

最新元旦商品促销活动方案(模板10篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

元旦商品促销活动方案篇一

通过元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

庆元旦，砸金蛋，欢欢喜喜拿大奖。

12月30日至1月5日

活动期间，餐饮一次性消费满xxx以上，在活动期内本人客房入住达二晚以上，在ktv一次消费满xxx元以上的客人结帐时可到收银台领取幸运金蛋卡，每天限提供50个金蛋，凭幸运金蛋卡可到大堂金蛋林中从工作人员手中领取幸运小锤，选择自己喜欢的几号金蛋，奋力砸下去，顿时金花四溅，幸运瞬间降临，给来酒店消费的客人带去节日的祝福与慰问。客人凭掉落的奖品卡片到商场领取相应的奖品。

活动宣传安排：

- 1、公众号推送活动文章
- 2、悬挂宣传横幅、条幅
- 3、张贴海报

奖品说明：

特等奖2名：奖品价值1000元左右（由供应商赞助）；

一等奖4名：奖品价值500元左右（由供应商赞助）；

二等奖8名：酒店标准客房1间或餐饮消费券1张（价值200元）；

三等奖30名：酒店自助餐券一张或消费券一张（价值50元）；

幸运奖：酒店商务小礼品（毛绒玩偶一个）（价值15元左右）。

元旦商品促销活动方案篇二

1、无框不欢！

豪格框架地板专利精品 九大突破，更防潮更环保更耐用的升级装备，最后一波促销火热现场体验。

2、除了价格，还能告诉你什么？

一直都在努力，从来就没放弃过，除了价格还剩下品质和售后服务，不要问我是谁，请叫我豪格。

3、千百次的回眸 换来今日的约定：

百元现金券免费送，凡下定客户免费送一百元辅料抵用金。
千份豪礼豪格送，凡下定客户即送精美礼品，实木产品送实木凳子。

百万元现金工厂回馈活动，凡下定豪格框架地板业主，即送订单总额5%现金返还。

4、元旦盛宴 抢红包大奖

圣诞树前许心愿新年祈福，抢红包神秘大奖。

元旦商品促销活动方案篇三

浙江骑士车业有限公司（以下简称骑士车业）成立于8月18日，公司注册资本1000万元人民币，占地10万平方米，主要从事电动摩托车，电动三轮车及相关联零部件的研发、制造与销售。

骑士车业在电动车行业整体快速洗牌的时候，迅速介入，主要基于对行业的深入分析，同时具备完胜的能力。骑士现身市场的第一步就是从高标准、严规范开始，我们有着“德国专家，德国技术核心”的清晰定位，以卓越的实力与技术傲视同侪。

在长沙市场主要以电动车为主的销售火热，而天气随着天气逐渐转凉，电动车的销售逐渐转为淡季。为提高我公司在长沙的知名度与美誉度，并增加销量，这次策划势在必行。

提高我公司在长沙的知名度与美誉度，增加销售量

长沙地区各大商场超市，以及实体销售店面

上班族，业务员，小商贩

1. 比赛：

在几个大型超市门口，进行电动车耐力，动力大比拼，充分体现车子的性能

2. 免费骑行：

在步行街等地，设置免费骑行点，所有人都可免费骑行

3. 以旧换新：

凭任意一款电动车都可抵部分差价；也可以旧的配件抵差价，免费更换新配件。

店面实体广告、在各大宣传地点，实地派发广告、车子上贴上促销的广告

支持项备注费用估计

场地租用费各商超场地租用

10000

以旧换新6000

免费骑行费用车辆损耗费8000

广告印刷12000

人员费用工资18000

其他预备金15000

合计70000

1. 安排专员对免费骑行的车子进行监督，以防车辆丢失。
2. 对比赛时有可能出现的意外碰撞，上车前，提前做好防护措施。

元旦商品促销活动方案篇四

新年新景象□x好礼多

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与

享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

全面围绕“新景象，送好礼”活动主题展开布置。(卖场节日气氛、特卖场布置等)(时间：元旦前三天内)

1. 促销时间：

20xx年11月28日----20xx年01月2日

2. 促销主题：

元旦送礼乐翻天

3. 促销商品组织：

1□dm版面安排□8p□促销商品70支。

2□dm商品安排：

4. 促销商品活动

1. 冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2. 圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象;(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的

