# 202\_春节促销活动策划方案范文

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-01-10

*一年一度的春节即将来临，同时消费的高峰也将在年前十天左右，各个厂家都在积极应对，力求在春节再创佳绩，为20\_\_年的销售开一个好头。今天小编整理了20\_春节促销活动策划最新方案五篇供大家参考，一起来看看吧!20\_春节促销活动策划1一、活动主题...*

一年一度的春节即将来临，同时消费的高峰也将在年前十天左右，各个厂家都在积极应对，力求在春节再创佳绩，为20\_\_年的销售开一个好头。今天小编整理了20\_春节促销活动策划最新方案五篇供大家参考，一起来看看吧!

**20\_春节促销活动策划1**

一、活动主题

\"欢乐进行时，健康每一天\"

该主题既可以体现出本次活动中所给消费者带来的直接感受，又体现出\_\_一直以来向消费者传达\"健康向上\"的整体形象。整个活动主题朗朗上口，便于消费者记忆。

二、活动目的

展示\_\_形象。

促进\_\_产品的推广。

拉动\_\_短期销售。

加深\_\_在消费者心中的地位。

三、活动所针对的重度目标受众

1、孩子

他们的年龄段从4岁到18岁不等，他们喜欢玩，喜欢接触新鲜的事物，他们对任何产品的认识大多取决于第一印象。他们对产品虽然没有最终的确定权，但是他们是左右父母购买的引导权，父母对他们所提出的建议大多都是重视，而这也是实施最终购买很重要的一个环节。

而这次活动，我们就是让孩子像知道麦当劳一样记住\_\_，让\_\_留在他们的脑海里。

2、家长

他们极度关心孩子的健康，只要对孩子的健康有好处的产品，家长们都愿意去尝试。他们在购买此类产品时，可能基本处于一种理性的购买状态之中。但是他们在购买前，经常会听取孩子们的建议，然后再通过进一步地分析，决定最终购买。

而这次活动，就要让家长们知道\_\_是对孩子的成长是非常有利的，同时通过相应有效的促销方案和免费饮用活动，吸引家长完成最终购买。

四、活动形式

在北京2家\"家乐福\"(建议在方庄店、马连道店和中关村店中选择两家)门口，展开丰富多彩的现场活动。整个活动包括周末的户外主题活动和工作日的室内礼品派发活动。

因北京另几家家乐福门外均无太大场地，无法实施户外主题活动，故建议选其中两家(白石桥店、国展店)，进行全程的礼品派发、促销、青少年与儿童健康展览等活动。

工作日的礼品派发活动基本安排在每周一到周五，可以购买产品后换取或赠送小礼品的形式派发，也可采用促销员在客流较多时段进行产品派发。

派发的小礼品可以选择为纸灯笼、对联、中国结等，之所以选择这样的小礼品，是因为活动期间距离春节不远，选择一些符合春节气氛的小礼物，能够迎合更多人的心理。

另外，我们还建议：

1、也可以赠送一些印有\_\_Logo的小胸牌，摇摇卡、文具、杯子等小礼品。

2、可以在购买时赠送刮刮卡。刮刮卡现刮现中，中奖率100%,礼品分别为三个层次的奖品(如大奖为三星DV、二等奖为PS2游戏机，欢乐奖为\_\_小礼物等，具体形式、奖品设置待沟通)。

促销配送方案：

1、购买一桶\_\_产品送对联一幅

(杯子一个或胸牌、摇摇卡各一个)

2、一次性购买二桶\_\_产品送纸灯笼一个

(杯子一个或胸牌、摇摇卡各一个)

3、一次性购买三桶以上(含三桶)\_\_产品送中国结一个

(或文具一套)

周末的主题活动可设计成标准统一的节目和舞台背景;也可根据每家\"家乐福\"门前场地的面积、形状大小、位置的不同，举行不同的活动。

**20\_春节促销活动策划2**

一、会员卡办理

活动时间：\_\_年2月1--\_\_年2月20

活动内容：

1、充值500元即可办理金卡一张，享受4折优惠，需缴纳10元工本费。

2、一次性充值满300元，可升级为4折金卡会员，享受4折优惠

备注：本次活动与之前的会员卡不冲突，享受统一折扣。

二、关于网络团购券的实用说明

1、\_\_年2月14日(情人节);2月19日(年初一);——\_\_年2月26(年初七)原则上不支持团购券;如果顾客使用的话需要每张另外再补差5元!(即美团券看普通厅5元，巨幕厅10元，超巨幕vip厅15元)

2、除情人节及2月19日—2月26日不能使用团购券外，其他时间均可用，按照团购网上的使用规则使用，华夏巨幕国际影城对所有限价片的片差一概不收哦!!!

