

最新节日促销活动方案(大全8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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

节日促销活动方案篇一

4月30日—5月9日

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

五一逛xx购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

dm4月30日—5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop广播宣传。

(2)五一逛xxx购物中大奖

(3)低价降到底，好运转不停

(4)5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

(5)5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

(6)5月5日“五一逛xxx购物中大奖”抽奖晚会，精彩演

出(内部员工)

(8)5月9日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月9日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

节日促销活动方案篇二

一、活动目的：

1、通过活动让教育。

二、活动地点：

龙华烈士陵园

三、活动时间：

20__年4月2日

四、活动对象：

四年级全体学生

五、活动预备：

学校校旗、花圈、每人一朵康乃馨

六、活动程序：

主持人公布：

(一)清明祭扫活动现在开始

第一项：出旗、敬礼

第三项：向烈士献花圈

第四项：全体肃立，向革命先烈默哀

第五项：学校老师讲话

第六项：全体队员在烈士纪念碑前庄重宣誓：

我们是光荣的中国少年先锋队队员，我们在烈士墓前宣誓：我们永久铭记，先烈们为祖国的解放，人民的幸福而建立的劳苦功高。我们一定珍惜，先烈们抛头颅，洒热血换来的幸福生活。伟大祖国的建设，中华民族的腾飞，将由我们来完成。人民为先、祖国至上、老实英勇、自律自强、奋发有为、誓作栋梁、振心中华、再造辉煌。继续先辈遗志，永做革命人。

（二）近前瞻仰纪念碑、祭扫陵园，参观龙华烈士纪念馆。敬献小白花。

（三）清明扫墓活动结束，集合队伍。

七、活动要求及留意事项：

1、3月30日下午1点15分在学校门口集合

2、列队集合留意盘点人数，活动结束后也要盘点好人数。

3、在扫墓活动中要保持纪律性和严厉性。每人带一朵小白花，在烈士墓前向烈士献花。

4、扫墓期间，严厉认真，不讲话，不嬉戏，不追逐，不喝饮料，不吃零食。

5、活动期间留意安全，排队上下车，相互礼让。在车上不吵闹。活动进程中不答应擅自离队。

节日促销活动方案篇三

从以往的经验看圣诞节对于药店促销来说推动性不是很，但机会不可放过，将两节合并一块，借机宣传并加强药店影响力。

加强药店外在形象，扩知名度。

送给你家一般的温暖

XXXX年XX月XX日

打折、买赠、义卖

- 1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有本店以往消费收银条的顾客可以享受八折优惠。
- 2、老年人消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费出诊卡一张。
- 3、僻家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒（共500份）。

本店开展XX老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于XX僻基金，用于无钱就医的同胞。

凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

宣传单□dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

- 1、真情回报，购物有礼，型优惠活动
- 2、专家现场免费义诊，仪器免费检测

3、会员奖企派送

时间□xxx

地煮药房

内容：

1、所有会员派送礼品，现场兑现积分奖品

1)、采取宣传页告知，电话逐个通知，每个会员均免费发放精美茶杯一个、

2)、会员按前期积分多少兑现场兑奖

3)、现场免费办理会员卡

2、专家现场免费义诊

现场免费为顾客就诊，免费开据医药处方，仪器免费测量心血管，胃肠道，糖尿病，风湿等疾病，顾客可以凭处方购药享受10%的优惠□aa药房以真情回报顾客对aa药房的力支持与关注。

3□aa药房购药送礼、抽奖型活动

节日促销活动方案篇四

xx年1月1日至3日

凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

本活动为100%中奖，奖品为现金。

现金200元(每天限3名)

现金100元(每天限10名)

现金50元(每天限15名)

现金10元(每天限30名)

现金5元(每天50名)

节日促销活动方案篇五

圣诞节和元旦是酒店餐饮部一个很好的促销时机，为了提高酒店知名度，提高营业额，现制定此餐饮部圣诞节及元旦促销活动。

双节感恩回馈月--大酒店圣诞节及元旦促销活动

12月25日--1月20日

1.x展架--2个(尺寸同之前)

2.灯箱广告----1个(尺寸同之前)

活动一：凡来我酒店用餐的客户，均赠送精美果盘一个

活动二：“折扣自由行”(烟酒、海鲜消费除外)

活动三：生日客人尊享八八折并赠送长寿面及精美礼品一份

活动四：平安夜、圣诞节及元旦当天，凡用餐客人均可享受消费满即送的促销活动(数量有限，赠完为止，整单消费满即可享受相应的`赠送活动)