商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4. 元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5. 生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

5、活动促销

元旦送大奖，购物更疯狂！

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

内容：

1. 活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。(特价除外)

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2. 奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖xxxx酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1.5元=15000元

3. 操作细则：

a. 奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

店和xx店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c. 一等奖奖品分别陈列到xx店和xxx店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

6、气氛布置

1. 门店12月20日前按照企划部指定标准，完成元旦节气氛布置；

2. 门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分；

3. 营运部、企划部、门店共同进行本次活动检查；

4. 装饰品由企划部统一购买，费用总额不超过10000元

5. 促销广告媒体支持

6、活动分工：

1、各门店：

(1) 提前对全体员工对本次活动内容进行培训工作。

(2) 促销期间通过现场叫卖，营造卖场的良好气氛，海报商品及各类促销商品陈列要有量感做到丰满突出。

(3)海报商品的选择，协助采购定货。

(4)各档海报商品及春节相关商品陈列到位。

(5)监督客服中心促销活动之日起，活动内容及特价信息滚动广播。

(6)维护活动现场秩序，保证活动顺利进行。

(7)活动效果的评估与分析

2、行政部：

(1)超市外围广场使用审批协调。

(2)其它外联保障工作。

3、采购部：

(1)dm商品的选择与定货。

(2)元旦促销商品采购。

(3)礼品及糖果找供应商赞助。

(4)确定档期dm商品明细提交。

4、后勤部：

(1)保证活动期间灯光，设备的正常运作。

(2)音响设备调试。

(3)负责购买所有活动所需要的耗材。

5、防损部：

协助并监督所有活动礼品发放的核查工作。

6、收银课：

(1)对收银员进行活动内容培训要求员工熟练掌握促销活动规则。

(2)熟悉限量抢购商品。

(3)告诉顾客最新促销活动信息。引导顾客参加活动，从而增强购买力。

7、财务部：

活动的费用统计核查工作。

8、企划部：

(1)活动方案的策划与执行□dm海报的设计和印刷跟踪。

(2)活动的宣传，整体宣传内容的设计各制作跟踪。

(3)负责各门店的气氛布置与指导工作。

(4)整体活动的跟踪与协调。

(5)元旦节广播稿拟定。

(6)活动效果的评估与分析。

9、信息部：

(1)负责做好dm商品的变价工作。

(2) 负责活动期间收银设备检修。

10、总经办：

(1) 负责所有活动的审核工作。

(2) 所有活动整体的协调与监督。

(3) 活动的费用审批。

元旦商品促销活动方案篇五

“恭贺新禧喜迎新春，共庆佳节洛兹奉献。”

新春是绚丽的，精彩的，浪漫的，时尚与激情在这个多彩的日子里完美汇聚，洛兹女装佳节礼相连，与您共度绚丽节日！

建议20xx年xx月底至春节后一周

1、新年新气象，全场xx折起。

2、凡购物即送新春礼品一份（送完为止）。

店庆促销活动（包括新开店）

xx女装××店喜庆×周年

自定

【建议促销内容】（以下促销活动可自由选择，组合）：

1、全场服饰xx折，部分商品除外；

2、活动期间来店即送精美礼品一份；

- 3、折后满xx元赠送指定服装一件；
- 4、活动期间推出店庆价新款服饰；
- 5、可以旧换新，只需补足前后购衣差价。
- 6、消费者现场办理vip贵宾卡活动（满500元可办理贵宾卡）。
- 7、店庆当天过生日的男士出示身份证即可以xx折特价购买任意服饰一件。

