

最新元宵节促销活动文案(精选15篇)

每一次努力都是一种成长，无论结果如何，都值得骄傲。毕业是一个人生的转折点，以下是一些精选的毕业文案，与大家共勉。

元宵节促销活动文案篇一

浓情元宵，难忘今宵

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和促使顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

活动1：超市情浓，购物欢乐送

活动时间：2月xx日至2月xx日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值3元)，每天限送300份;同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值5元)，每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米(8斤)一袋(价值8元)，每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

活动2：真情元宵，难忘今宵

(一)活动时间：2月xx日晚上19:00-21:00

(二)活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，

烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

(三)活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜谜等游戏，并现场派发奖品。

活动3：浓情元宵，颗颗真情

(一)活动时间：2月xx日—2月xx日

(二)活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

(三)活动内容：凡于2月xx日—2月xx日来本超市购物的. 顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份(三xx五个)，每天限送500份。

(四)活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

(五)道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒(由供应商赞助)

活动4：喜闹元宵，乐猜谜语

(一)活动时间：2月xx日—2月xx日

(二)活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜;凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和xx剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份(价值2元)，每天限100份。

(三)灯谜由店企划手写，便条纸等活动道具由店自行提供。

元宵节促销方案之店内气氛布置和宣传

a□保留部分春节促销活动气氛布置。

e□重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

元宵节促销活动文案篇二

2月21日至2月23日

吸引广大消费者购物，最终达到促进商品销售的'目的。

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送4。50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

元宵节促销活动文案篇三

一、活动主题：

正月十五闹元宵□xx餐饮送祝福

二、活动时间：

元宵节

三、活动地点：

美食城、美食海鲜城、美食海鲜广场、法尔春天餐厅

四、活动内容：

- 1、正月十五当天来店消费的客人可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美小礼品一份，每桌限猜一个灯谜。
- 2、正月十五当天到店内消费的客人，每人赠送元宵两个，赠完为止，营业做好登记，财务备存。
- 3、正月十五当天各店厨师推出几款团圆菜品，寓意元宵节团团圆圆。

五、配合部门：

- 1、企划部负责设计横幅，每店一条，内容：正月十五闹元宵，勇丽餐饮送祝福，利用短信平台发送元宵节祝福短信，内容：正月十五闹元宵，勇丽餐饮送祝福，勇丽餐饮祝您月圆灯圆事事圆，情圆梦圆人团圆！
- 2、灯谜由各店自己打印准备。
- 3、猜灯谜的礼品各店根据现有剩余小礼品配发，财务做好登记。
- 4、各店所需元宵数量提前安排本店采购人员进行购买。

六、注意事项：

- 1、各店对员工进行相关知识培训，当日客人用餐时主动提示，并送上节日祝福。
- 2、活动当天赠券活动只赠不用、积分卡活动正常进行。

元宵节促销活动文案篇四

2月21日至2月23日

吸引广大消费者购物，最终达到促进商品销售的目的。

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送4。50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

元宵节促销活动文案篇五

20xx年3月4日—6日

20xx年元宵节促销策划

浓情元宵（相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵）

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞师舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的.一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对客户来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，客户凭购物小票到服务处领取小吃券，客户凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，客户也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让客户一目了然。

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

元宵节促销活动文案篇六

活动时间：

2月23日晚上19：00—21：00

活动目的：

为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升商场在公众的良好形象。

活动内容：

举办一场猜灯谜送灯笼的活动。现场摆放_排展架挂上内附灯谜的大红灯笼，另一边挂上做为奖品的灯笼，现场猜谜，现场送。

元宵节促销活动文案篇七

2月21日至2月23日

吸引广大消费者购物，最终达到促进商品销售的目的。。

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品满200元，化妆品95折满100元（超市商品不打折满88元（参与会员卡积分），）送4。50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。（黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动）

元宵节促销活动文案篇八

春节刚过，迎来的就是中国的传统节日——元宵节。按中国民间的传统，人们要点起彩灯万盏，以示庆贺。出门赏月、

燃灯放焰、喜猜灯谜、共吃元宵，合家团聚、同庆佳节，其乐融融。通过元宵这一传统节日，揭开中华民族传统习俗的神秘面纱，借助各类课程与活动的整合，让大家了解中国的传统节日风俗，传承中华民族的悠久文化。

