

最新春节促销活动策划方案创意

春节促销活动策划方案超市汇总(9篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/ae40d203199d6ac5dfe9b6cda3db9a5f.html>

范文网，为你加油喝彩！

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇一

春节是一年当中最重要的节日，对于客流量较大的超市业态，即是不做活动生意也不会淡，但是在有竞争的情况下，好的企划方案不仅是提高客单价的有效途径，同时也是增强顾客好感度，提升企业美誉度的良好契机。

在做方案之前，我们可以把前来购物人群按购物的目的性分为三大类——

第一类：普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物。

消费高峰从腊月二十三开始到腊月三十。一般消费金额在50、100或200不等，所购商品主要是柴米油盐 and 特色年货，那么针对这类人群一定要在采购上下大功夫把一些相对实惠的民生用品或是比较有特色的年货精品采回来，这样在宣传环节可以把这些做为主推产品，吸引顾客前来购买。企划方案可以从提高客单价入手，以100为单位进行操作，从而达到提高销售的目的。当然为了突出春节的喜庆气氛，活动可以溶趣味性和参与性于一体给顾客留下深刻的印象。

第二类：普通百姓家庭为走亲访友而准备的烟酒副食类礼品。

消费高峰应该在正月十五之前。因为走亲访友一般会带至少两样礼品，我们可以考虑捆绑销售的方案，但是根据以往的经验，要捆绑销售的商品一定得是畅销品，而且必须得让顾客感觉实惠，例如火腿肠+牛奶+方便面+桶油=?钱或牛奶+桶油=?钱等，可以定为两件套，三件套，四件套等，要么从价格上给予优惠，要么以实物买赠的形式。为了突出“套”这一亮点，可以把这几件东西做上同一标示或系上飘带等，增加喜庆的气氛以促进销售。

第三类：个别单位的大宗团购。

消费高峰期从进入腊月便陆续开始，针对这一群体，往年我们仅仅做的是宣传口号，没有明确的优惠措施，今年可以尝试把不同金额的团购优惠在dm单上详细的进行宣传，明码标示，刺激消费。

经过以上分析，搞清楚目标客户群的不同消费特点，今年的春节要从年货宣传入手，把活动时间拉长，并且把活动内容多样化真正突出“节”的气氛，实现老百姓开心购物，享受实惠的心愿。

佳美精品年货节

xx年2月10日(农历十二月二十三)——3月5(正月16)

欢乐佳美中国年购物惊喜不间断

说明：可用作公交车前后的宣传、一店前厅入口、一店店内气氛、各店对联等

(一)新春到，“福”送到!

活动时间：

2月10日开始

购物送福送到家，福运连连，惊喜不断!

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的金字“福”联一个(共20xx个送完为止)

(二)新年送“鲤”年年有“鱼” 活动时间：2月7日——2月17日

新年送吉祥，新年有“礼”年年有“鱼”，风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条!

(三)特别企划情人节专版活动时间：2月7日——14日

我亲爱的情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少!

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

(三)新年“福”运一把抓，抓到什么送什么

活动时间：2月18日——2月27日(初一至初十)

新年到福运到，佳美让您购物乐陶陶，购物满额抓，福运带回家，购物满100元抓一把

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造

出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是“福”运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一、二、三、四、五等奖及参与奖。

一等奖：1000元礼券2名(1名)

二等奖：500元礼券5名(2名)

三等奖：100元礼券(3名)

四等奖：50元礼券20名(10名)

五等奖：20元礼券50名(30名)

(四)团购价低更有礼，财运吉祥送到家!

活动时间：2月7日——2月27日(初十)

团购满20xx元送价值50元的一件

团购满3000元送价值99元的酒

团购满5000元送价值150元的酒

团购满10000元送价值280元的礼盒

春节促销活动策划方案9

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处
年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案：满100送150(年货券)

1、活动时间：xx年x月x日——xx年x月x日

2、活动内容：活动期间，在商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则：

1)赠券只适用于商场内，复印无效；

2)赠券需对等消费或按比例收券；

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客；

6)赠券消费，在活动过后退货时，赠券与现金一并退还顾客。

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇二

春节期间，在安徽省内、合肥周边也有诸多好玩的地方，而且还有门票优惠等着你，记者给你来个大梳理。

2015年春节期间，齐云山景区将举办大型新春祈福活动，届时有系列精彩活动呈现。在正月初一至十五，凡购买齐云山门票的游人都会获得现金红包或是景区特制礼品一份，幸运者将会有机会获得万元大奖。

