

# 最新春节活动策划方案做 春节活动策划方案(汇总5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 春节活动策划方案做篇一

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，来不及补货或补充的货物无法按陈列标准执行，随意堆货；人流量太大，挤坏或拿走了生动化物品，来不及重新粘贴或悬挂等。针对这些问题，除了补充人员、适当安排外，重点在于向促销人

员灌输陈列重要性的思想，如若没有充足的货品在陈列点上，消费者就会转向购买竞争品牌产品，如价签不明显或价格提示错误就会引起消费者误解等；此外，还要安排随时检查、随时培训。

在卖场内直接展现促销信息的pop中，空白海报和各类价格标签是最有效的传递信息工具。

空白海报上促销价与原价同时标出，（但尽量不要过多打折，尽量以买赠捆绑的形式来促销）以示区别；尽可能减少文字，使消费者在3秒钟之内能看完全文，清楚知道促销内容；但要注意写清楚限制条件，如买什么送什么、限量销售、售完为止，以避免消费者误解。

价格标签要醒目、简洁，在价格随时变动后要及时更换价签，不能新老价签同时使用，造成价格混乱；一个产品品种只标示一种价格，依据不同的产品设计不同的价格标签，如饮料类产品可以用瓶子形象价签直接挂在饮料瓶上，洗涤类用品可以用洗发水形象价签。通过价签样式的丰富变化，使消费者更容易在无意识中察觉促销信息，促成购买。

## 1、严格筛选促销人员

促销人员的性格各有不同，除了先天条件外，性格是决定取舍的重要指标。有些促销人员虽然各方面条件都很优越，可就是无法开口向消费者介绍产品，这种“哑巴”促销是不起任何作用的。

其他应关注的还有促销人员对消费者心理需求的悟性、是否有强烈的工作激情以及促销人员的个人品行。一个悟性极差的促销人员往往不能很好地把握消费者心理，使促销效果打折；只有一个有促销激情的人才能不倦地向消费者推荐、讲解，而不会在遇到困难时中途逃脱；春节促销中，一般会有大量的促销赠品和奖品，除了活动组织者的控制之外，促销

人员也必须自律。

## 2、规范促销语言

通过促销人员的促销语言表达可以最直接地将促销信息传递给消费者，但是每个人对一个促销活动的理解会有所不同，如果放任促销人员“自说自话”，只会曲解促销活动内涵，误导消费者的品牌意识，影响企业形象，因此促销语言必须规范。

规范的促销语言必须简练直接、通俗易懂、琅琅上口、突出主题，要标准化、人性化。

制定的方法可依据春节促销活动内容，与促销人员互动选择最多三句能涵盖活动内容的精练的促销语句。

## 春节活动策划方案做篇二

20xx年x月xx日—x月x日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：

激情五一开门送礼！

x月x日当天前300名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：

购物抽奖抽完还送！

x月x日—x月x日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：

现金购物卡888元1名

二等奖：

现金购物卡588元2名

三等奖：

现金购物卡88元5名

四等奖：

精美礼品一份100名

惊喜三：

您购物，我送礼！

x月xx日—x月x日，凡来本商场超市一次性：

购物满18元送牙刷一把；

购物满38元送500ml茶饮一瓶；

购物满68元送1.25l可乐一瓶；

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶；

购物满168元送1.8l调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

## 春节活动策划方案做篇三

20xx年x月xx日—x月x日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：

激情五一开门送礼！

x月x日当天前300名购物的`顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：

购物抽奖抽完还送！

x月x日—x月x日，凡在本商场一次性购物满28元即可凭电脑

小票换取抽奖券一张;满58元换取抽奖券两张;多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖:

现金购物卡888元1名

二等奖:

现金购物卡588元2名

三等奖:

现金购物卡88元5名

四等奖:

精美礼品一份100名

惊喜三:

您购物,我送礼!

x月xx日—x月x日,凡来本商场超市一次性:

购物满18元送牙刷一把;

购物满38元送500ml茶饮一瓶;

购物满68元送1.25l可乐一瓶;

购物满118元送1.5l洗洁精一瓶;

购物满168元送1.8l调和油一瓶;

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性购物满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；购物满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

## 春节活动策划方案做篇四

为丰富和满足广大群众文化精神生活，营造欢乐祥和的节日氛围，满足周边居民春节贴春联的民俗需求，同时也为了锻炼培训班学员们的胆量、技艺，太谷县青少年活动中心于20xx年1月13日上午在县教育局楼门前举行了“迎新春送春联”活动。

