

春节活动策划书

春节活动策划书1

一、活动目的：

凝聚员工人气，宣传企业文化，营造新年气氛。

二、活动主题：

XX就是我的家，人人都要热爱他；同仁相聚今生缘，欢欢喜喜过个年。

三、活动地点：XX

活动时间：20xx年2月

四、活动设置：

1、大头娃娃猜老总：老总们身着长衫，头戴大头娃娃，让员工们猜是谁。猜完后每位老总有一句话祝福。由此栏目拉开游园会的序幕。

道具：大头娃娃、长衫

地点：主会场

2、每个部门推荐一个集体文艺节目参赛(唱歌、舞蹈、小品、时装表演等都可)

(1)时间：5分钟以内，若有20个部门，加上上台下台的时间，三个半小时可以结束。

地点：主会场

(2) 奖项设置:

一等奖: 3个部门

二等奖: 5个部门

三等奖: 8个部门

纪念奖: 一个部门

(3) 评委: 待定

(4) 评奖标准:

A、服装 20%

B、节目编排喜庆欢快、新颖耐看 20%

C、部门员工参与面大 20%

D、突出企业文化、企业特色, 有一定的思想意义和艺术品味 20%

E、观众人气 20%

(5) 主会场布置: 隆重

A、以大红灯笼为主会场主要灯饰, 整个舞台顶棚铺满大红灯笼, 突出春节欢乐喜庆气氛。

B、舞台背景拟用大幅喷。

春节活动策划书2

活动时间：2月13号——

到2月23号
活动地点：大润发超市
活动主题：“迎春纳福，大礼满天飞舞”，
主色调为大红色，白的，黄色为辅。

一、活动策略促销商品：

生鲜：超级美食，天天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜)食品：暖暖冬日，你我分享(休闲食品、饮料、酒类、牛奶)百货：我爱我家，营造温暖生活(家居百货、针织、冬季商品)日化：冬天不怕干，护肤我在行(洗浴、个人护理、洗涤)

二、广告支持：

1、Dm海报：

①规格：16K12P，数量：*万张。②Dm版面分标题及商品品类重点：

封面(1P)：迎春纳福，大礼满天飞舞(特惊爆商品2—

5款或二级营销活动内容)生鲜(2P)：超级美食，天天美味(熟食、烧烤类、火锅菜、碟菜)食品(3P)：暖暖冬日，你我分享(休闲食品、饮料、酒类、牛奶)百货(2P)：我爱我家，营造温暖生活(家居百货、针织、冬季商品)2

、主题设计：(1)主题海报的设计

(2)大润发外的玻璃拱门设计

(3)吊旗的主图全部围绕活动主题设计;(4)电梯入口及电梯周围的海报场景设计

(5)入口设计

(6)堆头、展台、场景设计，均围绕主题设计(7)收银台设计

(8)其他一些(例如：装饰海报、装饰品等等)三、促销活动方案

活动一、春节大派送会员更省钱活动时间：02月13日至02月23日

活动内容：活动期间，采购部组织20个以上的过年及民生必需品，该类商品必须超值惊暴，如：传统年货、5L食用油、袋装大米、名酒、礼盒、肉品、熟食、蔬果、五谷杂粮、日常洗涤用品、洗发沐浴品、超值家居品等。

注：必须是过年及民生必需品，必须非常惊暴，这些单品关系到此次春节销售的成败，因此我们需要慎重考虑这些单品。

活动二、购物积分双倍送

活动内容：活动期间，在**超市购任意年货达**元以上的会员均享受积分翻番(双倍);注：该活动适用于有会员卡消费积分的超市。

活动三、年货大采购奖品等你拿活动内容：活动期间在**超市购物168元以上即可凭购物小票直接兑换抽奖卷，参加抽奖领取超值奖品;(一等奖一名，奖29寸电视机一台;二等奖二名，奖名牌微波炉一台;三等奖28名，奖100元购物卷;四等奖100名，奖50元购物卷;纪念奖1000名，奖07年挂历一份)

