

# 2023年感恩节促销活动策划方案(大全5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 感恩节促销活动策划方案篇一

压制对手，提升销售，拉拢市场，增加消费人群

海龙商场感恩节隆重开幕!

20xx年11月25日至12月1日

活动一：金秋感恩价-----感恩篇隆重开幕，感恩节期间，穿着类商品，百货类商品，家电类商品全场感恩价(部分商品低于成本价)，价格一降到底，好机会一年一次，不容错过。

活动二：感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满88元即可凭小票到一楼服务台领取感恩大礼包一份。(玩具娃娃、花束、精美手套、50元购物券、精品装饰品、护手霜)

活动三：实惠感恩-----送会员卡

感恩节期间，超市购物满38元、送会员卡一张，凭此卡到会员专区可购买特价会员商品，本区经常会更新商品望广大朋友亲临本店。(超市二楼设立2组会员专区)

活动四：父母感恩日-----买赠篇

感恩节期间，凡是送老人、父母、老师的朋友购物满298元送袜子，满498元送电磁宝，满598元送保暖棉裤一条、满998元送保暖内衣一套。

活动五：感恩宣言-----送祝福

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩

长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。(用黄色的条幅写上对友人的祝福。地点：客服门口。征集感恩祝福语并随时送给他们的朋友们)

广告宣传：

条幅 地点：超市门口 标语：海龙超市感恩购物月，无尽的爱，感恩的心，用行动回馈顾客。

音乐 地点：客服 主题：《感恩的心》

喷绘 地点：超市门口 背景：感恩为题

气球 地点：超市内入口 形状：心型拱门

堆头 地点：收银台前 商品：针织、食品

祝语 地点：人事部 征集：感恩祝福语

通过展开活动，让更多的人保持一颗感恩的心，学会发现、学会珍惜 学会感恩、学会回报。

## 感恩节促销活动策划方案篇二

感恩会员，免费摇奖

20xx年11月25日□xx大厦□xx大厦二百□xx大厦三百会员顾客凭年度积分可免费领取数量不等的感恩节摇奖券。钻石卡会员10张、金卡会员6张□xx分积分会员4张□xx分积分会员3张□xx分积分会员1张。

## 感恩商品，真情巨献

11月24日感恩节，大厦各楼层充分引导商品节日礼品的概念，营造浓烈的感恩的消费氛围，创造销售高峰，民众网开展一系列丰富多彩的商品营销推广活动。感恩节引导商品感恩对象为1、感谢母亲;2、感谢父亲;3、感谢恩人;4、感谢丈夫;5、感谢妻子;6、感谢孩子;7、感谢亲人;8、感谢同学;9、感谢朋友;10、感谢恩师。

## 感恩宣言，真情演绎

1、致xx市民一封感恩信，通过报纸、广播电台等媒体及大厦内部宣传手段表达企业感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情。

2、11月24日晚举办“真情爱你感恩宣言”晚会。整场节目以感恩、感谢、感激为核心，体现祝福、关爱、欢乐的内容;晚会同时现场摇出100份感恩大礼。

3、11月24日当天，大厦门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。

4、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、商场做“感恩节快乐”的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。

5、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲;迎宾词以感恩概念为主。

# 感恩节促销活动策划方案篇三

压制对手，提升销售，拉拢市场，增加消费人群

海龙商场感恩节隆重开幕！

20xx年11月25日至12月1日

活动一：金秋感恩价———感恩篇隆重开幕，感恩节期间，穿着类商品，百货类商品，家电类商品全场感恩价（部分商品低于成本价），价格一降到底，好机会一年一次，不容错过。

活动二：感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满88元即可凭小票到一楼服务台领取感恩大礼包一份。（玩具娃娃、花束、精美手套、50元购物券、精品装饰品、护手霜）

活动三：实惠感恩———送会员卡

感恩节期间，超市购物满38元、送会员卡一张，凭此卡到会员专区可购买特价会员商品，本区经常会更新商品望广大朋友亲临本店。（超市二楼设立2组会员专区）

活动四：父母感恩日———买赠篇

感恩节期间，凡是送老人、父母、老师的朋友购物满298元送袜子，满498元送电磁宝，满598元送保暖棉裤一条、满998元送保暖内衣一套。

活动五：感恩宣言———送祝福

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩。长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。（用黄色的条幅写上对友人的祝福。地点：

客服门口。征集感恩祝福语并随时送给他们的朋友们）。

广告宣传：

条幅地点：超市门口标语：海龙超市感恩购物月，无尽的爱，感恩的心，用行动回馈顾客。

音乐地点：客服主题：《感恩的心》

喷绘地点：超市门口背景：感恩为题

气球地点：超市内入口形状：心型拱门

堆头地点：收银台前商品：针织、食品

祝语地点：人事部征集：感恩祝福语

活动效果：

通过展开活动，让更多的人保持一颗感恩的心，学会发现、学会珍惜学会感恩、学会回报。

## 感恩节促销活动策划方案篇四

沃尔玛由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”。并逐步发展成为零售企业的龙头老大，其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评。从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业。现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

1、基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客。扩散商场知名度树立良好的企业形象。

2、营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润。

3、长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一。

1、市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者。

2、产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全。

3、宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大。

优势：沃尔玛具有很强的规模效应。在一定程度上具有很大的竞争力。而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点。

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多。

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多。

1. 以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品。

2. 给予适当数量折扣鼓励多购。

1. 综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益。

2. 保持本土化经营。

1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售。

2. 并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则。

3. 在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价。

4. 注重卖点的广告宣传即pop广告。

1. 建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系。

2. 企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转。

3. 设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系。

4. 赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象。

5. 邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式。

1. 实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务。

2. 对消费者促销：赠送样品减价推销。

3. 把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额。

# 感恩节促销活动策划方案篇五

：增进销售额，提高品牌知名度。

：6月9日——6月11日

□xx小区内的居民

活动准备：在活动前要对小区进行摸底调查，看看小区都是哪类人群（当官、老板、普通上班族）来制定活动方针。产品的定位要根据你前期的调查结果来判定或者直接折中处理，按照设置三档价位的方针。

（一）价格促销：价值2999元的床垫活动期间凡在店购物满5000元可以以55元的聚惠价购得。

（二）娱乐促销：有条件的可请文艺团表演节目（主要提高活动现场人所，渲染活动气氛）或者主持人来与现在观众互动，以互动的形式来带动促销。

（三）包粽子比赛

游戏规则：3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；并给予保温水壶（扫地机器、瓷刀套装都可以）一个/套或其它奖品其余参加者各奖钥匙扣（磨砂杯、小镜子或其它物品）一个。

注：奖品上边一定要打上自己的logo和广告，这样就算在这次的.宣传与促销的活动结束之后参与过的人都会一直印象深刻，如果下次需要消费肯定还会想起你的。

道具要求：桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

## 宣传渠道及方式：

- 1、门店自有营销团队渠道宣传：主要是派发单页、广告纸巾、广告扇等
- 2、店铺自有渠道宣传：店铺广告、户外广告、自有公共平台，
- 3、社区广告栏宣传，社区平台传播；
- 4、其它联盟商家宣传；

## 广告物料准备：

单页、广告纸巾、广告扇、展架、小区行架喷绘（可租赁或网上订购，网上订购大概300元左右）、活动气球、小区电梯广告。