# 最新春节年货促销活动方案设计(13篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-30

*春节年货促销活动方案设计一在春节促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息.抓住顾客图吉利心理。新春佳节人人企盼来年大吉大利，春节购物也希望讨个“口彩”， 求富贵，祈平安。张贴春联等各种各样...*

**春节年货促销活动方案设计一**

在春节促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息.抓住顾客图吉利心理。新春佳节人人企盼来年大吉大利，春节购物也希望讨个“口彩”， 求富贵，祈平安。张贴春联等各种各样的民间活动充分体现出这一文化内涵，同时也营造出节日用品市场的繁荣 （针对这次送福，送财）春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。（礼合，洋酒，保健品，这些高利润的商品应该加大陈列，做效果布置）买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动（也是超市销售新特商品的好时机）

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1.媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

2.销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列、pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3 .人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的.应该把握上应注意以下特点:

1.属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2.属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

春节期间，约有近5成的消费人群,都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此,生动化及人员推销至关重要。

3.春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在春节促销活动中,陈列还要注意以下主要原则：

1.一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2.重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。

**春节年货促销活动方案设计二**

xx商场春节大放送

1、买家电送年货吃、喝、玩乐尽分享

活动期间单件消费299以上送年货：瓜子、花生、糖果、饮料、啤酒等；

单件消费299元以上限购瓜子或花生1斤，1元/斤；

599元以上限购瓜子或花生2斤，1元/斤；

999元以上限购瓜子或花生3斤，1元/斤；

1999元以上限购糖果1斤，1元/斤；

2999元以上限购糖果2，1元/斤；

4999元以上限购糖果3，1元/斤；

x流程：顾客凭信誉卡到服务台处领取相应礼品卡，工作人员进行明细登；顾客凭信誉卡、礼品卡、及相应现金到付货处领取礼品；付货处在信誉卡上作标记，收回礼品卡并收取现金；每天下班前对帐，现金数与礼品卡数要能对上；

x堆头展示地点：北门入口处；

x堆头展示物料：年货架子2个、年货大集拱门3个（双面）由企划负责完成此项工作；

x赠品展示：活动期间xx部、行政、保安负责此项工作的\'堆头、展示及保管；

x要求各年货展架上将年货赠品实体出样并展示，保安负责早晚运送。

2、新年大礼超值\"惠\"

活动期间单件消费满：

1999元以上送恒源祥高档枕芯一对

2999元以上送数码dv

5999元以上送千针纺防寒被

6999元以上送高档新年餐具1套

赠品数量有限送完为止。

3、新年套购满额即送苹果iphone手机一部；活动期间套购满额送

xx99元赠高档不锈钢餐具五件套

xxx98元赠高档足疗机一台

xx998元赠水星家纺毛毯被一套

xx98元赠32寸液晶电视一台

xxx998元送iphone手机

以上赠品特价机、报版机、工程机除外，单品与套购不可兼得。

**春节年货促销活动方案设计三**

1.礼动新春贺佳节--来店有喜，买即送拜年礼

2.金虎送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、20元

3.金虎送福好运连连--红火靓礼满100六重送

4.金虎报喜刮卡连年--购物满200元，立丹为您备足精选年货过新年

5.立丹新春礼上礼---合家满堂红红红火火过新年

6.金虎进门全家旺--立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

7.浓情蜜意爱要久久--温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您

20xx年xx月xx日

1、礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼

(1)活动时间：xx年xx月xx日--xx年xx月xx日

(2)活动地点：1-4楼

(3)活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼-4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。(赠奖地点：大门外赠奖处)

赠品：(新春红包袋或新春对联)数量：300份\*3天=900份预算：2.2\*900=1980元

2、金虎送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、20元

(1)活动时间：xx年xx月xx日--xx年xx月xx日

(2)活动地点：1-4楼

(3)活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满100元以上(含100元)，均在售价基础上按每100元递减60元、50元、40元、30元、20元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外

印刷气氛牌：3，000张费用预算：1680元(单色单面)

