# 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

#### $xx \exists xx \exists -xx \exists xx \exists$

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侯宾客,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。