

2023年元旦促销方案活动(大全10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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。

元旦促销方案活动篇一

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满000元即送00元现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、喜逢xx年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥

和、繁华的景象。

方案二：春节消费高潮期将至，促销方案迫切需要出台，定案。今年春节是个“特别”的节日，特别之处就在于情人节放在了春节前夕，将“元旦”、“情人节”、“春节”三个节日做为一个节日促销链，整体宣传，整体促销，主题新颖，独具创新，对商家促销资源的节约、促销机会的把握及促销宣传的预期效果都会有一个较好的改善。

元旦不比春节，但在相对淡季的月份作为有三天假期的节日也不失为一个较好的商机，这里就元旦期间的促销文案整理归纳为以下内容。

元旦促销方案活动篇二

我要暖暖的，价格赤裸裸！

1、预售时间□xx年12月22日——xx年12月31日

2、活动时间□ xx年1月1日—xx年1月7日

柏金地板全国各大专卖店

想知道我暖暖的奥秘吗？柏金年度赤裸上阵，光手抢礼、光手抢钱、光手抢价、光手抢木板，各种大奖免费抢不停，更有黄金吊坠等你拿。你，还在犹豫什么！

1、温暖礼：玩转找茬，嗨翻元旦

参与方式：在柏金各专卖店内，登记相关资料即可报名参与本次活动。只要你在10分钟内说出2个以上的不同点，大奖就是你的！

2、温暖情：新朋订单，老友有礼

参与方式：凡是柏金老客户带来的新客户，可享受低折优惠。新客户在当日完成定金支付后，老客户还可以免费获得地板专业护理一次；这还不够，新客户当日定金在500元及以上，新老客户还可同时参加“柏金送温暖抽奖”活动，百分百中奖！

3、温暖秀：果敢秀爱，豪礼相送

参与方式：当天在柏金专卖店内完成定金支付之后，在幸福榜爱心里签名，便可以获得定额装修基金。自活动开始一个月以内，总实际支付金额最高的还可以免费获得千足金吊坠(生肖羊)一个。

4、赤裸价：赤裸特价，佐罗来袭

参与方式：消费者凭借单页前来购买的顾客享受森诺韦尔限量款低至49元/平的優惠，当天完成定金交付的还可以获得元旦地板好帮手加湿器一个。

5、赤裸折：我是冠军，新品抢购

参与方式：关注柏金官方微信即可参与柏金新品首发抢购。限量折扣，错过这次，再等一年！

备注：具体促销优惠详情，请见柏金地板旗舰店内海报。以上活动均为独立活动，不可同时参与。

元旦促销方案活动篇三

20xx年x月x日—20xx年x月x日

共七天(x日—x日)

千禧迎新，半价返还

主要活动：千禧迎新

半价返还：

- 2、单张购物小票最高返还金额不超过5000元；
- 3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定（可选择营业额最低的一天）；
- 5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；
- 6、家电、电讯等商品除外（商场海报明示）；

（二）可行性：

七天中抽取一天100%返还，相当于全场8、6折；50%返还，相当于全场9、3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

- 1、男女装特卖场；
 - 2、儿童商场购物送图书；
 - 3、厂方促销活动。
- 1、报纸广告；
 - 2、电台广告；
 - 3、现场横幅；
 - 4、现场彩灯；

5、发派传单；

6、电话通知。

元旦促销方案活动篇四

1、通过开展元旦亲子服装秀活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐。

2、通过亲子迎新年活动增进家园的联系，促进家长与教师之间、幼儿与幼儿之间的互动和联系，增进亲子感情。

3、让孩子度过一个愉快、难忘的元旦节日，感受节日欢乐的氛围。

□20xx年xx月xx日上午

1、升旗仪式、国旗下的演讲（9：10—9：30）：由大班年级组负责安排

2、主持人进行活动介绍（9：30—9：40）

3、分区域进行环保服装制作（9：50—10：20）

4、亲子环保服装秀（10：30—11：30）

5、全园亲子圆舞曲

6、活动结束后回各班派发礼品。人员安排：

组织协调□xxx

主持人□xxx

摄影□xxx□捕捉每一个精彩镜头，上传照片于群共享。)