注：抽奖的奖品可另行安排，可与供应商洽谈来承担部分。

活动四、春节年货大展销

此项活动的费用以及奖品采购部负责洽谈提供，可要求供应商负责承担

1、02月13日各超市开始正式设立地堆展销年货、礼篮、礼盒，并布置年货礼品展台;2、购买(指定)年货换礼品

A、活动期间，一次性购买(指定)年货，可凭单张收银小票到服务中心加**元领取礼品一份(或其他)，数量不限、多买多送。

B、活动期间，凡购买年货满150元以上者送红酒一支，以150元为整数倍递增，多买多送，数量有限、送完为止!活动五、除夕之夜美食专家活动时间：02月20日—02月23日

活动内容：除夕之夜您吃什么？

活动期间本超市为您准备了丰富的年夜饭：

1、3—

8款惊爆价熟食，例如：烤全猪、烤鸡、鸭等;2、各种速冻水饺、汤圆买**元送小袋(200G)汤圆;3、各种碟菜、水产等特价销售。注：以上活动仅限生鲜超市进行。四、场景布置：(一)、场外布置：

1、各大卖场外墙悬挂巨幅节日海报(可根据实地尺寸制作，悬挂于卖场门头)，宣传活动内容：活动主题+Dm封面单品(费用可联系厂商支持)+活动文字，户外广告报批市政手续由行政部落实；

2、各超市正门上方悬挂春节大红灯笼;(具体数量由各超市上报)3、玻璃拱门上贴上与主题相关的装饰物

4、让布偶在超市外发放宣传海报，对小孩子还可以发放气球，为吸引更多的消费者前来。5、两个大的升天大气球(二)、场内布置：

1、在室内，顶部都挂上吊旗，不同的区域可以选择合适的吊旗来悬挂

2、电梯入口可做适当的装饰(注意：要方便消费者行走)。其次可在电梯的两边张贴一些宣传促销海报。

3、因为是春节，礼品多，促销商品也多，所以把堆头和展台都设计的喜庆一点，并明确告诉大家促销的方法。

4、陈列年货一条街，在年货一条街上端悬挂吊牌、海报、彩旗、气球、小灯笼等，烘托年货一条街气氛；

5、场景活动的一些布置，围绕迎春纳福的主题。6、场内播音、LED电视不间断宣传传

7、最后大家结账时的收银台的设计，根据主题要弄的喜庆，红火，让消费者在离开时也能够感受到浓浓的节日气氛。

8. 服务台的设计。服务台的台子外围四周，都会贴上与主题相关的装饰物，顶部还会悬挂写小吊饰----

五、预算(视情况而定)

春节活动策划书3

一、活动主题：

1. 礼动新春贺佳节至至来店有喜，买即送拜年礼。

2. 金猪送福迎财神至满100省60元、50元、40元、30元、20元。

3. 金猪送福好运连连至至红火靓礼满100六重送。

4. 金猪报喜刮卡连年至至购物满200元，立丹为您备足精选年货过新年

。

5. 立丹新春礼上礼至至至合家满堂红红红火火过新年。

6. 金猪进门全家旺至至立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利。

7. 浓情蜜意爱要久久至至温馨恋爱礼2.14千支玫瑰送给您。

二、活动时间：

20xx年2月9日(五)至20xx年2月25日(日)17天

三、活动内容：

1. 礼动新春贺佳节至来店有喜，买即送拜年礼

1、活动时间：

20xx年2月18日(初一)至20xx年2月20日(初三)3天

2、活动地点：

1至4楼

3、活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼至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. 金猪送福迎财神至满100省60元、50元、40元、30元、20元

2. 活动时间：

20xx年2月9日(五)至20xx年2月25日(日)17天

3. 活动地点:

1至4楼

4. 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. 金猪送福好运连连至红火靓礼满100六重送

1、活动时间:

20xx年2月9日(五)至20xx年2月25日(日)17天

2、活动地点:

1至4楼

3、活动内容:

活动期间, 凡在本商场1楼至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元至200元级;送成本价2.5元的礼品(赠品: 牙膏、卷筒纸二选一)

201元至300元级;送成本价5元的礼品(赠品:洗衣粉、洗洁布二选一)

301元至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元至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元至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元至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元至1600元领第一级礼品,1601元至2400元领第二级礼品,2401元至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. 金猪报喜刮卡连年至至购物满200元,.....为您备足精选年货

1、活动时间:

20xx年2月18日(初一)至20xx年2月25日(初八)8天

2、活动地点:

