

# 最新节日活动促销策划方案(精选6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 节日活动促销策划方案篇一

### 一、活动目的：

- 1、尼爵公司在父亲节来临之际，推出“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”的促销活动，回馈广大消费者；并以此为契机，提升单店销量，抢占夏季服装品牌销售份额。
- 2、通过系列活动加强终端曝光率，进一步提升品牌美誉度和忠诚度。

### 二、活动时间：

6月14日(周五)\_\_6月16日(周日)

### 三、活动主题：

“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”

- 1、本次活动将由“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”主题贯穿，父亲节为父亲买尼爵，让父亲有面子，也分享自己儿子的成功。以拉动实际购买者的购买欲望。操作“儿子成功，而且孝顺，让老爸在人前有面子，为儿子自豪”同时也用尼爵表现对自己父亲的感谢。

### 四、促销内容：(可以任选一或者两种相结合)

- 1、全场夏装一件8折，两件6.8折
- 2、买满100元减28元，200元减58元
- 3、单店买赠促销
- 4、精选货品买一送一
- 5、父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动(限微信店客户)

备注：

**a单店买赠：**活动期间，凡在尼爵专卖店购买满528元以上，赠送皮带一条。凡父亲节当天进店购物者均有精美礼品(袜子)赠送。敬候您的光临！

**b父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动。**集满28个赞送精美袜子一双，集

满58个赞送25元优惠券。集满88个赞送50元优惠券。集赞拍照上传，确认客

户自己可以当地店铺领取(限微信店客户)

五、推广物料：

本次促销活动将从海陆空立体打造，采用落地海报、活动宣传折页、横幅(kt版)/\_\_展架等立体展示，促进销售。

店门口(kt版)/\_\_展架店内海报(或用单透贴在店内橱窗)。

店外dm单页优惠券10元角标。

短信qq微信公众平台推广活动。

参考迎宾服务用语：

欢迎光临，尼爵都市休闲男装，父亲节送豪礼！（迎客用语，将活动内容快速传递给消费者，语速较快，但应保证所表达内容的清晰）

参考vip短信内容：

尊敬尼爵vip客户：爱父亲吗？就告诉他。大声告诉他，我爱你爸爸。父亲节，送尼爵给他！

## 节日活动促销策划方案篇二

每一个节日的到来，餐饮和酒店都有自己的规划，这里我就把20xx国庆节期间酒店餐厅促销活动方案策划拿出来给大家分享咯！以便各餐厅更好地开展自己的促销活动！

“庆七天乐，优惠、美味等你来

10月01日~10月07日

（提升客单价，促进销售目标达成）

（消费者在10月01日~10月07日期间，只要消费满66元，即可加一元换取我们精心为消费者准备的多少商品中的任意一件。备注：1单张小票不累计。赠品要求：挑选多少商品，作为活动商品，要求商品售价在三元以上的商品，也可对部分毛利损失较大的商品进行限量，但每天需保证在八个商品以上）

活动日期及商品活动。

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。

采购部：负责商品的组织，到位。

财务部：负责资金到位。

店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

食品促销内容：

1、菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择

2、制作：让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望

3、观赏：在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌

4、价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌

5、赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

餐饮淡季促销方法

热情服务促销

服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，

避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

## 节日活动促销策划方案篇三

时间：9月14日晚17：00——18：00

地点：国贸大厦二楼金牛厅、万盛兴酒楼、景阳楼、旅游大厦  
环境布置：餐厅以及大堂的环境布置，尽量突出“祥和、团圆、喜庆”的中秋佳节氛围  
用餐特色：

1、9月14日当天，制作一个特大月饼，白天放在大堂展示，营造节日团圆气氛。正式用餐前设一大香案，将月饼放上香案，请酒店总经理和明星代表上来切开大月饼，并宣布团圆餐开始。

2、餐厅中间设一主桌(10人左右)，供参加团圆餐的剧组及明星用。原则上每个宾馆邀请一个剧组。

3、根据游客的需要，制作出经济等、温馨等、豪华等的团圆宴标准，并分别提供菜单，所列菜单中菜名须有“团圆”寓意，具体由酒店落实。我公司统一宣传，具体订餐由旅行社自行与各酒店联系，订完为止。

注：其它酒店可推出有特色且符合中秋含义的菜单来吸引游客。

中秋节活动方案策划参考-月饼商家中秋节活动方案

1、推出“优质服务月”活动，提供月饼免费包装服务、月饼(礼篮)免费送货服务、月饼(礼篮)电话订购服务、礼篮赠送服务、代办月饼(礼篮)邮寄服务等，通过加强质检和服务在竞争中取得优势。

## 促销商品要求

### 1、月饼要求：

2) 要求月饼供应商派遣促销小姐，并提供月饼试吃活动。

3) 8月25日前完成月饼礼篮一条街。

### 2、礼篮要求：

1) 本次促销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。

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200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“月饼、礼篮”一条街当中。