20xx年xx月xx日-x日

20xx年元宵节促销策划

浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食物、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

- 1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。
- 2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。
- 3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。
- 4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。
- 5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。
- 6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。

同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动

元宵节促销活动文案篇九

每年农历的正月十五日，春节刚过，迎来的就是中国的传统节日——元宵节。正月十五日是一年中第一个月圆之夜，也是一元复始，大地回春的夜晚，人们对此加以庆祝，也是庆贺新春的延续，其中吃汤圆、赏花灯、猜灯谜等都是元宵节几项重要民间习俗。随着越来越多的企业进入汤圆这个市

场，“思念”、“五丰”、“三全”、“龙凤”、“冠生园”等等几大品牌彼此之间的竞争也越来越激烈，到目前为止，竞争几乎进入到白炽化状态，提高销量几乎成为他们每个企业的难题，每个企业为了提高自己的销售量和夺得利润，都想方设法来对自己的汤圆进行各种各样的销售。因此，如何在元宵节前做好促销活动，对提高三全汤圆的销量及市场占有率，巩固市场地位，提升三全品牌的知名度具有重要意义。

本次促销活动将在20xx年2月20日至24日之间进行，主要通过一系列的宣传及促销活动提高三全食品的知名度和美誉度，扩大三全汤圆的影响力和范围，促进“三全凌汤圆”、“三全新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大汤圆系列的元宵期间的终端市场销售和团购销售，提高汤圆销量。

（一）销售目标

让更多消费者了解和知道三全公司的多口味汤圆，让消费者在最短的时间内认知三全汤圆系列的特色，培养更多消费者购买三全汤圆，实现在元宵期间的xx市10万斤销售目标。

（二）利润目标

通过本次元宵期间的促销宣传活动，提升三全汤圆的销量，实现元宵期间销售利润50万元的销售利润。

（三）市场占有率目标

此次的推广活动三全汤圆以“三全凌汤圆”、“三全新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大系列细分市场，扩大三全汤圆的市场占有率，让消费者亲身市场不同口味，应对市场的激烈竞争，争取更多销售机会，迅速赢得汤圆消费的巨大市场，最终获得更大的利润。

XXX

通过此次的元宵宣传促销活动，三全可达预期销售10万斤的销量，销售额至少可达100万，让更多消费者了解和认真三全汤圆，是消费群产生尝试购买的欲望，提升三全“三全凌汤圆”、“三全新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大汤圆系列知名度及三全食品知名度，培育品牌忠诚消费者，扩大三全汤圆的市场占有率，使其在xx地区的市场占有率10%，同时促进淡季销售额的提升；并且树立良好品牌形象，带动企业形象提升。

元宵节促销活动文案篇十

XXXX年2月24日—25日

XXXX年策划

浓情元宵（相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵）

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食物、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的'一学期也将开始，因此还可围绕服装、学生用品等展开促销。

一、团团圆圆过元宵

美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、

思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列。口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋（迎新晚会策划书），或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

5、小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

6、除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏

元宵游园齐乐（惊梦）。

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访羊年元宵节活动策划策划书。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。

一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞师舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

元宵节促销活动文案篇十一

为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜谜等游戏，并现场派发奖品。

元宵节促销活动文案篇十二

猜灯谜、庆元宵

20xx年x月x日（农历正月十五）晚6：00

娱乐室及篮球场

1[x月x日前，各车间文员负责收集各种灯谜，总数量400条，负责人[xx]

2、场地布置[x月x日上午，悬挂好元宵节灯笼；下午下班前在娱乐室房顶拉上红丝带，将灯谜吊在上面；活动期间播放节日音乐，渲染气氛，负责人[xx]

3[x月x日晚，娱乐室组织猜谜活动，谜底核对、奖品发放及宣传拍摄等，负责人[x]

4[x月x日晚，篮球场组织趣味小游戏，游戏积分兑换、礼品发放及宣传拍摄等，负责人[x]

5、保卫科负责维持活动期间的秩序，负责人[xx]

请以上负责人于3月5号前至少开会三次讨论各负责事项的`准备情况及进度，总负责人三月2号将具体活动流程交于部门经理处。

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜面揭下带走。

2、每个猜谜者猜一个灯谜，必须先到指定兑奖处核对谜底，确认无误后，由巡视人员取下谜面交兑奖处，猜谜者进行登记，填写所猜中谜面题号、谜底、本人姓名、部门或车间之后，方可领取奖品。