1至4楼

3、活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼至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“金猪报喜刮刮乐”活动，刮出金猪心动礼品。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名金猪抢钱送、笔记本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. 新春礼上礼至至至合家满堂红红红火火过新年

1、活动时间：

20xx年2月18日(初一)至20xx年2月19日(初二)2天

2、活动地点：

1至4楼

3、活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼至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. 金猪进门全家旺至至春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

1、活动时间：

20xx年2月9日(五)至20xx年2月25日(日)17天

2、活动地点:

1至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日至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. 浓情蜜意爱要久久至至温馨恋爱礼2. 14千支玫瑰送给您

1、活动时间:

20xx年2月13日(二)至20xx年2月14日(三)2天

2、活动地点:

1至4楼

3、活动内容:

活动期间

1、凡在本商场1楼至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 $\times$ 1000支=1400元，巧克力成本采购价1元/个 $\times$ 500=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

四气氛布置：

1. 写真、喷绘：

- 1、至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：6,782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)

3、DM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

五、宣传

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

六、新春道具：

七、赠品费用预算：(略)

春节活动策划书4

一、联欢会目的：

为了加强企业员工的凝聚力，丰富企业文化生活；表达企业对员工节日的关怀与问候，同时给新员工们一个展示自己才华的舞台，让领导员工齐聚一堂开心快乐是总结过去展望未来，共同度过20xx年春节。

二、联欢会主题：

xxx

三、联欢会时间：

x月x日（待定）

四、联欢会参与：

全体员工及各级领导

五、联欢会特色

联欢会的出彩点是一热闹。

参赛队你追我赶相互竞技；争奖品；主持人调动气氛，台上台下呼应气氛热烈。

联欢会的亮点是一关爱和鼓励。

领导致辞以表鼓励和关爱，颁奖及抽奖调动员工积极性，节目内容围绕欢乐及团结，鼓舞。

六、联欢会形式

形式一（户外）：

地点：灰汤温泉（宁乡）

- 1）上午8：20公司前门组织出发。
- 2）08：20—10：00到达目的地。
- 3）10：00—12：30春节联欢会+颁奖典礼
- 4）12：30—14：00春节合欢宴
- 5）14：00—14：30欣赏当地风景、游泳
- 6）14：30—15：00体育竞技赛（泳馆、乒乓球、台球）
- 7）15：00—17：00泡温泉/KTV
- 8）17：00—19：30烧烤+篝火晚会
- 9）19：30—21：00回xx，结束本次活动

春节活动策划书5

策划前提：

2月是阴历年度的新旧年交替，也是销售的最高峰，此时食品、生鲜的肉食、干货、水产、熟食及非食品的一次性家居、清洁用品等众多关联商品都将进入热销时节；本档活动规划为2月9日至2月18日，期间包含了“小年(2.11)、情人节(2.14)、除夕(2.17)、大年初一(2.18)”四个传统重大节点，应针对不同节点的消费习惯，对商品陈列、日促销、快讯规划及全店促销活动，进行合理规划。

主题：“

金猪旺财喜迎春，吉祥富贵贺新岁”年博会特别企划

档期：

2月9日至2月18日

主题促销计划之一

主题：金猪旺财欢乐送

活动时间：2月10日——2月14日

活动内容：活动期间，在本超市一次性购物满一定金额的顾客，凭当日单张收银条可获赠超值炫礼！

满48元送吉祥春联1幅或鲜鸡蛋1盒；

满88元送2.5L饮料1瓶

满128元送芦柑礼盒1件

温馨提示——

单张满额收银条仅限领取一样赠品;参与本活动的顾客将不再参与本店同期的其它促销活动。

主题促销计划之二主题：心醉情人节，真情久久久

活动时间：2月14日

活动内容：活动当天，在本超市购物(不限金额多少)的情侣，可获得“真情玫瑰”一支，共送出999支玫瑰，愿有情人终成眷属!(玫瑰有限，送完即止)

主题促销计划之三主题：新春开门红，大家抓抓乐

活动时间：2月18日

活动内容：活动当天，在本超市一次性购物68元的顾客，可获得“开门见喜”红包一个。红包奖品包括1元、2元、5元、100元人民币或其他礼品，保证100%有奖。

温馨提示——单张满额收银条仅限赠送1个红包。

DM快讯规划P封——主题：吉祥富贵贺新岁+3支礼盒单品；

春节活动策划书6

活动主题：“缤纷时代，彩虹关怀。”

