

2023年万圣节促销方案策划(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

万圣节促销方案策划篇一

疯狂万圣节 鬼怪表演晚会

10月31日晚间21：00—22：00

广场步行街

×××

工务课：负责舞台的搭建、音响的到位；

保卫课：负责活动现场的安全工作；

总务课：负责采购冷火焰两组、4个手筒礼花。

广告宣传跟进双休日促销广告。

万圣节促销方案策划篇二

□xx年11月1号至2号

1、美容院布置得有万圣节气氛，工作人员做万圣节装扮为顾客服务；

2、凡活动期间内进店的顾客都可以得到美容院赠送的精美小

礼品一份；

3、美容院员工(着万圣节装扮)并帮活动期间内进店消费的顾客化万圣节妆容；

1、美容院负责活动的组织、宣传并进行店堂陈列的设计与摆设；

2、负责活动期间的'安全工作；

3、安排好活动期间的店内广播；负责活动期间的接待来店顾客的咨询及活动解释工作；活动期间负责给进店消费顾客化万圣节妆容。

万圣节促销方案策划篇三

xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万圣节鬼鬼礼品一份(价值30元万圣节礼品)；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份(价值50元万圣节礼品)，每张单张小票限送一份。

1、企划部：

负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；

2、总务课：

负责采购万圣节礼品各100个交给企划部(礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛)

3、财务股：

活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。

4、营运部：

5、各楼层：

向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。

万圣节促销方案策划篇四

万圣节期间童真荡漾，让孩子们在欢乐的天地、缤纷的'美食世界中度过一个快乐难忘的“万圣节”。届时江南各部将推出系列精品菜肴和美食，通过本次活动的开展，提高江南在太原和山西的美誉度，吸引更多的家庭来江南各部消费，让家长和小朋友们来江南分享美食、体验快乐。

10月28日——11月2日

欢乐万圣节精彩无限

届时，江南各部通过策划主题活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的20xx年。

(一)大酒店“欢乐童年精彩无限”艺术晚会节目设计：

凡是点到大酒店儿童套餐的小朋友，在晚会开始前均可到主持人处报名参加以下活动比赛(书画比赛要提前报名参加)，获奖小朋友均有礼品赠送。

1、儿歌演唱比赛：曲目为背景音乐里的二十首儿歌，一部、三部、大酒店同时进行，各部根据情况确定小朋友报名数量。

2、儿童舞蹈演出：由东方佳艺演出公司提供，只在大酒店晚会中间参差进行，一一由徐鼎明负责落实。

4、趣味谜语竞猜：共设谜语100条一部、二部、大酒店同时进行，大酒店晚会随机进行安排，由主持人负责。

5、江南万圣节儿歌朗诵比赛：在一部、二部、大酒店同时进行。

万圣节江南来聚会，吃的玩的数第一！

(二)联动促销：

活动二、10月28日——11月1日活动期间，凡在万圣节期间来江南各店用餐者，均可免费获赠气球一个。

(三)大酒店晚会现场装饰：

1、舞台设计：“欢乐童年精彩无限”主题背景布，周边用粉纱和印有万圣节祝福语的气球装饰，突出童真、竞技的氛围。

2、宴会厅内布置：用气球装饰与彩色纸花布置。

3、其他点缀：在宴会厅内各个音响和玻璃上张贴征集到的儿童图画，作为展览。

2、门厅装饰：一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰，营造万圣节热闹氛围。

3、媒体宣传：山西省交通台、太原交通台、山西日报《经济时讯》、生活晨报。

4、视觉宣传：10月28日(提前三天)各店开始宣传，主要以条幅、易拉宝、彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广，以达到的效。

本次活动套餐设计以营养为主，主要在大酒店宴会厅以销售套餐的形式进行，套餐分设六款，共计46套。

“欢乐童年”营养套餐288元(a三人用)，15套计4320元；

“金色年华”营养套餐388元(b四人用)，16套计6208元；

“望子成龙”营养套餐488元(c四人用)，15套计7320元；

本次活动预计收益为：17848元。

为配合大酒店万圣节晚会的成功举办，各部可以向店内顾客宣传介绍晚会内容。

序号部门任务(套)负责人[略]

万圣节促销方案策划篇五

- 1、推广新服务项目
- 2、提高销量
- 3、提高美容院外在形象。

共同迎接新的一天

一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

丽人月套餐一：价格500

赠送护理

- 1、划卡消费8折；
- 2、送4次经典护理或200元产品。

- 后期优惠
- 1、续卡送积分58分；
 - 2、送亲情卡一张（价值200元）。

丽人月套餐二：

价格1500元

赠送护理

- 1、划卡消费7折；
- 2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠

- 1、续卡送积分100分；
- 2、送亲情卡一张（价值380元）。

丽人vip套餐：

价格3880元年卡（限时卡）

赠送护理：

- 1、全年面部、肩、颈部经典护理；
- 3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠

- 1、赠送精油全身10次（价值1500元）；

- 2、赠手、足护理20次（价值800元）；
- 3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；
- 4、全年光波浴；
- 5、送亲情卡一张（价值380元）。

二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮

肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。活动预算(略)

活动执行

事前准备：

- 1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。
- 2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）
- 3、促销方案、优惠政策
- 4、产品的培训：由组长负责培训
- 5、人员的`搭配：安排好收银、库管、发货
- 6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）
- 7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会

议流程事中工作：

- 1、怎么安排（参加人员的分工）
- 2、美容师要求（参照美容院管理规定）
- 3、要求：各尽职责,服从安排，责任到人
- 4、进入状态,人员的配合

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人