

# 最新节假日销售促销活动方案(优质5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。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。

## 节假日销售促销活动方案篇一

5月28日——6月3日

超市根据自身的促销成本控制，在下列活动中选择一个或多个方案进行借鉴实施。

活动一：六一节买六送一

在超市中选择一批商品进行买六送一活动，比如酸奶、果奶、饮料、果冻、水果等商品，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为1/7，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

活动二：迎六一特价商品

学习用品、文具用品、儿童食品、饮料、奶制品一律优惠价销售；

3、公关活动中参加对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定

20xx超市节日促销策划方案大全20xx超市节日促销策划方案大全。

儿童节期间(6月1日-6月3日)在超市入口处举行五子棋比赛，

参与者有小礼品，得胜者有奖品。

3、公关活动中参加对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定。

## 节假日销售促销活动方案篇二

趣味运动竞技是促进员工沟通感情、加强联系，建立团队意识，以提高工作热情和效率的'方式之一。本次国庆趣味运动是响应全民健身、鼓励员工积极锻炼身体，在运动中陶冶情操、热爱生活。

丰富职工业余文化生活，增强企业职工凝聚力，加强企业文化建设，提升企业企业形象

公司人力资源部主办，公司生产部、技术部、质检部、财务部、销售部协办

时间：定于20xx年9月30日下午13：00(如有变化另行通知)

地点：公司内操场上

公司全体干部员工均可参加

1、总负责：胡立春

2、主持人：陈光华

4、方案策划：陈光华

5、场地布置及人员组织：各负责人及办公人员

6、宣传摄影摄像：缪益凡、黄菲菲

7、器材道具准备、纪念品采购和发放：周树武、钱爱芬、池振江、陈养敏

8、横幅：周晓霞

## 节假日销售促销活动方案篇三

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。

一、活动名称：

双节感恩回馈月--大酒店圣诞节及元旦促销活动

二、活动时间：

12月25日--1月20日

三、活动宣传方式：

1. 展架--2个(尺寸同之前)

2. 灯箱广告---1个(尺寸同之前)

四、活动内容：

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

活动五：定宴会送礼仪

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2000元纱幔、星光大道及灯光路引一套。

活动六：会员金卡热卖中(此活动长期有效)

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。

## 节假日销售促销活动方案篇四

冬至：12月22日(星期一) 平安夜：12月24日(星期三) 圣诞：12月25日(星期四) 元旦：01月01日(星期四)

### 二、广告快讯档期

12月21日——元月3日

### 三、促销主题三步曲

总主题：《欢乐圣诞狂响曲，名店喜迎新春献贺礼》

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

第三曲：《迎新春，献贺礼》

### 四、营销目的

1. 利用圣诞、元旦商机加强街区气氛布置，大力提倡创意气氛布置及商品陈列，并以气氛评比的形式，激发各品牌店布置的积极性。
2. 管理公司全力执行以《欢乐圣诞狂响曲，名店喜迎新春献贺礼》为主题的促销三步曲活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

### 五、商品促销

1. 圣诞及元旦期间发动街区各店进行节日促销，由公司组织在报纸媒体上进行发布，在新的一年里，给顾客留下一个良好的印象。(目前，无推行真正意义上的“vip会员卡” 此次可

利用圣诞及元旦，建议公司组织各大品牌店推行会员制活动，由我司统一与各店签订协议并制作“vip会员卡”进一步扩大街区的影响力及档次)

2、可充分利用圣诞及元旦的期间推出“买200送50”的促销活动。

## 六、活动促销

总主题：《欢乐圣诞狂响曲，名店喜迎新春献贺礼》

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间：12月21日—12月24日

地点：名店街街区各品牌店

内容：凡于活动时间内，只要顾客在街区任一品牌店购物或消费，即可将自己所喜欢的

商品(需本街区各品牌店有售，只能选一件)名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到电脑小票背后，投入到街区指定的抽奖箱内，公司将于12月25日圣诞节在街区旗杆处公开抽出若干名(名额可由公司根据情况而定，商品总价值不超过20xx元)幸运顾客，此部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿。

所抽出的商品费用由公司承担或与商品所属品牌店按事先约定的比例承担，详细运作待定。

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月20日——12月25日，每晚6点—8点

地点：区

内容：

3、统一定制一批“圣诞节心愿贺卡”发放于各品牌店，对前来消费的顾客都可以得到一张或二张“心愿卡”，顾客可将卡填写好后挂于街区的圣诞树上。

第三曲：《迎新春，献贺礼》

时间：12月1日—春节

地点：各品牌店

内容：凡于活动时间内，只要顾客在任一品牌店购物或消费达一定金额，即可获得“vip会员卡”一张，享受各品牌店购物特价优惠的vip待遇。详细运作待定。

## 七、气氛布置评比活动

2. 门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主，另加服饰增长分；

5. 奖项暂设“布置奖”一名及“创意奖”一名，获奖品牌店将获得奖状及奖金，奖金总额暂定1000元。

6. 个别品牌店如橱窗不进行圣诞节布置可适当由管理公司进行简单布置。

9. 详细情况见11月25日专业场景布置公司报来的《圣诞节布置方案》。

## 节假日销售促销活动方案篇五

趣味运动竞技是促进员工沟通感情、加强联系，建立团队意识，以提高工作热情和效率的`方式之一。本次国庆趣味运动是响应全民健身、鼓励员工积极锻炼身体，在运动中陶冶情操、热爱生活。

丰富职工业余文化生活，增强企业职工凝聚力，加强企业文化建设，提升企业企业形象

公司人力资源部主办，公司生产部、技术部、质检部、财务部、销售部协办

时间：定于20xx年9月30日下午13：00(如有变化另行通知)

地点：公司内操场上

公司全体干部员工均可参加

1、总负责：胡立春

2、主持人：陈光华

4、方案策划：陈光华

5、场地布置及人员组织：各负责人及办公人员

6、宣传摄影摄像：缪益凡、黄菲菲

7、器材道具准备、纪念品采购和发放：周树武、钱爱芬、池振江、陈养敏

8、横幅：周晓霞