

2023年节日活动促销策略 节日促销活动 策划方案(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

节日活动促销策略篇一

一、活动目的：

1、尼爵公司在父亲节来临之际，推出“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”的促销活动，回馈广大消费者；并以此为契机，提升单店销量，抢占夏季服装品牌销售份额。

2、通过系列活动加强终端曝光率，进一步提升品牌美誉度和忠诚度。

二、活动时间：

6月14日(周五)__6月16日(周日)

三、活动主题：

“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”

1、本次活动将由“尼爵男人在父亲节，感恩父亲，尊享有礼”主题贯穿，父亲节为父亲买尼爵，让父亲有面子，也分享自己儿子的成功。以拉动实际购买者的购买欲望。操作“儿子成功，而且孝顺，让老爸在人前有面子，为儿子自豪”同时也用尼爵表现对自己父亲的感谢。

四、促销内容：（可以任选一或者两种相结合）

- 1、全场夏装一件8折，两件6.8折
- 2、买满100元减28元，200元减58元
- 3、单店买赠促销
- 4、精选货品买一送一
- 5、父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动(限微信店客户)

备注：

a单店买赠：活动期间，凡在尼爵专卖店购买满528元以上，赠送皮带一条。凡父亲节当天进店购物者均有精美礼品(袜子)赠送。敬候您的光临！

b父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动。集满28个赞送精美袜子一双，集

满58个赞送25元优惠券。集满88个赞送50元优惠券。集赞拍照上传，确认客

户自己可以当地店铺领取(限微信店客户)

五、推广物料：

本次促销活动将从海陆空立体打造，采用落地海报、活动宣传折页、横幅(kt版)/__展架等立体展示，促进销售。

店门口(kt版)/__展架店内海报(或用单透贴在店内橱窗)。

店外dm单页优惠券10元角标。

短信□qq□微信公众平台推广活动。

参考迎宾服务用语：

欢迎光临，尼爵都市休闲男装，父亲节送豪礼！（迎客用语，将活动内容快速传递给消费者，语速较快，但应保证所表达内容的清晰）

参考vip短信内容：

尊敬尼爵vip客户：爱父亲吗？就告诉他。大声告诉他，我爱你爸爸。父亲节，送尼爵给他！

节日活动促销策略篇二

旧的一年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，我们已成立有xx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

xx月xx日—xx月xx日

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(1250pxx)□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(6mxx2m)□
- 6) 地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作)。

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) 促销场地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。

通道：

- 1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)。
- 2) 根据促销场地实际的空间大小，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，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) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的

布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

3. 员工布置及服务用语

1) 统一制作春节员工帽子，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。

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒等。其中增加生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2) 赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、厨房用品等。

赠品由厂商提供赞助。（由门店及营销科共同执行）

1) 厂商大型文艺促销活动。

节日活动促销策略篇三

感恩大回馈，燃情12月

12月5日——12月25日

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

1. 疯狂时段天天有

a) 活动时间：12月5日——12月25日

b) 活动地点：1-4楼

c) 活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期)，周六至周日每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现

价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品，建议免扣)

2. 超市购物新鲜派，加1元多一件

a)活动地点：□-1f

b)活动时间：12月5日-25日

c)活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

d)等级设置：购物满28元加1元得1包抽纸(日限量500包);购物满48元加1元得柚子一个(日限量200个自理);购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量100瓶)。

3. 立丹暖万家，冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a)活动地点：商场大门外步行街

b)活动时间：12月6日-20日

c)组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。(建议降扣，让厂家以特价进行销售)

4. 耶诞礼品特卖会

a)活动地点：商场大门和侧门外步行街

b)活动时间：12月21日-25日

c)组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5. 耶诞“奇遇”来店惊喜

a)活动地点：全场

b)活动时间：12月24日-25日

c)活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼!数量有限，送完为止。

6. “耶诞欢乐园” 激情圣诞夜

a)活动地点：大门外步行街

b)活动时间：12月24日、25日晚上7：30-9：00

c)活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

1. 媒体宣传：

a)dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b)报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

1、超市购物新鲜派加1元多一件，500元×19天=9,500元

2、耶诞“奇遇”来店惊喜2,000元

3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜15,000元

4、报纸广告及其他宣传费用：20,000元。

5、活动及圣诞气氛布置10,000元

6、合计：56,500

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平方米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

节日活动促销策略篇四

一个好的活动策划一定会注重受众的参与性及互动性。本站策划书频道就为您提供各类优秀的营销策划书。包括活动策划书汇总精选、2018策划书格式大全汇总。以下提供的是家具节日促销策划方案。

一、活动目的：

充分利用十一长假契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达合美嘉家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题：

活动主题：5600元套装组合家具 一元秒杀

活动口号：十一买家具 就来合美嘉

三、活动思路

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品

销量及扩展合美嘉的品牌影响。

四、活动时间：

20xx年9月10日—20xx年10月5日

五、活动地点：

郑汴路凤凰城合美嘉家居自选商场

六、活动内容：

- 1、合美嘉 一元“秒杀”更劲爆！
- 2、合美嘉 预订套装家具更惊喜！
- 3、合美嘉 套装组合家具更超值！

活动一“合美嘉·一元“秒杀”更劲爆” 执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20xx年10月1日、3日、5日上午10：00和下午17：00。

活动商品：

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

参与顾客资格：

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格：

- 1、9月10日—10月5日期间，至合美嘉家具自选商场认购秒杀券；
- 2、10月1日—10月5日期间，在凤凰城合美嘉一元秒杀券认领处认购；
- 4、9月10日—10月5日期间，预订合美嘉套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

- 2、入户推广：郑州晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；
- 3、小区推广：合美嘉指定小区由郑州晚报发行人员有针对性的目标客户推广；
- 5、媒体推广：合美嘉报广□dm□大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

合美嘉的客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响郑州的人群，要影响郑州人群就要选择能够影响郑州人群的媒体。郑州晚报主要发行郑州市区及周边市县区，办报60多年，在郑州老百姓心目中有着良好的口碑，在郑州市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以

上领导占比多，与合美嘉客群吻合，选择与郑州晚报合作更适合。

媒体合作形式：

2、以“预订合美嘉套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“郑州晚报·家具惠十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

1、郑州晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；

2、合美嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

3、合美嘉建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

4、活动期间，到合美嘉店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

节日活动促销策略篇五

活动时间：12月23日(星期五)－1月5日(星期三)

活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞活动说明：每年的12月25日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节)ong活动内容：

a. 门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘merry christmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b. 大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c. 玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)d. 餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。还可以在盘中藏匿一有奖吉祥物，不同的吉祥物到服务台领取不同的圣诞节小礼物e. 过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有小礼物 操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

a.组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。