

2023年元旦门店方案设计(优秀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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

元旦门店方案设计篇一

xx家居商场专柜，新品上市，清仓甩卖。

彻底清场，真正不计成本，抛完为止。

x月x日——x月x日

《活动期2天，推出具体工作时间：早上8：00—晚上5：00止。》

1、经理1名。

a□全面执行落实本案相关细节工作、

b□负责对外信息发布等宣传工作的人员落实、

c□负责商场现有产品的活动定价及货源组织布置等工作、

d□负责导购人员组织，培训等工作、

e□负责活动现场人员岗位组织及培训，执行条例的监督和回款等工作、

f□负责售后人员送货及撤场等工作安排、

2、导购员若干名：

a□负责商场现有的产品归类及整理工作、

b□负责商场全面卫生清洁工作、

c□负责客户接待，签单工作、

d□负责客户咨询电话的接听及统计归档工作、

1□xx家居商场家具专柜，新品上市，二天内全面彻底清仓完毕！

2□xx家居商场专柜，新品上市，清仓甩卖，不计成本，狂抛！

3、高档餐椅，玻璃茶几，品牌棕垫，布艺沙发，1皮沙发。
所有家具限量推出，不续定，抛完力止。

1、制做若干条条幅，标有主题，挂在各人流量集中地段和针对小区的地段。

2、印制大量的宣传页，以图文并茂的夹报形式，展现所推出的系列家具产品。须突出主题，标明活动内容。加强组图优势，拉动吸引力面。

3、短信发布10万条以上，含老客户，针对接收区域要到位。

4、当地收视率最高的电视台，选择性给予前期宣传工作，但文字须精简，明了，突出优势。

5、宣传车2辆，以喷绘的形式，展示活动主题。

1、广告宣传渠道，选择须准确，针对有效客户群。

- 2、咨询电话须耐心，热情，肯定，采用简洁明了的言语对话，做好客户信息档案归档。
- 3、活动流程安排要落实到位，设有岗位责任人。
- 4、导购员须确保签单量。活动前培训工作须到位。
- 5、签单注明活动规定及要求，现金管理须合理，确保准确无误。

元旦门店方案设计篇二

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的'传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧！

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

四、活动时间：

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

20xx年1月1日xx20xx年1月3日

xx汇购物广场

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！

2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

活动一

“xx汇百款名品·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，增强活动公信力□xx传媒信息报及网络营销的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20xx年12月24日晚5点，开始暖场，6点正式开始1元秒杀（根据商户提供商品的情况，建议每件产品安排3xx5分钟，当晚拍30件）

20xx年12月25日下午4点开始演出节目，6点开始1元秒杀，约8点开始抽奖。

元旦门店方案设计篇三

辞旧迎新，新年购物满100送120

20xx年12月29日——20xx年1月8日共11天

一、主体活动

服饰类现金消费满100送120，其中110元现金消费券，10元化妆品券

现金消费券可在参加活动品牌使用

化妆品券可在一楼化妆品专柜使用

二、福到合家欢, 购物送春联

活动期间，凡顾客在百货消费即送春联一副，单张小票限领一次

三、会员新春购物, 乐享多倍积分

1、会员新年(1月1—3日)进店消费可享2—5倍积分

2、活动期间办理会员卡，首次消费积分双倍计入卡中。

四、新年购物逐级礼

2、会员现金购物满600元(非会员满800元)，送乐扣水杯一个

3、会员现金购物满1000元(非会员满xx00元)，送乐扣套盒(5件套)

1、现金及化妆品券：

2、春联：

3、逐级礼：

1、服饰类全场跨柜累计参加活动，并可累计收券

2、化妆品全场可累计收券，限用时间：

3、活动期间退货时，需将赠品或等值现金一并返还商场，现金券已经消费需将等值现金返还。

元旦门店方案设计篇四

20xx年12月24日-20xx年1月5日。

北二环大明宫建材批发商城旗舰店

1. 位于销售旺季，通过以下的具体操作，扩大销售额，盘清库存。提高市场占有率。
2. 体现本店无微不至的贴心服务。提高客户对本店的忠诚度。
3. 通过宣传造势，结合元旦节的元素，让消费者产生强烈的记忆感，建立良好的业外口碑，提高知名度和美誉度。

“感恩答谢惠”元旦大派送！

1) 活动期间，全场商品6折起优惠(不含特惠组合和特价商品)，并有精美礼品赠送。

2) 折扣诱人：

(1) 购暖气片送卫生间小背篓(价值300元) 凡进店购买暖气片满3000元以上均可获赠卫生间小背篓一个。

(2) 购壁挂炉送过滤器或者价值为300元的`温控器(有线) 凡进店购买任意一款壁挂炉均可享受6.8折优惠且同时可享受满额赠送活动。

3) 凡在活动期间进店咨询者均可获得精美礼品一份(数量有限)

先到先得)。

无垠的全体员工再次祝福各位嘉宾朋友元旦节快乐，万事如意！

元旦门店方案设计篇五

：12月6日(六)——12月25日(二)

营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售
额比活动前增长10%。

：疯狂时段天天有

a)活动时间：12月6日-12月25日

b)活动地点：1-4楼

c)活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时
段(在人流高峰期)，周六至周日(另含24、25日)每天不定期
选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购
活动，即在现价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品，建
议免扣)

2. 超市购物新鲜派加1元多一件。

a)活动地点：1-1f

b)活动时间：12月6日-25日

c)活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均
凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

d)等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸(日限量500包)

购物满48元加1元得柚子一个(日限量200个自理)

购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量100瓶)

3. 立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销。

a)活动地点：商场大门外步行街

b)活动时间：12月6日-20日

c)组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。

4. 耶诞礼品特卖会

a)活动地点：商场大门和侧门外步行街。

b)活动时间：12月21日-25日

c)组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5. 耶诞“奇遇”来店惊喜

a)活动地点：全场

b)活动时间：12月24日-25日

c)活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以

得到一份特别的关店礼！数量有限，送完为止。

6. “耶诞欢乐园”激情圣诞夜

a)活动地点：大门外步行街

b)活动时间：12月24日、25日晚上7：30-9：00

c)活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

1. 媒体宣传：

a)dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b)报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

1. 超市购物新鲜派加1元多一件

500元×19天=9, 500元

2、耶诞“奇遇”来店惊喜2.000元

3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜20.000元

4、报纸广告及其他宣传费用：20.000元。

5、活动及圣诞气氛布置10.000元

6、合计56.500

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平方米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。