音乐播放□xx□剪辑音乐□xx□提前检查、调试音响设备)

现场协调□xxx

看班老师：各班老师（看班老师着重引导幼儿和家长做文明活动、以保证活动现场的纪律）。

安全巡视□xxx

活动海报□xxx

背景布置□xxx

背景图设计——xx负责，各班教师在x月x日前提供照片5张（照片可组合）邀请卡设计——xxxx负责。要求营造温馨、喜庆的氛围，并突出主题。

奖状和奖品□xxx

注意事项：

- 1、活动当天听从主持人及场内协调员的指挥。
- 2、一名幼儿由一名家长陪同参加活动，不大声喧哗、不随便走动，
- 3、引导幼儿不乱扔垃圾，保持场内环境的整洁，注意安全。
- 4、活动结束后，各班教师在主持人的协调安排下按顺序排队回教室。

料制作□x月x日准时发放“恭贺新禧，喜迎新春”促销物料，店庆

（新开店）和单品系列促销活动物料于活动开展前10天发放□xx展架和pop立牌使用总公司已发放展具，请重复使用。

元旦促销方案活动篇五

美丽给力，你第一杰特。

（1）主题核心：给力，不说了吧，网络上到处都是，与时俱进，给顾客绝对眼前一亮的感觉。给力我们美丽，说明我们技术，绝对一流。

（2）主题关键：第一。为什么要用第一，元旦是新年第一天，每个客户都希望自己成为第一，不管什么，只要第一，相信大家一定很爽。

（3）主题重点：一定要结合《旺点美容美发管理软件》及相关软件来实施活动方案，才更加有效，否则活动有龙头蛇尾的感觉。

（4）本活动最好结合沙龙的实际情况进行。

（1）利用节目提升旺季业绩。

（2）让我们店在提升人气的同时，多了几分冬天温暖的气氛。

（3）通过本次活动，促使我们技师（美容美发师）与助理的团队协作精神。

（4）提升我们员工的技术，稳定客源。

（5）增加“大头率”，提升回头率。

xx年12月20月到年元月10日。

注意：搞活动不能太长，如果太长，让人觉得很假的感觉。20天正好合适。

(1)活动期间“每天”来店剪头的“第一位”顾客或打烊的“最后一位”只收11元。（当然如果你的店剪头价格10元都不到，那这个活动方案，就不用看了。档次也太低了。）

(2)活动期间“每天”来店染头的“第一位”顾客只收11元，或打一折（具体找多少折，看头办。根据实际而论，只要后面带个一就行了）。

(3)活动期间“每天”来店烫头的“第一位”顾客只收11元，或打一折。

(4)活动期间“每天”来店洗头的“第一位”顾客只收1元。

(5)活动期间累计（或一次性累计）消费达到元的顾客，送价值元的护理。

(7)每天抽奖1名顾客，免费护理一次。

(8)一次性充值元以上的顾客，免费送211元。

(9)代金券：18元，28元，38元用于烫染。如何使用，如何发放，后面有详细说明。

(10)做烫染的给带小孩来的神秘礼品一份。

特别说明：给小孩礼品，是为了加深你和顾客的感情。

活动是否成功，就跟打仗一样，就看准备得如何？

(1)、活动前一定要对所有店（连锁店）的员工进行培训说明本次活动的目的。

(2)、网上下载好旺点发型设计软件个人版，用找来光盘刻录好。

(3)、印刷和准备好代金券。

(4)、准备好横幅。

(5)、了解收银员是否会使用《美容美发管理软件》，比如用代金券，用积分换礼品等等。（当然如果还没有使用来管理你的店的，那就有点out了）

(6)、使用管理软件给顾客发短信，告诉2个月以上没有来店的顾客圣诞你们这边有大优惠活动。

说明：活动不只是对经常来的顾客，也对那些很少来的顾客进行，因为他们来得少，所以才应该多联系他们来哦。

(7)、使用管理软件给女性顾客发短信，如果头发时带上小孩将有神秘礼品。发短信时不要忘记了，你们做活动的时间地点电话。。

(8)、准备好彩色气球或彩条把店里装饰一下，花不了多少钱钱，但能让顾客感受到节日的氛围。

(9)、印刷好相应的代金券

(10)、准备新办会员的会员卡

(11)、准备好节日音乐

(1)、代金券的发放

代金券的发放以前我经常见到很多人在大街上发放，其实这样做，很让人反感，因为站街发传单的人实在太多了，而且

