

冬至促销方案(大全5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

冬至促销方案篇一

一、活动主题：

包饺子，连情谊

二、活动原则：

快乐为主，比赛为辅

三、活动背景：

四、活动目的：

1. 缓解思乡之情

20__年12月21日(周六)下午16:00——20:00 (冬至前一日)

2. 地点：中心食堂

3. 对象：历史文化学院学子

五、比赛内容及奖项设置

1. 擀饺子皮速度赛——

内容：每班选出二名选手，在规定的时间内擀出最多的饺子皮，计算总数，饺子皮的质量要过关。时间可以设定5分钟。

奖项：设置一、二、三名

奖品：中袋洗衣粉各三、二、一袋

2. 包饺子速度赛——

内容：每班选出二名选手，在规定的时间内包出最多的饺子，计算总数

奖项：设置一、二、三名

奖品：大袋装卷纸各三、二、一袋

3. 饺子创意拼图赛——

内容：每个班用饺子拼出最具创意的图形

奖项：设置“最佳创意奖”一名

奖品：获奖班级每人一张新年贺卡

4. “特别”饺子评比——

内容：评选出“最标致饺子”，奖项：各设置一名最佳奖

奖品：与特色饺子合影照片各一张

5. 吃饺子比赛——

奖品：大瓶饮料一瓶

6. 内容：到

奖品：棒棒糖，小笔记册、小袋餐巾纸等小奖品

7. 个人才艺展示——

内容：同学们自愿进行才艺展示，不限方式内容。

奖项：参与有奖，并评出“最佳表演奖”“与众不同奖”“最具潜力奖”

奖品：各种笔记本

六、活动流程

（一）、前期准备工作：

1. 协调工作小组：与餐厅方面商定活动前的相关事宜
2. 组建宣传小组：由每班宣传委员组成，负责活动宣传，现场拍照等工作
3. 组建组织小组：每班派出3名代表组建，负责完成活动所需物品的采购工作
4. 组建评比小组：每班一名代表组建，负责比赛的评比计时计数工作
5. 组建费用小组：由学生会干部组成，负责费用的收取支出记录公开工作
6. 活动分组方式：以每班为一个单位，进行各项比赛
7. 包饺子工具：擀面杖、砧板、刀、筷子、勺、手套等由餐厅提供
8. 选定一名主持人
9. 完成参赛选手的统计(每班统计好参赛选手名单)

（二）、活动进行工作

1. 同学们准时到达活动现场
2. 主持人宣布活动开始
3. 宣传小组记录比赛战况
4. 进行活动比赛第一项：擀饺子皮比赛
5. 进行活动比赛第二项：包饺子速度比赛
6. 进行活动比赛第四项：“最饺”，“勇着饺子”评比
7. 各班级自行煮饺子并自由享用

冬至促销方案篇二

1. 对朗诵诗歌感兴趣，进一步体会冬至日的节日特点
2. 体会文学作品的情景和意境，并用相应的表情、语气表现诗歌。

有关于冬至节的'认知与理解

1. 教师朗诵儿歌冬至节2-3遍:幼儿欣赏
2. 幼儿朗诵冬至节
3. 鼓励幼儿个体朗诵冬至节, 根据幼儿情况实施给予鼓励及表现建议。

活动区时间，美工区的幼儿可以自主为冬至节儿歌配上自己想到的绘画作品。

附：

儿歌：冬至节

冬至冬至，天之生日。

天坛盛祭，天子亲致。

冬至冬至，天之生日。

阳长阴消，天下大治。

冬至冬至，天之生日。

昼短夜长，君子静之。

冬至冬至，天之生日。

数过九九，春来燕至。

冬至促销方案篇三

1、扩大商场在某某市购物者心中的整体形象、认知度、影响力；

4、在活动期间，更大的客流量可以吸引更多的优质商户入驻。为商场招商工作提供更有利的契机和条件。

二、活动时间

5月1日—5月7日

三、活动地点

某某商场1到5层

四、活动主题

某某商场感恩十年回馈十年活动内容：

活动一：感恩十年、回馈父老

1、举办希望小学的捐赠、贫困大学生的帮扶。（只要您是贫困或是上学有困难的学生，可发e-mail或寄信到公司，内容详细叙述您的家庭、生活现状和需求帮扶的原因。经核实后，根据情况支持5000以内的上学补助资金。）