3、金虎送福好运连连-红火靓礼满100六重送

(1)活动时间：xx年xx月xx日--xx年xx月xx日

(2)活动地点：1-4楼

活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满100元以上(金额不可累计)可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元-200元级；送成本价2.5元的礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

201元-300元级；送成本价5元的.礼品(赠品：洗衣粉、洗洁布二选一)

301元-400元级；送成本价7.5元的礼品(赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

401元-500元级；送成本价10元的礼品(赠品：精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

501元-600元级；送成本价12.5元的礼品(赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

601元-800元级；送成本价15元的礼品(赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

注：(礼品金额设置按每一级别奖品最小金额\*2.5%计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满800元-1600元领第一级礼品，1601元-2400元领第二级礼品，2401元-3200元领第三级礼品依次类推)。

赠品：(见上)数量：400份/天\*17天=6800份合计赠品预算：平均价8.75元/份\*6800份=59500元每日赠品预算：59500元/17=3500元/天占每日预估营业额1.6%(按每日营业额220，000元计算)

印刷气氛牌：2，000张费用预算：1120元(单色单面)

4、金虎报喜刮卡连年--购物满200元，为您备足精选年货

(1)活动时间：xx年xx月xx日--xx年xx月xx日

(2)活动地点：1-4楼

(3)活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“金虎报喜刮刮乐”活动，刮出金虎心动礼品。201抽一张；401抽二张；601抽三张；最多可抽3张，(黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推)最多3张。

4.奖项设置：

(一等奖1名金虎抢钱送、笔记本电脑一台或台式家用电脑一台)

成本金额：3000元\*1=3000元

(二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台)

成本金额：1720元\*2=3440元

(三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台)

成本金额：200元\*3=600元

(四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床)

成本金额：100元\*16=1600元

(五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等)

成本金额：55元\*32=1760元

(六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件)

成本金额：38元\*64=2432元

(纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓)

成本金额：1.2元/人\*500人/天\*8天=4800元/4元(每斤)=1200斤

赠品预算：共计17，632元。每日赠品预算金额：17632/8=2，204元

印刷刮刮卡：10，000张费用预算：2，800元(四色双面)

道具预算(装糖果花生用)：425元

5、新春礼上礼---合家满堂红红红火火过新年

(1)活动时间：xx年xx月xx日(初一)-xx年xx月xx日

(2)活动地点：1-4楼

(3)活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天50瓶，送完为止。

赠品预算：成本采购价9.5元/瓶\*100=950元。每日赠品预算金额：950元/2天=450元

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6、金虎进门全家旺--春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

(1)活动时间：xx年xx月xx日--xx年xx月xx日

(2)活动地点：1-4楼

(3)活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在(2月18日-2月20日)举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1，000张费用预算：760元(单色单面)

7、浓情蜜意爱要久久--温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您

(1)活动时间：xx年xx月xx日--xx年xx月xx日

(2)活动地点：1-4楼

(3)活动内容：活动期间

1、凡在本商场1楼-4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处领取礼品(女士领取浪漫玫瑰花2支，男士领取巧克力一块)。2、真情告白，情歌点播站，让浪漫的情歌表达你的爱意！用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满50元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。3、情人节期间在本商场消费购物单张票满100元的顾客可凭收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

赠品预算：玫瑰花成本采购价1.4元/支\*1000支=1400元，巧克力成本采购价1元/个\*500=500元。每日赠品预算金额：1900元/2天=950元

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

写真、喷绘：

(1)1.4f扶梯顶部横眉6张、2.侧门立柱、侧门横眉各1套、3.门廊旗11张、4.小墙幕1张下面部分、5.大门看板2张、6.大门立柱、大门横眉各1套、7.广场上广告架2幅8.赠奖指示牌子4个

费用预算:6，782元杂费：520元

(2)印刷类：

①印刷气氛牌6000张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3，560元

②印刷刮刮卡：10，000张费用预算：2，800元(四色双面)

③dm宣传单：10，000张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3，960元

印刷费用预算:10，320元

①17天(广场广告架占道费)2，312元/1个

②2月9日晨报四分之一套红36，600元

**春节年货促销活动方案设计四**

感恩回馈，燃情12月

12月5日12月25日

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

1、疯狂时段天天有

a）活动时间：12月5日12月25日

b）活动地点：14楼

c）活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日每天不定期选择2个时段，在14f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）