活动1：（全场商品3折起）

部分商品限量特卖活动期间，全场商品3—8折销售(六楼百元街全场8折)，对于部分不能进行折扣销售的品牌，也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售，每天限量销售3—5件(原则上按成本价销售)。

注：

- 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实际情况自行确定，但严禁调高售价后再打折；
- 3、业务招商主管和客务员要对“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、限量销售商品由业务招商部给出专用编码，商场只扣缴2%的广告费，其余费用不再扣缴；
- 5、活动期间，财务将对限量销售商品进行单独结算；
- 6、足金、铂金、名表、部分化妆品不参加本活动。

活动2：(购物送券超值实惠)

活动期间，凡当日在1—5楼累计购物满300元(现金部分)送60元礼品券(B券)，满600元(现金部分)送120元礼品券(B券)，以次类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计)；

活动期间，在1—5楼累计购物满500元(现金部分)(活动期间消费金额均可参加累计)，再送50元全场十足抵用券(A券)，满1000元送100元全场十足抵用券(A券)，以此类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计)。

注：

- 1、活动期间所送礼品券(B券)由商场和接受方各承担50%；
- 2、足金、铂金、名表、部分化妆品、裘皮及特卖商品不参加满500送50十足抵用券(A券)活动；
- 3、活动期间所送赠券(A券)全部由商场承担(限参加活动1的厂家或供应商)；
- 4、在活动期间即不打折销售又不进行商品限量特价销售的厂家或供应商，将按销售额与商场各自承担满500送50赠券(A券)的50%(特种商品：足金、铂金、名表、部分化妆品除外)；
- 5、赠券(A券)、礼品券(B券)领取地点：6楼促销服务台；
- 6、赠券(A券)、礼品券(B券)领取时间：当日营业时间；
- 7、促销服务台在发放赠券(A券)后，在收银机制小票第一联(白色)上加盖“已领赠券”章，并回收收银机制小票第二联(粉色)；发放礼品券(B券)后，在收银机制小票第一联(白色)上加盖“已领礼品券”章，并收回购物小票顾客留存联；
- 8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活动，再参加赠送活动；

9、不接受礼品券(B券)的品牌商务必在本档活动开始前3天提出书面申请，经业务总监、营销总监分别审批后，在财务备档，并现场明示后方可有效。

活动3:

吉祥年欢喜月幸运日在活动期间，在4号门附近设3个抽奖箱(暗箱)，内放如下所需乒乓球，球上做好标记。凡在我商场1—5楼当日累计购物满300元(现金部分)均可参加抽奖活动。

抽奖规则:

- 1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动;
- 2、摸中“吉祥年”乒乓球者方可继续摸取“欢喜月”乒乓球，摸中“欢喜月”乒乓球者方可继续摸取“幸运日”乒乓球;
- 3、单张机制小票累计满300元限摸一次，超出300元部分不在重复累计。

奖项设置:

- 1、摸出“20xx年”字样乒乓球者或“xx年”字样乒乓球者者，可获得VIP银卡一张及十足抵用券(A券)20元;
- 2、摸出“12月”字样乒乓球者或“1月”字样乒乓球者，可获得VIP金卡一张及十足抵用券(A券)600元;
- 3、摸出购物当天日期者(如在27日购物，摸中有“27日”字样乒乓球者)，可获得VIP金卡一张及十足抵用券(A券)3000元;

抽奖事项:

1、顾客需持当日完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)参加本活动

2、顾客抽完奖后，工作人员需在收银机制小票和购物小票顾客留存联上分别加盖“已抽奖”章，抽中奖项者按奖项级别分别加盖“吉祥年”、“欢喜月”、“幸运日”章；

3、促销服务台在发放完奖后，回收收银机制小票第一联(白色联)并做好登记；

4、抽奖地点：4号门(肯德基侧)；

5、抽奖时间：当日营业时间；

6、领奖地点：6楼促销服务台；

7、领奖时间：当日营业时间。

活动4：(六楼百元街酬宾送礼)

活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元(现金部分)(xx年12月21日—

xx年1月7日之间消费部分都可重复累计)的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份；12月29日、30日、31日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾客将免费获赠精美礼品一份；1月1日、2日、3日每天9：30—