挥毫泼墨送春联，龙飞凤舞迎新春

县教育局楼门前

- 1、由中心语言专业教师杜佳欢主持本次活动宣布活动开始。
- 2、由中心表演班学员助兴表演增强活动氛围。
- 3、由中心部分书法班学员按照教师安排逐一书写春联。
- 4、由中心美术教师画“福”。
- 5、由中心书法教师书写春联。

6、现场采访群众。

7、书法教师组织学员给群众送春联

8、主持人宣布活动结束。

1、准时到达目的地，路上注意安全。

2、参加活动教师负责学员的组织、书写、安全等。

1、负责人：

2、主持人：

3、活动布置：

4、学员组织：

5、纸张管理：

6、组织表演班学员：

7、照相、摄像：

## **春节活动策划方案做篇五**

为激发工作热情，提高工作效率，以更大的动力迎接20\_年的到来，工会小组针对实际情况安排了两组迎新工会活动，分别设立了以下项目：

1、跳棋比赛，活动规则如下：

(1) 分公司20人分5组进行预赛，每组取第一名进行决赛

(2) 各人抽签决定自己的预赛小组

跳棋比赛取一二三等奖各1名。

## 2、部门踢毽球比赛

(1) 分公司分：办公室、经纪业务部、财务部、财富中心、电脑中心等五个部门，每部门人员均须参加2分钟踢毽球比赛。

(2) 比赛以部门参赛人在2分钟内完成的踢球次数的平均数计算比赛结果。

踢毽球比赛取一二三等奖各1名。

## 3、单人跳绳比赛

(1) 此项比赛为报名参加。

(2) 一人摇绳（单摇），双脚起跳身体腾空后，跳绳自脚后沿身体额状轴转360度为一周期，计为一次，如未完成计为一次失误。在一分钟时间内按累计次数多少排列名次，次数多者名次列前；次数相同，以失误次数少者名次列前，如仍相同，则名次并列。跳绳过程中可以停顿，以一分钟结束时的总次数为个人最后成绩。

单人跳绳比赛取一二三等奖各1名。

## 4、夹乒乓球比赛

(1) 此项比赛为报名参加。

(2) 参赛者站立在间隔3米的桌子中间，左右桌上各放一盆。

(3) 15个乒乓球摆在右边的盆中，参赛者手持筷子，将自己右边桌面上盆里的乒乓球用筷子夹到左边桌面上的盆内。

(4) 比赛以最短时间内完成15个乒乓球的转移为胜出。夹乒

乒乓球比赛取一二三等奖各1名。

## 5、顶气球比赛

(1) 此项比赛两两组合（推荐男女搭配）

(2) 参赛者抽签决定对手组进行预赛

(3) 以预赛结果抽签决定决赛对手

(4) 比赛选手分站分割线两端相互头顶气球，身体除头部外任何部位不得接触气球，一方未接到气球使气球落地着为失败方。

顶气球比赛取一二三等奖各1名。

注：各个项目的裁判员将由该项目没有进行比赛的同事做裁判。

## 1、活动概况

(1) 主题：快乐参与我心飞扬

(2) 时间：初定为x年xx月xx日

(3) 地点□x

(4) 参加人员：工会全体员工

## 2、活动内容

(1) 凡是分公司在职员工必须参加。

(2) 参赛选手自行选择好一首比赛歌曲。

(3) 参赛选手按抽签号顺序上场演唱；

(4) 参赛选手的演唱不受歌曲和戏曲的限制，不受语言种类的限制；

(5) 参赛选手演唱时，其余19名同事组成评委会，以10分制进行打分。

(6) 将所有评委打分相加后的平均分为最后成绩。（去掉最高分和最低分，取加权平均分为最后成绩得分）

### 3、比赛评分细则

(1) 歌词吐字咬字清晰规范（3分）

(2) 在唱歌过程中不跑调、离调（音调标准）（3分）

(3) 正确把握歌曲的旋律及歌词理解，情感投入到位，在处理上有自己的独到之处（2分）

(4) 节奏感、与伴奏带合拍情况（2分）

(5) 演唱结束后评委直接亮分

(6) 由工会小组统一计算得分，得分小数点后保留2位小数，报分时报到小数点后2位；

(7) 在得分相同的情况下，则取并列名次。

### 4、奖品设置及经费预算

一等奖：一名

二等奖：三名

三等奖：五名

本次活动机会难得，望各位同事踊跃参加。