2014年12月1日-2015年2月28日，针对安徽本省的游客，凭有效身份证件，执行半价优惠；旅行社组织的团队给予半价的团队价，联票参照半价联票执行。

2015年2月19日-2月25日，所有游客到安庆孔雀东南飞景区均享受30元/人的优惠票价入园(原票价120元/人)。

2月12日至3月5日，太湖县花亭湖景区对所有游客免收大门票。游客如需坐船(艇)入湖，可直接与花亭湖水上客运公司联系购买船(艇)票。

2月4日至3月1日，五千年文博园景区举办太湖县首届年货节，包括“龙狮共舞、迎春祈福”，“迎新春、送春联”，“猜灯谜、过大年”，“皖风徽韵、好戏连台”，情人节“相约文博园、畅游爱琴海”，民间春节联欢会，户外俱乐部大型快步走等14项活动。

即日起至2月28日，岳西县映山红文化园景区门票5折优惠：30元/人。大型真人cs活动优惠价格：成人35元、儿童30元，进入景区免收门票。

岳西县天悦湾温泉景区举办“首届年货节”，开展“四免一”、“拿礼包”、“抽大奖”、“发红包”、“过大年”等优惠和幸运抽奖活动，在校大专院校(中专)学生凭学生证价格更优惠。

桐城市嬉子湖生态旅游区、孔城老街旅游度假区和披雪瀑等收费景区，普遍实行门票半价优惠政策。嬉子湖生态旅游区推出特色篝火晚会，仙龙湖旅游度假区举行盛大的春节晚会。

宿松县“长江绝岛”小孤山景区大年三十和正月初一免票，“南国小长城”白崖寨景区春节期间免票，国家森林公园石莲洞景区大年三十和正月初一免票。

黄山位于安徽省的南部，跨越四县——歙县、黟县、太平和休宁。一亿多年前的地球地壳运动使得黄山崛起于地面，后历经第四纪冰川的侵蚀作用，慢慢地就变成了今天这个样子。黄山宏伟、庄严、风光迷人，为著名的风景区。

黄山在秦朝(公元前221-207年)时叫做黟山，在公元747年(唐朝天宝六年)时才有这个名字。

迎客松在玉屏楼左侧，倚狮石破石而生，高10米，胸径0.64米，树龄至少已有800年，一侧枝桠伸出，如人伸出臂膀欢迎远道而来的客人，雍容大度，姿态优美。是黄山的标志性景观。

不到光明顶，不见黄山景。黄山第二高峰光明顶，海拔1860米。明代普门和尚曾在顶上创建大悲院，现在其遗址上建有华东地区海拔最高的气象站--黄山气象站。因为这里高旷开阔，日光照射久长，故名光明顶。顶上平坦而高旷，可观东海奇景、西海群峰，炼丹、天都、莲花、玉屏、鳌鱼诸峰尽收眼底。华东地区海拔最高的气象站--黄山气象站就设在这里。由于地势平坦，所以是黄山看日出、观云海的最佳地点之一。

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇三

共七天(20日—26日大年夜)

千僖迎新，半价返还

(一)主要活动：千僖迎新半价返还。

1、7天中一天半价返还：即在7天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还；

2、单张购物小票最高返还金额不超过5000元；

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)；

4、1月26日(初一)开始，至2月5日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示)；

（二）可行性：

七天中抽取一天100%返还，相当于全场8.6折；50%返还，相当于全场9.3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

（三）辅助活动

- 1、男女装特卖场；
- 2、儿童商场购物送图书；
- 3、厂方促销活动。

- 1、报纸广告：
- 2、电台广告：
- 3、现场横幅
- 4、现场彩灯

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇四

喜气洋洋过大年

2月1日——2月17日(共17个工作日)

