发水、脱毛、防晒等夏令产品走得也很好。

除此之外，美容院针对比如脱毛产品与沐浴露的组合做买赠活动，也比较有效。客人本来就有需求，加上有优惠，成交率自然就高。

愚人节活动促销方案策划篇四

——寻找有缘人一起走魔棋，勇敢人的游戏！

3月29日至xx年4月1日

华美都食品连锁店总店

- 1、愚人节前三天起，每一个在华美都公司一次性购物达二十五元的顾客都可以抽取一个印有：“华美都”、“愚人节快乐”及一个号码的一个半圆型精美小卡片。
- 2、每两个半圆一个相同的号码，相同的号码分布在相隔较远的不同的连锁店里，以便让不同的人抽取。
- 3、四月一日下午五点半在华美都总店里寻找与自己半圆同一数字的人，找到的人将有机会参加愚人节走魔棋惊险刺激的活动。
- 4、活动将是由两个数字相同的人一起参加配合的。
- 5、由主持人现场抽出号码，抽到几，拿有这个号码的两个人就可以现场参加走魔棋活动。（抽出具体人数由现场主持人随情况而定）
- 6、由华美都公司准备一些难题让参与者去完成，每过一关都将会获得者得一份奖品，过关越多奖品最多，走到最后的将会获得最大的奖励。
- 7、做一个如篮球大的三面体，三面各有“1、2、3”三个数字，让参与者去投，投到朝下的那一面，上面数字是多少就走几步，完成相对的那一道题。（如开始游戏，参与者第一次投到朝下的那面数字是3，第一步就完成第三关的题目，不需要完成一、二关的题了，如果完成了，就再投，投了个2，就走两步，完成第五步的题即可，如果是1就完成第四步的题，但从倒数第三道题开始将不再投数字，最后四题每对参与者都必须完成。）

8、活动中还将有一个最佳临时搭档奖，和一个特别鼓励奖，将分别发给配合最好的一对参与者和在活动中过难关时碰到特别的事处理的最好的一对搭档，还有一个最大贡献奖，奖励给华美都公司出了最多最好的意见的参与者。最后抽出一个最大的奖，幸运愚人奖（此奖由某指定人在过完所有的关的人中现场抽出）。

9、活动中没有被抽到的，但到场又找到了同自己半圆相同数字的人都可以领得现金代用卷，拿两个数字相同的半圆领取一份。

愚人节活动促销方案策划篇五

寻找有缘人一起走魔棋，勇敢人的游戏！

20xx年3月29日至20xx年4月1日

xx连锁店总店

1、愚人节前三天起，每一个在华美都公司一次性购物达二十五元的顾客都可以抽取一个印有：“华美都”、“愚人节快乐”及一个号码的一个半圆型精美小卡片。

2、每两个半圆一个相同的号码，相同的号码分布在相隔较远的不同的连锁店里，以便让不同的人抽取。

3、四月一日下午五点半在华美都总店里寻找与自己半圆同一数字的人，找到的人将有机会参加愚人节走魔棋惊险刺激的活动。

4、活动将是由两个数字相同的人一起参加配合的。

5、由主持人现场抽出号码，抽到几，拿有这个号码的两个人就可以现场参加走魔棋活动。（抽出具体人数由现场主持人

随情况而定)

6、由华美都公司准备一些难题让参与者去完成，每过一关都将会获得者得一份奖品，过关越多奖品最多，走到最后的将会获得的奖励。

7、做一个如篮球大的三面体，三面各有“1、2、3”三个数字，让参与者去投，投到朝下的那一面，上面数字是多少就走几步，完成相对的那一道题。（如开始游戏，参与者第一次投到朝下的那面数字是3，第一步就完成第三关的题目，不需要完成一、二关的题了，如果完成了，就再投，投了个2，就走两步，完成第五步的题即可，如果是1就完成第四步的题，但从倒数第三道题开始将不再投数字，最后四题每对参与者都必须完成。）

8、活动中还将有一个临时搭档奖，和一个特别鼓励奖，将分别发给配合的一对参与者和在活动中过难关时碰到特别的事处理的的一对搭档，还有一个贡献奖，奖励给华美都公司出了最多的意见的参与者。最后抽出一个的奖，幸运愚人奖（此奖由某指定人在过完所有的关的人中现场抽出）。