3、猜对一条谜语兑换一份奖品。为了让更多的员工参与活动，每人次限猜一条。（待讨论）

4、谜语共400条：第1—100条灯谜到一号兑奖桌核对答案，

第101—200条灯谜到二号兑奖桌核对答案，第201—300条灯谜到三号兑奖桌核对答案，第，301—400条灯谜到四号兑奖桌核对答案。

6、奖项设置：

灯谜活动共设置奖品200份，猜对一条谜语获得抽奖一次，抽奖成功则兑换一份奖品，奖品兑完，活动结束。（抽奖内容按照奖品来设定）

游戏活动共设置礼品30份，礼品摆放在礼品桌，并用积分标识，累积一定积分可换取想要的礼品，礼品发完，则活动结束。

- 1、猜谜要有秩序，不能大声喧哗。
- 2、谜底猜出后，员工只需把谜面题号记住，到指定兑奖处核对答案，不能将谜面取下。猜题成功，则在谜面处做出标记。
- 3、对答案要排队守秩序，违反者取消猜谜资格。
- 4、游戏环节尽情的玩耍。

1、元宵小灯笼20只。

2、红丝带两盘。

3、奖品200份。

4、礼品30份[x元（可申请公司产品）

合计费用：约x元左右。

元宵节促销活动文案篇三

活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜；凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和dm剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份(价值2元)，每天限100份。

灯谜由店企划手写，便条纸等活动道具由店自行提供。

超市元宵节促销方案活动三、真情元宵难忘今宵

活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

元宵节促销活动文案篇十四

通过开展丰富的xx文化活动，增进员工之间的情感交流，传达工会对员工的关怀；以大家喜闻乐见、形式多种、通俗易懂的游戏节目内容、营造成一个充满节日氛围的现场，充分体现员工与元宵节同欢、同庆、同喜、同乐的场景，展现织物员工新作风、新思想、新面貌的新春气息，形成健康向上、文明和谐的生产文化。

2、送元宵：工作人员煮汤圆，送到各岗位员工手中；

1、本次活动由织物支部主办，详细分工如下：

方案申报□xx

现场布置□xx

灯谜内容设置□xx

煮元宵□xxx

奖品购买□xx

现场工作人员□xx□盖章、发奖□xx□现场秩序)

2、活动参与人员□xx全体员工；

织物分厂活动实施方案

3、活动地点□xxxxxx

元宵节促销活动文案篇十五

一年一度的元宵佳节即将来临，在元宵佳节里，我们餐厅要举行活动。现将活动策划如下：

红红火火新世纪、热热闹闹度元宵

xx年2月x日(正月十五)

活动一：庆团圆吃元宵开门见礼送红包

活动期间，对每天进店前100名顾客免费分发红包，红包内有免费“元宵券”一张，顾客凭红包内元宵小票+满10元以上的购物小票，到服务台领取元宵。

活动二：过年七天乐元宵也快乐

正常商品88折后满100元，棉鞋、棉服类5折、特价、削价品

满200元，化妆品95折满100元(超市商品不打折满88元(参与会员卡积分)，)送4.50元汤圆1包，满200元送2包，限单张小票，多买多送，以此类推，限量1000名。

(黄白金、名烟酒、手机不参加此次活动)

活动三：正月十五元宵灯谜会有奖灯谜猜!猜!猜!

在各楼层均开辟悬挂灯谜，来新世纪的顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法：

1. 必须由本人将谜底贴于谜面之上。
2. 按编号对证确认后方可领取。
3. 凭有效证件(身份证、学生证、驾驶证等)登记后方可领取，每证限领3份。

卖场内外装饰计划：

2. 跨路彩虹拱门1个(红红火火新世纪、热热闹闹度元宵)；
3. 灯谜会的布置：灯谜10000条；
4. 电视台、气象局广告；
5. 手机短信(全县用户)；
6. 彩色宣传单10000份；
7. 吊挂写真看板：一楼东、圆门、南门共3块；

8. 活动看板：大看板2块，小看板12块，一拉宝10块；
9. 一楼玻璃门贴红装饰。