

# 最新促销策划方案(优秀5篇)

“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”。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 促销策划方案篇一

春节月的营销工作，应系统性的开展，在12月份推出大清货的活动，为春节主题商品腾出货架空间，陈列空间。第二梳理出年节主题商品的品类，第三步制定出相关的备货计划。第四步设定好年节品类进场的费用收取标准，制定春节月的营销主题，层层递进。制订好春节期间海报方案的路规划与相关的主题促销活动相配套。

欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间□20xx年xx月xx日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；

2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：年到福到礼送到

活动时间□20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店xx月xx日至营销部领取；
- 3、红章制作(营销部)活动店xx月xx日至营销部领取；
- 4、活动兑换时间截止后xx月xx日将兑换商品明细及卡片交营销部；
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：年节营销气氛的`营造

12月应该全面布置好春节的气氛营造工作。考虑到12月下旬有个圣诞节，春节气氛布置工作可先把准备工作筹备好，圣诞节一过即时全面中上春节气氛布置：在卖场打造年货大街专

区陈列，店内挂起大灯笼，播放新年的喜庆音乐。引导顾客进入年节的观念中，同时还能把卖场的年节商品题形象，让顾客一想到年货就想起你家的超市来。

应季类重点商品：

成人/婴童唐装、帽子、围巾、手套、配饰、被子、毯子、件装套装红色系列、婚庆主题目商品、收纳整理箱、大规格包装食品等等。

节日类商品重点：礼盒类商品、元宵、汤圆、春饼、饺子、时令蔬果、整箱贩卖、烟、果汁、茶叶、保健品、鱼虾、羊肉及火锅类、鲜花绿植、套瓷等。

## 促销策划方案篇二

充分利用十一长假契机，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，更好的传达合美嘉家具的经营理念，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：5600元套装组合家具 一元秒杀

活动口号：十一买家具 就来合美嘉

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

20xx年9月10日-20xx年10月5日

郑汴路凤凰城合美嘉家居自选商场

1、合美嘉 一元“秒杀”更劲爆！

2、合美嘉 预订套装家具更惊喜!

3、合美嘉 套装组合家具更超值!

### 活动一“合美嘉·一元”秒杀“更劲爆” 执行细则

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

20xx年10月1日、3日、5日上午10:00和下午17:00。

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

1、9月10日-10月5日期间，至合美嘉家具自选商场认购秒杀券；

2、10月1日-10月5日期间，在凤凰城合美嘉一元秒杀券认领处认购；

4、9月10日-10月5日期间，预订合美嘉套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

2、入户推广：郑州晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；

3、小区推广：合美嘉指定小区由郑州晚报发行人员有针对性的目标客户推广；

5、媒体推广：合美嘉报广□dm□大屏进行活动推广。

合美嘉的客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响郑州的人群，要影响郑州人群就要选择能够影响郑州人群的媒体。郑州晚报主要发行郑州市区及周边市县区，办报60多年，在郑州老百姓心目中有着良好的口碑，在郑州市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与合美嘉客群吻合，选择与郑州晚报合作更适合。

2、以“预订合美嘉套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“郑州晚报·家具惠十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

1、郑州晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；

2、合美嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

3、合美嘉建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

4、活动期间，到合美嘉店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

## 促销策划方案篇三

第一重好礼：

“心理咨询师基本功训练”全套网络课程（价值：680元）开通时限为1个月“心理咨询师基本功训练”是xx心理多年研究

设计的专项精品课程，特邀岳晓东博士主导设计[]xx心理专门团队配合整理，包括实务入门、倾听反应、同感力、觉察力、洞察力和沟通力六门课程。

通过学习，您将对咨询室的布置、预约、初次面谈应如何开始、如何结束、转介以及收费等工作实务做到心中有数，在踏入心理咨询的大门的那一刻就保持了工作的专业性和规范性。

通过学习，您将掌握咨询师的四种基本能力，练就心理咨询的基本功，独立开展有效的咨询工作。

通过学习，您将增强自我觉察，达成心灵成长，成为一个更具人格魅力的人！

第二重好礼：

国家级技能演示光盘（价值980元）——晋级和非标准课程班不享受

心理与心理咨询师国家职业资格专家委员会联合研制开发中国第一套心理咨询师国家职业资格操作技能演示课件，已通过国家部级评审！26张光盘让您充分体验共情、积极关注、解释、面质、自我开放等26种心理咨询技术在实践案例操作中是如何应用的。

第三重好礼：

《十二堂大师经典心理课堂》光盘——09年度倾情奉献凝聚理论精粹，集合精彩瞬间，《十二堂大师经典心理课堂》不容错过！

岳晓东：走进梦的王国——释梦曲伟杰：做自己的心理咨询师

杨凤池：咨询师个人成长  
吴熙琄：叙事治疗——寻访生命故事

李子勋：最有效的亲子教育——心灵陪伴  
荀焱：怎样管理自己的情绪

张东：大学生就业、择业心理解读……

第四重好礼：

珍藏版心理咨询师杂志合订本囊括年内心理大事件、关注各行各业心理状态、把握心理咨询行业脉搏，是心理学工作者不可错过的最佳读物。

第五重好礼：

500万字知识库

xx心理历经多年积累，建立起国内最大的心理学专业知识库，现在报名即可轻松拥有！

xx心理网络咨询中心是由xx心理设计开发的网上咨询服务平台，20xx年经全新改版，实现了更多在线互动功能，包括在线咨询、在线测评，建立网络咨询团队，线上督导等，界面更友好！