- 1、全场商品2折起

活动期间，全场商品5——8、5折销售

- 2、购物一小时幸运5分钟

2月8日——2月17日，在每天正常营业时间，每小时抽出5分钟，凡在此5分钟购物的顾客，将获得所购商品金额的半额返款，春节活动策划方案。

- 1、返款全部以赠券形式体现

- 2、抽奖方法：

10：10分抽取9：00——10：00时间段

11：10分抽取10：01分——11：00时间段，以此类推。

晚间20：00——21：00时间段获奖结果于当日21：10分抽取

清场时间顺延，请物业公司电工、保安做好相应准备。

3、抽奖地点：5楼促销服务台抽奖现场;

4、返款地点：5楼促销服务台;

5、返款时间：当日营业时间;

6、单笔最高返款金额以1000元为限，3000元以上视同3000元档;

7、对奖时间以收银机制小票上打印的交易时间为准;

8、幸运中奖顾客务必凭完整购物凭证当日领取返券，过期视同自动放弃;

9、本活动所返赠券使用期限限定在2月18日——3月30日使用，过期作废;

10、抽奖结果及时在现场及广播中公布，规划方案《春节活动策划方案》。

1、活动期间，商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担;

2、厂家或供应商要根据自己的实际情况自行确定折扣幅度，但严禁调高售价之后再打折;

3、各招商经理和客务员要对“调高售价再打折”情况进行严格监督，一经发现虚假打折情况公司将按相关规定严肃处理;

4、各客务员要严格监督供应商，严禁用残次商品应付本次活动;

5、商场管理部应严把商品质量关，严防假冒或伪劣商品进场销售;

6、活动期间，赠券使用不再享受折扣;

7、凡需要举办专场特卖的供应商，所需的现场布置须提前提出书面申请，由楼层管理人员按正常卖场要求严格予以管理;

8、凡特卖场，美工要负责形象把关，并按需求提供相应道具、进行必要美陈布置及pop提供;

9、专场特卖品牌要求必须在长春主要媒体做特卖广告宣传。

活动期间，vip卡折扣功能暂停，积分累计功能正常使用;

活动期间，凡折扣销售商品，在价签上需明确标示原价、现价，各楼层客务员要严格检查;

各厂家或供应商进行折扣销售，在卖场悬挂条幅、促销导购等必须经营销策划部审核通过，营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设促销导购行为进行严格检查。

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇五

大吉大利开门红，志邦开门送现金

20xx年1月30日——2月6日

(备注：1月30日和2月4、5日为活动的爆发期，活动地点可设置主场(如合肥的形象店)，主场活动时间可以延长至当天晚上9:00)

志邦厨柜全市各大连锁专卖店

(各销售单元可自行设置)

1、开门送红包：600元现金红包等你来抢

活动期间预定并交纳1000元定金，即赠送600元开门红现金红包。

2、欧州风情：仅售x元/套

活动期间，原价x元/套欧州风情套餐，现仅售x元/套

配置：3m地柜+3m台面+1.2m吊柜+zbom烟机+zbom灶具(配置：a类吸塑+法兰石台面)

3、加200抢20xx

活动期间，定单加200元现金即可获赠20xx元新年购物券，可用于购买zbom电器、水槽或功能用具。

4、全场疯狂折扣：

活动期间美厨/名仕系列和人造石，国产石英石折御庭系列和进口石英石折

1、活动时间：仅限20xx年1月30日至2月6日，预交1000元定金有效；

2、前期预定未签单的用户需重新交纳定金才可享受本次活动优惠，同时前期的优惠活动不能同时享受，参加本次活动的用户20xx年7月31日前签单有效；

3、参与本次活动的用户，预定金不退；

4、套餐每米加x元可换哥德堡石英石，超出套餐尺寸按正价折核算；

5、通过志邦官方网站报名活动的客户，可免费抢得20xx元新年购物券；

6、本活动最终解释权在法律允许范围内归志邦厨柜所有；

(特别说明：1、本次政策要区别于3.15的活动政策，尽量少进行电器捆绑，让客户不好进行政策对比；2、本次活动的20xx元购物券不可和其他政策同时享受，例如：不可在3.15的政策之上再使用此券。3、各地可设置客户的进店有礼奖，不论订单与否均可获赠价值50元左右的订单礼品。)