三、《澳门风云2》特价25元观影要求

凭去年华夏巨幕国际影城《澳门风云》票根1张，可享受特价25元观看《澳门风云2》。

四、小票根，大用处

活动内容：集齐2月19日——2月26日(大年初一至初七)七部不同电影的票根可换取一张任意场次电影。

兑换日期：2月27——28日

备注：票根一定要是2.19—2.26之间的，必须是七部不同影片，只有2月27和28两天可以用。

五、会员积分大兑换

华夏巨幕影城在春节期间将推出“会员积分换好礼”活动，可兑换电影票、电影海报等丰富礼品，具体兑换细则如下：

1)300积分可兑换小幅电影海报1张(片源、数量有限，兑完为止)

2)500积分可兑换大幅电影海报1张(片源、数量有限，兑完为止)

3)800积分可至卖品部兑换雀巢热饮1杯

4)900积分可至卖品部兑换烤肠1根

5)1000积分可至卖品部兑换小桶爆米花1份

6)1500积分可至卖品部兑换中桶爆米花1份

7)\_\_积分可至卖品部兑换大桶爆米花1份

8)2500积分可兑换电影观影券1张

9)3000积分可兑换羊年吉祥玩偶1只

10)3500积分可兑换网吧、台球、棋牌两小时通玩券1张

注：以上活动不共享，最终解释权归\_\_国际影城所有。

**20\_春节促销活动策划3**

一、送新年明信片、赢新春大奖!

元月1日至3日期间，每天前80名刷卡购票的会员即送横店电影城新年明信片一张，每张明信片均有中奖机会，数量有限，送完为止!

二、寒假看动画、开心闯龙年!

本月内凭《喜洋洋之开心闯龙年》的票根购买3D魔幻动画片《大闹天宫》的影票享受五折优惠，同时可获赠电影纪念品一份。本月内凭《大闹天宫》的票根购买《新天生一对》的影票享受五折优惠，同时可获赠电影纪念品一份。

三、感恩会员、真诚回馈!

元月份，凡新入会会员均赠送专场观影券2张;老会员充值200元即赠送专场观影券2张，充值400元赠送专场观影券4张，充值600元赠送专场观影券6张。(多重多送)另：本月新会员、充值的会员均赠送精美海报1张。

四、特价旭日场、快乐过寒假

元月份寒假期间，每天13点以前和22点以后所有场次的电影均以半价售票。普通电影25元，3D电影35元(特殊电影除外)。横店影城陪同学们渡过一个开心快乐的假期。

五、亲~辛苦了一年，看场电影轻松一下吧。

本月内持有本人以下证件其中之一的，全天购票观影均享受五折优惠，普通电影25元，3D电影35元。军官证、军残证、警官证、老年证、教师证、学生证。

六、半价看首映、现场抽礼品

寒假期间来横店影城观看大片首映，均有机会参加看首映抽奖的活动，影城现场赠送电影纪念品一份。

元月12日周四零点《大魔术师》原价50元现价25元

元月19日周四零点《逆战》原价50元现价25元

元月25日周三零点《碟中谍4》原价50元现价25元

七、身在异乡非异客

除夕至大年初六，留在开封过年的非开封籍人，凭本人身份证观影享受五折优惠，每人每场限购1张电影票。

八、爱情宣言

本月内所有会员均可写下幸福纸条在当天影城大厅大屏幕上展示您的爱情宣言。当天生日的会员凭本人会员卡登记，可在影城中山路大屏幕上展示生日祝福字幕。

九、亲情一家、亲在横店

2张2D影票+1中桶爆米花+2杯热饮=100元

2张3D影票+1中桶爆米花+2杯热饮=120元

2杯热饮+中桶爆米花=30元

十、白金卡会员积分兑换

300分兑换中杯可乐1杯

600分兑换电影票1张

900分兑换3D电影票1张

1100分兑换电影票2张

1600分兑换3D电影票2张

年底积分不清零

十一、影票免费大放送

横店影城为答谢光大影迷半年来对影城的支持，凡收集去年横店影城七月至十二月每月不同三折页(6张)的顾客可获赠专场观影券1张。(每人限换1张)

**20\_春节促销活动策划4**

一、活动目的

1、加强品牌活力、年轻、时尚的形象。

2、加强对产品校园的宣传和推广。

3、提高\_\_饮料在校园内的销量，并开发新顾客。

二、活动时间、地点

活动预热期：20\_\_年\_\_月\_\_号—29号(共计10天)

正式活动期：20\_\_年\_\_月\_\_日—20\_\_年1月1日(共计3天)

地点：各个高校校园内

三、活动对象

(1)所有在校学生

他们都是具备活力与进取心的好青年，有健康意识，追求成就感和自我认同，他们注重生活质量，懂得追求时尚，但不盲目跟随潮流。

(2)在校的教职工及家属

他们的经济水平较高，会享受生活。

四、活动主题

“吃、喝、玩”，乐在春节!