消费满4000元/桌赠送价值1200元的车载dvd一台

消费满2500元/桌赠送价值800元蚕丝被一条

消费满1500元/桌赠送价值150元电子秤一台

消费满1000元/桌赠送价值100元代金券一张

凡来我酒店消费客户每桌均可得到电脑吸尘器一台或办公桌小植物一盆

活动当月成功预定宴会并缴纳规定押金的即可享受到酒店定宴会送礼仪的活动。

一楼宴会厅，预定10桌以上的赠送价值500元纱幔及羊毛地毯通道一套。

二楼宴会厅，预定20桌以上的赠送价值20xx元纱幔、星光大道及灯光路引一套。

储值卡预存10000元返1000元，或享受酒店餐饮消费八八折(烟酒、饮料、海鲜消费除外，宴会、会议、团队消费除外)。

备注：活动二、三、四，只能任选一种参与。三个活动不可共同进行。

节日促销活动方案篇六

- 1、稳定老顾客
- 2、发展新顾客
- 3、提高**美容院在该地区的知名度

准备5000元**货品作活动用（公司送出10套内衣）

20xx年4月20日（促销时间：4月20日——5月1日）

（一）、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。
（4.15-4.19）

（二）、会议流程：（18：30——21：00）1）主持人宣布晚会开始2）美容师表演《感恩的心》3）老板代表致感谢词4）颁奖a感谢20xx年对**美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友特奖大礼一份□b凡是**美容院新老顾客均有一份精美礼品（请第二天到**美容院领取）5）顾客代表讲话（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助《可举列子》）6）内衣秀7）**协会会长隆重推荐**产品8）**美容院5.1促销活动公布方案（凡当场下定金300元者，即可送内衣优先享有□a找托下定金b美容师游说顾客促成9）宣布促销时间，欢迎到**美容院咨询10）表演舞蹈，宣布晚会结束。

（四）、美容院须做的工作

- 1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数（此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司）
- 2、租会场□ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定）布置会场（音响、座位、盘果、横幅、气球等）水果、糕点及奖品的准备附：奖品送出对象□1□20xx年消费最高支持最大的两个朋友价值200-300元（现场发奖）2）新老顾客送礼物一份价值在5——10元间（会后三天内到美容院发）
- 3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发（或打电视广告）
- 4、老板准备讲话稿（主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子）

- 5、安排一个客人代表讲话（找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、**产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场）。
- 6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制（必须19日前做好）。
- 7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。
- 8、会议中公布促销活动时找托儿，现场交定金，拿内衣回家造成现成消费现象。
- 9、内衣秀表演（找两个人确定下来19日前准备好）
- 10、确保货物、内衣、气球等物品到位。

节日促销活动方案篇七

为了加强企业员工的凝聚力，丰富企业文化生活；表达企业对员工节日的关怀与问候，使员工开开心心、快快乐乐过好20__年春节。

二、活动时间

20__年1月18日下14：00—23：30

三、活动地点

公司卡拉ok室

四、活动内容简述（活动分为三大部分）

1、员工总结大会

员工总结大会从下14:00—17:30

2、全体员工集体聚餐

- 1) 在“__”餐厅包席。
- 2) 按10(人)×14(桌)计
- 3) 费用见附页。

3、春节联欢晚会开始

- 1) 由主持人宣布晚会开始。
- 2) 首先请董事长致词。
- 3) 节目表演：节目在征集中，节目以健康、欢快的小品、歌舞、相声等不同的内容。
- 4) 节目表演设奖进行评定，设集体一等奖1名（现金1200元）、集体二等奖1名（现金800元）、集体三等奖1名（现金400元）；个人一等奖1名（现金100元/人）、二等奖1名（现金80元/人）、三等奖1名（现金60元/人）；凡参加节目的人均设参与奖：食用油一瓶。
- 5) 节目评定评委组成。
- 6) 礼品派送：由企业统一购买礼品，所有到场的人员都有一只金猴公仔。
- 7) 有奖问答：在节目表演及礼品派送的过程中穿插进行，设问题30道（题目内容应涉及到每个部门的规章制度和工作内容）。答对者奖（胸章一枚，或公司产品一份）

