# 2024年元旦促销策划方案英语(优秀9篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-25

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。元旦促销策划方案英语篇一通过大型促销活动，形成年度销售冲刺，并减少为不良库存。通...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**元旦促销策划方案英语篇一**

通过大型促销活动，形成年度销售冲刺，并减少为不良库存。

通过特买活动进一步拉升梦飞品牌在当地消费者和同行中的影响力。

通过特买带动常规品的销售。

全国各地区现有专卖店、专柜。

梦飞家纺岁末清仓大型特卖会。

会员特供：（活动期间配发会员金卡及银卡）

平面体现：在派发海报、x展架上公布会员有礼信息。

会员通知：活动前3天通过电话、手机通信、邮寄资料等不同方式通知会员促销活动信息，并告知会员在活动开始前一天持会员卡到店内可提前选购商品。

人气抢购：吸引更多消费人群，达到现场购物的火爆场面，从而提高每天销售。

具体产品：待定。

套餐系列（用于海报的设计）可以选择：

1、经济套餐。

2、乔迁套餐。

3、新娘套餐。

4、新年套餐。

活动方式：

全天分三次人气、分别为：堆头陈列以多为主，辅以其他人气产品；以小件产品为主，辅以其他人气产品；以特价产品辅以其他人气产品。这可以以人气价格购买以上人气产品。

（金卡、银卡）金卡全国统一5折，银卡全国统一6.5折。

活动期内一次性购店内任何商品1000元，可获赠金卡一张。

活动期内一次性购店内任何商品500元，可获赠银卡一张。

（户外）以下方式可根据情选择做：

海报一对一派发、报纸广告、电视游动字幕广告、车体广告、宣传车、拱门、小区横幅、小区电梯、模特秀、灾区义卖、于婚庆影楼婚庆公司合作等。

（室内）以下方式可根据情选择做：

促销纸箱、包柱包墙气氛写真、橱窗海报、地喷、特价牌、彩球、地毯、倒计时牌、音响、店员（语言）、店员（动作）、喊话器、x架、托儿等。

以上所有策划公司可派人现场协助。

1、促销活动前5天在主要街道、小区做广告宣传。

2、促销活动前3天进行报纸、电视、海报派发、企事业单位邮寄等宣传。

3、促销活动前3天通过电话、手机短信、邮寄等形式通知会员在活动前一天进店选购产品。

4、人员准备：一般店内店员配备2名，但活动期间应多配备2名，并分工安排（1名收银、2名导购，1名维持秩序）。活动期间一百平米专卖店应配备导购5名，面积每增加二十平米增加一名导购员，其他工作人员为1名收银、1名秩序维持员、两名出门验票员。