2、在商场店庆当天，举办赠书活动，由商场高层当场赠予，并通知各大报纸和电视媒体等来全程采访和报道。

活动二、您购物我买单

1、每日抽出三单，第一单全免，第二单免50%，第三单免70%；

2、顾客购物后，填写姓名、电话等相关信息的卡片，商场管理凭此抽取幸运顾客；

4、顾客留取的所有信息，商场可以存档为以后在举办活动时直接发送短信通知。

活动三、与民同庆

1、与商场店庆同生日的女性朋友，进店凭身份证可免费领取好礼；

2、礼品为价值50元购物卷100张，购物卷由商家和商场提供，

3、前台领取并记录相关信息。

活动四、“单”享折扣

1、持dm单或报纸在指定商家购物享折扣；

2、前期和商户沟通，每层提供登报、登单的商户，报纸和单上会刊登商户的信息；

活动五、不玩虚，真回馈

1、活动期间购物的所有顾客凭当日购物小票到指定礼品区去换取礼品；

2、礼品为红包，（根据购物的多少放取现金红包1——10元）；

3、扫二维码登陆官方微信，会不定期发红包，可届时抢；

4、微信增加的所有顾客，为以后的活动增加准客户。

活动六□vip单享好礼

1、所有vip顾客店庆当天购物就有机会参加公司举办的冷餐酒会；

2、当场采访顾客并让媒体们记录报道，并在商场店内以展板形式展出。

活动七、店庆举办中小型酒会

1、所有商场管理和领导参加，届时评出最佳员工，并领导颁奖，让员工更有公司归属感；

2、请商界和各大媒体记者参加，参加后给礼品

周店庆当天外围活动

- 1、请政界、商界、文化界等知名人士参加讲话；
- 2、举办具有中国文化气息的模特秀；
- 3、举办大型的中国文化演出（包涵从南到北中国文化底蕴的歌舞）；

四、活动宣传媒介

- 1、电视（分3次）；
- 2、报纸（分3次）；
- 3、广告牌；
- 4、广播；
- 5、发单（到高档小区、繁华热闹的地方）；
- 6、电动车、骑车路上举牌（在主要街道举活动牌转街分4次），；
- 7、滑翔伞（当天活动前）；
- 8、宣传车（分4次）；
- 9、短信（分4次）；
- 10、演出；

五、活动物料清单

六、活动人员安排

冬至促销方案篇四

卖场气氛布置及宣传：

1. 对各分店的圣诞气氛进行统一布置，由企划总部设计组根据各分店实际情况统一策划，以写真广告、手工制作和圣诞物料一起布置，要求各店布置隆重并突出主题。
2. 各店对自行采购回来的圣诞饰品进行集中陈列展销。
3. 企划总部对各分店所有布置的物料进行统筹，统一申请购买。
4. 卖场员工佩戴圣诞帽，大厅摆放圣诞树衬托节日气氛（12月5日完成）。
5. 采购部与供应商洽谈节日期间的特价商品，并制作快讯宣传。
6. 各店制作圣诞节的吊旗进行悬挂（数量：张）。
7. 卖场服务台进行活动内容的广播宣传。
8. 各店大门口展板进行活动内容宣传。
9. 各店服务台进行圣诞音乐播放。（12月5日开始播放）
10. 各分店的卖场气氛布置在11月30日前完成。
11. 快讯dm海报宣传期：海报数量□xx份

活动主题：冬至汤圆半价售

活动时间：12月22日（冬至当天）

活动门店：

活动内容：冬至节当天凡在我商场一次性购物满38元以上，加3元即可换购原价5元/包的“480g包，或买满48元以上，加4元即可换购原价8元1升斧头牌柔顺剂一包，单张小票限换一次，小票不可累计，数量有限，换完即止！（家电、服装、黄金除外）

活动主题：冬至水饺半价售

活动时间：12月22日（冬至当天）

活动门店：便利店

活动内容：冬至节当天凡在我商场一次性购物满38元以上，加2.9元即可换购原价

5.8元/包的“400g飞翔泰水饺一包，单张小票限换一次，小票不可累计，

数量有限，换完即止！

活动主题：狂欢圣诞，礼品不断

活动时间：12月24日、25日

活动门店：

活动内容：活动期间，凡光临我商场的小朋友，均可获得由圣诞老人派发的糖果或小礼物；礼品有限，送完为止。

注：由各分店自行安排一位具有幽默感的男性员工和一位亲切可爱的女性员工穿上圣诞老人服装，在门口及卖场内为小朋友派发糖果和配合有需要拍照留影的顾客一起合影。

散装糖果数量分配：

注：糖果由采购部洽谈

活动主题：开开心心过圣诞，漂漂亮亮来留影

活动时间：12月24日、25日

活动门店：

活动内容：活动期间，凡在我商场一次性购物满58元，凭单张小票即可到“开开心心过圣诞，漂漂亮亮来留影”活动现场拍照一张，现拍现取，每人单笔消费只限拍照一张；还等什么？赶快行动吧！xx为您留下最美好的笑容。

