

# 最新春节活动策划案(汇总16篇)

自信与毅力是攀登成功高峰的双翼，让我们无畏前行。写励志文章要有耐心和坚持，通过不断的修改和完善，才能写出一篇真正打动人心的作品。以下是小编为大家收集的励志总结范文，希望能给大家带来一些启发和参考。

## 春节活动策划案篇一

第1个环节、携手xx 风雨同程（背景音乐建议采用西安总经理年会背景音乐）本环节主要内容：

展示酒店(可介绍酒店或酒店未来的发展方向)

新春寄语(员工入场时投入已经准备好的抽奖箱中，每个员工为自己、家人、朋友或公司写下一句祝福，号码由行政部提前发放到员工手中，以便于最后抽奖，) 公司高层致词(执行董事黄永中先生、总经理赵润森先生)

大型歌舞节目一个

介绍酒店的员工情况(2011年度酒店感动人物暨优秀员工事迹，建议参照感动中国的颁奖程序，有颁奖词、颁奖嘉宾及影像资料)

第2个环节、感动时刻 温情常在(背景音乐“感动 韩红、不能没有你 那英”) 本环节主要内容：

庆祝近期时间员工生日

回顾酒店筹开军训培训影像资料

节目二个

第3个环节、青春无限 梦想飞扬(背景音乐“想唱就唱”)

本环节主要内容

节目三个

互动游戏(团结协作型“因为有你，我的世界更精彩”)

第4个环节、激情荡漾 畅想明天(背景音乐“我相信”)

本环节主要内容：

传递快乐心情(现场传动一支话筒，由主持人随意叫停，如话筒在谁手里，由他说出对酒店想要说的话，并参加现场抽奖，现场堆放数个气球，里面有不同的奖品，也可能是惩罚等)

放飞希望(抽奖，由现场的观众抽取6名幸运者，一等奖1名，二等2名，三等奖3名)

## 春节活动策划案篇二

留学就是我的家，人人都要热爱他；同仁相聚今生缘，欢欢喜喜过个年。

： 枢纽楼花园

活动时间：2014年2月

1、大头娃娃猜老总：老总们身着长衫，头戴大头娃娃，让员工们猜是谁。猜完后每位老总有一句话祝福。由此栏目拉开游园会的序幕。

道具：大头娃娃、长衫

地点：主会场

2、每个部门推荐一个集体文艺节目参赛(唱歌、舞蹈、小品、时装表演等都可)

(1)时间：5分钟以内，若有20个部门，加上上台下台的时间，三个半小时可以结束。

地点：主会场

(2)奖项设置：

一等奖：3个部门

二等奖：5个部门

三等奖：8个部门

纪念奖： 个部门

(3)评委：待定

(4)评奖标准：

a□服装 20%

b□节目编排喜庆欢快、新颖耐看 20%

c□部门员工参与面大 20%

d□突出企业文化、企业特色，有一定的思想意义和艺术品味  
20%

e□观众人气 20%

(5)主会场布置：隆重

a□以大红灯笼为主会场主要灯饰，整个舞台顶棚铺满大红灯笼，突出春节欢乐喜庆气氛。

b□舞台背景拟用大幅喷。

### 篇三：企业春节活动策划书

## 春节活动策划案篇三

2、厂家或供应商要根据自己的实际情况自行确定折扣幅度，但严禁调高售价之后再打折；

4、各客务员要严格监督供应商，严禁用残次商品应付本次活动；

5、商场管理部应严把商品质量关，严防假冒或伪劣商品进场销售；

6、活动期间，赠券(a券)在6楼使用不再享受折扣；

9、专场特卖品牌要求必须在长春主要媒体做特卖广告宣传。

活动期间□vip卡折扣功能暂停，积分累计功能正常使用；

活动期间，凡折扣销售商品，在价签上需明确标示原价、现价，各楼层客务员要严格检查；

各厂家或供应商进行折扣销售，在卖场悬挂条幅、促销导购等必须经营销策划部审核通过，营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设促销导购行为进行严格检查。

## 春节活动策划案篇四

- 2、 营销部负责活动现场布置安排、指挥，
- 3、 工程部负责在活动期间节目道具的制作，安装及用光、用电安排，活动布场安排，
- 4、 娱乐部配合策划部及工程部做好节日场景布置工作，
- 5、 康乐部配合策划部及工程部做好节日场景布置工作，
- 6、 财务部，保证春节物品采购及时到位及活动过程奖品的发放、跟踪，准备硬币100元(1角)
- 7、 总办，整个活动进程的监督和控制，

## 八、广告表现形式

## 春节活动策划案篇五

前一周彩绘甲壳虫敞篷跑车巡游，车上不同国籍的亲善小姐开心巡游!车身艺术彩绘xx信心巧妙传播，引起长时间增城热门话题!