5、仓库准备：大型活动最好租借临时仓库，建议离活动地点不超过500米，以备随时补货。

6、促销期每天早上按时开门营业，在营业前不要放顾客进店购买促销品。

7、在店内顾客特别拥挤的情况下，可先放一批顾客进店购买，其余顾客在店外等候，这样给顾客一种神秘好奇感，在人越聚越多的情况下，造成抢购风潮。

8、提前一天把小件产品的票据开好，不造成第二天顾客多时来不及开票的局面。

9、人气产品在店内聚集众多顾客时再拿出，通常在每天早上9点后顾客聚集越多的情况下开始卖人气产品。

10、不同促销产品要求各折开一套进行陈列展示，便于顾客购买。

11、堆头摆放要求丰满，同系列产品堆放在一起。不要分开摆放，这样导购员能同时介绍到每款产品，顾客挑选也方便。

12、当某款促销品出现滞销时，调整该产品原摆放位置，移到店内最醒目处，重点陈列摆放，导购员加强对该款产品的介绍。

13、导购员介绍产品时，抓住顾客心理，重点介绍顾客感兴趣的产品，不要无重点的每款产品都去推荐。

14、当某款促销品销售到仅剩一套时，把这套产品作为样品陈列，如顾客看中，须付20%定金，十天后给货。

15、销售过程中不要两位导购员同时对一位顾客介绍产品。如一对夫妻来店购物，重点放在可做主的一方进行介绍。

16、导购员在活动期间采用定位销售，选择自己最长的产品区域进行介绍。不脱离岗位。

17、在店内客流量下降时，派专人到人流多的地段发放海报，指引顾客来店购买。

19、促销第一天结束，做促销产品进度信息分析，快速补货，减少脱货、断货情况发生。如来不及到公司补货，可在周边城市调货。

20、活动结束后：立即收起促销品，并恢复原价，显示促销的真实性，有利于下次活动。

1、活动客户一次性汇款、发货5万元以上【常规品】（含5万）的可享受7000份免费三折页海报。（或享受1200元的宣传费）两者不可同时享受。人气品不限量。

2、活动客户一次性汇款10万元以上（含10万），发货【常规品】可享受15000份免费三折页海报。（或享受4000元的宣传费）两者不可同时享受。人气品不限量。

3、活动客户一次性汇款20万元以上（含20万）发货【常规品】可享受35000份免费三折页海报。（或享受10000元的宣传费用）两者不可同时享受。人气品不限量。

4、活动客户一次性汇款30万元以上（含30万）发货【常规品】可享受60000份免费三折页海报。（或享受18000元的宣传费用）两者不可同时享受。人气品不限量。

**元旦促销策划方案英语篇二**

通过大型促销活动，形成年度销售冲刺，并减少为不良库存…

通过特买活动进一步拉升梦飞品牌在当地消费者和同行中的影响力…

通过特买带动常规品的销售…

20xx年11月10日—12月25日（汇款时间）

全国各地区现有专卖店、专柜…

20xx梦飞家纺岁末清货大型特卖会

会员tegong：（活动期间配发会员金卡及银卡）

平面体现：在派发海报、x展架上公布会员有礼信息。

会员通知：活动前3天通过电话、手机通信、邮寄资料等不同方式通知会员促销活动信息，并告知会员在活动开始前一天持会员卡到店内可提前选购商品。

人气抢购：吸引更多消费人群，达到现场购物的火爆场面，从而提高每天销售。

具体产品：待定…

套餐系列（用于海报的设计）可以选择：

1、经济套餐…、2、乔迁套餐…、3、新娘套餐…、4、新年套餐…

活动方式：全天分三次人气、分别为：堆头陈列以多为主，辅以其他人气产品；以小件产品（如：………）为主，辅以其他人气产品；以特价产品辅以其他人气产品。这可以以人气价格购买以上人气产品。

（金卡、银卡）金卡全国统一5折，银卡全国统一6、5折。

活动期内一次性购店内任何商品1000元，可获赠金卡一张。

活动期内一次性购店内任何商品500元，可获赠银卡一张。

（室内）以下方式可根据情选择做…

以上所有策划公司可派人现场协助…

1、促销活动前5天在主要街道、小区做广告宣传。

2、促销活动前3天进行报纸、电视、海报派发、企事业单位邮寄等宣传。

3、促销活动前3天通过电话、手机短信、邮寄等形式通知会员在活动前一天进店选购产品。

4、人员准备：一般店内店员配备2名，但活动期间应多配备2名，并分工安排（1名收银、2名导购，1名维持秩序）。活动期间一百平米专卖店应配备导购5名，面积每增加二十平米增加一名导购员，其他工作人员为1名收银、1名秩序维持员、两名出门验票员。

