

最新元宵节营销活动策划案 元宵节促销活动策划方案(大全12篇)

青春，是一个锻造人格的时期，我们要塑造积极向上的品质。青春是一个关键时期，我们应该明确自己的目标，并制定相应的计划和行动。以下是小编为大家整理的青春成长经历，希望能对大家有所启发。

元宵节营销活动策划案篇一

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。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。

元宵节营销活动策划案篇二

元宵节是我国的传统节日，也是新年之后的，又一个重要的节日，又称“上元节”、“灯节”，民间正月十五闹元宵已有很悠久的历史。它伴随人们迎来春天，是把节日习俗体现

得最为彻底和典型的传统节日。为了使美琪的孩子们对元宵节的`传统文化和传统民俗习惯有一个基本的了解，我们通过包汤圆、画灯笼、猜灯谜等一系列活动为载体，充分地让孩子们感受“元宵节”特有意义及给人们带来的喜气和欢乐。

元宵节营销活动策划案篇三

为了迎接元宵佳节，营造喜庆祥和的气氛，增进业主间及业主与管理处之间的交流，举办“猜灯谜”活动。具体实施方案如下：

20xx年xx月xx日18：30～20：30

一期小区中轴线

xx花园管理处

小区业主、住户

猜灯谜活动，猜出谜底者将获得精美奖品。

1、管理组

(1) 整个活动协调由a负责□b协助。

(2) 负责采购活动物资。

(2) 兑奖处一期北门岗旁，18点前将兑奖处所用大班桌及奖品摆放到位。

(3)c□d□e□f负责现场布置工作（挂灯谜、兑奖台的布置等□□g□h负

责对购买水果清洗、饮水机、一次性纸杯等物品的摆放，18

点前布置完毕；

(4) 现场煮元宵(7b架空层□□i/j/k共3人；

(5) 全体工作人员统一穿制服、工服；

活动结束后，协调保洁员清理现场。

2、维修组1负责现场音响、灯光安装，协助做好场地布置工作（悬挂横幅、饰品、灯笼），并播放音乐吸引人气。

3、安管队

(1)m负责当天活动的`安全防范、现场秩序、现场布置工作。提前清理2栋前面、15栋后面的车停放，引导路面行车路线。

(2) 18: 10开始，2名安管员(n□o)在兑奖处旁充气球，免费发放给参加活动的小朋友。

(3) 协助综合组中途灯谜的悬挂

4、保洁员：（安排2名保洁员保洁）

(1) 保洁员要及时清理游戏现场的垃圾，保持场地清洁。

5、兑奖处：

(1) 备一空纸箱，工作人员(abc)负责颁发奖品（兑奖后要将灯谜条撕碎）。

元宵节营销活动策划案篇四

1、购物赠汤圆：

2月26日至28日一次性购物满68元(莒县、莒南店58元)即赠价值5元的思念汤圆1袋(500克)，单张小票限赠两袋，日赠200袋，赠完为止。

2、猜灯谜活动：

3、开学加油站：

元宵节期间，离学生开学时间为期不远，各种学生学习用品、生活用品箱包类、文体类等惊爆价促销。学生服装、休闲类服装等冬装出清促销。

广告促销赠品气球：颜色：红、粉、黄、兰、绿、紫、橙、金、黑、白。印上企业、商家的标志、图案、宣传用语、地址电话、庆贺文字等。以气球自身无可替代的亲合力及五彩缤纷、人见人爱且价格低廉的特色，作为一种新型经济实惠的广告载体，深受青睐、广告宣传效果极佳、信息反馈立竿见影。它适用于企业开业、房地产公司开盘、培训学校、广告宣传产品促销活动、节日、纪念日、庆典、展会、和婚宴生日等场合的装饰布置和赠送、另配套气球杆、帽。产品价格低廉，质量上乘，印刷精美，欢迎广大客户来人来电咨询。扔不掉的广告小汽球！它可以将您的广告商标和地址电话像长着翅膀飞进千家万户、穿街过巷、人人皆知！达到广而告之的效果！派发气球方案和地点：可根据客户指定地点投放赠送如市县级、地区、街道、公园、小区，车站，商场、超市、学校、医院等周边以人为方式投放或赠送给每个人。广告小汽球快餐店广告气球、西餐厅礼品气球、大酒店、饭店、宾馆广告气球、酒吧礼品气球、冷饮店礼品汽球、茶馆广告气球公园广告气球、儿童乐园广告气球、游乐场礼品气球、俱乐部广告气球、卡拉ok礼品气球。