五、活动的内容及安排

(一)春节传递卡

活动预热期间，宏达公司在校园内发放1000张春节祝福卡片，将此祝福卡片签上名字，送上您的祝福，传给他人。卡片上有3个祝福语签名，并在12月30日前送到校园内各个超市，凡是卡片上有签名的顾客，活动期间将免费获得一瓶饮料。

执行时间：\_\_月\_\_号活动当天，逾期不给予。

(二)产品试喝

确定部分产品以供试喝。使消费者对产品加强认知和产生好感，形成购买欲望。并可通过试喝了解消费者对产品的喜好。在试喝过程中可以调查消费者最喜爱的产品并做记录。

执行时间：活动全过程

(三)抽奖

参与条件：只要购买\_\_饮料，无论什么口味，无论多少瓶，均可参与抽奖。

抽奖规则：

1、每人只能抽一次。

2、以转盘为抽奖工具，转盘以宏达公司\_\_饮料经典广告为背景。将转盘分为6个部分，分别写着：红茶、绿茶、蜜茶、购物券、健康、甘醇。

3、中奖者在领取奖品时要进行登记，写上姓名、电话、中奖物品。

4、购物券可以到校园超市内换购。

奖品设置：1、转到“红茶”，可以获得250ml红茶一瓶。

2、转到“绿茶”，可以获得250ml绿茶一瓶。

3、转到“蜜茶”，可以获得250ml蜜茶一瓶。

4、转到“购物券”，可以获得价值50元的购物券。

5、转到“健康”与“甘醇”，可以获得圆珠笔一支。

执行时间：活动全过程

(四)凭收集的瓶盖换取奖品

只要收集6个瓶盖，均可再来一瓶，且获得一次抽奖机会，进行一次抽奖，同时要记录。

执行时间：活动全过程

(五)走动促销

模仿游击战术，安排促销人员到不同的指定地点进行走动促销，增加除摊点以外的销售额及产品的影响力。学生上下课有喝饮料的需求，在运动场运动的学生也需要喝饮料，所以要定时安排促销人员到学生宿舍楼下，篮球场及足球场等地进行饮料促销。

执行时间：12月30日——12月31日学生上下课期间，并隔半小时到运动场促销一次。

(六)公益捐款活动

活动与公益相结合，刺激消费者消费行为，并通过公益捐款提高公司品牌形象和产品的美誉度。促销活动每销售一瓶饮料将拿出一角钱捐赠给学院基金会以帮助贫困生。

执行时间：活动全程

六、现场布置

(一)人员安排

请10个工作人员在售点(3天的安排一样)

1、1人负责春节传递卡。

2、2人负责抽奖及换瓶盖环节。

3、2人负责兑换奖品以及记录信息。

4、1人负责免费品尝。

5、2人负责走动销售。

6、2人负责公益活动

(二)现场安排

1、在售点放三张桌子，以及一些宣传画册。

2、在售点写上主题横幅一条以及介绍产品的\_架。

3、免费品尝的桌子一张。

七、宣传

1、20—29日：在学校内的几幢宿舍分别找一个负责人，让他们到各个宿舍发传单，每幢大概500份。

2、日—3日：1、工作人员统一穿着“\_\_饮料”的工作服。

3、在售点发传单。

4、在售点挂横幅及其他宣传物。

5、要求工作人员喊整齐统一的宣传口号。

八、费用预算

1、各高校场地租赁费，平均按每个高校500元计算，共有8个高校参与活动，共计4000元。

2、促销人员按每个高校10名计，共80名，按每人每天80计算，促销活动三天，共计6400元。

3、促销礼品及奖品共计10000份，按平均每份4元，共计40000元。

4、春节传递卡片，共计1000张，每张1元，共计1000元。

5、传单费用1000元

总计：56000元

九、活动效果预测

我们有理由相信，通过此次的促销活动，\_\_饮料在学生中的地位会有一个更大的提升。此次的校园销售活动定能取得佳绩。

相信通过我们细致的安排，此次活动一定可以在校园内掀起“\_\_饮料”的热潮。对树立“\_\_”品牌也会有很大很好的影响。

**20\_春节促销活动策划5**

活动主题：“缤纷时代，彩虹关怀。”

活动1：(全场商品3折起)

部分商品限量特卖活动期间，全场商品3——8折销售(六楼百元街全场8折)，对于部分不能进行折扣销售的品牌，也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售，每天限量销售3——5件(原则上按成本价销售)。

注：

1、活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担;

