

最新元旦商品促销活动策划方案(大全18篇)

活动策划需要系统性和综合性思维，同时也需要具备创造力和执行力。最后，我们一起来欣赏一些优秀的活动策划范文，希望能够给大家带来启发和灵感。

元旦商品促销活动策划方案篇一

定义：顾客购买产品时给予一定优惠待遇的. 促销手段。

店内海报、横幅、社区海报；

硬广、夹报、拱门、背景板、展板、空飘、彩旗、样机pop□
单页等根据活动规模适当选择。

所有赠品费用+宣传费用

不限

1、在活动前2天必须全部准备好赠品，提前1天将赠品放到终端；

3、需要提前1天以上培训促销人员，统一说辞，安排职责分工。

4、整个活动过程都需要安排人员监控活动，每日清点物料，维护活动现场陈列，处理突发事件。

1、在活动开始时一定要明确活动期限并按时停止，卖赠类促销活动不能长期连续进行，否则等同于降价。

2、活动范围应控制在主推产品类别中，如：只有购买冬

冠180系列才享受此活动。

3、选择赠品时需要注意：季节性、实用性、和产品的关联性。赠品要保证品质并最好有一定品牌地位，以便与皇明第一品牌的形象相配合。

元旦商品促销活动策划方案篇二

浙江xxx有限公司（以下简称骑士车业）成立于20xx年8月18日，公司注册资本1000万元人民币，占地10万平方米，主要从事电动摩托车，电动三轮车及相关联零部件的研发、制造与销售。

骑士车业在电动车行业整体快速洗牌的时候，迅速介入，主要基于对行业的深入分析，同时具备完胜的能力。骑士现身市场的第一步就是从高标准、严规范开始，我们有着“德国专家，德国技术核心”的清晰定位，以卓越的实力与技术傲视同侪。