广告气球，可以在气球表面印上企业的各种品牌名称、宣传广告词、庆贺标语及地址电话号码。广告气球可以在开业庆典，周年庆，商品促销，婚庆中派发、赠送。

在与高额的广告费用相比之下，广告气球就体现出低投入、高回报的效果。只要您花 1-2 毛钱，您的企业知名度就能走进千家万户、众人皆知，即经济又实惠！

元宵节营销活动策划案篇五

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。

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。

元宵节营销活动策划案篇六

晚上19:00—21:00

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。

某某月日

吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

凡于某某月日来本超市购物的'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（三一五个），每天限送500份。

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。

准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒（由供应商赞助）

元宵节营销活动策划案篇七

20xx年2月x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。

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，必须在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。

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狮舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

注：游园布置必须精美，注意维持活动现场秩序。游园活动的开始和结束可以以爆竹鸣号。

元宵节营销活动策划案篇八

第一类：普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物。

消费高峰从腊月二十三开始到腊月三十。一般消费金额在50、100或200不等，所购商品主要是柴米油盐和特色年货，那么针对这类人群一定要在采购上下大功夫把一些相对实惠的民生用品或是比较有特色的年货精品采回来，这样在宣传环节可以把这些做为主推产品，吸引顾客前来购买。企划方案可以从提高客单价入手，以100为单位进行操作，从而达到提高销售的目的。当然为了突出春节的喜庆气氛，活动可以溶趣味性和参与性于一体给顾客留下深刻的印象。

第二类：普通百姓家庭为走亲访友而准备的烟酒副食类礼品。

消费高峰应该在正月十五之前。因为走亲访友一般会带至少两样礼品，我们可以考虑捆绑销售的方案，但是根据以往的经验，要捆绑销售的商品一定得是畅销品，而且必须得让顾客感觉实惠，例如火腿肠+牛奶+方便面+桶油=?钱或牛奶+桶油=?钱等，可以定为两件套，三件套，四件套等，要么从价格上给予优惠，要么以实物买赠的形式。为了突出“套”这一亮点，可以把这几件东西做上同一标示或系上飘带等，增加喜庆的气氛以促进销售。

第三类：个别单位的大宗团购。

消费高峰期从进入腊月便陆续开始，针对这一群体，往年我们仅仅做的是宣传口号，没有明确的优惠措施，今年可以尝试把不同金额的团购优惠在dm单上详细的进行宣传，明码标示，刺激销费。

经过以上分析，搞清楚目标客户群的不同消费特点，今年的春节要从年货宣传入手，把活动时间拉长，并且把活动内容多样化真正突出“节”的气氛，实现老百姓开心购物，享受实惠的心愿。

一、活动主题：佳美精品年货节

二、活动时间：

三、整体活动广告语—————

欢乐佳美中国年购物惊喜不间断

四、活动内容

(一)新春到，“福”送到!活动时间：

购物送福送到家，福运连连，惊喜不断!

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的金字“福”联一个(共2000个送完为止)

(二)新年送“鲤”年年有“鱼”活动时间：

新年送吉祥，新年有“礼”年年有“鱼”，风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条!

(三)特别企划情人节专版活动时间：

我亲爱的情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少！

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

(四)新年“福”运一把抓，抓到什么送什么

活动时间：

新年到福运到，佳美让您购物乐陶陶，购物满额抓，福运带回家，购物满100元抓一把

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是“福”运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一二三四五等奖及参与奖。一等奖：1000元礼券2名(1名)二等奖：500元礼券5名(2名)三等奖：100元礼券(3名)四等奖：50元礼券20名(10名)五等奖：20元礼券50名(30名)

(五)团购价低更有礼，财运吉祥送到家！

活动时间：

团购满2000元送价值50元的一件

团购满3000元送价值99元的酒

团购满5000元送价值150元的酒

团购满10000元送价值280元的礼盒

元宵节营销活动策划案篇九

伴随着元宵佳节的靠近，餐饮店元宵节策划方案势在必行，方案的`目的是提高各店营业收入，树立餐饮品牌形象，再掀节日消费高潮。元宵节促销活动策划方案具体内容如下：

一、活动主题：

正月十五闹元宵□xx餐饮送

二、活动时间：

xx.3.5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。（字谜部分发给客人，谜底部
分放在前台，按序号对谜底）
- 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。