2、厂家或供应商要根据实际情况自行确定，但严禁调高售价后再打折;

3、业务招商主管和客务员要对“调高售价再打折”情况进行严格监督，一经发现虚假打折情况公司将按相关规定严肃处理;

4、限量销售商品由业务招商部给出专用编码，商场只扣缴2%的广告费，其余费用不再扣缴;

5、活动期间，财务将对限量销售商品进行单独结算;

6、足金、铂金、名表、部分化妆品不参加本活动。

活动2：(购物送券超值实惠)

活动期间，凡当日在1——5楼累计购物满300元(现金部分)送60元礼品券(B券)，满600元(现金部分)送120元礼品券(B券)，以次类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计);

活动期间，在1——5楼累计购物满500元(现金部分)(活动期间消费金额均可参加累计)，再送50元全场十足抵用券(A券)，满1000元送100元全场十足抵用券(A券)，以此类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计)。

注：

1、活动期间所送礼品券(B券)由商场和接受方各承担50%;

2、足金、铂金、名表、部分化妆品、裘皮及特卖商品不参加满500送50十足抵用券(A券)活动;

3、活动期间所送赠券(A券)全部由商场承担(限参加活动1的厂家或供应商);

4、在活动期间即不打折销售又不进行商品限量特价销售的厂家或供应商，将按销售额与商场各自承担满500送50赠券(A券)的50%(特种商品：足金、铂金、名表、部分化妆品除外);

5、赠券(A券)、礼品券(B券)领取地点：6楼促销服务台;

6、赠券(A券)、礼品券(B券)领取时间：当日营业时间;

7、促销服务台在发放赠券(A券)后，在收银机制小票第一联(白色)上加盖“已领赠券”章，并收回收银机制小票第二联(粉色);发放礼品券(B券)后，在收银机制小票第一联(白色)上加盖“已领礼品券”章，并收回购物小票顾客留存联;

8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活动，再参加赠送活动;

9、不接受礼品券(B券)的品牌商务必在本档活动开始前3天提出书面申请，经业务总监、营销总监分别审批后，在财务备档，并现场明示后方可有效。

活动3：

吉祥年欢喜月幸运日在活动期间，在4号门附近设3个抽奖箱(暗箱)，内放如下所需乒乓球，球上做好标记。凡在我商场1——5楼当日累计购物满300元(现金部分)均可参加抽奖活动。

抽奖规则：

1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动;

2、摸中“吉祥年”乒乓球者方可继续摸取“欢喜月”乒乓球，摸中“欢喜月”乒乓球者方可继续摸取“幸运日”乒乓球;

3、单张机制小票累计满300元限摸一次，超出300元部分不在重复累计。

奖项设置：

1、摸出“20\_\_年”字样乒乓球者或“20\_\_年”字样乒乓球者者，可获得VIP银卡一张及十足抵用券(A券)20元;

2、摸出“12月”字样乒乓球者或“1月”字样乒乓球者，可获得VIP金卡一张及十足抵用券(A券)600元;

3、摸出购物当天日期者(如在27日购物，摸中有“27日”字样乒乓球者)，可获得VIP金卡一张及十足抵用券(A券)3000元;

抽奖事项：

1、顾客需持当日完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)参加本活动

2、顾客抽完奖后，工作人员需在收银机制小票和购物小票顾客留存联上分别加盖“已抽奖”章，抽中奖项者按奖项级别分别加盖“吉祥年”、“欢喜月”、“幸运日”章;

3、促销服务台在发放完奖后，收回收银机制小票第一联(白色联)并做好登记;

4、抽奖地点：4号门(肯德基侧);

5、抽奖时间：当日营业时间;

6、领奖地点：6楼促销服务台;

7、领奖时间：当日营业时间。

活动4：(六楼百元街酬宾送礼)

活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元(现金部分)(20\_\_年12月21日—20\_\_年1月7日之间消费部分都可重复累计)的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份;12月29日、30日、31日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾客将免费获赠精美礼品一份;1月1日、2日、3日每天9：30——10：30，六楼百元街头饰区全部6折。

注：

1、顾客凭购物小票顾客留存联进行消费金额的累计;

2、免费礼品发放处：6楼扶梯口。

顾客参与流程：

消费金额超过300元的顾客，凭完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)到商场4号门参加“吉祥年欢喜月幸运日”抽奖活动，到6楼促销服务台按消费金额(现金部分)领取相应赠券(A券)、礼品券(B券)。

特别提示：

1、本档活动期间，各收银台需要打印两联收银机制小票;

2、活动期间，VIP卡折扣功能暂停，但积分累计功能正常使用;

3、其它活动实施要求及各部门工作要求安排请参照以前同类活动通知。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！