5、仓库准备：大型活动最好租借临时仓库，建议离活动地点不超过500米，以备随时补货。

6、促销期每天早上按时开门营业，在营业前不要放顾客进店购买促销品。

7、在店内顾客特别拥挤的.情况下，可先放一批顾客进店购买，其余顾客在店外等候，这样给顾客一种神秘好奇感，、在人越聚越多的情况下，造成抢购风潮。

8、提前一天把小件产品的票据开好，不造成第二天顾客多时来不及开票的局面。

9、人气产品在店内聚集众多顾客时再拿出，通常在每天早上9点后顾客聚集越多的情况下开始卖人气产品。

11、堆头摆放要求丰满，同系列产品堆放在一起。不要分开摆放，这样导购员能同时介绍到每款产品，顾客挑选也方便。

12、当某款促销品出现滞销时，调整该产品原摆放位置，移到店内最醒目处，重点陈列摆放，导购员加强对该款产品的介绍。

13、导购员介绍产品时，抓住顾客心理，重点介绍顾客感兴趣的产品，不要无重点的每款产品都去推荐。

14、当某款促销品销售到仅剩一套时，把这套产品作为样品陈列，如顾客看中，须付20%定金，十天后给货。

15、销售过程中不要两位导购员同时对一位顾客介绍产品。如一对夫妻来店购物，重点放在可做主的一方进行介绍。

16、导购员在活动期间采用定位销售，选择自己最长的产品区域进行介绍。不脱离岗位。

17、在店内客流量下降时，派专人到人流多的地段发放海报，指引顾客来店购买。

19、、促销第一天结束，做促销产品进度信息分析，快速补货，减少脱货、断货情况

发生。如来不及到公司补货，可在周边城市调货。

20、活动结束后：立即收起促销品，并恢复原价，显示促销的真实性，有利于下次活动。

1、活动客户一次性汇款、发货5万元以上【常规品】（含5万）的可享受7000份免费三折页海报。（或享受1200元的宣传费）两者不可同时享受。人气品不限量。

2、活动客户一次性汇款10万元以上（含10万），发货【常规品】可享受15000份免费三折页海报。（或享受4000元的宣传费）两者不可同时享受。人气品不限量。

3、活动客户一次性汇款20万元以上（含20万）发货【常规品】可享受35000份免费三折页海报。（或享受10000元的宣传费用）两者不可同时享受。人气品不限量。

4、活动客户一次性汇款30万元以上（含30万）发货【常规品】可享受60000份免费三折页海报。（或享受18000元的宣传费用）两者不可同时享受。人气品不限量。

注：可欠款客户本次活动需现款发货。

注：活动客户公司可协助全程策划和免费设计dm单和写真喷哙等。

注：此次全国各店的活动统一由梦飞公司营销中心策划安排…接受活动申请截止日期20xx年11月3日。

活动咨询电话…各片区客服及：400—690—8288

冬被系列：绣花冬被、加厚舒适冬被、新一代雪绒冬被

全棉双胎被、30%鸭绒被、驼绒被（活动）

枕芯系列：、新一代健康枕

毛毯系列：、功能型毛毯—1、功能型毛毯—2、多功能随意毯

大套件系列：灿炫霓裳、绚然华美、情丝叶雨、朵朵柔情

六件套系列：宫廷花苑

仿真丝六件套：11个花型

绣花四件套：4个花型

tegong仿真丝：5个花型

提花绣花被套：规格：2、0\*2、3、2、2\*2、4

全棉印花被套：规格：1、5\*2、0、2、0\*2、3、2、2\*2

**元旦促销策划方案英语篇三**

狂欢双dan节

12月8日至1月1日

二楼拉斯维加斯俱乐部、三楼体乐酒吧

b、策划部设计圣诞卡，由娱乐部派发。部分较为重要或与本酒店有长期消费协议的客户，(每张圣诞卡附送免ktv房租券或者2元现金代用券壹张、具体客人名单由罗总统计上缴总办批阅后由业务部负责派发。附送新年台历，圣诞、新年活动的具体内容)增加与客人的沟通和交流，增进客人来江都消费的欲望。此券有效期为12月18至次年1月1日)(12月24、25、26、31、元月1日除外)。

c、12月24、25日平安夜收取门票(价格未定)元/人(圣诞礼品包一份)

d、圣诞福星评选活动：

时间：12月24日12：00；

地点：三楼体乐酒吧；

此次评选圣诞福星活动可促进客人购买啤酒的高潮，建议设置大奖，增加吸引力；

e、赠券：(23年12月1824元月1日)(12月24、25、26、31、元月1日除外)。

f、2425日特邀圣诞佳宾表演助兴，现场派发圣诞礼品；

g、欢乐圣诞游艺活动

时间：12月24日

地点：二楼美女吧

h、圣诞倒记时：

日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒记时；

i、圣诞大抽奖(指定啤酒公司赞助奖品)

时间：12月25日晚12：00

地点：拉斯维加斯俱乐部大厅；

奖品设置：(奖品未定)