10：30，六楼百元街头饰区全部6折。

注：

1、顾客凭购物小票顾客留存联进行消费金额的累计；

2、免费礼品发放处：6楼扶梯口。

顾客参与流程：

消费金额超过300元的顾客，凭完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)到商场4号门参加“吉祥年欢喜月幸运日”抽奖活动，到6楼促销服务台按消费金额(现金部分)领取相应赠券(A券)、礼品券(B券)。

特别提示：

1、本档活动期间，各收银台需要打印两联收银机制小票；

2、活动期间，VIP卡折扣功能暂停，但积分累计功能正常使用；

3、其它活动实施要求及各部门工作要求安排请参照以前同类活动通知

。

春节活动策划书7

一、活动主题：

戊子迎春吉祥如意

二、活动行程：

xxxx年3月1日至29日

三、活动目的：

融岁末促销、春节促销于一体，三月份将是商品销售又一峰期，如何把握?一方面是服装、珠宝首饰、家电等当季商品的热销，另一方面是年货

商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对单位团购、家庭等展开特别的促销。

同时，在各类促销活动期间，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，以春节为切入口，加大促销力度，用“实惠”来引入客流，提高销售，借DM单对公司的知名度及形象进行有力推广。从而打响08年的第一场促销战役，为春节以后的各项工作提供护航灯。

四、本期广告语：

1、恭贺新春吉祥如意2、新年选年货还是到江南

3、江南祝愿天下有情人终成眷属4、看人间百态江南与您真情相伴

五、活动概况：

借春节、情人节、元宵节为契机，通过一系列的“开门红”活动，传达江南百货对广大顾客的深深热爱与祝福，为企业树立真、善、美的品牌形象打下坚实的基础。从而为顾客朋友营造更多有利于消费行为的促销活动，让广大消费者买得称心、玩得尽兴。

六、广告宣传：

1)场内广播：

滚动宣传商场的企业形象，以及介绍商品特价信息和其它一些主要的促销活动内容，根据人的心理，调整卖场购物气氛，继续把新春佳节的快乐气氛带给每一位顾客。

2)场内布置：

追溯新春气氛的同时，把即将到来的春节、情人节、元宵节及本月相关活动做出相应宣传。

A、吊旗、POP纸：美工统一设计(情人节卡通插画)渲染节日气氛。

B、主通道：以浪漫情调为主装饰，(如制作巧克力、玫瑰花型、丘比特心型模块)

C、其它区域：可根据商场情况实际场地作出相应气氛与调整。

3)DM宣传：

在农历年底推出12P有力度促销海报，所有封面围绕春节活动主题进行大篇幅宣传。1万份。

七、活动主要内容：

恭贺新春福临万众

时间地点：xxxx年3月1日—3日(3天各分店)

活动内容：

您想在新年里得到更多新年大礼和财运吗?江南百货为您准备了层层大礼，赶快参加我们的活动吧!

活动期间，凡在商场购物满28元的顾客朋友，凭当日电脑小票在商场大门口参与抽奖，如果在抽奖箱中抽中“福”字，即可免费获得精美的“福”字一份;如抽中对联，即可免费获得祝福“对联”一份，每天设定奖品送完即止。

操作细则：

抽奖箱设置：由分店美工自行制作抽奖箱一个，制作要精美，要有过年气氛图案，规格统一为：45x45x45CM;上开12CM圆口。

奖品设置：每天大“福”字贴200份，精美“对联”30对，顾客须凭电脑小票参与抽奖。美工须提前一星期时间申请购买。

奖票设计：裁剪白纸规格为：5x5CM，写上“福”字或“对联”字样即可，按每天运作的数量要求投放到抽奖箱，各店美工负责专门操作。每天9：00准时开始，值班经理负责监督。

奖项设置：

大“福”字贴：200份/天，200份x3=600份/店。

精美“对联”：30份/天，30对x3=90对/店。

春节活动策划书8

一、活动目的

丰富未成年人节日精神文化生活，培养和树立认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统的思想观念，增强对中华优秀传统文化的认同感和自豪感。

二、活动内容

围绕春节辞旧迎新、团圆平安、孝老爱亲的主题，遵循简洁可行、就近就便，力所能及的原则，开展以下“九个一”工作：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/727004054110010044>