增江河天然风光摄影展，在销售中心，长时间展出增江河美丽风光。

彩绘风筝大赛。

迎亚运趣味运动会

国民健康检测：健康豪园零距离

“我眼中的亚运”手绘画活动

精彩游戏集锦

健康饮品

国际鹦鹉邮票精品图文展

鹦鹉斗秀场

最美鹦鹉评比比赛

千鸮彩绘-鹦鹉填色祝福墙

鹦鹉动漫人互动表演

## 春节活动策划案篇六

一年一度的新春佳节即将来临，在万家欢度新春佳节之际，有一些弱势群体期待着社会的关心，期待着我们在冬日里为他们送去一片温暖，让他们度过一个欢乐祥和的新春佳节。为此，绿城公益社将在春节前开展一次向弱势群体送温暖活动。具体事项如下：

南宁市区的孤寡老人、独居老人、特困家庭、贫困学子家庭，暂定对象30—50户，视经费情况决定。

1、上门慰问，赠送慰问品、慰问金。通过谈心了解他们的生活情况，以便今后更好地提供帮助。慰问方式为集中慰问和分组慰问。

2、帮助孤寡老人搞清洁卫生。

每位对象慰问金若干，慰问品一批(花生油、大米、面条、糖

饼、日用品等)(数量视活动经费而定)。

1、1月1—15日筹集资金，确定慰问对象。

2、1月16—25日采购物品，上门慰问。

2、1月30日前将慰问情况总结公布。

1、以现金捐助为主，有意愿捐助本次活动的请与组织者联系收取。专用帐号是：\_\_\_\_\_ 户名□xx 中国工商银行。

2、以实物捐助为辅，可捐献花生油、大米、日用品，请向组织者报数统计，慰问前集中收取。

大家可推荐活动对象，请与组织者联系。如被定为慰问对象，由提供信息者负责带队慰问。

xxx电话号码：

## 春节活动策划案篇七

2、各获得奖品的人先给予奖品凭条，再到相应的地点处领取奖品；

5、指定地点报名在海报有，趣味游戏可于活动当天在现场报名。

6、各球队要安排人员维护比赛现场次序，参赛队员要坚守裁判判决。

8、比赛友谊第一，比赛第二为原则。

9、各比赛项目的要求和标准以各相关细则为准。

10、活动项目若有变化或未尽事宜，将另行通知。

11、活动的最终解释权归聚可达男子篮球队所有。

## 春节活动策划案篇八

活动主题：迎新春，送好礼！

活动时间□20xx年2月1日2月25日

活动对象：美发店新老顾客(1岁6岁消费群体)

- 1、通过春节促销活动，来刺激顾客的消费欲望；
- 2、拓展新顾客，维护老顾客的忠诚度；
- 3、为提升年终业绩做最后冲刺。

### 一、感恩金礼卡

老顾客在活动期间进店消费满8元，也可以获得感恩金礼卡一张，或者选择一份价值1元的精美礼品。

### 二、幸运抽奖

春节活动期间，凡进美发店消费金额满66元以上(包含66元)的顾客，均可参加幸运抽奖的一次转盘机会，即转盘里划分1元至1元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以现场获得指定现金。

### 三、将优惠进行到底

新年新气象，相信很多人都会在年前换个一个新造型，来迎接蛇年。为了更加带动顾客的消费欲望，美发店从基本的洗



发产品，到发型护理、设计均可获得优惠的价格，新老顾客可根据自己消费金额来享受不同程度的打折优惠，美发店通过将优惠进行到底的促销活动，希望更程度带动年底的营业额。

美发店春节促销活动除了内容要有亮点外，宣传方式也要讲究创新，提醒美发店经营者不要一直借用老掉牙的发宣传单方式，因为这种方式已经对消费者不敢兴趣了，所以各位美发店经营者要多花点心思来做好宣传工作，比如微博、微信等模式的宣传，正所谓对症下药，美发店经营者一定得结合自身优势来选择宣传攻略，这样才能水到渠成！