1、活动时间规划：

活动阶段活动规划

时间内容

抢抓意向阶段20xx年1月12日—20xx年1月29日各渠道和店面抢抓一切可以购买的客户信息，并对意向客户高度关注

预定阶段20xx年1月30日-2月6日(30、4、5日为爆发期各志邦专卖店集中订单

2、宣传安排：

形式信息传达方式发布时间负责人内容

意向客户跟踪短信1月19日各地总负责人人人短信群发：官方提醒春节期间注意安全

短信1月20日各客户负责人私人提醒春节回老家注意安全

短信除夕夜1月22日各客户负责人拜年短信私人祝福

短信年初一1月23日各客户负责人志邦官方拜年短信祝福

短信年初二1月24日各客户负责人私人祝福回娘家

短信年初六1月28日各客户负责人私人提醒春节返程祝福，并告知活动内容

电话年初六1月28日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

短信年初七1月29日各客户负责人私人提醒上班工作顺利，并告知活动内容

电话年初七1月29日各客户负责人电话告知活动详细内容、时间、地点

电话年初八1月30日各客户负责人电话确认客户是否来?何时来?哪天来?来?

店面包装年初六1月28日各地市场负责人包装氛围+活动信息发布

备注：1、意向抓取每日分解，每人均有日指标。

2、过程维护全员营销，全国各销售单元全体同仁，均需上下同心，确保执行力!

3、物料安排

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇六

1.礼动新春贺佳节——来店有喜，买即送拜年礼

2.金狗送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、20元

3.金狗送福好运连连——红火靓礼满100六重送

4.金狗报喜刮卡连年——购物满200元，立丹为您备足精选年货过新年

5.立丹新春礼上礼——合家满堂红红红火火过新年

6.金狗进门全家旺——立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

7.浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您

20xx年xx月xx日

1、礼动新春贺佳节-来店有喜，买即送拜年礼

1.活动时间：xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼-4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。(赠奖地点：大门外赠奖处)

赠品：(新春红包袋或新春对联)数量：300份x3天=900份预算：2.2x900=1980元

2、金狗送福迎财神-满100省60元、50元、40元、30元、20元

1.活动时间：20xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满100元以上(含100元)，均在售价基础上按每100元递减60元、50元、40元、30元、20元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

3、金狗送福好运连连-红火靓礼满100六重送

1.活动时间：20xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满100元以上(金额不可累计)可凭售货单

顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元-200元级;送成本价2.5元的礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

201元-300元级;送成本价5元的礼品(赠品：洗衣粉、洗洁布二选一)

301元-400元级;送成本价7.5元的礼品(赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

401元-500元级;送成本价10元的礼品(赠品：精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

501元-600元级;送成本价12.5元的礼品(赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

601元-800元级;送成本价15元的礼品(赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

注：(礼品金额设置按每一级别奖品最小金额 $\times 2.5\%$ 计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满800元-1600元领第一级礼品，1601元-2400元领第二级礼品，2401元-3200元领第三级礼品依次类推)。

赠品：(见上)数量：400份/天 $\times 17$ 天=6800份合计赠品预算：平均价8.75元/份 $\times 6800$ 份=59500元每日
赠品预算：59500元/17=3500元/天占每日预估营业额1.6%(按每日营业额220,000元计算)

印刷气氛牌：2,000张费用预算：1120元(单色单面)

4、金狗报喜刮卡连年——购物满200元，为您备足精选年货

1.活动时间：x20xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“金狗报喜刮刮乐”活动，刮出金狗心动礼品。201抽一张;401抽二张;601抽三张;最多可抽3张，(黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推)最多3张。

4.奖项设置：

(一等奖1名金狗抢钱送、笔记本电电脑一台或台式家用电脑一台)

成本金额：3000元 $\times 1=3000$ 元

(二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台)

成本金额：1720元 \times 2=3440元

(三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台)

成本金额：200元 \times 3=600元

(四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床)

成本金额：100元 \times 16=1600元

(五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等)

成本金额：55元 \times 32=1760元

(六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件)

成本金额：38元 \times 64=2432元

(纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓)

成本金额：1.2元/人 \times 500人/天 \times 8天=4800元/4元(每斤)=1200斤

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额：17632/8=2,204元

印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元(四色双面)

