

# 2023年元宵促销活动策划方案(实用8篇)

年会策划是为了给员工提供一个交流和放松的平台，也是为了激发团队的凝聚力和工作动力。范文八：结合大型活动和赛事的广告策划方案，成功实现了产品的品牌曝光和市场扩张。

## 元宵促销活动策划方案篇一

xx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。

### 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。

## 元宵促销活动策划方案篇二

XXXX年XX月XX日—XX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。

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，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。

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。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。

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。

## 元宵促销活动策划方案篇三

### 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。

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。

## 元宵促销活动策划方案篇四

:

20xx年3月4日-6日

:

20xx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.食品、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，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，必须现场明码标出小吃价格，让客户一目了然。

## 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。

## 元宵促销活动策划方案篇五

20xx年x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。

(3) 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。

□4□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。

(5) 现场煮元宵□7b架空层□□i/j/k共3人。

(6) 全体工作人员统一穿制服、工服。

(7) 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

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，工作人员负责颁发奖品（兑奖后要将灯谜条撕碎）。

（2）猜对灯谜者可兑换奖品（1张灯谜条兑换1份奖品），猜错的灯谜回收备用。

（3）在桌子前贴上“兑奖处”字样的红纸。

猜对谜底1张可兑换奖品1份。奖品包括圆珠笔、铅笔刨、彩色便签本、小卡通笔记本、橡皮擦、荧光笔、修正液、自动铅笔、大书皮等。

1、人力需求：30人

2、设施设备：音响器材一套、话筒两个

3、活动物资：活动物资清单

1、管理处主任职责：

(1) 负责审定活动方案、活动通知、活动费用。

(2) 负责对活动全过程督导、控制。

2、管理组职责：

(1) 负责拟制活动方案、活动通知，以及做好活动费用预算工作。

(2) 负责制作谜语、奖券等工作。

(3) 负责采购活动奖品、道具等物资工作。

(4) 负责活动现场布置、摄影、咨询和解释等工作。

(5) 负责活动总结，以及活动资料的整理和保管工作。

3、维修组职责：

(1) 负责活动现场布置、音响安装等工作。

(2) 负责配合管理组按活动分工要求完成活动相关工作。

(3) 负责协助维护活动现场秩序。

4、安管队职责：

(1) 负责活动现场布置。

(2) 负责活动现场突发事件处理和维持活动现场秩序。

(3) 负责配合管理组按活动分工要求完成活动相关工作。

## 5、清洁工职责：

负责活动现场卫生保洁工作。

1、活动前保持现场地面干净。

2、灯谜分批悬挂，已预防后来参加活动人员无法获取灯谜。

3、维持好现场秩序，防止以外发生；同时准备创可贴、碘酒等药品。

## 元宵促销活动策划方案篇六

通过举办元宵期间的一系列促销宣传活动，进一步提升餐厅在当地的知名度，让顾客感受到餐厅在当地的影响力和知名度，吸引客源，扩大消费群体，进而能够很好的增加本店的经营收入，扩大品牌影响力。在当地做到良好的口碑营销。

根据元宵期间的节日特点，选择适合自己的促销方式。

1、餐厅店面贴一些与元宵相关的图片及店内的宣传促销内容海报，以红色为主，突出节日的喜庆氛围。

2、由餐厅在周末分别布置礼品展台，对就餐客人进行有针对性的促销工作。

3、从2月初开始每天的午、晚在店内一定时间段内播放相关的宣传资料。

1、宣传单张。

2、报纸广告。

3、海报制作。

解释说明：有广告宣传需要的加盟店可提前与企划部联系，配合其制作宣传效果图，并提前做好广告预热宣传。

1、宣传单的派发由相关部门完成。

2、散客、常客预订工作由各店面具体负责。

3、促销及预订工作由店经理全面负责。

1、“大型团体餐促销活动”

活动内容：活动期间，凡是到本店就餐的顾客，可以根据相应的人数享受不同的优惠(正月十五当日除外)。

2人——4人可以享受9折优惠。

5人——8人可以享受8.8折优惠。

9人——12人可以享受7.8折优惠。

元宵，也是中国百姓最舍得花钱的日子，如何开发元宵市场显然大有文章可做。那么餐饮业又该如何抓住元宵消费蕴含的商机呢?当然是首先搞好市场调研，准确把握元宵期间人们的消费变化趋势，进而制订出针对性较强的促销策略。从最近两年元宵期间居民的消费新变化可以看出，元宵消费有三大明显特征：

餐饮业要把握好以下节日服务型经营方式：

a□主妇型。即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”

活动，饭店只收取少量的加工费。

b□包办型。即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴。餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c□系列型。为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、卡拉犒犒厅、洗澡间等等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过元宵。

同时，餐饮业的经营管理者，还应在文化品味上做文章。要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃个情趣。餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

2、营销活动应在以下方面下功夫：

“一个便宜十个爱”。年终岁尾，商家应以真诚回报消费者为宗旨，开展打折销售、买大件赠小件，“天天让利、日日优惠”，等促销活动。

酒店元宵的布置及装饰：

(1)在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节，酒店提供照相留影服务(客人洗相费用自理)。

(2)在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。

(3) 大门口悬挂“xx大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅。

(4) 大门口两侧玄武岩贴对联“金杯醉酒乾坤大”“玉兔迎春岁月新”横批为“恭贺新禧”。

(5) 酒店大堂两侧玻璃门贴牛年生肖剪纸图案。

(6) 酒店正门口安排两位工作人员(人事部选好的那对员工)，穿小牛服装戴小牛头套，负责为前来酒店用餐年纪大约在10岁以下的孩子发放气球(一支)，水果糖(2粒)

(7) 三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。

## 元宵促销活动策划方案篇七

### xxxx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。

**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。

**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。

## 元宵促销活动策划方案篇八

**活动口号：**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）

**活动节日分析：**

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。

活动内容：

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。