体现不出价值来。为止这里有一个绝对好的主意告诉大家：代金券的发放可以和其它非本行的行业合作，如果你在商圈，或一条街上，那么，你可以把代金券送给那卖服装的老板或餐饮的老板，告诉他们购买了一件200元以上的服装的送一张价值28元的烫染卷，餐饮也类似，这样不同的行业联动起来，活动更有意思。同样你也可以告诉服装老板，他们的优惠券可以放到你那里去。

(2)、节日音乐的播放注意事项：

a□网上下十首以上的音乐到电脑上播放。

b□建议不要联网我播放音乐。

c□不要同一首音乐反复放。

(3)、清洁卫生，过节了，人多了，清洁却不能少。

(4)、给消费高的顾客输会员卡。

(5)、员工奖励。活动的实施者是员工，为了让活动更加有效的进行，因此在实施活动方案的同时，一定要考虑员工的奖励，不然员工累了一半天，结果还是跟平常一样，那样的话，员工的积极性就不高了。

(1) 信息跟进反馈

我们多数美发店美容院把活动进行完后，就完了，后面什么也不做，顶多做一下分钱的事。其实是这样吗？不。其实活动反馈很重要，特别是对下一次活动如何开展起到承上启下的作用。如何反馈呢？这里告诉几种方法：

a□顾客来进行消费时，一定采用软件进行建立档案，这样当顾客消费完后，节日完后就可以给他们一个电子邮件。

b□短信告知消费信息：不用说了。旺点软件收银后，可以自动给你的顾客发一条信息。

c□电话反馈联系。

(2) 活动总结

a□给每个员工进行业绩排名。并和去年的业绩对比。

b□每个员工写活动总结 and 反思，如果只做活动，不总结不反思，那么就没有进步。

元旦促销方案活动篇六

佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满000元即送00元现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、喜逢xx年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

方案二：春节消费高潮期将至，促销方案迫切需要出台，定案。今年春节是个“特别”的节日，特别之处就在于情人节放在了春节前夕，将“元旦”、“情人节”、“春节”三个节日做为一个节日促销链，整体宣传，整体促销，主题新颖，独具创新，对商家促销资源的节约、促销机会的把握及促销宣传的预期效果都会有一个较好的改善。

元旦不比春节，但在相对淡季的月份作为有三天假期的节日也不失为一个较好的商机，这里就元旦期间的促销文案整理归纳为以下内容。

元旦促销方案活动篇七

xx元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、11购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满1000元即送100元现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、喜逢20xx□六六大顺

活动期间，购物满66元以上的顾客，凭小票可摸取幸运数字20xx□摸全20xx的顾客，奖励现金66元，摸到20xx数字中的三个数字的顾客，奖励现金26元，摸到其中两个数字的顾

客，奖励现金12元，摸到其中一个数字，奖励现金6元。参与的顾客奖励精美礼品一份。

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费500元以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满500元领取一张，超过500元部分金额以500元的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如：1000元—1499元可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客3名