在长沙市场主要以电动车为主的销售火热，而天气随着天气逐渐转凉，电动车的销售逐渐转为淡季。为提高我公司在长沙的知名度与美誉度，并增加销量，这次策划势在必行。

提高我公司在长沙的知名度与美誉度，增加销售量

长沙地区各大商场超市，以及实体销售店面

上班族，业务员，小商贩

1. 比赛：

在几个大型超市门口，进行电动车耐力，动力大比拼，充分体现车子的.性能

2. 免费骑行：

在步行街等地，设置免费骑行点，所有人都可免费骑行。

3. 以旧换新：

凭任意一款电动车都可抵部分差价；也可以旧的配件抵差价，免费更换新配件。

店面实体广告、在各大宣传地点，实地派发广告、车子上贴上促销的广告

支持项备注费用估计

场地租用费各商超场地租用10000

以旧换新6000

免费骑行费用车辆损耗费8000

广告印刷12000

人员费用工资18000

其他预备金15000

合计70000

1. 安排专员对免费骑行的车子进行监督，以防车辆丢失。

2. 对比赛时有可能出现的意外碰撞，上车前，提前做好防护措施。

元旦商品促销活动策划方案篇三

定义：顾客购买产品时给予一定优惠待遇的'促销手段。

店内海报、横幅、社区海报；

硬广、夹报、拱门、背景板、展板、空飘、彩旗、样机pop□
单页等根据活动规模适当选择。

所有赠品费用+宣传费用

不限

1、在活动前2天必须全部准备好赠品，提前1天将赠品放到终端；

3、需要提前1天以上培训促销人员，统一说辞，安排职责分工。

4、整个活动过程都需要安排人员监控活动，每日清点物料，维护活动现场陈列，处理突发事件。

1、在活动开始时一定要明确活动期限并按时停止，卖赠类促销活动不能长期连续进行，否则等同于降价。

2、活动范围应控制在主推产品类别中，如：只有购买冬冠180系列才享受此活动。

3、选择赠品时需要注意：季节性、实用性、和产品的关联性。赠品要保证品质并最好有一定品牌地位，以便与皇明第一品牌的形象相配合。

元旦商品促销活动策划方案篇四

12月31日（星期日）——元月3日（星期三）（4天）

缤纷元旦欢乐送礼

活动一：

缤纷元旦买四送一

购可口可乐买四瓶送一瓶

活动二：

元旦灯谜会——猜谜获奖乐翻天

活动期间，新世纪推出“元旦灯谜大街”，顾客无需购物即可买免费参加猜谜活动，猜的越多，赢得越多。

领奖办法：猜中5个领奖一份。总服务台领奖（赢4、99元的可口可乐一瓶）

采购部负责组织活动赠品500—1000份。

活动三：

喝可乐赢海报

1、传单10000张

2、企划准备灯谜的内容。布置灯谜大街（一楼服务台东走廊、二楼）

3、在商场门口粘贴活动内容写真装饰

6□a2广告架支撑活动版面10个（一楼4个，二楼2个，三楼2个，四楼2个）

7、一楼南门装饰元旦氛围，大活动版面2块。

8、临沂发货采购注水旗杆20套，制作布旗，放置楼前营造氛围

9、过大年背景做商场出口、入口及商场内立体版面悬挂。商场出口1个，商场入口1个，商场内写真悬挂40套。

元旦商品促销活动策划方案篇五

20xx年x月x日——20xx年x月xx日

xx珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

四、活动背景及目的

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的××钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大××珠宝的知名度和美誉度，提高××珠宝的品牌情感附加值。

（1）三年之约：

我们签约的形式担保凡购买××珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和

顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）。

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经××珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后就可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

（2）牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得××珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得××珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加××珠宝举办的各种联谊活动等等。

1、展架：65元×2=130元，条幅：150元。

2、宣传页□dm□□0.5元/张×1000份=500元。

3、婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元。

4、媒体宣传费：5000元左右（各地不同可根据当地情况重新预算）。

5、总计：8780元。

元旦商品促销活动策划方案篇六

活动背景：农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一

个难忘的端午佳节。

活动目的：增加人气，提高销售额

活动主题：端午飘香，粽是情

活动时间□20xx年6月20日--21日

活动主办方□xxx有限公司

活动承办方□xxx水东购物广场

活动内容一：包粽子比赛，获购物卷

具体操作：

一、活动分三天举行，初赛、复赛、决赛，进入复赛的都可以获得五十元的.购物卷，进入决赛的都可以获得一百元购物卷，夺冠军的可以获得三百元购物卷，并且可以把自己包的粽子带回家。

二、比赛规则，粽子的形状、大小要以主办方要求的为准，初赛每人包两条，复赛、决赛每人包三条，看谁包的又快又好。通过第一天的初赛选出五十人进入复赛，第二天的复赛选出十个人进入决赛，第三天(端午节)进行决赛，并选出冠军，给予颁奖。

三、活动准备，报名的前两百名获得参赛资格，包粽子材料由熟食部准备，场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科随时跟进，场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