单品文化月（周）促销活动

xx女装棉褙系列文化月（或者其它单品系列）

自定

【建议促销内容】（以下促销活动可自由选择，组合）：

- 1、全场服饰xx折起。
- 2、打折后累积消费满xx元，可获得指定服装一件（库存产品）。

主要目的：以上回馈以推广新品为主拉动销售力度，同时，通过赠送库存产品提升销售额。

3、原价xxx一律xxx

主要目的：以特卖为主，拉动库存销售。

元旦商品促销活动方案篇六

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节，元旦节，为人们尽

情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

12月22日—1月6日

1、狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

a□超值100（12月22日-23日）

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

b□温暖100（12月24日-25日）

c□激情100（12月26日-31日）

购物参加抽奖，10台21寸彩电非你莫属

晚8：00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作□□20xx年12月31日上午9点，统一抽奖。

d□快乐100（1月1日-2日）

e□幸运100（1月3日-6日）

自20xx年12月22日—20xx年1月6日20：00，凡在本商场购物的`顾客均可参与此次活动，每1000名顾客中抽出一名幸运顾客，手机白送，幸运100。

f□dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第一期：12月22日—12月31日

第二期：1月1日—1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、超级男生，最后一场激情（圣诞狂欢夜）

圣诞狂欢夜，邀请xx电视台20xx年度超级男生尽情演绎20xx年度圣诞夜

上午10：30—11：30超级男生10强见面会，签名合影

晚上19□30□21□30“20xx年的最后一场激情”与超级男生共渡圣诞狂欢夜。

商场圣诞节元旦促销活动方案2

一、活动时间：12月24日（周五）26日（周日）（共3天）

二、活动主题：××圣诞礼欢乐健康送

三、活动范围：××商城、××购物广场、××八一店、××北园店

四、活动内容：

1、圣诞“欢乐健康送”

内容：活动期间，在××购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+圣诞大礼包一份。（欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+圣诞超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙狐球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。圣诞大礼包成本约元，圣诞超值大礼包成本约元。圣诞礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、圣诞“缤纷玩具节”地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分圣诞礼品，如圣诞帽、圣诞树、圣诞雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的圣诞树，12月10日前布置到位。

3、限时抢购：活动期间，每天下午17：00-21：00，部分穿着类、床品56折限时抢购，限时抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加限时抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、圣诞狂欢夜

时间：12月25日晚18：00-21：00

地点：××商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由××艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答（国外品牌知识）。主持□xx□

5、圣诞礼、××情

12月24、25日两天，由2名化妆的圣诞老人（由各商场指定，统一着圣诞老人服装）在商场为小朋友派发礼品。礼品费用约元。

6、圣诞寄语板

各店在总服务台设，“圣诞寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的圣诞老人现场派发礼品。“圣诞寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

五、广告宣传及费用

12月24日××晚报d1版通栏元××商报头版通栏元

费用共计□xx元。

元旦商品促销活动方案篇七

xxx

- （一）服饰促销，买衣送礼。
- （二）折扣亲手转幸运不落空。
- （三）缤纷礼品整点派送

20xx年12月24日——20xx年1月2日

杭州xx路310号

所有新老顾客

主办□xx杭州旗舰店。

协办：杭州xx其他分店

xx杭州旗舰店很大程度上是借鉴了商业服装超市或者服装城的思路。这“巨型旗舰店”好比休闲类服装城，将有休闲一族顾客引入到此中来，聚集周围消费群体人气。

采用美仑美奂装修、装饰，有更加宽广、充裕的卖场空间，结合灯光色调、橱窗造型区域、场内modle造型、货品叠挂、货品配搭，运用连续和跳跃的服装色块组合、色调结合货品主推款、色，辅以广告宣传材料点缀，以使突出产品季节、色彩主题，体现服装陈列层次、焦点、角度、造型等关键点，并利用服装商城装修气势直接在顾客感官上形成视觉冲击，吸引和引发顾客消费和强化品牌概念。

在品牌服装开专卖店的今天，美邦也将品牌服装商场化，提供更加舒适、休闲、温馨，自由的购物空间，以求更贴近、吸引、相对稳定周围市场消费者。利用独家操作方式令到服装品牌专卖从产品上和形象上、管理上、服务上等作到统一，并形成无形的广告轰动宣传、口碑宣传效应，最终强化品牌和形象在消费群体中的臆想概念。