道具预算(装糖果花生用)：425元

5、新春礼上礼——合家满堂红红红火火过新年

1.活动时间：xxxx年xx月xx日——xxxx年xx月xx日

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天50瓶，送完为止。

赠品预算：成本采购价9.5元/瓶 \times 100=950元。每日赠品预算金额：950元/2天=450元

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6、金狗进门全家旺——春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

1.活动时间：xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在(2月18日-2月20日)举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1，000张费用预算：760元(单色单面)

7、浓情蜜意爱要久久——温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您

1.活动时间：xx年xx月xx日——xx年xx月xx日

2.活动地点：1-4楼

3.活动内容：活动期间1、凡在本商场1楼-4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处领取礼品(女士领取浪漫玫瑰花2支，男士领取巧克力一块)。2、真情告白，情歌点播站

让浪漫的情歌表达你的爱意!用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满50元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。3、情人节期间在本商场消费购物单张票满100元的顾客可凭收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

赠品预算：玫瑰花成本采购价1.4元/支x1000支=1400元，巧克力成本采购价1元/个x500=500元。每日赠品预算金额：1900元/2天=950元

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

写真、喷绘：

1、1-4f扶梯顶部横眉6张、

2、侧门立柱、侧门横眉各1套、

3、门廊旗11张、

4、小墙幕1张下面部分、

5、大门看板2张、

6、大门立柱、大门横眉各1套、

7、广场上广告架2幅8.赠奖指示牌子4个

费用预算:6782元，杂费：520元

2.印刷类：

1.印刷气氛牌6000张、单色单面157g铜板纸，费用预算：3，560元

2.印刷刮刮卡：10，000张费用预算：2，800元(四色双面)

宣传单：10，000张、正度8开四色双面128g铜板纸，费用预算：3，960元

印刷费用预算:10，320元

1、17天(广场广告架占道费)2，312元/1个

2、2月9日晨报四分之一套红36，600元

XXXXXXX

(略)

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇七

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处x年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、的年货，某某商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案一:满100送150(年货券)

20xx年x月x日——20xx年x月x日

活动期间，在某某商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得某某商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

1)年货券:除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

2)压岁券:限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3)元宵券:限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券:仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券:仅限商场内使用。

6)翡翠券:仅限商场及x珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

- 4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;
- 5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;
- 6)赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;
- 7)赠券有效期:发券时间截止到x月x日，用券时间除压岁券和元宵券外均截止到x月x日;
- 8)某某商场保留对此券使用的最终解释权。

活动方案二:大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间:x年x月x日——x年x月x日

2、春节活动方案:新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附:为回报广大顾客对大家庭的支持，某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年让利消费者。

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇八

20xx年春节前夕

xx珠宝全国各地专卖店/柜

“大声说sorry”美丽心灵假面秀

夫妻和情侣间的隔阂来自于猜疑和不能坦诚相见，加上中国人在情感表达上的含蓄，导致了更多的猜疑和隔阂，我们的“善美”和“信守”两款系列钻饰的诉求都在情感上，我们要从情感上消除这种猜疑和隔阂，达到“善美”和“信守”的目的，同时为了更好的提供给人们一个消除这种猜疑和隔阂的机会，我们策划了这次“大声说sorry”美丽心灵假面秀，使人们勇敢地对自己的爱人说出“sorry”来，同时又通过假面不暴露隐私，从而使夫妻或情侣之间隔阂全消和坦诚相待，突出“善美”和“信守”的情感诉求。

1.造势宣传：

(1)1月2日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，扩大活动的覆盖面和影响力，主题是《“大声说sorry”美丽心灵假面秀等你来》，12月24日—30日接受活动报名，参赛者必须到xx专柜现场报名(无论是否购买都可报名)，参与活动者登记报名后领取假面和参赛号码(一对夫妻或情侣一个号码);