## 2、珠宝店春节期间促销活动策划

在春节来临之际，很多朋友会选择送珠宝给家里的长辈，给爱人等，珠宝店也会相应推出新春促销优惠活动，吸引消费者的目光。下面守于珠宝店春节期间促销活动策划的内容，欢迎阅读！

新春来临之际，借由这个喜庆的日子，提高珠宝的销售业绩，而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。珠宝作为业界的翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

孙子兵法曰“凡战者，以正合，以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2. 活动控制的范围：优先选择的特定区域。（一、二级市场）

3. 促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚；注重品牌；对珠宝有所诉求。

4. 促销的次要对象：注重装饰；关心质量和服务。

## 1、确定活动主题

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？消费信用？还是其它促销工具？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。一个好的主题很关键。我们的主题是：价格折扣+抽奖+服务促销  
价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润(40%-100%)，把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务保质量、保调换(可等值异地换货)、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

## 2、包装活动主题

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。本次促销活动的主题是“高贵、尊崇、祥和”。整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，最好是唐装，表达春节传统、祥和的意思。卤素灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。其它设置如吊旗、灯笼、pop展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显\*公司气精致的`形象。

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，

降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节型促销宣传吸引自己的人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的应越。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

建议公司在每个销售网点举办一个抽奖活动：凡是在活动期间购买\*珠宝首饰的顾客：

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

活动时间：1月24号2月7号。

此次活动在\*\*珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

报纸

优点：1. 信息的传播可以限制在目标区域内。

2. 广告制作速度快。

3. 灵活、及时，区域市场覆盖面，能广泛地被接受，可信赖性强。

缺点：1. 杂乱，针对性差。

2. 保存性差，复制质量低，传阅者少。

3. 浪费发行量：信息可能被送给很多永远不在市场买公司产品的人。

4. 一种高度易见的媒介，竞争对手可以很快获取我们促销活动的情报。

## 电视

优点：1. 综合视觉、听觉和动作富有感染力，能引起高度注意，触及面广。

2. 能很好地建立形象的一种媒介。

缺点：1. 制作成本高。

2. 干扰多，瞬间即逝，观众选择性少。

3. 多数广告只有10到30秒长，这就限制了我们的可传送的信息量。

## 杂志

优点：

1. 区域、人口可选择性，可信并有一定的权威性。

2. 复制率高，保存期长，传阅者多。

缺点：

1. 广告购买前置时间长，有些发行量是浪费的，版面位置无保证。

2. 篇幅成本和创意成本较高。

前期准备分三块：

1、人员安排：要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交\*点。谁负责与商场的沟通？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？谁负责产品介绍？谁负责数据记录？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。活动前对所有营业员进行培训，统一思想，统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

2、展柜形象：展柜形象是一个系统的工程，在卖场中一般体现在以下方面：企业统一的vi□起到整体形象的塑造；展柜色彩，能够吸引眼球的亮丽色彩或者彰显高贵的神秘色彩；展柜用材：衬托产品形象的材质；展柜灯箱：华丽、明亮、引人注目的灯箱；展示现场商品的pop□x展架、易拉宝等道具：可以充分展示产品个性，突出卖点；展柜现场的装饰布置：如花环、汽球、灯笼、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的展示。主题烘托春节喜气洋洋的气氛，具体工作由店长和经验丰富的营业员来做。

3、备货：确定新品、促销产品、传统产品的种类，并准备充足的货源。列一个备货清单，按单清点；然后参照每天的销售数据，及时补充。

中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？综合成本(低)、媒体知名度(高)、受众(多)、宣传时间(及时)及方式(切实可行)，选择当地一两个主流媒体单位。报道这次春节促销活动的主题，

展示公司品牌形象。详细操作不报道，以免竞争者效仿。

整个活动费用包括：活动期间员工工资(含加班费)、广告媒体费用、店泣装费用(购买吊旗、气球、灯笼、制作条幅等)等。总费用单店控制在一万元以下。另外还要考虑到商场的扣点。建议各个店铺负责人结合本店实际情况，参照策划方案，在活动开展前半个月，拿出详细的费用预算，及店泣装意见，并传真给公司市场部。

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致客流减少等等。这些意外可能影响活动的继续进行。各店铺负责人必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。不能因为单店的意外而影响整个公司活动的进行。建立活动期间店铺主管全面负责制，并以此作为其绩效考核的依据。

