

# 最新元旦促销方案(优质6篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 元旦促销方案篇一

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

二：

“圣诞、元旦，相约福寿源，欢乐优惠与您同在！”

每年的xx月xx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。

而元旦则是庆贺新年的开始，欢度元旦可说是世界各国、各地区的一种习俗。在我国，元旦节已列入了法定假日，各店如果借此契机推出相应的促销活动，必定能起到事半功倍的宣传效果，对于建立品牌知名度有很好的’效果。

店内外布置富有人情味，服务周到，能提升目标消费者对福寿源火锅的忠诚度；

通过此次活动建立良好的客户关系

a.门口：选一身体胖一些的男性服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘圣诞节快乐’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，：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是福寿源火锅店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份福寿源火锅店对顾客给我们的支持和一份祝福！陈列各种圣诞礼品(空箱子用礼品袋包装就可以)，放在圣诞树下排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将饭店变成圣诞晚会的天堂。

e.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.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。同时，服务员可以头戴圣诞红帽，在自助餐台上摆上各种小吃、点心等，另外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，周围摆上各式各样的糖果。

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日，满百100元抽奖一次(200元抽奖2次，以此类推)。

注：奖品可以是代金券、菜品、福寿源圣诞礼品等。

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日，提前预定，福寿源礼品一份。

3、活动期间20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日，指定“牛羊肉吃一送一”

“每桌赠送精美特色小吃一份”

媒体宣传：

- 1、制作宣传单，通过夹报、员工发放等方式对此次活动进行宣传
- 2、出租车椅套、车顶led广告对此次活动进行推广
- 3、当地美食报、电台进行宣传

店内推广：

- 1、店外门头悬挂条幅进行宣传
- 2、店入口处进行水牌宣传
- 3、店内玻璃墙外张贴大幅“促销活动”海报
- 4、餐桌上用旋转菜单夹进行宣传

- 1、条幅pop制作费用：300元
- 2、对外媒体宣传宣传费用xx元
- 3、圣诞环境布置费用xx
- 4、礼品费用：3000元

此次活动整体费用控制在8000元左右为宜。

## 元旦促销方案篇二

为答谢新老客户一直以来对我酒店的'大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目

的。

1月1日

：中、西餐厅及客房

：相约20xx□相聚丽晶

西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。

2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

活动广告宣传方式：

(1)pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置酒店大门。内容为：相约20xx□相聚xxx□

(2)设计制作彩色宣传单1000张(具体内容样板另附)。

物品采购单：

1、海宝若干；

2、世博会纪念品若干；

3、世博会门票若干(须提前预订)；

4□“x”展架三个；

5、布标一条；

6、彩色宣传单

## 元旦促销方案篇三

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xxxx超市的‘家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

20xx年12月28日———20xx年01月2日

### 元旦送礼乐翻天

1、冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2、圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3、元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

4、元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5、生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

# 元旦促销方案篇四

12月20日—1月10日

相约xx□欢乐优惠在元旦!

通过元旦的'策划活动,扩大酒店的知名度,加强与商务客户的感情联系,引导周边地区居民的餐饮消费,从而取得一定的经济效益和社会效益。

餐饮部:

1、活动期间,推出元旦套餐(标准由餐饮部定)

2、元旦节特价套餐:

提前预定,赠送元旦礼品一份。

3、活动期间,每桌可享受特价菜一道

4、活动期间,每桌赠送精美特色小点一份。

客房部:

1、活动期间6楼、7楼商务标间特价房100元/间。

2、入住客人均赠送价值58元代金券。(代金券只限在散客价的基础上进行优惠、最低房价保证在100元)

3、入住客人,可免费使用酒店游泳池,退房当日可享受退房至14:00。

4、入住套房的客人,享受贵宾待遇、房间配董事长欢迎词、并免费赠送水果一份、矿泉水两瓶。

别墅区：

- 1、每天推出一套特价300元别墅。
- 2、入住别墅均赠送水果一份。
- 2、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

## 元旦促销方案篇五

12月20日—1月10日

**XX**

通过元旦的策划活动，扩大酒店的'知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

餐饮部：

- 1、活动期间，推出元旦套餐(标准由餐饮部定)
- 2、元旦节特价套餐：

提前预定，赠送元旦礼品一份。

- 3、活动期间，每桌可享受特价菜一道
- 4、活动期间，每桌赠送精美特色小点一份。

客房部：

- 1、活动期间6楼、7楼商务标间特价房100元/间。

2、入住客人均赠送价值价值58元代金券。(代金券只限在散客价的基础上进行优惠、最低房价保证在100元)

3、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

4、入住套房的客人，享受贵宾待遇、房间配董事长欢迎词、并免费赠送水果一份、矿泉水两瓶。

别墅区：

1、每天推出一套特价300元别墅。

2、入住别墅均赠送水果一份。

2、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

## 元旦促销方案篇六

“恭贺新禧喜迎新春，共庆佳节洛兹奉献。”

新春是绚丽的，精彩的，浪漫的，时尚与激情在这个多彩的日子里完美汇聚，洛兹女装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

建议20xx年xx月底至春节后一周

1、新年新气象，全场xx折起。

2、凡购物即送新春礼品一份（送完为止）。

店庆促销活动（包括新开店）

xx女装××店喜庆×周年



自定

【建议促销内容】（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1、全场服饰xx折，部分商品除外；
- 2、活动期间来店即送精美礼品一份；
- 3、折后满xx元赠送指定服装一件；
- 4、活动期间推出店庆价新款服饰；
- 5、可以旧换新，只需补足前后购衣差价。
- 6、消费者现场办理vip贵宾卡活动（满500元可办理贵宾卡）。
- 7、店庆当天过生日的男士出示身份证即可以xx折特价购买任意服饰一件。

单品文化月（周）促销活动

xx女装棉褙系列文化月（或者其它单品系列）

自定

【建议促销内容】（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1、全场服饰xx折起。
- 2、打折后累积消费满xx元，可获得指定服装一件（库存产品）。

主要目的：以上回馈以推广新品为主拉动销售力度，同时，通过赠送库存产品提升销售额。

### 3、原价xxx一律xxx

主要目的：以特卖为主，拉动库存销售。