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉

女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

元旦促销方案活动篇八

家具企业通过各种传媒进行信息传递，刺激消费者的购买欲，扩大产品的销量。广告是家具企业用来直接向消费者传递信息的最重要的促销方式。

家具企业推销人员直接与顾客接触和洽谈，向顾客宣传产品，从而达到促进家具企业产品销售的目的。

直接针对产品采取的促销活动，在短期内能引起顾客和有关经营者对其产品注意，从而扩大产品的销售。

家具企业为获得人们的信赖，树立企业或产品形象，用非直接付款的方式在各种媒体上发布商业新闻，广播电视报道等进行的宣传活动。

不同类型的目标市场上，销售促进的特定目标各不相同。建立目标是其它一切工作的基础，没有目标就失去了工作方向和行动的动力。

工具的选择决定于以下因素：市场类型、销售促进目标、竞争状况、外部环境等等。

销售促进工作方案的制定，应注意以下问题：

- 1、选择和确定方案对市场及顾客的刺激程度。

- 2、选择对象，确定是哪类人，哪些团体。
- 3、选择合适的媒介。
- 4、选择合适的机会。
- 5、合理地进行资金分配，以便采用最有效的方式进行。

实施促销方案时，要认真注意市场与顾客的反应，不断对实施过程进行监控，并及时进行工作的调整。

通过对促销活动开展前后的销售情况的比较可以对效果做出评估，也可以参考一些调查结果。通过进行评估，可以进行工作的改进，以更好地适应市场需要。

服务促销是以消费者为中心和出发点，通过周到的服务使顾客得到实惠，通过服务促销可以提高企业的声誉，可以把顾客吸引到企业的周围，建立长期稳定的经济联系，可以使市场的渗透顺利实现，并通过准确的信息反馈，不断完善和更新产品。服务促销包括以下方式：

1、售前服务

为尚未确定是否购买企业产品的顾客提供前期服务，比如停车场，产品介绍，答疑等。

2、开放式商场

方便顾客选购，为顾客提供方便，可直接进入，随意挑选。

元旦促销方案活动篇九

活动期间，在校师生在本店配眼镜，凭学生证或教师资格证享受武者优惠；

2、“1”元专案，双重惊喜

普通配镜满xxx元加1元送隐形，再加1元送镜片；

3、购隐形眼镜，护理产品大派送！

活动期间，凡购买任何一款隐形眼镜，均可赠送护理产品一套。

4、配镜感恩大回馈

配镜满1000元立减450元；

或赠送同等价值礼品（品牌豆浆机一台）

配镜满500元立减200元；

或赠送同等价值礼品（品牌暖风机一台）

配镜满300元立减100元；

或赠送同等价值礼品（高档茶杯一套）

5、新年感恩大放松

凡持购物小票均可选配xxx元眼镜一副。

6、10项免费服务

7、社区活动

可以挑选1—2个小区内举办公益推广活动，获取顾客的好感，从而简介提升眼镜店的形象和培养小区顾客的忠诚度。

1）、为社区年满50岁以上的人免费配老花镜；

- 2)、为小区近视的儿童（15岁以下）免费送滴眼液1瓶；
- 3)、为小区居民提供免费验光、免费眼部检查服务；
- 4)、为小区配镜的人提供免费维修服务；
- 8、在门店附近派发活动传单；或提前在当地媒体做广告；
- 9、在附近发放一些爱眼保健手册；

元旦促销方案活动篇十

x月xxx日（周x□—xx日（周x□□共3天）

××圣诞礼欢乐健康送

××商城、××购物广场××八一店、××北园店

1、圣诞“欢乐健康送”

内容：活动期间，在××购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+圣诞大礼包一份。（欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+圣诞超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙狐球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。圣诞大礼包成本约元，圣诞超值大礼包成本约元。圣诞礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、圣诞“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分圣诞礼品，如圣诞帽、圣诞树、圣诞雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的圣诞树，12月xx日前布置到位。

3、限时抢购：活动期间，每天下午xx∶xx—xx∶xx部分穿着类、床品5—6折限时抢购，限时抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加限时抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、圣诞狂欢夜

时间：12月25日晚xx∶xx——xx∶xx

地点：××商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由××艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答（国外品牌知识）。主持：。

5、圣诞礼、××情

12月24、25日两天，由2名化妆的圣诞老人（由各商场指定，统一着圣诞老人服装）在商场为小朋友派发礼品。礼品费用约元。

6、圣诞寄语板

各店在总服务台设，“圣诞寄语留言板”由顾客填写对亲人

朋友的祝福，并由化妆的圣诞老人现场派发礼品。“圣诞寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月24日××晚报d1版通栏xx元

××商报头版通栏xx元

费用共计□xx元。