活动结束后，各店铺应及时盘点库存，整理销售数据(包括销售量和销售额)，销售日志，结算商场扣点，统计购买者情况(概年龄、性别、穿着、陪同者人数、消费金额)，实际总费用(包括明细帐)等。从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。各分店按照以上要求认真总结，将结果在促销活动结束后一星期内馈给公司市场部。

## 春节活动策划案篇九

为丰富教职工的业余生活，增强职工体质，促进职工之间的沟通交流，强化凝聚力、向心力，倡导每天锻炼一小时，健康工作五十年，幸福生活一辈子的健康理念，会特组织开展趣味体育活动。为保证此项活动顺利实施，特制定本方案。

- 1、愉悦心情，缓解工作压力，增强教职工体质。
- 2、增加职工之间的沟通和交流，增强凝聚力、向心力。

全体职工均要参加，体现全员参与性。

素质拓展场地。

奔腾列车、二龙戏珠、千足侧行。

全体职工。

20xx年x月x日上午。

- 1、全体职工自行到集合。
- 2、按照提前分好的小组参加趣味活动。

1、裁判：

2、记录：

每个项目分别按名次计分：第一名20分，第二名16分，第三名14分，第四名12分，第五名10分，第六名8分，第七名6分，第八名4分，第九名2分。三个项目得分总和为该组总分。按得分从多到少决定获奖名次。

特等奖5名：奖品为xx□一等奖20名：奖品为xx□二等奖20名：奖品xx□

1、奔腾列车

(1) 每队由10名队员参赛，10人左脚向后抬起，用左手扶住，右手搭在前方同伴肩上，排成一排，形成链接。

(2) 裁判员口哨一响，由起点向终点跳，行进中要求保持链接完整，以最后一名队员的撞线时间为准。完成比赛用时最短者胜出。

## 2、二龙顶珠：

每队10人，男女不限。比赛距离为30米，比赛开始前，每队两名队员面对面站立，并用额头相互顶托一球，两人各自将双手搭在对方肩上。听到出发信号后，横向移动至终点，并将球交给本队第二对队员，用同样的方式移动至起点，将球交给本队第三对队员，同样用额头顶托球移动至终点。用时最少的队为优胜对，并以此排列名次。如中途掉球，应在掉球处将球捡起顶托好后，再行前移。如不在原处将球顶托好就前移，则加罚5秒钟。在整个行进过程中，都不得用手扶球、顶球，否则每次加罚5秒钟。

## 3、千足侧行

比赛方法：参赛队每队10人，分2排每排5人，两排背靠背站立，每排队员上臂与相邻人员互相紧扣，两排最左端两人、最右端两人上臂紧扣，听令声侧向从起点开始移动30米，最后一个到达终点时记时决定胜负。

## 春节活动策划案篇十

过年了

- 1、了解春节的来历和有关习俗，知道春节是中华民族的传统节日。
- 2、了解十二属相和生肖，知道自己的属相和新的.一年是什么生肖年。

查找收集有关新年及十二生肖的知识和图片；挂历、爆竹、年画、灯笼、对联等；幼儿自己的生肖图片。

### （一）、认识春节



1、出示挂历，请幼儿注意公历和农历的不同，找出农历春节的红色日期（日历上公历的日期写在上面，字稍大；农历的日期写在下面，字稍小）

2、引导幼儿初步了解春节的习俗，让幼儿自由说一说，如：杀年猪、扫尘、贴春联、贴福字、贴年画、守岁、放鞭炮、拜年等。

3、讲解“守岁”和“放鞭炮”习俗的来历，教师讲述“年”的故事。

## （二）、认识十二生肖

1、教师出示不同的生肖图片，引导幼儿观察了解十二生肖。

2、让幼儿拿出自己生肖图片，观察自己的生肖图片和其他小朋友的是不是一样的？（引导幼儿了解不同年龄的幼儿生肖是不一样的）

3、教师出示十二生肖图，师幼学读儿歌

提问：今年是猴年，猴后面是什么生肖年？幼儿根据十二生肖儿歌回答：明年是鸡年。

## （四）、拓展活动

师幼一起贴春联、贴福字、贴年画，布置教室。

## 春节活动策划案篇十一

活动对象：春联主要送给困难户、孤寡老人等弱势群体，让他们感受到节日的欢乐气氛。

活动时间□20xx年2月5日

活动地点□xxxx社区xx\_小区大门口

参加人员：社区工作人员、社区书法爱好者

活动要求：

- 1、精心组织，周密安排。切实突出此次活动的主题，传递祝福和爱心。
- 2、要及时做好此次活动的宣传工作，整理文字图片资料，积极上报，营造良好的社会效应。

## 春节活动策划案篇十二

20xx年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们有限分公司已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立超市的'品牌形象。届时！新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获！

