促销活动方案(汇总7篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

促销活动方案篇一

每一年都有愚人节，整治别人，欣赏愚弄是每一年的主题。今年那**餐厅让你感受的不仅仅是看着别人"犯傻"，打电话预订的前30位顾客都可以得到我们为您精心准备的一个搞笑面具,让你在愚弄别人的同时，也要使自己成为别人开心一笑的元素，这样的活动才公平嘛.

在愚人节这天，我们无非是要娱人娱已，别忘了让自己快乐的同时也给别人带去快乐，这才是愚人节最大的意义：让所有的人都开怀大笑忘记烦恼!

我们的服务员都会带着各种愚人的搞笑面具,比如大板牙,比如小丑,比如亲嘴,或者很帅很帅的头盔,比如阿童木的酷酷发型,您也可以自己带道具装扮来参加我们的愚人主题晚会.

活动时间:4月1日

活动当天饮料半价,不含酒类.

电话预订的前30位顾客会送一个搞笑愚人面具(这些面具都是市面上不多的喀)

消费满200以上再送一个搞笑愚人面具.

愚人节时，人们常常组织家庭聚会，用水仙花和雏菊把房间

装饰一新。典型的传统做法是布置假环境，可以把房间布置得像过圣诞节一样.也可以布置得像过新年一样，待客人来时，则祝贺他们"圣诞快乐"或"新年快乐"，令人感到别致有趣。

4月1日的鱼宴。也是别开生面的。参加鱼宴的请帖，通常是用纸板做成的彩色小鱼。餐桌用绿、白两色装饰起来.中间放上鱼缸和小巧玲珑的钓鱼竿，每个钓竿上系一条绿色飘带，挂着送给客人的礼物或是一个精巧的赛璐珞鱼，或是一个装满糖果的鱼篮子。不言而喻，鱼宴上所有的菜都是用鱼做成的。

在愚人节的聚会上，还有一种做假菜的风俗。有人曾经描述过一个典型的愚人节菜谱：先是一道"色拉"，莴苣叶上撒满了绿胡椒，但是把叶子揭开后，才发现下面原来是牡蛎鸡尾酒;第二道菜是"烤土豆"，其实下面是甜面包屑和鲜蘑;此后上的菜还有用蟹肉作伪装的烧鸡和埋藏在西红柿色拉下面的覆盆子冰淇淋。饭后，客人还可以从药丸盒里取食糖果。

不过愚人节最典型的活动还是大家互相开玩笑，用假话捉弄对方。有的人把细线拴着的钱包丢在大街上，自己在暗处拉着线的另一端。一旦有人捡起钱包，他们就出其不意地猛然把钱包拽走。还有人把砖头放在破帽子下面搁在马路当中，然后等着看谁来了会踢它。小孩们会告诉父母说自己的书包破了个洞，或者脸上有个黑点.等大人俯身来看时，他们就一边喊着"四月傻瓜"。一边笑着跑开去。总之，每逢愚人节这一天，动物园和水族馆还会接到不少打给菲什(鱼)先生泰歌(老虎)先生的电话，常常惹得工作人员掐断电话线，以便减少麻烦。

促销活动方案篇二

：提高开业期间的销售业绩。 从而为发展连锁作好铺垫。

：策划吸引消费者的活动让开业时杏康大药房就充满人气。

：在宣传中突出卖点来吸引消费者产生购买欲望。

：让消费者重复购买提高市场竞争力提高销售额。

：提炼诉求宣传卖点

xx社区理想药店 打造社区理想药店

价格低、服务好、质量过硬

足不出户也可以享受到真正的实惠

促销方案1开业演出及开业仪式

——利用演出来吸引消费者

——全天演出

促销方案2向消费者告示“打造社区理想药店”