8) 有奖游戏：促进春节晚会的娱乐性及员工的参与性，特设有有奖游戏活动。在节目中穿插进行。获胜者奖：高档组合毛巾一盒，参与者奖：精美相册一个以及闪光胸章一枚。

9) 幸运大抽奖：特等奖1名（价值1500元一条的金项链）；一等奖3名（24k金戒指一枚）；二等奖2名（格兰仕微波炉一台或美的电磁炉一台）；三等奖9名（金正复读机、美的电饭煲、高级蒸锅）；鼓励奖40名（5升金龙食用油一桶）在节目中穿插进行。

五、具体工作人员安排：

1、晚会主持人 __x

2、摄像师 __x

3、晚会导演 __x

4、晚会现场维持 __x

5、奖品控制协调和发放：由人事科负责；

6、舞台、场地设计：广告科（色调主要以红色、金色为主，突出节日喜庆气氛）。

7、舞台灯光、音响布置：设备科；

8、晚会场所布置：营销中心人员、生产车间工人、人事科后勤人员；

9、晚会现场协助人员 __x

10、游戏道具：气球20个，乒乓球80个，绳子一捆，苹果4个，乒乓球拍4个。负责人 __x

11、晚会现场后勤人员：晚会用果盘，公司人事科后勤人员。

节日促销活动方案篇八

1、母亲节的由来：母亲节最早是古代的希人和马人都会举春季节日，以表达他们对母亲神的崇敬。后，在中古世纪的英国，大致在每的二月底至四月初的四旬斋的第四个星期日，就是母亲日。那一天，长大的孩子，必须带著物回家，送给自己的妈妈。在美国，最早关于母亲节的记载是1872由茱丽雅所提出的，她建议将这一天献给「和平」，并在波斯顿等地举母亲节的集会。

1907，费城的安娜为发起订全国性的母亲节而活动。她说服她母亲所属的西维琴尼亚州的教会，在她母亲逝世二周的忌日即五月的第二个星期天，举办母亲节庆祝活动。之后，安娜和支持者们开始写信给部长、企业家和政治家，要求订全国性的母亲节。威尔生总统亦於1914发表官方声言，让母亲节成为全国性的节日，就是每五月的第二个礼拜天这一天。2、活动目的：提升当日营业额。争取新顾客，巩固顾客。树红屋真情服务、用心品质的健康企业形象。

20xx年5月14日

红屋“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

因为母亲节的节日性，优惠套餐也许可以提升销，但出于企业形象建设等长远益以及顾客感受考虑促销活动应以感情诉求为主。在母亲节当天对所有同母亲一同来就餐的顾客都送一张母亲节贺卡和一支康乃馨。顾客可以现场在贺卡上填写为母亲送上的祝福，可以由服务人员在店内为其广播祝福语。注□a活动仅限与母亲一同来的顾客，无论纪大小。具体由服务人员观察询问。

允许多送但允许过任何一位来就餐的母亲，否则会使顾客产

生满□b广播人员语气语调务必恳富含感情，可有敷衍走形式情况发生，负责会使顾客感到尴尬和被戏感觉。小学生相对而言比较适合□c配合《世上只有妈妈好》等歌曲伴奏读效果比较好。

1、文案题目：红屋“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

2、文案正文：母亲节，你为母亲准备么礼物？其实，你真的用为此大伤脑筋，因为最能让母亲快乐的事莫过于全家人的团圆与平安。送上一枝盛开的康乃馨，送上一真心的祝福，一顿可口而轻松的团圆饭，就是对妈最好的礼物。这一红屋都为你准备好。您送给母亲最贴心的祝福，红屋送您最贴心的服务。

3、宣传方式□pop宣传海报，条幅。、费用预算1、根据三家店三月份人潮统计分析：中山店周日最高人潮326人，平均人潮288人延安店周日最高人潮250人，平均人潮196人闽江店周日最高人潮232人，平均人潮196人其中，周人潮多数情况下较周日人潮要多。另外根据20xx母亲节促销活动资来看一部分人倾向于母亲节在家吃饭。我们闽江店顾客的重要组成部分儿童没有强的意识和足够经济能与母亲到红屋就餐。

因此，本着促销用品能短缺及节约的原则由各店经预估人潮。我个人认为中山店发放康乃馨150支、贺卡100份，延安店发放康乃馨80支、贺卡100份，闽江店发放康乃馨90支、贺卡100份。贺卡剩余可以存放，康乃馨保存期短，如出现大剩余可送出或由服务人员在店门口售卖均可。

4、促销成本预算康乃馨批发价大约在每打9元左右，每打12支。费用在300元以下。

贺卡根据质同批发价大约在0.5至1.5元左右。但出于宣传效果考虑贺卡应有红屋标志并且较为精美具一定保存价值。费用应该可以控制在300元以下。总费用可控制在600元左右，