活动主题：会员积分，超值兑换

活动时间：20xx年1月1日、2日、3日（共3天）

活动门店：茶园商场各分店

活动内容：活动期间，凡持有我商场会员卡的顾客，均可用卡内积分兑换以下商品：1000分兑换“价值168元帝高150cmx210cm中空柔舒被，500分兑换“价值65元的美式汤锅一个”；300分兑换“价值35元云涛浴巾一条”；200分兑换“价值24.90元720ml舒肤佳沐浴露一瓶”或“价值22.50元多力葵花油一瓶”；100分兑换“价值14元贝柔纸巾一提”；50分兑换“价值7.8元维达500g压花方巾一包”或“价值8.3元茶园洗衣粉一包”或“厨邦360ml味极鲜酱油一瓶”；积分兑换时仅限单张会员卡内积分兑换，不可多张会员卡累计积分兑换，数量有限，换完即止！注：如果不想兑换商品的顾客可兑换成钱存入该卡内当现金使用，现金兑换标准每10分兑换一元钱，以此类推！

各店费用分配

活动主题：新年“给利”送现金券

活动时间□20xx年1月1日、2日、3日（共3天）

活动门店：

活动内容：活动期间，凡在我商场一次性购物满98元以上，送5元现金券一张，一次

性购物满195元，送10元现金券一张，小票不可累计，单张小票最多限送

3张，数量有限，送完即止！（家电、服装、黄金除外）

各店分配费用：

费用结算：

冬至促销方案篇五

临近国庆，为了使学院超市获得更广泛的传播效果，在放假前夕尽快减少超市库存，增加超市实训室的销售额，从而设计此次促销方案。

二、促销策略

三、广告促销

四、促销内容

2、地点：学校超市门口

3、促销口号：爱上生活，爱上统一

4、执行人员：促销组长：何赞促销人员：卫江聪、王建、丁恺恒、梁英、姚建美（仪表要求：身穿促销统一服装，面带微笑，热情大方，活泼开朗。）

5、促销政策：

a□促销形式常规试吃+买赠（活动价）

b□促销目的：以现场教授煮并免费品尝，引起顾客注意。扩大知名度，从而提升购买率，增加销售额。

c□试吃：

1、推荐主体：全院师生

2、方式：免费试吃，试吃现场陈列试吃台同时配合堆头陈列

d□事前现场踩点：

1、确定试吃台的位置（确保人潮动向）

2、确保电力、水源等基础设施

3、确保可否使用道具

4、试吃面的保管方式

e□场地要求：

1、人流量大

2、试吃点尽量提供免费对头或端架（活动期）

3、主要以场地试吃为主，场地选择对头旁

f□工具准备:

- 1、试吃台：可用现有的促销台围上统一海报，促销台上放置kt看板
- 2、试吃面：试吃人员每天带入场内
- 3、物品：保温瓶、电热器、一次性试吃杯、筷子、一次性卷纸、抹布、垃圾袋、废水桶
- 4其他：口罩（卖场要求时戴），手表（计时用，必须带）

e□现场控制：各地试吃点进行巡视：

- 1、现场布置是否正确
- 2、试吃用品是否齐全
- 3、试吃人员行为是否规范（话术、冲拌流程、分食方法）
- 4、检查货源是否充足，广告宣传品的使用状况
- 5、货源保证充足，正确陈列并有效使用广告宣传品

f□促销产品：

1、牛肉配宽面

口味有：番茄牛肉、泡椒牛肉、葱爆牛肉

2、鲜鸡肉配细面

口味有：香菇炖鸡、鲜虾鱼板

3、猪肉配圆面

口味有：肉骨茶、浓香排骨

4、酱拌面系列

口味有：七里香牛肉风味面、酱辣风味

g□促销人员：按常规步骤泡面，并且依靠搭配方案

h□限制条件：活动期间

五、人员安排及活动经费

1、各岗位职责落实：具体任务分配（第一天由何赞、丁恺恒、梁英，第二天由王建、卫江聪、姚建美。）吃饭时间可以相互轮流替换。

2、人员奖惩制度：凡是现场购买3到5桶以上都有奖品可得，购买一箱可得一把雨伞。（赠品有：印有统一标志的`纸巾、圆珠笔、扇子、笔记本、饭盒、雨伞、水杯，特等奖是统一形象代言人亲笔签名海报）

3、记录当天的信息：活动当天清点库存，提醒客户下单。

4、费用预估：

试吃面：1箱x30元/箱=30

场地费：100

运输工具：50

赠品费：100

劳务费：80（每人□80x6=480□一天□x2=960

合计：1240元