

元旦营销活动策划方案(实用5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

元旦营销活动策划方案篇一

20xx年1月1日——20xx年1月16日

百万现金券大放送欢天喜地迎新年

喜迎新年，红包免费送：

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

畅享新年，赛格送“旺”：

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼包150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖2000名旺旺仙贝1元

家居市场：

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低xx折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚！)。

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元—10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001—15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元—20000元者，直送价值1500元抵扣券。

手机：

20xx年1月1日-20xx年1月8日，凡购买xx手机，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的'用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

元旦营销活动策划方案篇二

元旦期间

新年大酬宾，购物送大礼

- 1、购物送礼
- 2、百年好和迎新春
- 3、新年抽大奖

购物送礼

一、活动时间：12月30日~1月7日

二、礼品发放地点：三楼收银台

三、活动内容：

凡在xxx店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物1000元以上(含1000元)，赠送蓝月亮洗手液一瓶；

购物3000元以上(含3000元)，赠送时尚抱枕一个；

购物6000元以上(含6000元)，赠送电饭煲一个；

购物9000元以上(含9000元)，赠送床上用品一套。

四、活动细则：

- 1、活动期间，顾客购物满1000元，并在x家居各银台交全款即可参与本活动；
- 2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计；
- 3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动；

- 4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动；
- 5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。
- 6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

五、活动现场礼品发放程序：

- 1、顾客持消费兰票到三楼收银台；
- 2、在礼品登记处接受登记并签名确认；
- 3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

元旦营销活动策划方案篇三

圣诞(元旦)欢乐行，现金礼品大放送

二、促销目的

- 1、利用竞品换购优惠拓展新客源；
- 2、提升顾客消费金额(客单价)，促进美容院销售业绩；
- 3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度。

三、促销时间

12月23日至1月6日

四、促销形式

换购+抽奖+情感+送大头贴

五、促销内容

1、打折：活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院美发店开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理（注：不超过该卡一半的次数），同时享受正常开卡优惠政策；凭其它品牌护肤品空瓶（或包装盒）在美容院购买相应的产品，一个空瓶（或包装盒）可获九折优惠，二个空瓶（或包装盒）可获八五折优惠，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优惠（注：总数不超过三个）。

2、送会员卡：活动期间，所在老顾客可获赠由美容院美发店赠予的“感恩金礼卡”一张（金额为1月1日至11月30日顾客在本店消费总额的5%~10%，限在活动期间使用），活动期间凭此卡面值金额在美容院美发店可抵扣相应消费金额。

3、抽奖：活动期间，凡在美容院美发店消费金额在__元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会，（即转盘里划分50至200元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以往她会员卡里充多少钱。）

4、送贺卡：活动期间，顾客凡在美容院美发店消费均可填写心愿卡一张，悬挂于美容院内圣诞树上；老顾客均赠予精美圣诞贺卡（或新年贺卡）一张。

5、送发型图或大头贴：很多客人都想看到一些自己没有过的发型，如果能采用《旺点发型设计软件》给他们设计几个发型，或几个大头贴，在他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

六、备注事项

1、美容院美发店店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(发型师)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、采用《美容美发管理软件》给顾客建立好档案。

元旦营销活动策划方案篇四

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节（元旦节），为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以x月为营销月，打一场漂亮的`促销战。

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

1、狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

晚8：00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作）20xx年x月31日上午9点，统一抽奖。

e□幸运100（1月3日—6日）

f□dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期：2016年1月1日—2016年1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

元旦营销活动策划方案篇五

活动时间□20xx年12月25日——20xx年1月5日 自定

活动地点：****小区，或者***广场

活动主题：民以食为天，食以水为先，圣诞、元旦、****净水器邀您一起抓金蛋

选备：座椅、电视、音响、话筒、舞台、圣诞树、

活动准备：前期预热：宣传单页的设计

正面：第一部分文字表述主题：民以食为天，食以水为先

圣诞、元旦，****净水邀您一起抓金蛋

第二部分 文字表述实验：净化水pk自来水

附带：水试验照片对比图

第三部分 文字表述优惠：拼团抢购pk单独订购

一重好礼： 原价□20xx元 拼团价 1688元

二重好礼： 拼团加送（管线机或者电饭煲）一个

三重好礼：拼团再送价值100元现金抵扣券一张（可置换售后耗材）

四重好礼：拼团抓金蛋，新年好运道（一等奖免费安装净水器一台或者其他奖品）自定

正面背景：突出一台主打、主推机型即可

背面：第一部分 文字表述主题：新年感恩、相约在冬季，从此
***净水器为您健康护航

附带图片：全家喝净化水水或者女主人厨房用净化水照片

第二部分：文字表达主题：活动简介：拼团人数、享受优惠政策、奖品数量、活动分会场地址、时间、参与方式等！

附带：礼品、礼包图片

第三部分：文字表达主题：好水喝出健康来，唯有厨房净自来

附带：厨房安装实景图片

单页派发：提前5天开始派发单页、打电话、通知老客户、拉横幅游街、等等制造声势

人员安排：各商友根据自己情况决定

活动执行：各商友根据自己情况决定

建议1：抽奖面对两类客户：一类是观众、一类是成交客户二者要有详细的抽奖细则

建议2：订购方式：当天只收定金200，或者500，其他装机后运行一个礼拜正常后再收全款！

建议3：如果天气太冷，不建议执行室外营销活动，直接稍作修改，改为卖场或者专卖店促销活动！

20xx年12月20日