### 4、冲饮、保健品、茶叶

1) 冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支

持及大量陈列。品种数不少于20个，快讯做两个版面。

2) 建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

5、糖果、饼干、水奶

1) 糖果、饼干、水奶在中秋时期销售也将有较大幅度的需求量。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

2、南北干货，多选礼品装多推介

3、粮油，建议：金龙鱼、金象米，南康自有品牌米。

4、日用、家杂、调味品正常特价

5、水果要求：

1) 季节水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提。

2) 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、李、黑美人西瓜、香蕉等。（以上水果可不做特价或做少量特价）

3) 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。

4) 门店要加强礼篮水果的验收。生鲜部负责准备水果礼袋和水果礼盒。

10、其他生鲜商品要求：

2) 三鸟、水产需有特价支持。

促销活动

## 气氛装饰及企业文化部份

### 月饼一条街

促销时间：9.15——9.28

活动内容：

各店组织月饼一条街，进行气氛布置。

操作指引：

- 月饼一条街位置由店内自选。
- 制作大型喷绘画多幅，置于大门口及买场须装饰地方。
- 各门店月饼一条街入口处放置拱门一个，拱门的设计与制作由企划部负责。
- 月饼一条街上空悬挂中秋pop□两边钢丝上悬挂灯笼，。每个堆头上空用彩带拉成交\_彩结。
- 气球若干，组成图案，吊在天花上。(或有企划部拟定多种方案予以参考特别说明：店主管根据现场面积大小，组织月饼一条街或堆头陈列。

### 花好月圆喜临门

促销时间：8.25——9.28

活动内容：

- 由企划部联系为各店联系邮政邮寄快递服务与联系制作“喜”袋



- 各服务台还可为获赠“喜”袋的顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)
- 书写该活动指引pop在服务台及月饼一条街明显位置悬挂张贴
- 计划确定后企划部向门店提供邮政代理服务操作指引操作指引：
- 符合条件的顾客凭小票到服务台可获赠‘喜’袋一个
- 服务台人员顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)
- 收银员注意提醒顾客有此活动。
- 各店注意顾客邮寄商品范围不得超出邮局规定范围。

## 团购送现金

促销时间：8.25——9.28

活动内容：

活动期间，团购客户，可按购买金额送现金。

操作指引：

- 团购客户赠送现金金额比例由采购部提供，并由采购部出操作指引。
- 散装月饼和盒装月饼均可赠送。
- 顾客凭电脑小票到服务台领取现金。

- 服务台设立登记本进行登记，具体操作办法由财务部出。

收银员在顾客付款时，必须进行提醒。

意外惊喜剪剪剪

活动内容：

- 采购部提供20个低价商品作为印花商品进行促销
- 企划组根据印花商品清单制作邮票式手招单张(或附在dm底面)
- 顾客剪下印花，并凭印花按优惠价购买指定花商品

活动说明：

- 印花商品正常陈列
- 采购部提供印花商品清单

## 节日活动促销策划方案篇四

优势：

- 1、品牌全球注册
- 2、得天独厚的数码音频技术
- 3、1000~20xx的手机价格竞争优势比较强
- 4、经验优势
- 5、雄厚的自主研发能力

劣势：

- 1、起步较晚，目前市场占有率较低
- 2、产品少，机型单一
- 3、功能不够强大
- 4、产品线有限

机会：

- 1、市场容量巨大
- 2、3g宽带的显著提升
- 3、科技技术不断发展
- 4、中高端收入人群不断增多，对音乐的要求也越来越高

威胁：

- 1、国内国外竞争者多，竞争比较大
- 2、核心技术掌握不够
- 3、各大手机品牌销售价格竞争激烈
- 4、同类手机竞争品牌多且已有一定优势

加大宣传力度，提高知名度不断完善销售渠道和售后服务，提高顾客满意度技术上不断创新，扩大生产规模，降低生产成本继续保持原有品牌定位，扩大消费群体加大研发力度，推出新品牌，形成自己的品牌。oppo手机关于“留住最真的”促销活动方案为了迎接五一小假期的到来，抓住一个节

日购买的金朝日□oppo如何在激烈的手机市场竞争中打响名号，独树一帜？达到销售和宣传双赢的效果。通过一系列的促销活动及一些优惠价格策略，打开在大学城里oppo的名气，增加销售量，传递oppo给我们彼此带来最真的爱。

“留住最真的”