- 1) 春节贺岁礼送新春
- 2) 元宵节情缘元宵节
- 3) 情人节感受温馨浪漫

20xx年2月10日—20xx年2月20日

卖场内外已暖色料为主（大红、橙色、黄色）

1、场外布置：

1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处（主题宣传和活动宣传）。

2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

3) 门口处上方各挂大型灯笼□50cm□□要求美观。

4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩（各门店进行费用联系）、

5) 各门店门口处统一放置红地毯一条□6m\*2m□□

## 2、场内布置：

1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3) 卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4) 一条街制作喷绘一张（材料为kt板）（由营销科统一制作）。

5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计（详情见附图）。

## 通道：

1) 挂春节专用吊旗（由营销部统一设计制作）、

2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

- 1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。
- 2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。
- 3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

- 1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。
- 2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴（活动内容及喜庆图案），或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3、员工布置及服务用语

- 1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。
- 2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！
- 3) 收银台的收银员穿戴塘装。

## 春节活动策划案篇十三

x月x日

华美达酒店

## 年春节答谢酒会

打造人脉传奇，提高项目在行业及公众间的知名度，从而有利于项目下一步的开发。

- 1、维系宾客关系，培养忠诚客户；
- 2、树立项目品牌形象，提高项目知名度；
- 3、向客户介绍公司未来的发展趋向和经营理念。

公司新老重要客户

视具体情况而定

公司领导、营销中心全体员工

公司办公室及中心各部门

- 1、酒店正门放置水牌；
- 3、宴会厅门口设答谢酒会嘉宾签到处；
- 4、宴会厅悬挂酒会横幅；
- 5、采购一定数量的胸花，当天由迎宾人员在来宾签到时为来宾戴上，以示隆重；
- 6、安排工作人员担任酒会主持人，负责主持酒会以及调节酒会现场气氛；
- 7、提前与酒店联系，确保酒会当天预留足够车位。

- 1、迎宾、签到、领位、发放礼品、安排全程摄影、摄像跟拍；

- 3、公司员工自备节目表演及抽奖；
- 4、答谢会完毕，酒会开始；
- 5、答谢酒会圆满结束

视具体情况而定

- 1、提前落实领导致辞演讲稿，确认受邀来宾，发送邀请函；
- 2、提前落实答谢酒会所需款项，确认所需物料采购定单；
- 3、提前安排物料采购与定制，制订突发事件应急预案；
- 4、酒会当天提前对所有环节再次落实，确保没有遗漏。

## 春节活动策划案篇十四

20xx年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们有限分公司已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立超市的品牌形象。届时！新的一年里，我们将会以大型的'促销活动来回馈顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获！

- 1) 春节贺岁礼送新春
- 2) 元宵节情缘元宵节
- 3) 情人节感受温馨浪漫

20xx年2月10日—20xx年2月20日

卖场内外已暖色料为主（大红、橙色、黄色）

## 1、场外布置：

- 1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处（主题宣传和活动宣传）。
- 2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。
- 3) 门口处上方各挂大型灯笼□50cm□□要求美观。
- 4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩（各门店进行费用联系）、
- 5) 各门店门口处统一放置红地毯一条□6m\*2m□□

## 2、场内布置：

- 1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。
- 2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。
- 3) 卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。
- 4) 一条街制作喷绘一张（材料为kt板）（由营销科统一制作）。
- 5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计（详情见附图）。

## 通道：

- 1) 挂春节专用吊旗（由营销部统一设计制作）、

2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴（活动内容及喜庆图案），或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3、员工布置及服务用语