——突出“理想”也就是价格、服务

——用报纸向社会公告 ——用巨幅向社会公告

——在进门处向消费者告示或用吊旗告示造成价格低的强烈感觉

促销方案3开业有礼红包多多

——以2元的代金券设计成红包的形式

——开业期间见人发一张

——目的是引诱消费者产生购买行为

促销方案4每天推出特价药×款

——可以长期推行

——要推销售额大的影响才会大

促销方案6累计购药达×××元赠礼

——赠送实用的生活用品或者药品

——开业一个月后可考虑送其它低价高质的产品

促销方案7每天限时开展5折销售活动与药店、医院比

——开业1个月后推行

——与市场价比的5折

促销方案1人体广告宣传

——宣传点选择人群多的地方比如门店前路口、曙光路一线、

——选择人流量大的时候比如早晨上班、晚上下班的高峰期

——要有10人以上才有气势才有宣传效果

促销方案2每天一台戏连续10天

——开支控制在平均每天500—1000元以内

——以炒热场地为目的

——找文艺老师来合作操作青少年宫的老师

——内容包括唱歌、跳舞、器乐、体育、绘画、时装、小品

等

宣传卖点□xx社区理想药店落户

促销活动方案篇三

1.广告概念：广告是广告主以促进销售为目的，付出一定的费用，通过特定的媒体传播商品或劳务等有关经济信息的大众传播活动。

试探性策略：　“刺激—反应”策略

针对性策略：　“配方—成交”策略、诱导性策略：　“诱发—满足”策略

3营业推广是一种适宜于短期推销的促销方法，是企业为鼓励购买、销售商品和劳务而采取的除广告、公关和人员推销之外的所有企业营销活动的总称。

2、包装促销。以较优惠的价格提供组合包装和搭配包装的产品。比如送手机充电器和耳机

3、抽奖促销。顾客购买一定的产品之后可获得抽奖券，凭券进行抽奖获得奖品或奖金，抽奖可以有各种形式。

4、现场演示。企业派促销员在销售现场演示本企业的产品，向消费者介绍产品的特点、用途和使用方法等。

5、联合推广。企业与零售商联合促销，将一些能显示企业优势和特征的产品在商场集中陈列，边展销边销售。

6、参与促销。通过消费者参与各种促销活动，如技能竞赛、知识比赛等活动，能获取企业的奖励。

促销活动方案篇四

活“有，惠浪漫”xx摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭!单身男女今日崛起!”一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦!

活动参考宣传单

进店礼：活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份!为爱而送!

全款四重送!

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套!

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架(也可指定一定价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(200元)

转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(1200元))

抽奖时间□20xx.11.11

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

促销活动方案篇五

一、 促销目的.

即将换季产品；

(二) 借助国庆节招募新会员，扩展客户群；

(三) 形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和暴光率；

二、 促销主题

迎国庆，倾情回馈新老顾客

三、 促销时间：

20xx年10月1日－10月5日（共5天）

四、 促销范围

全国所有门店

五、 促销内容

(一) 活动期间，部分商品七折优惠（新品除外）；

凭身份证办理会员卡一张，并可获赠一份精美的生日礼品；
注：

1、生日以身份证的日期为准；

3、建议礼品为饰品或者印有xx公司logo的饰品，如丝巾、首饰、家居装饰品等；（附图）

(三) 会员尊享

六、 活动宣传配合

(一) 活动pop物料；

(二) 宣传单张：请配合印刷宣传单张促进活动力度；

(三) 短信宣传□20xx年9月30日发送活动通知短信给会员顾客；

(四)广播宣传：制作促销活动广播，在活动期间反复播放；

潜在客户群；

七、 活动筹备期分工表（略）

八、 费用预估

促销活动方案篇六

通过感恩节策划活动，扩大饭店的知名度，加强与客户的感情联系，引导xx人民的消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一)感恩节套餐价格

(二)包厢年夜饭优惠细则

1.凡来就餐的客人，每桌赠送糖果一盘，干果一盘，果盘一份;

2.每桌均可参加幸运大抽奖活动，桌桌有礼，100%中奖;

3.用餐标准达到888元及以上，赠送普通标间打折卡一张;

4.用餐标准达到1288元及以上，赠送普通标间打折卡一张，并免费畅饮软饮料;

5.用餐标准达到1688元及以上，赠送普通标间打折卡一张，免费畅饮软饮料及本地啤酒，并赠送本地红酒一瓶。

1.与餐饮部和出品部沟通，熟悉套餐的详细内容，做到心中有数;

2.划分客户群(挑选vip客户);

3.拜访客户并极力争取订单，并告知客人订餐时间需提前十天(控制包厢入座标准);

5.布置大厅营造喜庆气氛。

(一)店内led屏飘字(xx酒店感恩节火爆预定中……)