20xx年5月1日—5月3日

南坪万达广场、沙坪坝三峡广场

大学生、情侣、工人

活动前的准备：

- 1、在促销开始前一周投放广告及开始产品促销前的广告宣传，为促销的开始造势。通过报纸、传单、户外广告这些媒介，创造知名度，这是一次全力以赴的广告活动，使人们对于oppo有一定的印象和了解。
- 2、准备好一切促销所需物品（例如示范产品和销售产品，宣传用的遮阳伞，促销开始时使用的传单，促销人员的服饰）。
- 3、定好促销人员并且做好推销前的培训，人员搭配最好是一男搭一女一起应对消费者。
- 4、街道布置：在步行街每隔80米，高3.5米的地方悬挂条幅（每个条幅的标语都不相同）广告策划，一共三个条幅。
- 5、舞台布置：1米高，长为4.5米什么是策划，宽为2.5米的台子，用红地毯铺上，背景长4.5米，宽2米；上行写□oppo手机，真情回报重庆人民□oppo手机四个字用别的颜色）下行写：大奖等你拿（奖字写的`大些，并且用另一种字体），舞台左右各放三个音响舞台前摆上电视机，电饭锅等盒子，

摆2米高并用绳子拉好（以免风大，吹倒盒子砸到群众），在盒子上贴上奖字；舞台摆个气模。

6、柜台设置：真机放在柜台里；柜台上放模型，模型下放着相应的传单；柜台的手机应按价格摆放，每个柜台有两位销售员。

7、人员选择：舞台人员选择，舞台的演员应选择乐队，注目率高，能更好的留住消费者，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，乐队大多都有自己的主持人外观，表达能力进行审核，要幽默，并且有很强的应对现场的能力，还要配一个电工，（防止出现电力方面的问题，好即时修复，也可以帮助搬运奖品之类的）；柜台销售人员选择，首先这些人员要有过销售经验，不要找学生之类做柜台销售人员，因为她们没有过多的。接触或根本就没接触过销售，表达能力上欠缺一些房地产策划，也没有过销售经验，选择的人员外貌也要经过审核，对服务态度也要有一个大概的考核，经过培训让她们了解天时达每款手机的功能，并灵活运用手机企业策划，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来（从而提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩）。

8、服装的选择：舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显的有风格但还不另人反感；柜台人员的服装应统一，并佩带柜台销售人员的标志。

活动中的操作节目设置：

1、情侣组：

（1）现在邀请几对情侣上台前来，都着装好oppo公司统一的服饰。

（2）由几对情侣之中的一位男士（女士）蒙上眼睛摸台上的其余嘉宾女士（男士）的脸，看是否可以辨认出对方。

(3) 最后找准了自己的另一半的将送出由oppo公司提供的精美情侣手表一套。

## 2、学生组：

现场邀请一些学生清唱oppo广告的音乐，最后由场下观众决定最终的冠军，将由oppo公司提供oppo□mp4□一部。

## 3、游戏组（快速投球）：

(1) 把不同颜色的篮球球投掷在我们现场的篮筐里。

(2) 按照规定的时间投进。

写有oppo的篮球最多者为胜利，送由oppo公司提供的直板体验机一部。

活动后的延续购买现场：当天购买oppo任何手机都有促销价格，还有赠送1g内存；对与参加了游戏的顾客除以上优惠还再送一个原装电池。

此次促销是刺激消费者的认知，以品牌认知为目标的表现策略，提高认知度，强化记忆度达到最基本的认知和知晓的目的，运用广告引起消费者的注意，通过介绍手机，作游戏，无偿领奖的方式引发消费者的兴趣，增强消费者的记忆，良好的服务态度，以及广告宣传来左右消费者的态度，相信20xx年度opporeal会“留住最真的”爱。

## 节日活动促销策划方案篇五

活动时间：12月23日(星期五) — 1月5日(星期三)

活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞活动说明：每年的12月25日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，

称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节□ong活动内容：

a. 门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merry christmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b. 大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c. 玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

d. 餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。还可以在盘中藏匿一有奖吉祥物，不同的吉祥物到服务台领取不同的圣诞节小礼物

e. 过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。  
注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时

尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有小礼物 操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

a.组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

## 节日活动促销策划方案篇六

牵手\_\_ 吉祥伴一生

二、活动时间

\_月\_—\_月\_日

三、活动内容

黄铂金：



黄铂金消费满\_\_元送\_元钻石

黄铂金消费满\_\_元送\_元钻石

黄铂金消费满\_\_元送\_元钻石

以此类推。

银饰：

\_\_银饰全场\_折。

钻石：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约\_\_—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_银楼送出的价值\_\_元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_银楼送出的价值\_\_元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付\_\_元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付\_\_元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织

费另计

#### 4、\_\_钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以\_\_折特价销售。

#### 四、活动准备

- 1、 店铺布置，店门放置粉色心形拱门。
- 2、 礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。
- 3、 活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约\_万条，\_县两店合为一起。)
- 4、 网络宣传：\_\_论坛、同城交易网等宣传。
- 5□ dm单宣传。