1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴塘装、

## 春节活动策划案篇十五

活动对象：春联主要送给困难户、孤寡老人等弱势群体，让



他们感受到节日的欢乐气氛。

活动时间□20xx年2月5日

活动地点□xxxx社区xx\_小区大门口

参加人员：社区工作人员、社区书法爱好者

活动要求：

- 1、精心组织，周密安排。切实突出此次活动的主题，传递祝福和爱心。
- 2、要及时做好此次活动的宣传工作，整理文字图片资料，积极上报，营造良好的'社会效应。

## 春节活动策划案篇十六

- 1。礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼
- 2。金猪送福迎财神——满100省60元、50元、40元、30元、20元
- 3。金猪送福好运连连——红火靓礼满100六重送
- 4。金猪报喜刮卡连年——购物满200元，立丹为您备足精选年货过新年
- 5。立丹新春礼上礼——合家满堂红红火火过新年
- 6。金猪进门全家旺——立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利
- 7。浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼2。14千支玫瑰送给您

20xx年xx月xx日

1、礼动新春贺佳节一来店有喜，买即送拜年礼

1. 活动时间□xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2. 活动地点：1—4楼

3. 活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼—4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：大门外赠奖处）

2、金猪送福迎财神—满100省60元、50元、40元、30元、20元

1. 活动时间□xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2. 活动地点：1—4楼

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元（单色单面）

3、金猪送福好运连连—红火靓礼满100六重送

1. 活动时间□xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2. 活动地点：1—4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满100元以上（金额不可累计）可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心所欲自由搭配。

## “红火靓礼六重送” 奖品设置

100元—200元级；送成本价2.5元的礼品（赠品：牙膏、卷筒纸二选一）

201元—300元级；送成本价5元的礼品（赠品：洗衣粉、洗洁布二选一）

301元—400元级；送成本价7.5元的礼品（赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一）

401元—500元级；送成本价10元的礼品（赠品：精美靠垫、百事可乐2.25升二选一）

501元—600元级；送成本价12.5元的礼品（赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一）

601元—800元级；送成本价15元的礼品（赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一）

注：（礼品金额设置按每一级别奖品最小金额 $\times 2 \square 5\%$ 计算所得）

（黄金珠宝、钟表单张小票满800元—1600元领第一级礼品，1601元—2400元领第二级礼品，2401元—3200元领第三级礼品依次类推）。

赠品：（见上）数量：400份/天 $\times$ xxx天=6800份合计赠品预算：平均价8.75元/份 $\times$ 6800份=59500元每日赠品预算：59500元/ $\times$ x=3500元/天占每日预估营业额1.6%（按每日营业额220,000元计算）

印刷气氛牌：2,000张费用预算：1120元（单色单面）

4、金猪报喜刮卡连年——购物满200元，为您备足精选年货

1. 活动时间□xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2. 活动地点：1—4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“金猪报喜刮刮乐”活动，刮出金猪心动礼品。201抽一张；401抽二张；601抽三张；最多可抽3张，（黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推）最多3张。

4. 奖项设置：

（一等奖1名金猪抢钱送、笔记本电电脑一台或台式家用电脑一台）

成本金额：3000元x1=3000元

（二等奖2名鸿运当头送、数码相机一台）

成本金额□xx20元x2=3440元

（三等奖3名旗开得胜送、微波炉一台）

成本金额：200元x3=600元

（四等奖16名合家欢乐送、暖被一床）

成本金额：100元x16=1600元

（五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等）

成本金额：55元x32=xx60元

（六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件）

成本金额：38元x64=2432元

（纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓）

赠品预算：共计xx□632元。每日赠品预算金额□xx632/8=2□204元

印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元（四色双面）

道具预算（装糖果花生用）：425元

5、新春礼上礼——合家满堂红红火火过新年

1. 活动时间□xx年xx月xx日（初一□—xx年xx月xx日

2. 活动地点：1—4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼—4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天50瓶，送完为止。

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6、金猪进门全家旺——春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

1. 活动时间□xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2. 活动地点：1—4楼

3. 活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在（2月xx日—2月20日）举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1,000张费用预算：760元（单色单面）

7、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼2。14千支玫瑰送给您

1. 活动时间□xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2. 活动地点：1—4楼

让浪漫的情歌表达你的爱意！用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满50元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。3、情人节期间在本商场消费购物单张票满100元的顾客可凭收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

写真、喷绘：

费用预算：6,782元杂费：520元

2. 印刷类：

1. 印刷气氛牌6000张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3,560元

2. 印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元（四色双面）

印刷费用预算：10,320元

1□xx天（广场广告架占道费）2,312元/1个

2. 2月9日晨报四分之一套红36, 600元

XX

(略)