9、活动中没有被抽到的，但到场又找到了同自己半圆相同数字的人都可以领得现金代用卷，拿两个数字相同的半圆领取一份。

愚人节活动促销方案策划篇六

1、竞争的激烈，现以留住老顾客，明确并吸引长期消费的客人，以顾客的需求出发，有针对性的开展活动。

2、不断扩大知名度，对于中低端消费的人群制定合理及透明的消费政策、价格，广而告之。

3、针对慢摇吧要求具备客流量及现场气氛。

- 1、以vip贵宾积分卡吸引具备长期消费的人群。
- 2、联合啤酒厂商开展一定的降价促销活动以积聚人气。
- 3、差异化的销售活动，提升降价带来的利润损耗。
- 4、逢节假日及周末等，开展场内抽奖活动。（起到刺激消费及吸引人气的作用）

1□vip贵宾积分卡要求：使用压膜塑料硬卡制作，双面彩印，手工编号可降低印制成本，要求收银台人员做好积分卡专项记录。

内容：前面印制“xx酒吧logo□及” vip贵宾积分卡 “字样，并印制：订座电话，地址等项目内容。

后面□vip贵宾积分卡使用说明

- （1）、凡持有vip贵宾积分卡的客人为我店最尊贵客人。
 - （2）、本人持有vip贵宾积分卡的客人，凭此卡可享受xx折优惠。
 - （3）、凭此卡消费可获赠积分。
 - （4）、凡持有vip贵宾卡的客人，每年生日时可获赠本店精美礼品一份。
 - （5）、凡持本卡在本店进行生日聚会，可获赠精美生日蛋糕一份。
- 2、联合厂商进行降价促销活动。与厂商人员进行洽谈，活动时间1个月，以一款小枝啤酒进行特价销售，要求厂商给予一定活动经费赞助。

3、差异化的销售活动，提升降价带来的利润损耗。指除特价酒以外，退出新品种的酒品，要求竞争对手没有的品牌或单品啤酒。主要策略：较高的定价，配送礼品（可以是小吃，果盘，或是酒水），配合服务员或是厂家指定促销员进行推广，满足高端客人的需求，提升利润额。

4、逢节假日及周末等，开展场内抽奖活动。可根据节假日及周末等，单桌消费临界点为根据，进行抽奖货以吸引人气为目的，每桌消费到较低限额时候即发放抽奖券，在23：00进行抽奖。奖品可设1.2.3名。

竞争对手的开业时间，及其活动方案，策略重点等。单页投放可印制低成本的单色单页。场内人员培训及执行等。

愚人节活动促销方案策划篇七

——寻找有缘人一起走魔棋，勇敢人得游戏！

3月29日至4月1日

华美都食品连锁店总店

1、愚人节前三天起，每一个在华美都公司一次性购物达二十五元得顾客都可以抽取一个印有：“华美都”、“愚人节快乐”及一个号码得一个半圆型精美小卡片。

2、每两个半圆一个相同得号码，相同得号码分布在相隔较远得不同得连锁店里，以便让不同得人抽取。

3、四月一日下午五点半在华美都总店里寻找与自己半圆同一数字得人，找到得人将有机会参加愚人节走魔棋惊险刺激得活动。

4、活动将是由两个数字相同得人一起参加配合得。

5、由主持人现场抽出号码，抽到几，拿有这个号码得两个人就可以现场参加走魔棋活动。（抽出具体人数由现场主持人随情况而定）

6、由华美都公司准备一些难题让参与者去完成，每过一关都将会获得者得一份奖品，过关越多奖品最多，走到最后得将会获得最大得奖励。 8、活动中还将有一个最佳临时搭档奖，和一个特别鼓励奖，将分别发给配合最好得一对参与者和在活动中过难关时碰到特别得事处理得最好得一对搭档，还有一个最大贡献奖，奖励给华美都公司出了最多最好得意见得参与者。最后抽出一个最大得奖，幸运愚人奖(此奖由某指定人在过完所有得关得人中现场抽出)。

9、活动中没有被抽到得，但到场又找到了同自己半圆相同数字得人都可以领得现金代用卷，拿两个数字相同得半圆领取一份。

愚人节活动促销方案策划篇八

(休闲网有史以来最大的一次联欢聚会)

活动时间： 年4月1日20： 00

地点待定：

1、小游戏：（20分钟）

2、节目表演：（10分钟）

3、评选晚会最佳化装奖(男女)，最差化装奖(男女)。（20分钟）

注：投票以无记名方式投出，第一轮举手投票候选人，确定候选人名单。第二轮，由唱票员，唱票。票高者获奖，结果

产生不可更改。

4、小游戏(或节目)(20分钟)

5、评选晚会最佳人气奖(男女)(10分钟)

6、评选晚会最好色的色狼奖(10分钟)

7、小游戏(10分钟)

8、节目(10分钟)

9、评选晚会最靓美女奖，最酷帅哥奖(20分钟)

10、版主讲话(5分钟)

11、众人合影(20分钟)

12、晚会结束。

其中，包括场地租用费，活动奖品费，酒水用餐费。