(2)在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2.活动程序：

(1)上午9：00-9：30现场珠宝模特秀，模特佩带首饰为“信守”、“善美”系列钻饰；

(2)上午9：30-9：50请当地歌手现场演绎《信仰》(张信哲原唱)、《想你的365天》(李玟原唱)的歌曲等等；

(3)9：30-9：55向观众散发选票(一半是选票，一半是xx珠宝的`宣传页)；

从9：55开始1号参赛者戴假面上台，主持人即兴采访(问题如：参赛者年龄?当前是什么关系?结婚、谈恋爱几年了?家庭情况如何?等等)；

(4)1号参赛者戴假面相互对双方说“最sorry的一句话(或一件事)”，主持人主要在此过程中起引导作用；

(5)接着2号、3号……参赛者类似1号参赛者进行现场秀；

(6)11：30-11：50现场秀结束，收取观众选票(只收选票的那部分，xx宣传的部分不回收)及在公证员的监督下统计选票，同时艺人演唱《爱就一个字》(张信哲原唱)(也可现场播放录音带)；

(7)11：50主持人公布获奖者，奖项设置如下：

最深情情侣奖：1名奖信守系列首饰一套及圣诞礼物一份；

(8)以《明天更美好》或《同一首歌》谢幕。

1.珠宝模特秀：300元x5=1500元；

2.艺人现场演唱费：6000元；

3.奖品(信守系列钻饰)费用：4000元左右；

4.x展架：65元x2=160元，条幅：150元，假面：10元x20=200元；

5.场地布置费：1000元左右；

6.选票：0.5元x500份=250元；

7.媒体宣传费：5000元左右；

8.总计：18260元。

另：

活动控制与推广问题说明：

- 1.参与本次活动加盟伙伴选择好方案后不得在活动过程中随意更改活动细则，如需更改须和xx珠宝推广总部联系，取得总部认同后方可更改；
- 2.网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好“造势”宣传；
- 3.注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的；
- 4.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；
- 5.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、顾客反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。
- 6.印制50元或100元的现金优惠券，同时在今后通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

春节促销活动策划方案创意 春节促销活动策划方案超市篇九

春节是中华民族的传统节日，象征着辞旧迎新、吉庆欢乐。

国人传统习惯是办年货、全家团圆、拜访亲友。零售、餐饮业等各行各业必将迎来消费高峰期，同时也是促销活动高峰期、。也是我们通过春节促销活动，拉动产业销售，展示品牌热促销的最好时机。

赢春传心意，惊喜数不尽。

:

店内所有商品（除配件）产品介绍：

森马的产品具有面料质地紧密轻薄，手感光滑柔软，光泽柔和，强力较好，耐磨性好，不虫蛀，不霉变。绚丽的色彩，青春的气息，潮流的设计，合理的剪裁，亲民的价格等众多特点。

（1）活动时间：xx。02。10——xx。02。25

（2）活动地点：森马奉节专卖店

（3）活动目的：开展此次促销活动的目的在于消化目前公司积压库存，帮助终端客户快速销售森马服装，提高消费者对森马服饰品牌的认知度和对森马品牌的好感忠诚度，为即将上市的新款森马服装做好前期的准备工作。

（4）主要活动内容及流程：

即日起，凡来森马专卖店购物的顾客满200元即可享受9折优惠，满300元享受8.5折优惠，满500元享受8折优惠，满700元享受7.5折优惠，满888元即可享受6.5折优惠或森马vip卡一张（注打

折不送卡，送卡不打折），购满1000元以上即可6。5折优惠再加森马vip卡一张。

另外凡购满499元的顾客还可以参加抽奖一次。100%中奖率，惊喜等着你。

奖品：

特等奖：999元购物券一张（1名）一等奖：499元购物券一张（5名）二等奖：399元购物券一张（8名）三等奖：299元购物券一张（10名）四等奖：199元购物券一张（15名）五等奖：99购物券一张（20名）六等奖：新年红包一个（50名）幸运奖：精美手机链一个活动前期宣传主要靠发传单和电视广告推广此活动。由临时工和当地广播电视局执行。

活动期间宣传为各个专卖店，由各专卖店销售人员执行。

基础费用：广告费用、宣传单印制、及各种宣传费用、临时工工资及加班费、奖品等等。预计本月促销活动期间成本费大概是4万元，以及各种应急费用1万元，一共5万元。

通过此次促销活动，提高了本月销售产量和市场份额，预计该月销售额将达到平时每月平均销售额的140%，同时森马品牌的影响力也将大大增加，使更多的消费者信赖森马。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发