

2023年打折优惠方案(实用5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

打折优惠方案篇一

一般来说，在美容院中的促销方法通常可以分为这样几种：低门槛进入法、透支法、对比法、现金刺激法、体验法、特价法、超值法、抽奖法、置换法、捆绑法、打包法、双倍法、pos划点法以及撕单法等等。而想要作为美容院开头炮的活动方案，那种方法比较适合呢？普丽缇莎认为，在这样的节日中，活动一定要出其不意才能够打败竞争对手赢得消费者，但同时还需要真诚真心，才能够留住自己的顾客。所以这次三八妇女节的主题，普丽缇莎这样来确定：

活动主题：喜迎三八，打造14浪漫

活动时间：20__年3月5日-8日

活动方案：

一、惊喜重重

1、减肥项目：整整一个冬季，不仅缺少锻炼，而且大鱼大肉在过年时吃得过多。脂肪也悄悄的堆积在体内，所以减肥项目最适合这个时候推出了。让消费者们能够找到迅速减肥了好的方案。只要活动期间在普丽缇莎美容院加盟连锁店内，消费五百块就能够享受到做一百个项目。将店内手臂、臀部、腰部、腹部、大腿、小腿等多处位置组合成一个整体。消费者全身进行多处的瘦身按摩，让消费者感受到美容院的诚意。

2、开办年卡：活动期间为了吸引消费者，特此推出年卡消费。只要在美容院内办置半年卡，就能够获得由普丽缇莎提供的1元产品。如果在半年卡的基础上再加5元，就能够享受全年卡的优惠，其优惠是半年卡一半的优惠。第三重年卡优惠政策，如果半年卡的基础上加1元，不仅可以享受到年卡的优惠，还能够享受到手部护理1次、卵巢护理1次、头皮护理1次，价值8元的产品。

二、特价优惠

想要在妇女节活动期间出其不意。特价优惠政策一定要做的出彩。所以这次特价优惠活动，主要针对的人群是男性。只有男性在店内消费，才能够为自己的女友或者妻子到对折甚至更低的折扣优惠政策。

夫妇套餐：在活动期间，只要男性带着自己的女友或妻子到美容院内任意消费，不论消费金额，就能够让妻子享受到五折，甚至一折的优惠政策。并且，如果丈夫或者男友买单，还能够享受产品三折的优惠。

三、三合一活动

只要在活动当天全价购面膜套盒一套（柔肤水+水凝+精华素），就能够享受半价购眼部特护一套（眼霜+眼部赋活+水份眼膜）同时还能够三折享受购春夏季养膜一套572元（滋养保湿+赋活美容+再生素）一份。

打折优惠方案篇二

- 2、本卡可充值消费；
- 3、凭此卡在家乐超市消费可享受会员价优惠；
- 4、结转前请出示此卡，享受专属会员价；

5、持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇；

6、此卡只限本超市使用；

7、此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

打折优惠方案篇三

宣传的目的主要在于本次活动的宣传，达到效果：让更多的人来门店。

传单和礼券的使用：

a□城市光廊：

合作理由：

第二，城市光廊的消费者定位与__的消费群相吻合。

合作方式：

由__提供礼品券（价值在5—10元之间），由城市光廊服务员负责把这些礼品券发放给到城市光廊消费的顾客（把礼券夹在帐单，在顾客结帐时一起交给顾客）。

传单发放的有利点：

吸引更多的消费者到__来，即引客进门（通过门店进一步延伸活动），消费者与__建立初步关系提高品牌认知度。

在城市光廊设置店堂pop□

b□诚达和禾祥商城：

在诚达和禾祥商城门口分发传单，在楼上餐厅以同样方式发放少量礼品券。

二、现场活动：

1、中秋节饮食卫生咨询：

要求：

工作人员：2—4人，必须了解月饼、糕点、糖类食品的食用卫生知识，熟识__生产等各方面的卫生规定，口才也要好。还有其他一些关于中秋节饮食卫生的问题。

咨询内容：主要是月饼、糕点、糖类食品的食用卫生问题，同时也可以介绍__的卫生保障工作。

时间：20__年9月25日—26日

媒体操作：与厦门日报和厦门电视台一起合作，让厦门日报和厦门电视台对现场活动进行跟踪报道，当然主要是对卫生咨询的报道。

2、“买月饼送月亮”（暂拟）主题活动，备选标题：月饼代表月亮的心

“月饼”是指__的月饼，包括各个价格段。

“月亮”是指__的其中一款产品——清秀/粉红佳人喜糖礼盒。取的就是椭圆形的包装。因为这几天还没到中秋，月亮不是圆的而是椭圆的。

以低价位的月饼起送。一盒一送。

以价格递增为基准增加其它小礼品。

附：

通过更具象的小环节，对“送月亮”的概念加以引申。（视可行性决定）

方式：通过色彩构成原理，进行画面设计。画面暗含如貂蝉拜月、嫦娥奔月等国人的典故或数轮满月和月牙，只要消费者能指出隐含的大致内容就送预备礼品一份。

20__年9月

海尔流媒体电视上市以来，受到众多消费者的喜爱，在各大商场位居单型号销量冠军，并带动全线产品市场业绩的提升。流媒体电视是网络信息时代的新一代高清电视，支持1200p□1080p顶级数字高清，不用连线就可与家庭数码产品实现信息和内容的共享。它是海尔首推的专利技术，是未来电视的换代产品，并且市场份额高速递增，特别是可实现互动转存的海尔全流媒体电视已占卡槽类产品销量的六成以上。

数字化、网络化时代，随着人民生活水平的提高，各类数码产品日益普及，这些数码产品与电视的互联互通成为新的消费需求。

打折优惠方案篇四

一个新的商业神话在推出的“光棍节”促销中诞生：单日交易额达到9.36亿元，超过购物天堂香港一天的零售总额，更是店单店日最高销量的2.6倍。在这样一场商业盛宴中，淘宝网实实在在展现了电子商务的人气。光棍节是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为傲（“光棍”的意思便是“单身”）。

光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一

种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。而一般光棍节则指11月11日的大光棍节。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120：100，全世界最高。据推算，到20__年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。

关于光棍节客户群的分析

1、光棍节客户群细分：大学生，办公室一族，多集中18岁~30岁之间。

2、光棍节客户群特点：

单身，时尚，娱乐

3、光棍节客户需求：

心理自嘲，娱乐，爱情

活动目的：

活动的卖点

以店内折扣优惠为核心卖点，活动页面秒杀送礼为辅助，活动的整体引流构思，由于对付费推广的效果无法预估，各渠道也难以收集到数据(例如返利网□sns主流社区的合作方式及广告位数据需要和各平台沟通，调查)，所以整体采用免费的软文营销和微博营销，流量入口分析，引流示意图，推广流量以直接引流到活动页面和官方微博(关于淘宝店铺流量跳转到微博的解释：由于淘宝网无法挂外网连接，所以利用关注进行跳转为活动页面引流。

引流方法：店铺通过悬挂双11活动预告的广告图，以给予优

惠的形式吸引顾客关注微博)