2、超市购物新鲜派，加1元多一件

a）活动地点：1f

b）活动时间：12月5日25日

c）活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

d）等级设置：购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）；购物满48元加1元得柚子一个（日限量200个自理）；购物满88元以上加1元得生抽一瓶（日限量100瓶）。

3、立丹暖万家，冬季“羊毛衫、内衣、床品”展销

a）活动地点：商场门外步行街

b）活动时间：12月6日20日

c）组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

4、耶诞礼品特卖会

a）活动地点：商场门和侧门外步行街

b）活动时间：12月21日25日

c）组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

a）活动地点：全场

b）活动时间：12月24日25日

c）活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的.关店礼！数量有限，送完为止。

6、“耶诞恢园”激情圣诞夜

a）活动地点：门外步行街

b）活动时间：12月24日、25日晚上7：309：00

c）活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场门外举办两场型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

1、媒体宣传：

a）dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b）报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

1、超市购物新鲜派加1元多一件，500元×19天=9，500元

2、耶诞“奇遇”来店惊喜 2，000元

3、“耶诞恢园”激情圣诞夜 15，000元

4、报纸广告及其他宣传费用： 20，000元。

5、活动及圣诞气氛布置 10，000元

6、合计：56，500

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元

**春节年货促销活动方案设计五**

20xx年春节前夕

xx全国各地商场

过年，“吃货”要吃好！

1、年货外场摆放：

1)20xx年x月x日起开始销售，x月x日完成全部年货进场工作。

2)应季推出各种年货、烟酒、礼品、礼篮、南北干货、茶叶、糖果、饼干、保健品等。

3)20xx年x月x日前完成年货礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1)以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2)指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300―800元)，低档(80―198元)。采购部指定礼篮数8种左右。 (根据堆头大小指定)

3)空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4)自选礼篮商品价值180元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

1)主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2)主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“年货、礼篮”一条街当中。

3)烟酒促销商品：长城红、人头马、各式红酒、诸葛亮、百年糊涂、其他白酒、红塔山、555、中华、玉溪、芙蓉王

4、南北干货：

1)南北干货为年货重点，可现金采购散装南北干货用于包装成xx自有品牌。

2)主要海味特产、香菇、发菜、红枣等。

3)多选礼盒装的.南北干货。

5、保健品:

1)随着新品种大量引进，各店增加保健品陈列位置，规划保健品专区

2)保证以下知名品牌在所有卖场内都有销售

――万基、康富来、喜悦、鹰牌、天成、太太系列等

6、冲饮、茶叶:

冲饮、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。每期促销品种数不少于10个。

建议促销商品：雀巢系列

7、糖果、饼干、曲奇饼:

糖果、饼干、曲奇促销商品可选蓝罐曲奇、嘉顿糖果、徐福记、雅克、金莎朱古力、德芙巧克力等

8、粮油、调味品:

粮油系列过年食品重中之中，每期粮油均要求有深度特价商品推出，深度特价粮油且毛利率控制在5%以上。

调味品建议推出海天(或其他)系列专版，要求支持特价。建议：金龙鱼、花旗、金象米、海天系列等

9、日常用用、清洁用品、家杂正常特价，重点做清洁用品。

10、水果要求：

1)重点做进口水果，新春期间要求引进大量进口水果；

2)不断推出水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提；3)做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、黑美人西瓜、香蕉等；

(以上水果可不做特价或做少量特价)

4)生鲜部提前和供应商做好沟通工作，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量；

5)门店要加强礼篮水果的验收；

6)市场部将专门订做水果包装礼盒，打“xx水果”。

11、其他生鲜商品要求：

1)蔬菜可推出超低价，可考虑低单价蔬菜负毛利销售；

2)鲜肉类商品建议每期推出一个；(必须有绝对优势才推出)

