

2023年秋季红酒酒会活动策划方案 春节 商场促销活动策划方案(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

秋季红酒酒会活动策划方案篇一

20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天

1. 活动时间□20xx年2月18日(初一)-20xx年2月20日(初三)3天
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)

1. 活动时间□20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天
2. 活动地点：1-4楼

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

1. 活动时间□20xx年2月9日(五)-20xx年2月25日(日)17天
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 $\times 2.5\%$ 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: $400\text{份}/\text{天} \times 17\text{天} = 6800\text{份}$ 合计赠品预算: 平均价8.75元/份 $\times 6800\text{份} = 59500\text{元}$ 每日赠品预算: $59500\text{元}/17 = 3500\text{元}/\text{天}$ 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)

1. 活动时间□20xx年2月18日(初一)-20xx年2月25日(初八)8天

2. 活动地点：1-4楼

秋季红酒酒会活动策划方案篇二

1、礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼。

2、金蛇送福迎财神——满100省60元、50元、40元、30元、20元。

3、金蛇送福好运连连——红火靓礼，满100六重送。

4、金蛇报喜刮卡连年——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、金蛇进门全家旺——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。

2021年2月7日——2021年2月27日

1)、礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼。

1. 活动时间：2021年2月10日——2021年2月26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)、金蛇送福迎财神—满100省60元、50元、40元、30元、20元。

1、活动时间：2021年2月7日——2021年2月27日（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：3000张。

费用预算：1680元（单色单面）

3)、金蛇送福好运连连—红火靓礼、满100六重送。

1、活动时间：2021年2月7日——2021年2月27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所欲自由搭配。

“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：2000张。

费用预算：1120元（单色单面）

4)、金蛇报喜刮卡连年——购物满200元，为您备足精选年货。

1、活动时间：2021年2月18日——2021年2月27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“金蛇报喜刮刮乐”活动，刮出金蛇心动礼品。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名金蛇抢钱送、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17632元。每日赠品预算金额：17632/8=2204元。

印刷刮刮卡：10000张；费用预算：2800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：2021年2月9日——2021年2月11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)、金蛇进门全家旺——春特卖会。

换季商品低2折起黄金饰品零点利。

1、活动时间：2021年2月9日——2021年2月25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：1000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：2021年2月11日——2021年2月26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。

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

1) . 气氛布置：

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：6782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：3560元。

2. 印刷刮刮卡：10000张，费用预算：2800元（四色双面）。

3. dm宣传单：10000张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3960元。

印刷费用预算：10320元。

1、17天（广场广告架占道费）2312元/1个。

2、2月9日晨报四分之一套红36600元。

秋季红酒酒会活动策划方案篇三

春节即将来临，结合去年成功的促销经验，和今年酒店业的新情况，拟定本促销方案：

春节期间推出“吉祥迎春”套票：

一、套票包含以下服务：

（1）、餐饮：600元/桌，（含服务费、仅限1、2、17楼餐厅）

（2）、客房：208元/间。天

（3）、娱乐：12：30—17：30赠送包房5小时；17：30—02：00赠送包房3小时，并可消费价值128元的商品。

全套服务价格888元。

二、客房：

1、自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间188元/间。
天

2、凡入住特惠标准间者，均获得精美春节礼品一份。

三、餐饮：

1、大年三十推出“如意”年夜饭：

588元/桌、688元/桌、888元/桌

提前预定年夜饭，赠送礼品一份。

2、春节期间宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

秋季红酒酒会活动策划方案篇四

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的. 影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

秋季红酒酒会活动策划方案篇五

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的.：以目前的影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。