活动内容二：购物送肇庆粽(肇庆裹蒸)具体操作：

1、凡活动期间在人人乐购物满200的就送肇庆粽五条，满300送八条，满500送十二条。

2、凭购物小票到服务台领取粽子，每天名额有限，先到先得，送完即止。

3、满200送的名额为50，满300送的名额为30，满500送的名额为25。

活动宣传：

1、店企划于6月3日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

元旦商品促销活动策划方案篇七

定义：顾客购买产品时给予一定优惠待遇的`促销手段。

店内海报、横幅、社区海报；

硬广、夹报、拱门、背景板、展板、空飘、彩旗、样机pop□
单页等根据活动规模适当选择。

所有赠品费用+宣传费用

不限

1、在活动前2天必须全部准备好赠品，提前1天将赠品放到终端；

3、需要提前1天以上培训促销人员，统一说辞，安排职责分工。

4、整个活动过程都需要安排人员监控活动，每日清点物料，维护活动现场陈列，处理突发事件。

1、在活动开始时一定要明确活动期限并按时停止，卖赠类促销活动不能长期连续进行，否则等同于降价。

2、活动范围应控制在主推产品类别中，如：只有购买冬冠180系列才享受此活动。

3、选择赠品时需要注意：季节性、实用性、和产品的关联性。赠品要保证品质并最好有一定品牌地位，以便与皇明第一品牌的形象相配合。

元旦商品促销活动策划方案篇八

定义：顾客购买产品时给予一定优惠待遇的促销手段。

店内海报、横幅、社区海报；

硬广、夹报、拱门、背景板、展板、空飘、彩旗、样机pop□单页等根据活动规模适当选择。

所有赠品费用+宣传费用

不限

1、在活动前2天必须全部准备好赠品，提前1天将赠品放到终端；

3、需要提前1天以上培训促销人员，统一说辞，安排职责分工。

4、整个活动过程都需要安排人员监控活动，每日清点物料，维护活动现场陈列，处理突发事件。

1、在活动开始时一定要明确活动期限并按时停止，卖赠类促销活动不能长期连续进行，否则等同于降价。

2、活动范围应控制在主推产品类别中，如：只有购买冬冠180系列才享受此活动。

3、选择赠品时需要注意：季节性、实用性、和产品的关联性。赠品要保证品质并最好有一定品牌地位，以便与皇明第一品牌的'形象相配合。

元旦商品促销活动策划方案篇九

1、抓住国庆销售旺季机会，促进终端销售；

2、迎合公司批量新品上市，推广公司新品；

终端促销时间□x月x日(周六)x月x日(周日)

(含两个周末和x天国庆假期，共计x天)

全国各终端零售网点(含专卖店和散批客户)

1、感恩祖国□xx献礼

(2)礼品配备原则：原则上每一件产品，配备礼品一个，但礼

品数量有限，先提先配，配完即止。

2、国庆促销、提货优惠

(1) 终端凡是在x月x日x月x日期间的提货，满x万可享受全场x折。

1、所有的礼品赠送必须按标准执行，严禁截留礼品，严禁把礼品挪作它用，严禁售卖礼品。

2、敬请各位经销商提前积极、及时备货，已备满足在国庆活动期间活动需求，以免影响活动效果。

元旦商品促销活动策划方案篇十

xx年x月x日——xx年x月xx日

××珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的××钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大××珠宝的知名度和美誉度，提高××珠宝的品牌情感附加值。

(1) 三年之约：

我们签约的形式担保凡购买××珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和

顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）。

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经××珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后就可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

（2）牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得××珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得××珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加××珠宝举办的各种联谊活动等等。

1、展架：65元×2=130元，条幅：150元。

2、宣传页□dm□□0.5元/张×1000份=500元。

3、婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元。

4、媒体宣传费：5000元左右（各地不同可根据当地情况重新预算）。

5、总计：8780元。

元旦商品促销活动策划方案篇十一

浪漫情人节，万枝玫瑰免费送

2.11-2.14(4天)

所有专柜3款情人节特别商品推荐

配套活动(金行，手表，美容院)

万朵玫瑰免费送：部分专柜消费不限金额即送玫瑰

1、情人节“爱她就要大声说出来”