元宵节营销活动策划案篇十

小区元宵节灯谜会(闹元宵、猜灯谜、游园会)

为活跃社区文化，营造和谐社区，创造和谐氛围，庆祝元宵
佳节，增进物业服务中心与业主间的交流。

XX

XX小区

20xx年x月x日x时

xx物业

xx

活动现场布置及结束清场负责人□xx

安全员名单□xx

张贴谜语条、礼品摆放、收库□xx

兑奖员□xx

礼品发放员□xx

活动现场秩序维护员□xx

xx

2、19:00由项目经理宣布活动准时开始；

3、活动期间，各工作小组各司其职，做好灯谜兑奖及礼品发放工作；

4、秩序维护员负责维护好现场秩序；

5、21:00活动结束，工作人员做好现场清洁及其它收尾工作。

灯谜条、帐篷、射灯、彩带、气球、礼品台、照相机等。

1、秩序维护队须维护好活动现场秩序，确保业户及活动现场人员安全；

2、活动的准备工作需提前做好，工作人员需准时集合，避免活动现场混乱；

3、灯谜兑奖及礼品发放需专人负责；

4、做好活动的. 收尾工作和现场清洁。

元宵节营销活动策划案篇十一

活动重点说明：

20__年1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品将会热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

活动内容：

一、新年惊喜换购价

20__ = 200 + 8 = __ + 8 = ?

购物满200元，加8元可换购价值18元的商品

购物满__元，加8元可换购价值88元的商品

(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

二、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

奖券设置：

(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值__元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

操作说明：

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

三、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能

感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标
顾客群体:重点针对年轻情侣或三口之家,将恋人的照片或家人的相片印在杯子上,可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元,即可赠送一个马克杯,顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上,每个马克杯成本在5元左右。立拍立显,立等可取,体现个性魅力,可作为自己的专用杯,也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备,或与专业个性彩印店联合举办此活动。

四、一谏值千金——我们倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际,听听顾客的意见,是十分有必要的,有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思,也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时,此举也会让顾客感受到__的真诚。

选择周末两天,李总、谢总亲自坐堂,倾听顾客的意见和建议,凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值5-20元,如台历、小型工艺品或印有“__”的实用商品等),而那些提出了好建议的顾客,可以通过事后筛选,给予1000元的奖励,并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好,也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客,商场还可以聘为兼职监督员。

元宵节营销活动策划案篇十二

20xx年x月x(初十)日-28日(十五)

好元宵 新世纪

年年元宵年年圆，大家小家俱团圆。好友齐聚新世纪，大家一起吃汤圆。圆圆汤圆香滑甜，入口犹香暖心田。幸福好运随春至，全家欢乐庆团圆。新世纪、猜灯谜、逛夜街、吃元宵，新世纪元宵最热闹，新世纪元宵最美满□20xx年元宵节，新世纪推出元宵节系列活动，超市推出汤圆、水饺等商品超低价限时抢购，价格绝对低，赶快行动！科迪、思念等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆大特卖，名品元宵汇聚新世纪。

正月初十至十五，凡在超市购物满88元以上，服装百货类满188元以上，均可凭购物小票到一楼总服务台领取元宵一袋，数量有限，送完既止。（每天限1000名）

灯谜猜猜猜，虎年灯谜展

正月初十至十五，凡在超市购物满18元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：瓜子1包或新世纪台历1本

- 1、此活动必须凭购物小票参加。
- 2、所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。
- 3、所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

序号

项目

位置

备注

1. 电视台广告、飞字广告/气象局广告/电视台媒体

播放时间□x月xx日至xx日

单页

活动内容

大度16开老店一面，人民商场店一面

3. 灯谜

新世纪老店一楼走廊

初九到位

4吊挂pop 好元宵 新世纪

年货大街换元宵挂旗

写真双面（初八到位）

5. 门外看板

东门、圆门、南门大看板

写真（初九到位）

6. 超市收银台/服务台活动告知板

小看板（初九到位）

7. 喷绘