活动期间，学员报名即可获得与学费等值的xx心理网络咨询中心流通货币——“心币”。

作为来访者注册，可用于：

拥有一间属于自己的心理小窝，给心情充电；

使用平台提供的心理测验；

获取丰富的心理健康知识；

发布咨询需求，预约网络咨询。

作为咨询师注册，可用于：

开设自己的网络咨询室，实现网上咨询；

使用平台提供的心理测验；

享受平台提供的咨询观摩、督导课堂；

建立一个网上心理团队；

预约专家督导；

发布个人信息，实现高效宣传。

## 促销策划方案篇四

3月，春天的脚步声悄悄已接近人们的身边，××××店通过3.8妇女节和3.15消费者权益保护日，以及植树节，特别企划以商品特价，买赠促销活动，社会公益活动等来回报顾客，让顾客真正感觉到××××店新的实惠，新的感觉。并通过各种各样的促销活动，营造热点，推动商场销售。

缤纷女人节、诚信权益日

1) 卖场主要以暖色调为主，如果有需要，××××店可自行购买相关物资进行布置，在专区做重点布置。

2) 3.8妇女节及3.15消费者权益日营销店制作横幅各一条。(放心购物在××××天天都是3.15)。

3) 商场内可自制小吊旗，主要以企业的形象标语为主。人人关

心商品安全家家享受幸福生活。

4) 主通道：悬挂节日专用吊旗(由××××部统一设计制作)，对于两侧可沿灯管的空隙间悬挂汽球或其它装饰物。

1) 妇女节到3.15整个活动时间也只隔8天的时间,所以能否给顾客留下深刻的印象,在商品陈列及结合商品促销起了相当大的作用.3.8妇女节各营销店有专区陈列,主要以保健品、计生用品、家具用品为主,3.15主要选择低价商品如:洗衣粉(量贩装)、洗洁精、洗发水、沐浴露、袜子、内衣、衬衫、吹风机、牛奶、饮料、饼干(量贩装)、油、方便面、奶粉、春季拖鞋、饼干、大米、纸巾等。

2) 专区的陈列主要以地堆的形式为主,地堆必需有pop标注,商品建议全部用枪纸标价。

1) 3.8妇女节当天,凡进入××××商场的女顾客必须祝她节日快乐,尤其是商场服务台的工作人员。

2) 其他时间均可采用通用的欢迎光临用语。

1) 短信息的派送,坚持顾客永远是对的原则,妥善处理顾客意见。

2) 对周边的家庭住户进行团购拜访,并做好企业形象宣传工作。

3) 各××××店的大客户老客户进行回访,并提前在3.15来临时做好对工商局的拜访工作,得到相关信息,并有利开展好工作。

1) 妇女节期间各××××店各挂横幅一条,关爱女人你的美丽你做主。

2) 植树节主要采用的方式是街道宣传方式进行,由××××科

统一制作广告旗, ××××店上报需求, 广告旗只要内容是爱护树木的宣言, 放置位置可考虑在街道旁边的树上。

3) 3. 15的到来, 又是一个对于我们商业重大的考验节日, 需要我们全城戒备, 各××××店客制作横幅一条, 并有海报进行本次的主题宣传。

4) 3. 15期间××××店各制作喷绘海报一张, 主要以超低价商品为主。

5) 制作迎宾条幅, 主要用于厂外人员的佩戴工作。

## 促销策划方案篇五

酒店开展此次中秋节促销活动, 旨在通过中秋节节日的氛围推销速8酒店品牌, 提高酒店的知名度, 为节日后的人气奠定基础。

中秋是中国人民的传统节日, 在布置方面不能另类和实在要以大众化, 以喜庆方式为主, 以红为主, 大厅及门口挂有红灯笼; 并能体现到速8酒店店庆及国庆的喜庆氛围, 酒店吧台; 洗浴吧台做写真中秋图案, 能更好的渲染中秋特色。

: 9月8日——10月8日

: 合家团圆渡中秋; 龙腾虎跃迎店庆。

活动一: 为迎接中秋; 店庆; 国庆三节到来, 凡通过速8中国总部预订热线400 603 8888预订房间可享受住10送1 (活动房价相当于125元/间 会员相当于135元/间。)

活动二: 中秋节—店庆 当天入住速8酒店就可享受团员月饼一份及精美礼品一份 (速8杯子和餐巾纸盒)

活动三：店庆当天晚上8点—9点入住速8酒店贵宾免费赠送价值38元会员卡一张；餐巾纸盒1盒。

活动三：凡活动日入住宾客凭有效证件（身份证；驾驶证；军官证；学生证；银行卡；车牌号等最后数字为15（中秋晚）8（店庆晚）即可享受：

1、赠送会员卡一张；即可享受会员价。

2、客房房间或洗浴立即减去8元 15元。

3、赠送精美礼品

4、快乐大摇奖；幸运自己转。（此转盘放在洗浴大厅）

（1）特等奖（2）一等奖（3）二等奖（4）三等奖（5）参与奖

以上4种任选1种

活动四：爱琴海洗浴：足疗单间洗浴做一次送一次。所送项目只可享受下次使用。

1、全体员工加强学习了熟练了解活动内容

2、以上活动可通过都市传媒；滕州日报刊登；以便增加酒店知名度。