# 元旦主题促销活动方案

作者：空山新雨 更新时间：2025-03-01

*元旦主题促销活动方案5篇喜逢年末辞旧迎新，通过系列互动性活动塑造节日气氛，元旦到了，元旦促销活动要怎么举办呢？下面是多多范文网小编：空山新雨 小编帮大家整理的《元旦主题促销活动方案》，供大家参考，希望能帮助到大家。元旦主题促销活动方案...*

元旦主题促销活动方案5篇

喜逢年末辞旧迎新，通过系列互动性活动塑造节日气氛，元旦到了，元旦促销活动要怎么举办呢？下面是多多范文网小编：空山新雨 小编帮大家整理的《元旦主题促销活动方案》，供大家参考，希望能帮助到大家。

**元旦主题促销活动方案篇1**

一、活动目的：

充分利用元旦假期，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，更好的传达宝利汇商场的经营理念，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：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来\_\_汇吧！

三、活动思路

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

四、活动时间：

12月25日——1月3日

五、活动地点：

\_\_汇购物广场

六、活动内容：

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！

2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

**元旦主题促销活动方案篇2**

活动重点说明：

1.元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。（本策划适合在元旦节日期间“庆元旦”举行。迎元旦时间选择是20\_\_年12月29日－31日，周末促销可以借助“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是\_\_年1月1日－1月3日

2.促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3.元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4.元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

（一）二元家电惊爆大放送

\_\_=\_\_+2

购物满\_\_元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二）\_\_朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共\_\_支，赠完为止。

操作说明：

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1－2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1.活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2.展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3.展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（一）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是\_\_年12月25日－31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30－50人左右。

为加快比赛进度，可以设立2－3台跑步机。

**元旦主题促销活动方案篇3**

为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

活动时间：20\_\_年1月1日

活动地点：中、西餐厅及客房

主题口号：相约20\_\_，相聚\_\_酒店

活动内容：

（一）西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠\_\_纪念卡一张（自行制作）。

2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券（凭此优惠券可获门市价6折优惠）一张。

（二）中餐：

1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券（此现金券可在本酒店任营业区消费）一张。

4、元旦当日一次性消费满\_\_元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。

（三）客房：

1、凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠\_\_纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

3、元旦当晚一次性开房满8间者，送20\_\_年\_\_博览会门票一张。

一、活动广告宣传方法：

1、广告宣传：

（1）pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置酒店大门。内容为：相约20\_\_，相聚\_\_！

（2）设计制作彩色宣传单1000张（具体内容样板另附）。

（3）设计制作西餐早餐券（西餐自带有早餐券）。

（4）设计制作赠房券。

（5）设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

二、场地布置：

1、酒店外围：

（1）大门正对面绿色植物区，制作20\_\_年\_\_博览会倒计时。

（2）酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

（3）酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

（1）酒店大堂摆放三个“x”展架（内容20\_\_ 年世博会时间表，整个活动内容一个。）

（2）在原圣诞屋的.基础上，饰“\_\_吉祥物”（20\_\_年博览会吉祥物）及有关饰品。

三、责任分工及完成时间：

1、总指挥：x总经理

2、总执行及总协调：x副总经理

3、布场（20\_\_年\_\_月\_\_日完成）：市场营销部，各部门配合

4、策划宣传（20\_\_年\_\_月\_\_日前完成）：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

5、采购（20\_\_年\_\_月\_\_日前完成）：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：\_\_博览会会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客人手中。

四、物品采购单：

1、海宝若干；

2、世博会纪念品若干；

3、世博会门票若干（须提前预订）；

4、“x”展架三个；

5、布标一条；

6、彩色宣传单

八、费用预算：

1、\_\_博览会吉祥物若干约650元；

2、\_\_博览会纪念品若干约1000元；

3、\_\_博览会门票若干约3000元；

4、“x”展架三个约180元；

5、布标一条约70元；

6、彩色宣传单约550元。

合计：5450元

**元旦主题促销活动方案篇4**

活动时间：12月29日

活动重点说明：

1、元旦促销活动可以分两个步骤：迎元旦和庆元旦，重点是庆元旦。（本策划适合在元旦节日期间“庆元旦”举行。迎元旦时间选择是20\_\_年12月29日—31日，29日是星期六，周末促销可以借助“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是20\_\_年1月1日—1月3日

2、促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3、元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4、元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

（一）二元家电惊爆大放送

20\_\_=20\_+2购物满20\_\_元，再花2元钱可买VCD、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

\_\_2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地\_\_商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如VCD、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二）20\_\_朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20\_\_支，赠完为止。

操作说明：

\_\_此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

\_\_活动时间可以为1—2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

操作说明

1、活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2、展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3、展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（四）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

奖项设置：

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

操作说明

\_\_报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是20\_\_年12月25日—31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30—50人左右。

\_\_为加快比赛进度，可以设立2—3台跑步机。

\_\_活动地点：门前广场

（五）新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

义卖商品：背包、玩具、书籍等价值10—100元的商品

操作说明：

\_\_元旦是新的一年的开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

\_\_商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成；同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

\_\_邀请公证人员现场公证。

\_\_联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

\_\_邀请有关新闻媒体到场采访。

（六）会员感恩大回报

活动时间：20\_\_年12月20日—20\_\_月1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别促销活动。

1、会员大抽奖或积点兑奖活动。

2、会员特价商品：列出一些只有会员才能享受特价的商品，商品涵盖面可以广一点，包括不同部门类商品，并用现场POP海报标明是会员特价。

3、开展新卡换旧卡活动和优惠

**元旦主题促销活动方案篇5**

一、活动主题

元旦大酬宾，购物送大礼。

二、活动时间

20\_\_年12月29—20\_\_年1月3日

三、活动内容

活动一：购物送礼

礼品发放地点：一楼前台大厅。

凡在\_\_店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物x元以上（含x元），送洗手液一瓶。

购物x元以上（含x元），送时尚抱枕一个。

购物x元以上（含x元），送电饭煲一个。

购物x元以上（含x元），送床上用品一套。

（一）活动细则：

1、买赠（一单购物达\_\_元赠\_\_物品）

2、互动有奖游戏（一单购物达\_\_元可参加游戏，积分高可得大奖）（如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛）

3、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动。

4、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。

5、演艺（请演艺队营造气氛）。

6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

（二）活动现场礼品发放程序：

1、顾客持消费兰票到三楼收银台。

2、在礼品登记处接受登记并签名确认。

3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

（三）退、换货程序：

1、若发生退货须同时退回获赠奖品，并保持赠品的包装完整。

2、若退回奖品影响二次赠送，则顾客须按照礼品实际价值，退回相应金额的现金。

3、一单商品发生部分退换货，造成成交金额增加，不予补发礼品；造成成交金额减少，将按照金额减少比例退回获赠礼品，具体方法如下：退奖顺序为本购物单所产生的奖→最低奖；奖→最低奖（以此类推）。

4、若发生全单退货，则须退回所有礼品。

5、其他事项按本商场退换货规定处理。

活动二、百年好和迎新春

活动时间：12月30日—1月7日

持20\_\_年结婚证的消费者（全年有效，限一证一个），在\_\_家居\_\_店消费满1000元（含1000元），除参加商城同期现场促销外，还可再获得时尚抱枕一个。

活动三、元旦抽大奖

抽奖礼品：

一等奖现金x元（每天10位）

二等奖现金x元（每天5位）

三等奖现金x元（每天15位）

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找