k、元旦化妆舞会(最佳化装、舞蹈奖评选活动)：

时间：12月31日；地点：二楼拉斯维加斯俱乐部；

在二楼门口设置面具售卖点：

12月31日晚，客人可自由化装或前往面具售卖点购买晚会所需面具，参加本酒店举行的化妆舞会评选活动；评选奖项：

(1)一等奖(最佳舞蹈)卡拉ok大房免费券壹张+2元现金代用券壹张+啤酒一打

(2)二等奖(最佳化妆)卡拉ok中房免费券壹张+1元现金代用券+啤酒半打

(3)三等奖(最佳搞笑)2元现金代用券+啤酒半打

l、新年倒记时：

(1)31日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒记时；

m、节目部分：

(1)三楼大厅节目编排圣诞节目和舞蹈，带动圣诞气氛；

(2)圣诞当日二、三楼大厅背景音乐以圣诞音乐为主；

(3)圣诞当日歌手以圣诞歌曲为主，向客人抛洒圣诞礼品；

(4)圣诞佳宾主要以圣诞祝福、搞笑为主。

(1)停车场外围树上挂满漫天星，酒店门口绿化带挂满漫天星(12月1日之前)；

(2)酒店正面外墙圣诞宣传喷绘两幅，两边外墙悬挂酒店活动条幅8条：

(5)电梯口摆放高1.8米高泡末圣诞老人一个四周围满圣诞花；

(6)一楼到二楼的楼梯口用圣诞草制作一个圣诞拱门，楼梯扶手上围满圣诞草；

(8)门口小食档制作奶油圣诞饼屋风景图一组(西厨负责制作)；

(16)员工娱乐室2米高圣诞树一棵，挂满漫天星，树下堆满圣诞礼品包，办公室墙上悬挂圣诞老人图片。

**元旦促销策划方案英语篇四**

通过在圣诞元旦期间开展一系列的餐厅环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅双节期间经营销售收入的目的，同时提高餐厅在本区域内的品牌知名度，在消费者心目中，特别是家庭大众消费者心目中良好的企业形象和优质的产品服务，为酒店餐厅的除夕年夜饭、元宵节等后续的`促销活动做好顾客资源准备。

20xx年12月24日（星期x）至20xx年1月xx日（星期x）

圣诞节主题：蓝色梦幻圣诞，浓情餐厅

元旦新年主题：新年新气象，餐厅新年顾客大回馈

活动一“庆圣诞迎新年”专题文化墙

在餐厅大堂的一侧，专门制作“庆圣诞迎新年”专题文化墙，以这种特殊的方式来装扮酒店餐厅的节日气氛，整个文化墙挂满了雪花坠饰、圣诞老人像、金色花环、小星星等，还贴上了美丽的诗歌助兴，酒店餐厅的员工在文化墙上写下自己对圣诞节的祝福和元旦新年的期望，顾客也可以将自己的寄语写在上面，活跃的文化气氛让大家在新年到来的时刻信心百倍。

活动二圣诞唱诗班歌声送祝福

餐厅员工组合成圣诞唱诗班在餐厅大堂等区域为每一位来店的客人送去平安夜的祝福，以蓝色主题的蓝色灯光，蓝色球体，蓝色的穿梭空间，并与植物圣诞红构成了一副奇妙，充满想象的的图画，到处是一片蓝色的海洋。当晚，圣诞唱诗班穿梭在圣诞晚会的席间，她们身着红白相间的长袍，欢乐的歌声在上空飘荡，为今年清冽圣诞夜带来一丝的暖意。

**元旦促销策划方案英语篇五**

活动主题：

新年新景象，\_好礼多

活动目的：

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现\_\_商城的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

氛围布局：

全面围绕“新景象，送好礼”活动主题展开布置。(卖场节日气氛、特卖场布置等)(时间：元旦前三天内)

1.促销时间：

20\_\_年11月28日----20\_\_年01月2日

2.促销主题：

元旦送礼乐翻天

3.促销商品组织：

1、dm版面安排：8p，促销商品70支。

2、dm商品安排：

4.促销商品活动

1.冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2.圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3.元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象;(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4.元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5.生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

5、活动促销

元旦送大奖，购物更疯狂!

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

内容：

1.活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。(特价除外)

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2.奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖\_\_\_\_酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1。5元=15000元

3.操作细则：

a.奖品必须搭展台，进行美陈展示，要有气势。

店和\_\_店奖品陈列在超市外围广场上，具体由行政部与公共事业机关协调。

c.一等奖奖品分别陈列到\_\_店和\_\_\_店。其它分店抽中一奖均到这两个区域门店领取。

6、气氛布置

1.门店12月20日前按照企划部指定标准，完成元旦节气氛布置;

2.门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分;

3.营运部、企划部、门店共同进行本次活动检查;