打造时尚先锋，扩展市场销量。迎新年，共庆贺。

人员安排：

（一）邀请嘉宾方面。由店长亲自以邀请函的形式请周杰伦到场参加活动。

（二）商品促销方面。由业务副总和业务部、商场经理负责。要点是：抓住“两诞”假日经济良机，采取各种有效形式，

扩大销售，提高效益。

（三）服务工作方面。由主管领导和商管科及商场服务经理负责。要点是：在坚持原有服务措施和服务项目的基础上，开展“服务五满意”活动，进一步提高公司服务水平。

（四）宣传鼓动方面。由主管书记和宣传部负责。要点是：营造节庆氛围，紧紧围绕营销工作中心和两庆三节，加大宣传力度。

（五）后勤保障方面。由主管副总和总务、保卫、消防科、经理办负责。要点是：集中时间、人力、物力服务于店庆，为节庆系列活动提供优质服务和安全保障。

物品准备：优惠券100张，各种精致小礼品或甜蜜糖果，水壶500份，手套500份。美特思邦威宣传册1万册。圣诞树，圣诞挂饰，灯笼。

宣传工作：广告：从12月14日开始每天播出3次。

在店前拉横幅。

场地布置：店面进行装饰。

（一）服饰促销，买衣送礼。

促销主体：选取20款特价服装，整个活动期间每天大量推出足量供应的特价、捆绑、赠品装商品，让顾客得到广泛的实惠。

有行动就有赠送——活动期间，每天购物超过80元的顾客，可凭当日购物小票（单张，不累计）到服务台领取贴心礼物一份（12月24日——28日送水壶，12月29日——2日送手套）

（二）折扣亲手转幸运不落空

活动期间，每天正常营业时间顾客在1~5楼累计消费满200元（现金部分）即可到6楼亲自转动幸运转盘。转盘指针停留处即为顾客所获相应折扣或赠券。经工作人员确认后，按顾客获得折扣由6楼促销服务台直接返还十足抵用券。

提示说明：

2、以单张机制小票显示购物金额为准，单张小票购物金额超过200元即可转一次，余额不再累计。若顾客持有多张机制购物小票，且每张均超过200元，则可以按照机制小票数转动转盘，也可将小票叠加；转动一次。

5、返还赠券以10元为整数单位，零头不计；

6、一楼欧柏莱□za□珠宝区、名表区、3楼裘皮区及一次性处理商品不参加此活动。

7、特惠期间，凭特惠购物凭证购物部分不再参加本活动，正常购物顾客可于次日凭购物小票顾客留存联领取收银机制小票参与活动。

（三）缤纷礼品整点派送

12月24日、25日、26日、31日及20xx年1月1日的营业时间内，每逢整点将由圣诞老人、小丑在商场内循环走动，为顾客随机派送各种精致小礼品或甜蜜糖果。

提示说明：

1、此抽奖活动分别于12月24. 25. 31日延长营业时间内进行

2、抽奖地点：6楼促销服务台

3、采用现场开奖的形式，20：30~22：30的销售的小票号由

专用计算机统一管理，22：30由顾客代表亲自点击鼠标，抽出幸运大奖。

4、抽奖结果出来后，广播室配合播报抽奖结果

5、顾客凭收银机制小票第一联领奖。经费预算：

元旦商品促销活动方案篇八

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、为了庆祝广大顾客在20xx新年到来之际，依旧活泼乱跳，特此公告

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50xxxx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如□100xxxx-149xxxx可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客xxx

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

元旦商品促销活动方案篇九

20xx年1月1日——20xx年1月16日

百万现金券大放送欢天喜地迎新年

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级 名额 奖品 设置 奖品价值

一等奖 5名 旺旺大礼包 150元

二等奖 10名 旺旺大礼包 50元

三等奖 50名 旺仔牛奶 5元

纪念奖 2000名 旺旺仙贝 1元

2、家居市场元旦促销活动方案

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低**折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚!)

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元—10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001—15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元—xx0元者，直送价值1500元抵扣券。

3、手机元旦促销活动方案

20xx年1月1日-20xx年1月8日，凡购买xx手机，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

元旦商品促销活动方案篇十

x3年1月1日——x3年1月16日

百万现金券大放送欢天喜地迎新年

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼盒150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖x0名旺旺仙贝1元

2、家居市场元旦促销活动方案

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚!)

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元—10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001—15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元—xx0元者，直送价值1500元抵扣券。

3、手机元旦促销活动方案

x3年1月1日-x3年1月8日，凡购买xx手机，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的'共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。