活动时间：2月11日-2月14日

地点：大门中厅

活动内容：活动期间，顾客即可至大门中厅爱情告白墙上留下您的“爱情宣言”，现场进行拍照留念，并把拍好的照片用电子版形式发送给您。（需要顾客留下qq或电子邮箱）

2、贴心礼品包装服务

2月12日—2月14日凡购百货商场内任意商品，凭当日小票即可至客户服务中心享受礼品免费包装服务。

地点：客户服务中心

3、恋人花语情定今生送好礼

活动说明：情人节当天满就送，购物满不同的金额送不同等级的礼品。

元旦商品促销活动策划方案篇十二

1、抓住国庆销售旺季机会，促进终端销售；

2、迎合公司批量新品上市，推广公司新品；

1、终端促销时间：9月24日（周六）—10月9日（周日）

（含两个周末和7天国庆假期，共计16天）

全国各终端零售网点（含专卖店和散批客户）

1、感恩祖国、东金献礼

（2）礼品配备原则：原则上每一件产品，配备礼品一个，但礼品数量有限，先提先配，配完即止。

2、国庆促销、提货优惠

（1）终端凡是在9月24日—10月9日期间的提货，满2万可享受全场9.5折。

1、所有的礼品赠送必须按标准执行，严禁截留礼品，严禁把礼品挪作它用，严禁售卖礼品。

2、敬请各位经销商提前积极、及时备货，已备满足在国庆活动期间活动需求，以免影响活动效果。

元旦商品促销活动策划方案篇十三

定义：顾客购买产品时给予一定优惠待遇的促销手段。

店内海报、横幅、社区海报；

硬广、夹报、拱门、背景板、展板、空飘、彩旗、样机pop□
单页等根据活动规模适当选择。

所有赠品费用+宣传费用

不限

1、在活动前2天必须全部准备好赠品，提前1天将赠品放到终端；

3、需要提前1天以上培训促销人员，统一说辞，安排职责分工。

4、整个活动过程都需要安排人员监控活动，每日清点物料，维护活动现场陈列，处理突发事件。

1、在活动开始时一定要明确活动期限并按时停止，卖赠类促销活动不能长期连续进行，否则等同于降价。

2、活动范围应控制在主推产品类别中，如：只有购买冬冠180系列才享受此活动。

3、选择赠品时需要注意：季节性、实用性、和产品的关联性。赠品要保证品质并最好有一定品牌地位，以便与皇明第一品牌的形象相配合。

元旦商品促销活动策划方案篇十四

20xx年x月x日——20xx年x月xx日

xx珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的xx钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大xx珠宝的知名度和美誉度，提高xx珠宝的'品牌情感附加值。

(1) 三年之约：

我们签约的形式担保凡购买xx珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）；

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经xx珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后就可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

（2）牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得xx珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得xx珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加xx珠宝举办的各种联谊活动等等。

1、展架：65元×2=130元，条幅：150元；

2、宣传页□dm□□0.5元/张×1000份=500元；

3、婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元；

3、媒体宣传费：5000元左右（各地不同可根据当地情况重新预算）；

4、总计：8780元。

元旦商品促销活动策划方案篇十五

x年x月x日——x年x月xx日

××珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的××钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大××珠宝的知名度和美誉度，提高××珠宝的品牌情感附加值。

(1) 三年之约：

我们签约的形式担保凡购买××珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）。

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经××珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

(2) 牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得××珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得××珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加××珠宝举办的各种联谊活动等等。

1、展架：65元×2=130元，条幅：150元。

2、宣传页□dm□□0.5元/张×1000份=500元。

3、婚庆纪念日礼物费约： $30 \times 100 = 3000$ 元。

4、媒体宣传费：5000元左右（各地不同可根据当地情况重新预算）。

5、总计：8780元。

元旦商品促销活动策划方案篇十六

xx酒店圣诞狂欢节

20xx年12月24日、25日（周六、周日）

xx酒店

一样的圣诞节，不一样的快乐

圣诞年年有，横店大不同，快乐横店为你制造不一样的快乐。

快乐一：与明星共度圣诞节；

快乐二：巨型另类圣诞老人表演秀；

快乐三：激情奔放假面篝火狂欢；

快乐四：影视特技震撼体验；

快乐五：中西美味“平安夜自助大餐”；

快乐六：浓情浪漫圣诞party□

快乐七：大奖多多幸运圣诞。

（一）时间：12月24日

（二）地点□XXXX

1、环境营造：酒店重营造西方本位的、充满童话色彩、浪漫温馨的圣诞街景，顾客进入大门便进入了“酒店”的缤纷圣诞节，美丽的欧式城堡，琳琅满目的圣诞礼品，装点缤纷的圣诞树，白雪皑皑的小木屋，挂满铃铛的游览车，人群中穿梭的圣诞老人，教堂里传来的圣诞颂歌，香港街到处是欢乐的海洋、节日的色彩。