3)鸡蛋可执行春节长期低价；

4)水产需有特价支持，建议：河虾、鲈鱼。

**春节年货促销活动方案设计六**

为活跃沈阳机场商业氛围，提高机场商业销售收入，借20xx年新春佳节之际，机场集团拟推出沈阳机场t3航站楼春节商业促销活动。

桃仙“惠”聚，新年遇礼

20xx年1月20日-2月1日

1、节日礼，喜洋洋

商业零售单笔消费满100元，并扫码关注“沈阳桃仙机场商业助手”微信公众号，即送精美小礼品一份，送完为止；

餐饮单笔消费满100元，并扫码关注“沈阳桃仙机场商业助手”微信公众号，即送精美小礼品一份，送完为止。

2、迎新年，送“心”礼

商业零售单笔消费满100元，并扫码关注“沈阳桃仙机场商业助手”微信公众号，即可参加抽奖活动；

餐饮单笔消费满100元，并扫码关注“沈阳桃仙机场商业助手”微信公众号，即可参加抽奖活动。

3、“惠”幸福，伴随你参加活动的店铺提供打折优惠商品及优惠菜品等；支付宝消费惊喜优惠活动等着你。

5、奖品

参加抽奖，即可有机会获得如下奖品：一等奖：智能水杯100个二等奖：智能护眼灯150个纪念奖：500个

1、顾客在商业零售或餐饮单笔消费满100元，可凭当日消费票据到指定地点，并扫码关注“沈阳桃仙机场商业助手”微信公众号，领精美礼品一份（单张消费票据只限领取一份，送完为止），并同时可参加抽奖活动（在抽奖规定时间之后消费的.旅客，可凭消费票据于第二日进行抽奖），单张消费票据抽奖机会可累计获得（单张消费票据每100元可获得一次抽奖机会）。

2、顾客仅限在活动时间内兑换奖品，过期无效。

3、抽奖及兑换奖品时间：每日07:00-20:00。

4、顾客需持本人身份证及联系方式领取奖品。

5、如需退货，请将奖品退回后办理退货手续。

1、二层出发大厅问询柜台

2、二层国内隔离厅13号登机口附近

3、二层国内隔离厅23号登机口附近

4、二层国际隔离厅31号登机口附近

5、一层国内到达麦当劳餐厅附近

1、制作海报、吊旗悬挂航站楼内各商家店铺内；

2、网站、微信平台发布促销活动通知；

3、各商铺利用自身优势做好宣传和店内布置；

4、沈阳机场配合做好活动；

5、制作海报悬挂在航站楼内；

6、广告分公司利用多种媒体做好宣传。

**春节年货促销活动方案设计七**

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

1月27日―1月31日

活动一：

迎新春，贺新年，送春联

活动时间：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某年某某台历一本。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。

活动二：

年到福到礼送到

活动时间：1月27日―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。

**春节年货促销活动方案设计八**

新春期间是消费者购买手机的一个黄金时期。相当部分消费者在期盼这期间的到来，并且可以买到实惠的手机。这部分人群主要由两部分消费者构成。

1、传统消费者；

2、感性消费者。

理性消费者：偏向；理智；性格内向，有计划、有主见、重视促销信息；

感性消费者：性格活泼、喜欢跟随潮流，容易受到广告宣传的影响。这部分消费者购买行为没有规律，自制能力、计划能力较差。元旦、春节是他们展示自我，张扬个性与时尚的最佳时机。

兼顾这两大部分人群足以推动整个手机市场，并达到较好的销售成绩。

新年的来临，“富贵”、“吉祥”是我们千家万户共同追求。

一、利用春节的高度关注度形成目标消费群对xx品牌的关注；

二、利用热点事件形成炒作话题，增添媒体暴光度。依靠活动博取消费者对品牌与产品好感和认同；

三、利用新春的节日效应聚集人流，构成冲击波与兴奋点。

策划思路：

此次促销活动是通过一至两款促销机型拉动主推机型，同时带动市场并达到销售热潮。

在广告推广中“口号”是占有较重的位置，是一种被传播信息。手机不是一种奢华品，已经是一种生活必备品，是一种获取信息与传播信息的一个载体，当前是个信息时代，每个信息中都隐含着无穷商机与财富；是一种生活追求、是一种传统心态。