促销成本较低。

“游子吟：慈母手中线，游子身上衣，临行密密缝，意恐迟迟归，谁言寸草心，报得三春晖。”、“世界上一切光荣和骄傲都来自母亲”、“妈妈你在哪儿，哪儿就是最快乐的地方”、“世界上许多事物都是假的，空的，而母爱却是真的、永恒的、不灭的”；美国国会1914年5月7日通过决议，确定每年五月的第二个星期天是母亲节。母爱是无私的，更是没有国界。母亲一生为养育儿女呕心沥血，付出的最多。这一天正是提醒每位做儿女的要永远记住母亲的辛劳和养育之恩。为了纪念这个温馨的节日，人们一般都以赠送康乃馨来表达对母亲深深的爱恋，康乃馨是母爱之花，它是慈祥、温馨和真挚的代名词。在国外在这一天康乃馨是花市里的俏销货，其销量是十分惊人的。

20xx年2月初，我作为应邀作为策划人协同策划组对我市进行了一次大范围及详细的市场调查，规划方案《母亲节促销活动方案》。通过两个星期的调查，我们发现：在母亲节期间的主要消费群体是25—45岁的，约占55%；其次是18—25岁的消费群体；而45岁以上的消费群体也占到了将近3%；消费者购买花卉的数目组合以1支、3支、6支、9支、12支、33支等数目为主，大约占到76%；市内其他花卉销售商在母亲节期间基本没有什么较大的促销活动，即使有也只是针对零售花店的通路促销，更多的花卉销售商及花店采取的是自然销售，从业人员营销观念比较落后。市内人们经常光顾的场所如电影院等虽然每年也搞活动，但不外乎幸运抽奖、降价优惠等形式，内容千篇一律，没有新意，而且活动宣传乏力，不到位，效果不佳。另外，在受访人群中，有56%的消费者认为每年都送康乃馨缺乏新意，不能将母亲节温馨长久留住，希望除赠送康乃馨以外，能赠送其他更时尚更有保留价值的礼品。显然，消费者的需求意味着巨大的商机。

通过这些资料的收集、整理、判断、分析后，我们首先提出了重新定位公司目标消费群市场的草案：

a类消费群：25—45岁的消费群，此类消费者都是母亲节康乃馨消费的主力人群。此类群体或是处于事业的起步期、上升期，或已事业有成，由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因，使得此类群体显得心态尤为成熟，能深切体会到做母亲的疾苦。

b类消费群：45岁以上的消费群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年母亲节气氛的影响，在整个花卉消费群体中已占有3%的比例，说明其时尚心态渐起，是一支易被“感化”的群体，如果其儿女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，而且也是一个值得关注的社会现象。

c类消费群：18—25岁的消费群，他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。她将是影响b类消费群的一支“伏兵”，即不能放弃，而是要有针对性的进行市场推广。

该草案采取了“抓两头带中间”目标市场定位：即通过对a类消费群和b类消费的重点诉求，带动c类消费群的积极参与。a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场，也是广告的主要对象。b类消费群虽然需求较小，但如果购买欲望被激发出来，也是一个不小的市场，而且其社会影响对公司的品牌建设将十分有利。

该草案的'提出获得了董事们的一致好评。

我们发现，现在正流行一种代表着中华民族深刻文化内涵且历史久远的手绣品：十字绣。“十字绣”产生于中国的唐代，在明清时代尤为盛行，和中国传统的很多绣法不同，它非常地简单易学，不论男女老少都可以轻而易举地掌握它，即可长久保存，还可享受到diy的乐趣，于是乎广泛的在年轻人中流行开来，应是我们寻找的理想的载体。同时，由于十字绣

是从远古传下来的女红手艺，这样就为她与母亲节的结合找到了一个巧妙的切入点，即这个针对母亲节的礼品就叫“亲恩绣”（结合市场时尚理念还可叫“亲恩秀”或“亲恩show”）□她不同于市场上销售的十字绣，我们赋予了她全新的内涵：“‘亲恩绣’show出母亲节，亲恩不能忘怀，饮水要思源”，寓示着亲情的执著、久远。而且“亲恩绣”本身就是一个很好的卖点。

于是，我们当即就此提出了另一草案，为公司发掘出的产品进行概念更新及重新包装应市，这次草案的提出，获得了董事们的一致认可，并要求我们即刻针对所重新定位的消费群、新开发的产品制定具体的促销活动方案，及尽快实施。