4.装饰品由企划部统一购买，费用总额不超过10000元

5.促销广告媒体支持

6、活动分工：

1、各门店：

(1)提前对全体员工对本次活动内容进行培训工作。

(2)促销期间通过现场叫卖，营造卖场的良好气氛，海报商品及各类促销商品陈列要有量感做到丰满突出。

(3)海报商品的选择，协助采购定货。

(4)各档海报商品及春节相关商品陈列到位。

(5)监督客服中心促销活动之日起，活动内容及特价信息滚动广播。

(6)维护活动现场秩序，保证活动顺利进行。

(7)活动效果的评估与分析

2、行政部：

(1)超市外围广场使用审批协调。

(2)其它外联保障工作。

3、采购部：

(1)dm商品的选择与定货。

(2)元旦促销商品采购。

(3)礼品及糖果找供应商赞助。

(4)确定档期dm商品明细提交。

4、后勤部：

(1)保证活动期间灯光，设备的正常运作。

(2)音响设备调试。

(3)负责购买所有活动所需要的耗材。

5、防损部：

协助并监督所有活动礼品发放的核查工作。

6、收银课：

(1)对收银员进行活动内容培训要求员工熟悉掌握促销活动规则。

(2)熟悉限量抢购商品。

(3)告诉顾客最新促销活动信息。引导顾客参加活动，从而增强购买力。

7、财务部：

活动的费用统计核查工作。

8、企划部：

(1)活动方案的策划与执行，dm海报的设计和印刷跟踪。

(2)活动的宣传，整体宣传内容的设计各制作跟踪。

(3)负责各门店的气氛布置与指导工作。

(4)整体活动的跟踪与协调。

(5)元旦节广播稿拟定。

(6)活动效果的评估与分析。

9、信息部：

(1)负责做好dm商品的变价工作。

(2)负责活动期间收银设备检修。

10、总经办：

(1)负责所有活动的审核工作。

(2)所有活动整体的协调与监督。

(3)活动的费用审批。

**元旦促销策划方案英语篇六**

活动目的：

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xx超市的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

1、促销时间：

20xx年12月28日————20xx年01月2日

2、促销主题：

元旦送礼乐翻天

3、促销商品活动

1、冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2、圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3、元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

4、元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5、生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

4、活动促销

元旦送大奖，购物更疯狂！

时间：12月29日——元月2日

1、活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。（特价除外）

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2、奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖xxxx酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1。5元=15000元

（一）主要活动：千僖迎新半价返还

2、单张购物小票最高返还金额不超过500元；

3、1号当场公证随机抽取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1日开始，至1月7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；

一、营销目的

立足元旦、春节期间的短销效果，借助有竞争力的营销活动，有吸引力的活动礼品，提高“双节”期间消费者的购买率与客单量。通过活动开展，拉动卖场人气，提升新华品牌，最终促进一般图书销售业务。

二、营销主题

文化过节：新华感恩季，读书暖情怀

三、活动时间

20xx年月1日——2月24日

四、消费者分析

在图书销售形势越来越多元化的今天，如何才能俘获消费者的心，令新华品牌摆脱单纯的卖产品阶段，增强客户忠诚度，提高品牌附加值，相信这是全省书店经营者孜孜追求的目标。在我们倡导品牌理念和品牌文化的同时，确立新华品牌优势，牢牢抓住顾客的消费心理特点，并在“双节”期间配以适当的活动，才能巩固原有顾客，吸引新顾客。

1、消费的盲目性：“双节”期间上班族们有着国家法定节假日，教师和学生们的寒假也接踵而来，图书市场的消费容量极大。客户们很少会考虑自己的消费是不是合理的，只要走进卖场看到别人买什么自己会很少的加以考虑也买同样的种类。

2、节日色彩浓重：过节消费者过的是气氛和礼节，从“送礼送健康”到“送礼送文化”，过节期间那些礼品装，礼盒装的图书市场容量都很大，也可以将部分重点图书二次豪华包装，将商品变成礼品。

3、从众心理：消费者拥有好奇心理并有从众心理，过节消费也是这样的，针对某一些图书品种在卖场码堆，如果做的很漂亮，有几个人围了过去，马上就会有很多人围过去，如果一个人拿了起来就会带动很多人购买。

4、迎合学生需求：在新学期即将来临的假期中，家长和教师为了丰富中小学生、大学生们的假期生活，图书是他们做为文化教育的首选。所以，儿童、学生课余用书也可以搞一些家庭装，礼品装，将同一系列的产品放在一个包装里，既可以做销量又可以做市场。

五、活动内容

1、辞旧迎新——喜迎新春献贺礼

根据消费者不同的消费额送出不同的红包，这种形式其实是巧妙的打折。红包内装有购书券，比如消费50元送5元或10元购书券，依次类推。送红包的形式除了是换一种方式的打折形式之外，在中国还是一种送吉利送祝福的传统方式。（“送红包”活动应在收银台和服务台前醒目位置用pop海报再次宣传标注）