我们把手机定位成一种生活方式，我们不是在卖手机，我们是在卖一个吉祥、卖一个富贵、卖一种时尚。把一个物资用品升华到一个精神领域。

新春节日周期性较短，市场部为方便各区域执行，所以把活动分成两个阶段。

传播口号以一个主题为导向把副标题分散成一个系列，并达到动中有变的效果。

元旦、春节活动成功必备元素

一、必须以主推机型为主要表现，借助促销机型拉动市场；

二、给消费者比以往更大的优惠空间；

三、活动主题必须结合传统春节元素。

第一阶段：预热期

地点：专卖店

时间：20xx年x月x日―x月x日

主题：20xxxx手机

。时尚“赠”富贵

――春节双节同欢

“20xxxx手机。时尚“赠”富贵”主题简洁易懂，同时把xx品牌镶嵌其中，完美的起到强化记忆的目的。“赠”在这里起到双管齐下的作用，对品牌的树立产生了极大的推动。“时尚“、”富贵”是在这个特殊的时间、特殊的地点、特殊的人文中，最为吻合我们的目标人群心态。

“元旦、春节双节同欢”把我们活动的时间段点名的很清晰、明了。同时营造出节庆的气氛，为下一个阶段作铺垫。

(第一阶段)执行细节――

1、专区布置，以暖色调为主营造购物气氛；

2、对“20xxxx手机时尚“赠”富贵――短信大募集”活动的公布

(主选媒体：报纸网站电信)；

3、dm单派发，对活动前期的造势。

第二阶段：热销期

地点：专卖店

时间：20xx年x月x日―20xx年x月x日

主题：20xxxx手机。时尚“赠”富贵

――春节豪礼相送

(第二阶段)执行细节――

1、促销结合短信评选同时进行；

2、凡参与活动者，凭qq号、身份证均可兑换礼品一份；

3、满x元送礼品一份；

4、凡购买指定机型均可获得一份

公关活动――

活动的设计主要用意是扩大媒体暴光率，制造新闻亮点，达到消费者对xx品牌高度的关注度。

活动卖场布置――

地面攻势是我们主战场，终端卖场需要的是气氛与细节。气氛是终端的生命，但是细节是区分竞争对手的有利武器，怎样形成差异化?如果一味添置新物料是很困难的，并且成本会很高。

创新的方向应集中在：

1、物料的形式感的变化；

2、设计风格与色调差异；

3、主题的独特性。

元旦、春节物料配置如下：

1、海报告知促销信息；

2、吊旗营造气氛、区分专区；

3、礼品推头统一包装并印上xx品牌名称；

4、对促销机型与主推机型作为重点展示并配置衬托道具；

5、活动区域的布置。

媒体组合――

互联网：

互联网，网络天下青年群体，网络已经进入到我们的生活，所以网络平台的`传播力必须是以后的通用媒体与主力媒体。要想获得整个活动的互动性与趣味性，网络媒体是首选传播工具。

杂志：

杂志主要是针对区域性市场，杂志媒体本身定位较准确，直击目标人群，杂志分成娱乐类家具类、文学类、地产类、时尚服饰类等。以上所叙述的较适应手机产品传播的杂志是：娱乐类杂志与时尚类杂志。这部分的消费者与我产品的目标人群较吻合。

报纸：

选择所在区域主流报刊，报纸媒体可信度较高，在短期促销效果明显。

dm单：

只有当前方市场行销与后方管理实践两种能力完美整合时，才能为您创造出最大的利润。

dm广告营销正是能帮您实现这种完美结合的最有力的手段，不但可以帮您维护原来客户的忠诚度，更能够帮您深度挖掘潜在客户并使您能从这些潜在客户那里得到更大，更深层的回报。

**春节年货促销活动方案设计九**

20xx年x月x日―20xx年x月x日共七天

辞旧迎新，半价返还

（一）主要活动：辞旧迎新半价返还

1、7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的`方式返还；

2、单张购物小票最高返还金额不超过5000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、年初一开始，至2月15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）；

（二）可行性：七天中抽取一天50%返还，相当于全场折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

1、男女装特卖场；

2、儿童商场购物送图书；

3、厂方促销活动。

1、报纸广告：

2、电台广告：

3、现场横幅

4、现场彩灯

**春节年货促销活动方案设计篇十**

1、节目部负责编排歌舞表演，游戏、小品等节目；艺员服装的安排；春节喜庆音乐安排(含ktv，客房，桑拿区)，

2、营销部负责活动现场布置安排、指挥，

3、工程部负责在活动期间节目道具的制作，安装及用光、用电安排，活动布场安排，

4、娱乐部配合策划部及工程部做好节日场景布置工作，

5、康乐部配合策划部及工程部做好节日场景布置工作，

6、财务部，保证春节物品采购及时到位及活动过程奖品的\'发放、跟踪，准备硬币100元(1角)

7、总办，整个活动进程的监督和控制，

1、短信息传递

投放时间：1月20日―1月30日

特点：能最直接的把酒店的消息传达给目标客户端。

预计投放金额：3000元

2、贺年卡、宣传单

投放时间：1月10日―1月30日

特点：能最直接的把酒店的消息传达给目标客户端。

预计投放金额：20xx元

经费预算：

品名规格数量单价(元)合计(元)备注

灯笼直径1m6个50300山庄景观处

直径30cm纸灯笼250袋3750丽200，桑50

直径50cm纸灯笼17袋585丽骏会(前门8，大厅9)

直径40cm灯笼590个52950外围

金桔高3米2盆5001000丽骏会前门

高2米4盆3001800丽骏会后门1，桑拿3

高1.2米15盆1001500山庄景观处

桃树盆景4-5米高1盆15001500山庄景观处

1.5-2.5米高1盆300300大厅吧台

红包200袋3600每棵桃树、桔树

鞭炮2.5米2盒20\_00丽骏会后门1，桑拿1

130cm左右20串501000丽骏会大厅

年画大小不一10袋20400桑3、丽7

金粉青铜色1罐100100做泡沫用

毛笔排刷3个515做泡沫上色用

中国结直径1.5m1个180180丽骏会大厅

直径1.2m1个150150丽骏会后门

桃树枝有花有叶100条5500丽骏会大厅

柳条2-3米长100条5500丽骏会大厅

立体春字直径80-100cm1个20\_00丽骏会前门

立体春字直径50左右10个30300丽骏会大厅

毛笔3大(粗)，2小5支840做泡沫上色用

细红绳一卷20xx吊灯笼用

菊花盆景100盆101000外围40桑25丽35

财神服1套150150丽骏会

金童服1套150150丽骏会

玉女服1套150150丽骏会

横幅35米5165外围桑15山庄景观处10门口10

喷画14.5平方米11160门口广告架14.5

喷画6平方米22132丽骏会前门

金币朱古力100袋5500外围桃树上

kt板20张20400外围花柱上，

金布80米5400外围花柱上，

松节水2瓶510做泡沫上色用

泡沫板10cm340120外围做字用

红色贴纸60cm宽550300丽骏会

绿色贴纸120cm1150150丽骏会

尼龙绳质量差一点，要粗50kg10500丽骏会

黄色涂料纯色5kg525外围灯笼写字

白乳胶漆1桶150150做泡沫上色用

花瓶120cm高1个20\_00外围桃树用

花瓶50cm高1个8080丽骏会桃树用

总计：19332元

总计费用：广告费用：5000+场景布置费用：19332=24332元

**春节年货促销活动方案设计篇十一**

我们可以将消费者的消费心理历程划分为注意、兴趣、联想、欲望、比较、确信、决定7个阶段，春节期间消费者的消费愿望更强烈，消费决策更迅速，购物目标和目的更明确，广告位招商 也就是说，在此期间这7个阶段的消费心理变化时间将缩短。有效地与消费者沟通就是采用视觉，语言，演示的方式将春节促销信息传递给消费者，抓住消费心理变化的瞬间，促使消费者快速形成购买决策的过程。

在春节促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息.抓住顾客图吉利心理。新春佳节人人企盼来年吉利，春节购物也希望讨个“口彩”， 求富贵，祈平安。张贴春联等各种各样的民间活动充分体现出这一文化内涵，同时也营造出节日用品市场的繁荣 （针对这次送福，送财）春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。（礼合，洋酒，保健品，这些高利润的商品应该加陈列，做效果布置）买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆恢气氛刺激了人们消费的欲望和冲动（也是超市销售新特商品的好时机）

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1.媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

2.销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列、pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3 .人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点:

1.属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2.属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

春节期间，约有近5成的消费人群,都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该类产品而进入卖场的，因此,生动化及人员推销至关重要。

3.春节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的\'搭配此外，在春节促销活动中,陈列还要注意以下主要原则：

1.一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2.重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太，堆放在堆码或货架上的产苹有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。

**春节年货促销活动方案设计篇十二**

新春来临之际，借由这个喜庆的日子，提高珠宝的销售业绩，而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。珠宝作为业界的翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

孙子兵法曰“凡战者，以正合，以奇胜“。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

1、活动对象：18-35岁追求完美和个性表现、具有消费能力的时尚群体。

2、活动控制的范围：优先选择的特定区域。(一、二级市场)

3、促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚；注重品牌；对珠宝有所诉求。

4、促销的次要对象：注重装饰；关心质量和服务。

1、确定活动主题

降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。一个好的主题很关键。我们的主题是：价格折扣抽奖服务促销价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润(40%-100%)，把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式“。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务--保质量、保调换(可等值异地换货)、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

2、包装活动主题

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗“，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震憾力和排他性。本次促销活动的`主题是“高贵、尊崇、祥和“。整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，最好是唐装，表达春节传统、祥和的意思。卤素灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。其它设置如吊旗、灯笼、pop、展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显\*公司大气精致的形象。

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己的人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

建议公司在每个销售网点举办一个抽奖活动：凡是在活动期间购买\*珠宝首饰的顾客：

金额在1000元(实际结算为准，下同)以下：获得一次抽奖机会，限当天抽奖(下同)，或者直接领取安慰奖一份；

金额在1000-3000元：获得两次抽奖机会，或者直接领取五等奖一份；

金额在3000-6000元：获得三次抽奖机会，或者直接领取四等奖一份；

金额在6000-10000元：获得四次抽奖机会，或者直接领取三等奖一份；，

金额在10000-20xx0元：获得五次抽奖机会，或者直接领取二等奖一份；

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

活动时间：1月24号--2月7号。

此次活动在珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

报纸

优点：

1、信息的传播可以限制在目标区域内。

2、广告制作速度快。

3、灵活、及时，区域市场覆盖面大，能广泛地被接受，可信赖性强。

缺点：

1、杂乱，针对性差。

2、保存性差，复制质量低，传阅者少。

3、浪费发行量：信息可能被送给很多永远不在市场买公司?品的人。

4、一种高度易见的媒介，竞争对手可以很快获取我们促销活动的情报。

电视

优点：

1、综合视觉、听觉和动作富有感染力，能引起高度注意，触及面广。

2、能很好地建立形象的一种媒介。

缺点：

1、制作成本高。

2、干扰多，瞬间即逝，观众选择性少。

3、大多数广告只有10到30秒长，这就限制了我们可传送的信息量。

杂志

优点：

1、区域、人口可选择性，可信并有一定的权威性。

2、复制率高，保存期长，传阅者多。

缺点：

1、广告购买前置时间长，有些发行量是浪费的，版面位置无保证。

2、篇幅成本和创意成本较高。

前期准备分三块：

1、人员安排：要“人人有事做，事事有人管“，无空白点，也无交\*点。谁负责与商场的沟通?谁负责现场管理?谁负责礼品发放?谁负责顾客投诉?谁负责产品介绍?谁负责数据记录?要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。活动前对所有营业员进行培训，统一思想，统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

2、展柜形象：展柜形象是一个系统的工程，在卖场中一般体现在以下方面：企业统一的vi，起到整体形象的塑造；展柜色彩，能够吸引眼球的亮丽色彩或者彰显高贵的神秘色彩；展柜用材：衬托产品形象的材质；展柜灯箱：华丽、明亮、引人注意的灯箱；展示现场商品的pop、x展架、易拉宝等道具：可以充分展示产品个性，突出卖点；展柜现场的装饰布置：如花环、汽球、灯笼、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的展示。主题烘托春节喜气洋洋的气氛，具体工作由店长和经验丰富的营业员来做。

3、备货：确定新品、促销产品、传统产品的种类，并准备充足的货源。列一个备货清单，按单清点；然后参照每天的销售数据，及时补充。

中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传?综合成本(低)、媒体知名度(高)、受众(多)、宣传时间(及时)及方式(切实可行)，选择当地一两个主流媒体单位。报道这次春节促销活动的主题，展示公司品牌形象。详细操作不报道，以免竞争者效仿。

整个活动费用包括：活动期间员工工资(含加班费)、广告媒体费用、店铺包装费用(购买吊旗、气球、灯笼、制作条幅等)等。总费用单店控制在一万元以下。另外还要考虑到商场的扣点。建议各个店铺负责人结合本店实际情况，参照策划方案，在活动开展前半个月，拿出详细的费用预算，及店铺包装意见，并传真给公司市场部。

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致客流减少等等。这些意外可能影响活动的继续进行。各店铺负责人必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。不能因为单店的意外而影响整个公司活动的进行。建立活动期间店铺主管全面负责制，并以此作为其绩效考核的依据。

活动结束后，各店铺应及时盘点库存，整理销售数据(包括销售量和销售额)，销售日志，结算商场扣点，统计购买者情况(大概年龄、性别、穿着、陪同者人数、消费金额)，实际总费用(包括明细帐)等。从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。各分店按照以上要求认真总结，将结果在促销活动结束后一星期内反馈给公司市场部。

**春节年货促销活动方案设计篇十三**

5载辉煌，感恩回馈

贺新春，庆店庆，来者有惊喜！

20xx年x月17日―x月26日

过大年，发红包，20xx元大红包等着你！

即日起―x月x日，凡一次性在本商场购物满18元的顾客可获抽奖券一张，专柜满36元送一张，依此类推，多买多送，并把副券投入抽奖箱内，本商场将在除夕当晚（即x月x日晚）七点三十分在超惠大舞台进行抽奖，20xx元大红包等你拿。奖项设置：

x年最牛奖：

1名奖超惠百货20xx元大红包一个！

x年大发奖：

2名奖超惠百货888元大红包一个！

x年一路发：

3名奖超惠百货168元大红包一个！

x年小发奖：

88名奖超惠百货8元小红包一个！

注：以上红包金额均为现金购物券，可在本商场超市区当现金使用。

辉煌5周年，有买还有送！

x月xx日，凡一次性在本商场购物满28元以上者，均可凭电脑小票到一楼服务台免费领取“355ml”可乐一罐，单张小票限送一罐，小票另还可参加抽彩电活动！

费用预估：350罐/天x1.8元=630元

x气冲天迎新年、贺年糖果任你抓

x月x日至x月x日（共8天）

每天上午10：00至晚上20：00

凡在本商场超市区一次性购物满28元的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门处活动现场“免费抓糖果一把”。

1、限超市区购物者参与，专柜无效；

2、单张电脑小票最多可抓三次；电脑小票当天有效，小票金额不可累计；

3、抓取糖果时只能用一只手，用两只手所抓取的无效。

采购部：负责散装糖果、饼干、果冻的筹备或联系供应商赞助。

企划部：负责活动的`宣传与监督及数量的预算。

营运部：负责活动商品的调拨与发放。

防损部：负责活动现场的秩序维持。

预算：预计一天需120斤糖果，八天需960斤糖果，每斤4元左右x960斤=3840元左右

购物你若在xx、红包拿到笑呵呵

xx日至xx日（年初一到年初三）

每天上午10：00至晚上20：00

凡在本商场超市区一次性购物满28元以上的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口处活动现场“任意抓取红包”一个。单个红包最高金额可达88元，每天数量有限，抓完即止。

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！