重点布置景区门口及街面；设置圣诞许愿树，让顾客“寄”卡祝愿；设置淘气堡气模，成为孩子们的欢乐场；设置圣诞市场，出售各式各样的圣诞小礼物；引进一些摊点饮食，融入各种葡萄酒、香槟酒、巧克力、鲜花、蜡烛和圣诞节大蛋糕（零售）；全景区播放圣诞音乐。

3、互动小游戏：小丑的表演（带着圣诞礼帽、身着华丽的礼服、脸上挂着“卓别林”笑容的两个小丑从游客中穿梭而过，嬉笑打闹声在游客中此起彼伏；）、童话故事短剧表演（七个造型不同的小矮人保护着纯情的白雪公主从美丽的城堡里跑出来，后面紧跟着手持皮鞭的恶毒皇后，游客们目瞪口呆的看着眼前不可思议的一切）、圣诞老人驾着有杉树枝点缀的红色雪橇沿街散发精美的圣诞礼品等。

4、浪漫圣诞婚礼：与xx婚纱摄影机构和各市场部为各地的新人举办“浪漫圣诞婚礼”活动，新人漫步香港的皇后大道、踏入缤纷的圣诞乐园、参加精心准备的中式及西式婚礼活动、在酒店大堂聆听主的见证。

5、酒店圣诞超级购物市场：圣诞氛围浓厚的酒店卖场琳琅满目的摆设着圣诞礼品，有圣诞礼帽、圣诞服饰、圣诞西点及一些圣诞节的旅游工艺品，酒店卖场变成了一个圣诞节大型的超级购物市场，如果你想购到酒店一年一度最价优物美的旅游产品，那圣诞节就一定要到xx酒店。

元旦商品促销活动策划方案篇十七

进一步提升能率品牌在市面上的知名度；进行有效的客户拦截，刺激消费促进购买，进一步扩大市场占有率；利用本次活动强化终端与导购团队之间的协作能力，提升执行力。

XX年X月X---X月X日

XX.及市场部终端客户

双节总动员，省钱欢乐购——贺中秋，迎国庆暨能率热水器团buy惠

（做吊旗）

- 1) 欢度中秋喜迎国庆
- 2) 情满月圆举国同庆
- 3) 中秋合家欢国庆大献礼
- 4) 望月怀远花好月圆

【贺双节，聚划算——神秘大礼送给您！】

活动细则：

只要在活动时间内2位用户以上同行，即可获得神秘大礼各一份！

两位用户必须在店内成功消费3000元以上。

在结账时凭小票在店内指定地方领取礼品。

消费特价产品的除外。

1、只要达到2位用户以上即可享受神秘大礼，如果其中一位用户消费满3000元，其中有1500元是特价产品的，应扣起1500元，即实际该用户只消费1500元，因此两位用户则不可享受领取神秘大礼的优惠。

2、神秘大礼可选择一些贵一点的礼，一定要用礼物纸层层包起来，还在礼物纸上打一个蝴蝶结。把礼物包装得美观吸引又神秘。

元旦商品促销活动策划方案篇十八

浪漫情人节，万枝玫瑰免费送

2.11-2.14(4天)

所有专柜3款情人节特别商品推荐

配套活动(金行，手表，美容院)

万朵玫瑰免费送：部分专柜消费不限金额即送玫瑰

1、情人节“爱她就要大声说出来”

活动时间：2月11日-2月14日

地点：大门中厅

活动内容：活动期间，顾客即可至大门中厅爱情告白墙上留下您的“爱情宣言”，现场进行拍照留念，并把拍好的照片用电子版形式发送给您。（需要顾客留下qq或电子邮箱）

2、贴心礼品包装服务

2月12日—2月14日凡购百货商场内任意商品，凭当日小票即可至客户服务中心享受礼品免费包装服务。

地点：客户服务中心

3、恋人花语情定今生送好礼

活动说明：情人节当天满就送，购物满不同的`金额送不同等次的礼品。