2、欢聚假日——组合购书大优惠

巧妙的.捆绑销售。比如家庭类烹饪方面图书，可以中餐、西餐、甜点等书组合在一起进行8折促销，女性美容类如瑜伽、瘦身、化妆等自由组合，儿童类、教育类、生活类等图书都可以三本或五本同类型自由组合8折销售，这种形式主要是促进家庭或团体性的销售。

3、能者多得——知识问答巧推销

在儿童图书和文教图书板块，推出买图书即可翻卡片，卡片上为智力小问答，答对问题的小朋友可以获得我们精心准备的小礼物并享受购书8折的特权。这样既抓住了小朋友喜欢逞能的特点，又有小赠品的满足感，还能带动家长们的消费。

4、助学行动——新华感恩送真情

在元旦三天假期和春节七天假期里举行一个极具意义的助学行动，每天到店的前十名中小学生，凭借学生证并填写学生用书需求调查表，即可获得书店准备的一本文教图书、笔记本和文具盒等，调查表主要设置学生个人信息、喜欢的图书类别等，并有专人为得到礼品的学生拍照留念以进行媒体宣传，以此提升新华品牌宣传。各店也可根据调查表了解学生大致购买范围。

5、礼品图书——文化好礼喜相送

正值“元旦”和“春节”两大佳节期间，礼品书的销售市场更为巨大，目标客户也更为广泛。店外的礼品图书销售工作我们可以抽出一定的人员服务上门，并附上精美卡片送去祝福。店内销售可在卖场内设立专门的礼品包装柜台，并附送注有新华品牌的贺卡和书签，提供全方位的温馨服务。

6、温情回馈——特别的礼给特别的你

回馈老客户活动。在活动期间发展新客户之机，也要给老客户送去与众不同的温暖。活动期间，老客户还可以凭会员卡满额获赠精美礼品，礼品可以是手套、帽子、围巾、拖鞋等生活用品，让一直支持我们的老客户在这个冬天像拥有家人拥抱般的温暖，不再寒冷。

**元旦促销策划方案英语篇七**

讲究新年的“新”，突出好礼的“礼”。将节日休闲购物与享受实惠娱乐完美结合，让顾客在卖场内感受到新年的愉悦和购物的乐趣，充分体现xxx超市的家园式购物氛围及无微不至的人性化服务，为春节消费高峰期的来临做好舆论优势。

20xx年12月28日————20xx年01月2日

元旦送礼乐翻天

1、冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2、圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3、元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

4、元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5、生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

**元旦促销策划方案英语篇八**

1、加强本公司的销售力度、提高营业收入;

2、宣传企业文化、强化产品知名度、提升企业美誉度;

3、庆祝圣诞节。

浪漫圣诞，温情小米。

现在在中国，圣诞节也是一个必备的节日，有家庭式的，朋友式的，情人式的等五彩缤纷的party。这是一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞礼物，在圣诞活动宣传期间，公司从中宣传企业文化，提升小米手机品牌知名度，强化企业美誉度。

此次促销活动主要在清远市区，以通过上购买小米手机或现场购机(有限)，及拿到幸运号码到小米之家去兑换圣诞小礼品;与此同时在小米之家开展圣诞活动，活动期间公司将专门制作陈列、形象展示，现场活动用pop物料。除不可抗力影响外，本次促销的所有赠品，户外促销活动以及形象布置的宣传物料，需在12月20号之前到达各一级城市小米之家。赠品配送方式：赠品必须由促销员及现场工作人员控制，赠品的`发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应。

此次促销活动地点主要在清远市区实品店，时间为20xx年12月24日至20xx年12月26日。

通过在黄金时段插播电视广告、在官和其他浏览页上做好广告宣传、及在街道上派发宣传单，为此次活动做好宣传准备工作。

1、准备及做好宣传工作的相关资料;

2、做好场地、音效及相关的物资准备;

3、安排好工作人员就位，确保不出意外;

4、做好安全保卫工作;

5、布置好活动现场，组织好演习及通知。

1、按照活动方案进行活动;

2、在活动期间，注意消费者安全问题;

3、做好监督工作;

4、礼品赠送只在活动期间执行。

1、做好收场工作;

2、收集好物资，统计好费用;

3、总结方案，及不足和补救方案;

4、加强工作宣传，在活动结束后进一步宣传企业文化、强化产品知名度、提升企业美誉度。

略。

**元旦促销策划方案英语篇九**

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。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了,来宝利汇吧!

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。

20xx年12月24日—20xx年12月26日

20xx年1月1日--20xx年1月3日

宝利汇购物广场

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!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn