

最新春节送礼活动策划方案 春节礼品赠送方案(优质8篇)

组织整改措施的实施，可以帮助我们及时发现问题并采取相应的处理方法。游戏策划是一个需要不断学习和更新的领域，以下是一些经典的游戏策划案例，供大家研究和借鉴。

春节送礼活动策划方案篇一

一、活动目的：借春节促销，完成公司制定的`春节销售任务。

二、活动主题：“迎新春，送茶礼”

三、活动时间[]20xx年1月18日——20xx年2月13日

四、活动地点：公司直营店、卖场和全国各加盟店。

五、销售目标：配货科400万;直营店300万。

六、活动内容

1、春节礼品主要开发铁观音、大红袍、红茶、白茶和茶点，共5类11款礼品装，分别为：铁观音系列之“泓韵mxx50”(建议零售价1380元+盒)。“天籁之音m900”(建议零售价720元+盒)；“九香”m850”(建议零售价560元+盒)；“美丽之饮t25”(建议零售价350元+盒)；大红袍系列之“福尊”(建议零售价1200元+盒)；“醉红袍”(建议零售价800元+盒)。红茶系列之“上品红”(建议零售价700元+盒)；“罗马风情”(建议零售价460元+盒)。白茶系列之“白玫瑰”(建议零售价600元+盒)；“月牙白”(建议零售价300元+盒)[]“xxx福贵大礼包”(以茶点为主，建议零售价180元)

2、促销新品促销新品以现有库存茶具及茶点，按性价重新组

配为主，共开发3款，分别为：“五虎送福”（建议零售价300-500元之间）“五福临门”（建议零售价xx0-300元之间）“福乐陶陶”（建议零售价xx0元以下）执行说明：

(1) 春节礼品装设计风格以红、金为主，突出视觉层次、艺术感知和节日喜庆。

(2) 促销新品包装以普通材质为主，设计风格以中国传统节日喜庆为主。

(3) 春节礼品和促销新品的成品务必于20xx年1月1日全部上架。

(4) 春节礼品和促销新品各店需设礼品专区和特价专区进行集中展示销售。

(5) 各相关部门务必合理掌握时间进度，圆满完成设计、制作、组装、配货等工作，以保证活动的正常推进。

(6) 以上所有新产品订货时间从20xx年1月初开始，1月30日结束。

3、促销活动

礼品派送：活动期间每天前3名来店消费的顾客均赠送“虎年小礼品”一个。数量有限，赠完为止。

春节送礼活动策划方案篇二

1、春节天气是比较寒冷的，可以送他们蚕丝被、衣服、围巾等之类保暖的礼物，希望在冬天能给他们带去温暖。

2、送家人，可以送实用点的礼物，看看他们需要什么，送他们所需要的礼物；

3、送朋友可以送创意的礼物,像可以定制的相框、变色杯、抱枕、水晶摆件等,都是比较有纪念意义的礼物哦!

4、送客户,可以送高档点的礼物,像水晶之类的,寓意比较好的,幸福一生、花开富贵等。

5、春节送礼很多人都觉得礼越多越重越好,其实送礼不在意形式,在于心意,如果在过年的时候送大礼的人,反而让人觉得礼重不敢收,还特别让人觉得功利。

6、送礼不是往好的贵的送才是对人的敬重,送一份贵重的礼物,还不如送一份需要或者喜欢的礼物来得巧妙。

7、有的人是出于礼貌而送礼,有的人是有所求而送的大礼,像这样的礼,一般会给人带来烦恼和担忧,接也不是,不接也不是,所以春节送礼最好不要让人太无法接受或者有目的性的,避免到时候尴尬或者感情被破坏。

8、最好亲自上门送礼,时间选在晚上7,8点,避免在不合适的时间段打扰到别人。

9、送礼的时候不要太单调,最好有说辞,什么情况说什么祝福语,能给人加深好的印象。

10、送礼也要注意不重的礼物,最好进门直接放下,出门也不要提起,大家心照不宣。如果是比较贵重的礼物,如果没事求人,进门就要展示。如果是有事情求人,最好是提前说完事情,出门时才交代。

11、如果给年老的老人家送礼,一定不要送“表”“钟”之类的礼物,有“送终”谐音。年老的可以送一些保养品营养品之类的。

12、春节送礼要根据自己的经济情况买礼,如果受礼的人知

道你的经济情况的，而你送出的礼却很贵重的，这让人家难免不好接受。

13、送礼最好不要送太大众的，如果能送受礼之人喜欢需要的那是可以的，如果不知道爱好的话，最好选择比较独特的。

春节送礼活动策划方案篇三

一年一度的传统节日——春节将至，为进一步增强广大员工对公司的凝聚力、向心力，加强员工的归属感和责任心，体现公司人为关怀。特制订如下方案：

本公司工龄一年以下人员：价值50元礼品一份

本公司工龄一年及以上人员：价值100元礼品一份

主管级人员：工龄礼品+现金红包200元/人

经理级人员：工龄礼品+现金红包400元/人

总监级人员：工龄礼品+现金红包800元/人

（与销售沟通“xx有限公司”，可与我司置换礼品，客户不能提供增值税专用发票，只能提供普票）

方案1、一年以内人员（人数截止到20xx年2月15日，总人数226人，不含20xx年入职人员，217人）

总计金额：1.4888万元=1.4552元

方案2、一年以内人员

总计金额：1.4802万元

方案1+现金：14888元+9800元=2。4688万元

方案2+现金：14802元+9800元=2。4602万元

春节送礼活动策划方案篇四

借春节促销，完成公司制定的`春节销售任务。

“迎新春，送茶礼”

20xx年1月18日——20xx年2月13日

公司直营店、卖场和全国各加盟店。

配货科400万；直营店300万。

1、春节礼品主要开发铁观音、大红袍、红茶、白茶和茶点，共5类11款礼品装，分别为：铁观音系列之“泓韵mxx50”[]建议零售价1380元+盒）。“天籁之音m900”[]建议零售价720元+盒）；“九香”m850”[]建议零售价560元+盒）；“美丽之饮t25”[]建议零售价350元+盒）；大红袍系列之“福尊”（建议零售价1200元+盒）；“醉红袍”（建议零售价800元+盒）。红茶系列之“上品红”（建议零售价700元+盒）；“罗马风情”（建议零售价460元+盒）。白茶系列之“白玫瑰”（建议零售价600元+盒）；“月牙白”（建议零售价300元+盒）[]“xxx福贵大礼包”（以茶点为主，建议零售价180元）

2、促销新品促销新品以现有库存茶具及茶点，按性价重新组配为主，共开发3款，分别为：“五虎送福”（建议零售价300—500元之间）“五福临门”（建议零售价xx0—300元之间）“福乐陶陶”（建议零售价xx0元以下）执行说明：

（1）春节礼品装设计风格以红、金为主，突出视觉层次、艺术感知和节日喜庆。

(2) 促销新品包装以普通材质为主，设计风格以中国传统节日喜庆为主。

(3) 春节礼品和促销新品的成品务必于20xx年1月1日全部上架。

(4) 春节礼品和促销新品各店需设礼品专区和特价专区进行集中展示销售。

(5) 各相关部门务必合理掌握时间进度，圆满完成设计、制作、组装、配货等工作，以保证活动的正常推进。

(6) 以上所有新产品订货时间从20xx年1月初开始，1月30日结束。

3、促销活动

礼品派送：活动期间每天前3名来店消费的顾客均赠送“虎年小礼品”一个。数量有限，赠完为止。

春节送礼活动策划方案篇五

20xx年春节即将来临，为体现公司对员工的关怀，使员工感受到节日的欢乐气氛，综合管理部特申请给公司全体职员工发放春节福利礼品。凡在20xx年1月1日前入职人员（请假人员不包含），均可获得春节节日福利一份，根据公司财务预算，福利礼品发放具体方案如下：

公司全体员工（截止20xx年1月1日前进厂员工）；

20xx年1月23日（下午16：00）；

公司办公室

略

所有物品需在发放当日上午10:00准时送到公司)；

1、各部门在将礼品领回去之后，请尽快发放给各位员工，如发现物品有发霉或其它质量问题，饮料有开启过期现象，请勿食用，并请发放当天及时到综合管理部换取，逾期不换。

春节送礼活动策划方案篇六

借春节促销，完成公司制定的春节销售任务。

“迎新春，送茶礼”

20xx年1月18日——20xx年2月13日

公司直营店、卖场和全国各加盟店。

配货科400万；直营店300万。

1、春节礼品主要开发铁观音、大红袍、红茶、白茶和茶点，共5类11款礼品装，分别为：铁观音系列之“泓韵mxx50”(建议零售价1380元+盒)。“天籁之音m900”(建议零售价720元+盒)；“九香”m850”(建议零售价560元+盒)；“美丽之饮t25”(建议零售价350元+盒)；大红袍系列之“福尊”(建议零售价1200元+盒)；“醉红袍”(建议零售价800元+盒)。红茶系列之“上品红”(建议零售价700元+盒)；“罗马风情”(建议零售价460元+盒)。白茶系列之“白玫瑰”(建议零售价600元+盒)；“月牙白”(建议零售价300元+盒)[]“xxx福贵大礼包”(以茶点为主，建议零售价180元)

2、促销新品促销新品以现有库存茶具及茶点，按性价重新组配为主，共开发3款，分别为：“五虎送福”(建议零售价300-500元之间)“五福临门”(建议零售价xx0-300元之

间)“福乐陶陶”(建议零售价xx0元以下)执行说明:

(1)春节礼品装设计风格以红、金为主,突出视觉层次、艺术感知和节日喜庆。

(2)促销新品包装以普通材质为主,设计风格以中国传统节日喜庆为主。

(3)春节礼品和促销新品的成品务必于20xx年1月1日全部上架。

(4)春节礼品和促销新品各店需设礼品专区和特价专区进行集中展示销售。

(5)各相关部门务必合理掌握时间进度,圆满完成设计、制作、组装、配货等工作,以保证活动的`正常推进。

(6)以上所有新产品订货时间从20xx年1月初开始,1月30日结束。

3、促销活动

礼品派送:活动期间每天前3名来店消费的顾客均赠送“虎年小礼品”一个。数量有限,赠完为止。

春节送礼活动策划方案篇七

一年一度的传统节日——春节将至,为进一步增强广大员工对公司的`凝聚力、向心力,加强员工的归属感和责任心,体现公司人为关怀。特制订如下方案:

本公司工龄一年以下人员:价值50元礼品一份

本公司工龄一年及以上人员:价值100元礼品一份

主管级人员：工龄礼品+现金红包200元/人

经理级人员：工龄礼品+现金红包400元/人

总监级人员：工龄礼品+现金红包800元/人

（与销售沟通“xx有限公司”，可与我司置换礼品，客户不能提供增值税专用发票，只能提供普票）

方案1、一年以内人员（人数截止到20xx年2月15日，总人数226人，不含20xx年入职人员，217人）

总计金额：1.4888万元=1.4552元

方案2、一年以内人员

总计金额：1.4802万元

方案1+现金：14888元+9800元=2.4688万元

方案2+现金：14802元+9800元=2.4602万元

春节送礼活动策划方案篇八

- 1、迷你的玩具组合，迷你的家庭组合，小朋友玩办家家酒时好玩具。
- 2、卡通录像带或者外围产品，迪士尼的卡通人物是很多小朋友喜欢的礼物，例如一个印有卡通人物的杯子，他一定很喜欢。
- 3、订阅儿童刊物，这是份颇具教育性的礼物。
- 4、适合小朋友的计算机软件，可以是游戏，也可以是教学辅

导的光盘。

5、童话故事，例如格林童话、中国童话等，培养小朋友的阅读能力，而且这类的礼物父母不会嫌多。

6、一本好的儿童字典，儿童字典通常是彩色印刷而且绘有精致的插画，可以提升小朋友的学习兴趣。

7、儿童版的大富翁、骨牌游戏、下棋等，也适合全家一起共度时游玩。

8、美术用品，蜡笔、水彩、彩色笔、图画纸等，可以培养小朋友的美术能力，不过，要先注意小朋友会不会在墙壁涂鸦，不然他的父母可要重换壁纸或重新粉刷了。而有些水彩具有毒性，也是要注意的。

9、乐器，不需要太名贵的，一般的，或者为小小儿童设计的迷你乐器即可，不过，要先问过对方父母能否承受这些可能制造的噪音。

10、手套、围巾、帽子，这类的小配件，小朋友常常搞丢，所以，也不嫌多。

11、布偶，可以抱个满怀的礼物，是小朋友睡觉的良伴，选择布料柔软的材质，才不会伤到小朋友的皮肤哦！

12、新生儿与刚学步的小孩这些礼物通常是会吸引小孩的目光，让娃娃跟着发声或笑的礼物。

13、婴儿尿片、奶粉等消耗品是不嫌多的，可以先打听一下婴儿惯用的厂牌。

14、育儿丛书，例如初为人父等。

15、刻有名字的银炼、金手炼等，具有纪念价值，花费也比

较高的礼物。适合送给干儿子、干女儿的弥月礼。

16、订阅教导育儿常识的杂志，帮助大人们获得育儿的常识及新知。

17、婴儿的沐浴组，包括浴巾、沐浴玩具、婴儿洗发精、沐浴精。

18、婴儿的小衣服，小朋友通常长得很快，所以最好买尺码大一些的，衣料最好是柔软的绵质料。

19、悬挂式的音乐铃，可以挂在婴儿床的上方或围栏上。也要注意外面的漆是否会掉色、会不会掉下来砸到小婴儿。

20、填充玩具，这是最受欢迎的礼物，不过，要注意填充玩具的缝边会不会脱落，填充玩具的毛料会不会让小朋友过敏发出声音的儿童沐浴玩具及彩色的洗澡海绵。

21、压岁钱装在大红封套里，可写上祝语。

22、饰有生肖图案的精美饰品可按照本年度的生肖或孩子的生日生肖来购买。

23、刻有当年生肖图案的纪念品如羊年的一条红色腰带，刻有小羊图案的精美首饰包等。

24、爆竹、焰火等孩子最喜爱的新年礼物，当然只适于乡村和未禁鞭的城市。

25、用绒布制成的生肖动物玩具如绒布羊等，深受孩子的喜爱。

26、动物造型的儿童枕头或虎或兔，种类繁多，可爱而实用，会吸引孩子的目光。