(二)宣传单页与房间打折卡

(2)派发宣传单页的对象为政府机关领导、在店消费过的老客户以及新住进的新房客及用餐的新客户等，将饭店对他们节日的问候和祝福与饭店的节日促销活动内容结合在一起。

(三)电视台广告

酒店从x月x日至x月x围绕感恩节主题进行的一系列经营策划活动，只要策划准确、宣传到位、促销积极、落实认真，一定能够取得良好的经济效益和社会效益。

促销活动方案篇七

一、活动目的：

中秋节是中国传统节日，是中国人浓重“家文化”的具体体现，与欧派倡导的“家居文化”理念相匹配，同时，中秋节是本年度仅剩的两次促销时机之一。中秋时机，借助“冠军联盟”品牌影响力及“冠军联盟家居文化节”活动平台，强推欧派衣柜，使“欧派衣柜”得以广泛传播，为大众所认知。并以强势的宣传攻势和创新的市场策略，全面提升销量，为国庆备战奠定坚实的基础。

二、活动时间：促销时间：9月3日-9月12日

（集中团购时间：9月10日-12日间的任一天）

三、活动地点：欧派全国衣柜商场

四、活动主题

“家”好月圆，团聚盛“惠”

----冠军联盟家居文化节中秋团购会

特别说明：团购场地必须是在当地排名前三的建材卖场，如果当地各品牌有大店的（卖场面积1000㎡以上）可选定一家作为主场操作。

五、促销内容

（一）欧派独立促销

【中秋见面礼】进店客户即可免费获赠欧派家居礼品一份；

【衣柜惠赠礼】购买衣柜折后金额满8000元即送价值1588元的高档鞋柜。

【买衣柜送联盟产品代金券】

购买欧派衣柜金额达8000元，可赠送东鹏陶瓷、大自然地板、雷士照明、万和热水器代金券。（具体额度由当地联盟协商决定）

购买欧派衣柜金额每满5000元，可使用衣柜代金券500元。(本条做为经销商执行参考）（此条由经销商与当地联盟品牌经销商共同协商制定）

【特价衣柜】

特价柜身：中纤板，特价158元/平米！

特价趟门：木纹板，黑镜腰线，原价764元/平米，特价468元/平米!

皮纹优雅板,原价1089/平米，特价828元/平米!

【团圆折上礼】

买衣柜并交20xx元定金，可赠送20xx元橱柜现金券（每单橱

柜限用一张，有效期至9月19日）。

（二）联盟联合促销

【联盟护照】

（备注：具体使用哪种方式由当地联盟协商确定，亦可在此基础上进行更改）

【联盟大抽奖】

活动期间，凡预订欧派衣柜并缴纳定金者，可参与冠军联盟大抽奖，有机会赢取豪华大奖！每交定金3000元可获抽奖券一张（一次抽奖机会），交6000元两张，以此类推（最多3张抽奖券）。

奖项设置：一等奖：1名 苹果iphone 4

二等奖：1-3名 苹果ipad 2

三等奖□xx名 价值xxxx元的欧派电器套餐

四等奖□xx名 价值xxxx元的欧派厨房挂件

（备注：具体奖品方案由当地冠军联盟协商制定）

六、传播及推广

传播策略：以联盟联合宣传与欧派独立宣传相结合的形式展开宣传。制定广告宣传计划，传播时间应提前至少10天开始。

（一） 联盟联合宣传

必须选择1（平面媒体，必选）+1（电视、电台、网络等形式

各选其一）+1（当地新闻传播）方式来宣传团购，其中当地平面媒体、新闻传播必须投放，另外可选择电台、电视台、网络、户外广告牌等其中一个。 具体媒体投放建议：

（二） 欧派独立宣传

1、欧派商场：要求单独投放1-2期报纸广告（欧派独立广告画面）

2、总部新闻传播：欧派总部将统一发一轮“欧派衣柜”通稿

七、终端布置

1、要求所有活动门店必须 冠军联盟活动主题画面宣传；

2、要求所有活动门店必须按要求摆放冠军联盟牌匾、台卡等终端物料。

八、培训话术—（另见附件）

九、活动推广—小区推广

建议于活动开始前半个月选择重点目标小区开展小区广告及推广活动，做为蓄客的主要手段之一。（可使用创新推广方式：商业中心奇装异服、滑轮、天使装派传单等方式。）